**Понятие предпринимательства и предпринимательской деятельности**

Понятие предпринимательской деятельности содержится в ст. 2 ГК, согласно которой под **предпринимательской деятельностью** понимается самостоятельная, осуществляемая на свой риск деятельность, направленная на систематическое получение прибыли от пользования имуществом, продажи товаров, выполнения работ или оказания услуг лицами, зарегистрированными в установленном законом порядке.

Предпринимательская деятельность может классифицироваться в зависимости от:

• формы собственности, на базе которой осуществляется предпринимательская деятельность (частная, государственная, муниципальная);

• количества участников (индивидуальная, коллективная);

• характера деятельности (производство товаров, оказание услуг, выполнение работ и др.).

Принципы российского предпринимательского права

Принципы российского предпринимательского права – это основополагающие начала, на которых строится данная отрасль права.

Выделяют следующие **принципы предпринимательского права**.

1. Принцип свободы предпринимательской деятельности закреплен в ст. 8 и 34 Конституции. Статья 34 устанавливает: "Каждый имеет право на свободное использование своих способностей и имущества для предпринимательской и иной не запрещенной законом экономической деятельности". Таким образом, каждый гражданин решает самостоятельно, заниматься предпринимательской деятельностью или нет, какую организационно-правовую форму и вид предпринимательской деятельности избрать и т.д. Данный принцип развивается в ГК и иных нормативно-правовых актах.

2. Принцип признания многообразия форм собственности, юридического равенства форм собственности и равной их защиты основывается на положениях ч. 2 ст. 8 Конституции, согласно которому в Российской Федерации признаются и защищаются равным образом частная, государственная, муниципальная и иные формы собственности.

Законодательством не могут устанавливаться какие-либо привилегии или ограничения для субъектов, осуществляющих предпринимательскую деятельность с использованием имущества, находящегося в государственной, муниципальной или частной собственности.

3. Принцип единого экономического пространства выражается в том, что в Российской Федерации гарантируются свободное перемещение товаров, услуг и финансовых средств (ч. 1 ст. 8 Конституции). Ограничения могут вводиться в соответствии с федеральным законом, если это необходимо для обеспечения безопасности, защиты жизни и здоровья людей, охраны природы и культурных ценностей.

4. Принцип поддержания конкуренции и недопущения экономической деятельности, направленной на монополизацию и недобросовестную конкуренцию основывается на положениях ч. 1 ст. 8 (в Российской Федерации гарантируется поддержка конкуренции, свобода экономической деятельности) и ст. 34 Конституции, устанавливающей также запрет на осуществление экономической деятельности, направленной на монополизацию и недобросовестную конкуренцию. Данный принцип получил развитие в законодательстве о конкуренции, о естественных монополиях.

5. Принцип баланса частных интересов предпринимателей и публичных интересов государства и общества в целом. Стремясь получить максимальную прибыль, предприниматели в некоторых случаях могут не учитывать интересы государства и общества в целом. Согласовать интересы предпринимателей и общества позволяют различные меры государственного регулирования предпринимательства. Они могут быть прямыми (директивными) и косвенными (экономическими). Прямое государственное регулирование выражается в установлении требований, предъявляемых к предпринимательской деятельности, запретов, в применении мер ответственности, косвенное – в предоставлении льгот при налогообложении, кредитовании.

6. Принцип законности. Согласно данному принципу, с одной стороны, сама предпринимательская деятельность должна осуществляться при строгом соблюдении законодательства. С другой стороны, государством должно быть обеспечено соблюдение законности в деятельности органов государственной власти и местного самоуправления по отношению к субъектам предпринимательской деятельности.

**Источники российского предпринимательского права**

**Источник предпринимательского права** - это внешняя форма выражения норм предпринимательского права, т.е. разнообразные способы фиксации, закрепления сложившихся в сфере предпринимательства юридических по своей природе правил.

Выделяют следующие виды источников предпринимательского права:

1)  нормативный правовой акт;

2)  обычай делового оборота;

3)  общепризнанные принципы и нормы международного права и международные договоры Российской Федерации.

В настоящее время в научной литературе идет дискуссия по поводу возможности признания судебного прецедента источником права в России. Однако постановления Пленума Высшего Арбитражного Суда РФ не являются источниками права в России, поскольку она принадлежит к романо-германской системе права, где судебные прецеденты (в отличие от стран англо-саксонской правовой семьи - Великобритании, США) не относятся к источникам права. Но выраженная в постановлениях пленумов и президиумов высших судебных инстанций, обзорах принятых судебных решений судебная практика по делам, связанная с применением норм предпринимательского права, имеет важное значение для выработки единообразного понимания и применения предпринимательского законодательства, подготовки предложений о его совершенствовании.

**Нормативный правовой акт** является основным источником права в Российской Федерации. К ним относятся:

1. *Конституция РФ*, которая:

а) закрепляет общие принципы правового регулирования предпринимательской деятельности:

-  в Российской Федерации гарантируются единство экономического пространства, свободное перемещение товаров, услуг и финансовых средств, поддержка конкуренции, свобода экономической деятельности (п. 1 ст. 8);

-  в Российской Федерации признаются и защищаются равным образом частная, государственная, муниципальная и иные формы собственности (п. 2 ст. 8);

-  земля и другие природные ресурсы могут находиться в частной, государственной, муниципальной и иных формах собственности (п. 2 ст. 9);

-  каждый имеет право на свободное использование своих способностей и имущества для предпринимательской и иной не запрещенной законом экономической деятельности (п. 1 ст. 34);

-  не допускается экономическая деятельность, направленная на монополизацию и недобросовестную конкуренцию (п. 2 ст. 34);

б) устанавливает минимум гарантий прав и интересов участников предпринимательских правоотношений, который не может быть ограничен:

-  равная защита всех форм собственности (п. 2 ст. 8);

-  гарантия судебной защиты прав и свобод (п. 1 ст. 46);

-  возможность ограничения прав и свобод человека и гражданина только федеральным законом и только в той мере, в какой это необходимо в целях защиты основ конституционного строя, нравственности, здоровья, прав и законных интересов других лиц, обеспечения обороны страны и безопасности государства (п. 3 ст. 55).

В соответствии с Постановлением Конституционного Суда РФ от 17 декабря 1996 г. конституционные права и свободы человека и гражданина распространяются на юридических лиц в той степени, в какой эти права могут быть к ним применимы;

в) закрепляет предметы ведения Российской Федерации и субъектов РФ (ст. ст. 71 - 73).

2. *Гражданский кодекс РФ, Налоговый кодекс РФ, Кодекс РФ об административных правонарушениях* и др.

3. *Федеральные законы*, которые можно классифицировать следующим образом:

а) федеральные законы, устанавливающие государственные требования к организации и осуществлению предпринимательской деятельности:

-  Федеральный закон от 8 августа 2001 г. № 129-ФЗ «О государственной регистрации юридических лиц и индивидуальных предпринимателей» в ред. от 23.12.2010 г.;

-  Федеральный закон от 8 августа 2001 г. № 128-ФЗ «О лицензировании отдельных видов деятельности» в ред. от 29.12.2010 г.;

-  Федеральный закон от 27 декабря 2002 г. № 184-ФЗ «О техническом регулировании» в ред. от 28.09.2010 г.;

-  Федеральный закон от 26 декабря 2008 г. № 294-ФЗ «О защите прав юридических лиц и индивидуальных предпринимателей при осуществлении государственного контроля (надзора) и муниципального контроля» в ред. от 28.12.2010 г.;

б) федеральные законы, определяющие основные правила устройства и функционирования рынка:

-  Закон РФ от 26 июля 2006 г. № 135-ФЗ «О защите конкуренции» в ред. от 29.11.2010 г.;

-  Закон РФ от 20 февраля 1992 г. № 2383-1 «О товарных биржах и биржевой торговле» в ред. от 27.07.2010 г.;

-  Федеральный закон от 22 апреля 1996 г. № 39-ФЗ «О рынке ценных бумаг» в ред. от 04.10.2010 г.;

в) федеральные законы, устанавливающие правовое положение хозяйствующих субъектов:

-  Федеральный закон от 26 декабря 1995 г. № 208-ФЗ «Об акционерных обществах» в ред. от 28.12.2010 г.;

-  Федеральный закон от 8 февраля 1998 г. № 14-ФЗ «Об обществах с ограниченной ответственностью» в ред. от 28.12.2010 г.;

-  Федеральный закон от 8 мая 1996 г. № 41-ФЗ «О производственных кооперативах» в ред. от 19.07.2009 г.;

-  Федеральный закон от 14 ноября 2002 г. № 161-ФЗ «О государственных и муниципальных унитарных предприятиях» в ред. от 02.07.2010 г. и др.;

г) федеральные законы, регулирующие отдельные виды предпринимательской деятельности:

-  Федеральный закон от 29 октября 1998 г. № 164-ФЗ «О финансовой аренде (лизинге)» в ред. от 08.05.2010 г.;

-  Федеральный закон от 30 декабря 2008 г. № 307-ФЗ «Об аудиторской деятельности» в ред. от 28.12.2010 г.;

-  Федеральный закон от 29 ноября 2001 г. № 156-ФЗ «Об инвестиционных фондах» в ред. от 27.07.2010 г.;

-  Федеральный закон от 13 марта 2006 г. № 38-ФЗ «О рекламе» в ред. от 28.09.2010 г. и т.д.

4. *Подзаконные акты*:

а)  указы Президента РФ (например, Указ Президента РФ от 9 марта 2004 г. № 314 «О системе и структуре федеральных органов исполнительной власти» в ред. от 22.06.2010 г.);

б)  постановления Правительства РФ (например, Постановление Правительства РФ от 12 августа 2002 г. № 584 «Об утверждении Положения о проведении конкурса по продаже государственного или муниципального имущества» в ред. от 26.01.2010 г.);

в)  нормативные акты федеральных органов исполнительной власти (министерства, Федеральная антимонопольная служба РФ (ФАС России) и др.);

5. *Нормативные правовые акты субъектов РФ* - издаются законодательными и исполнительными органами субъектов РФ в пределах установленной ст. ст. 71 - 73 Конституции РФ компетенции и не могут противоречить федеральному законодательству.

6. *Муниципальные правовые акты* - принимаются по вопросам, касающимся реализации права собственности на принадлежащее муниципальным образованиям имущество.

7. *Обычаи делового оборота* - сложившееся и широко применяемое в какой-либо области предпринимательской деятельности правило поведения, не предусмотренное законодательством, независимо от того, зафиксировано ли оно в каком-либо документе. (Понятие обычая делового оборота определено в [ст. 5 ГК РФ](http://www.aup.ru/docs/gk/s5.htm)).

Обычаи делового оборота применяются в случаях, прямо указанных в законодательстве. Отсылки к обычаям делового оборота содержатся в ряде статей ГК РФ (ст. ст. 309, 311, 314, 315, 474 и др.).

Правовой обычай создается в результате сложения двух элементов: внутреннего, т.е. соблюдение сложившегося правила участниками гражданского оборота, и внешнего, т.е. в результате придания обязательной силы путем прямого указания об этом в правовых нормах. Следовательно, для того, чтобы стать источником права, обычай должен быть санкционирован государством.

Обычай делового оборота следует отличать от обыкновения. Обычай существует независимо от сторон, заключающих договор, и применяется в качестве общего правила (если стороны не договорились об ином или иное не установлено в законе). Деловые обыкновения применяются, если в договоре стороны прямо договорились об этом, либо если договор позволяет предположить намерение сторон руководствоваться тем или иным обыкновением. Деловое обыкновение представляет собой подразумеваемое условие договора. Если такового условия в договоре нет, обыкновение не учитывается как обязательное правило.

8. Одним из видов источников российского предпринимательского права являются также *общепризнанные принципы и нормы международного права и международные договоры Российской Федерации*. В числе международных документов, регулирующих предпринимательскую деятельность, можно назвать следующие:

-  Конвенция ООН о договоре международной перевозки грузов автомобильным транспортом 1956 г.;

-  Конвенция ООН о договорах международной купли-продажи 1980 г.;

-  Конвенция ООН о международных переводных векселях и международных простых векселях 1988 г.;

-  Принципы международных коммерческих договоров (Принципы УНИДРУА);

-  Евразийская патентная конвенция 1994 г. и др.

**Хозяйственный риск: сущность и природа**

Экономический риск - «это образ действия в неясной, неопределенной обстановке». Или «это ситуативная характеристика деятельности, состоящая в неопределенности ее исхода и возможных неблагоприятных последствиях в случае неуспеха».

Об экономическом риске, в частности, можно говорить применительно к процессам принятия решения в условиях неопределенности. В этом случае риск предстает в виде совокупности вероятных экономических, политических, нравственных и других положительных и неблагоприятных последствий, которые могут наступить при реализации выбранных решений.

Кроме того, риск является атрибутом, то есть неотъемлемым свойством, новаторской, инновационной экономической деятельности. Для того чтобы охарактеризовать его в этом качестве, рассмотрим, что представляет собой понятие «ситуация риска». Акт понимания человеком того, что он столкнулся с ситуацией риска, можно зафиксировать термином «осознание риска». Это необходимый комплект взаимосвязи существующей ситуации риска и рискованного действия.

Осознание содержания ситуации риска позволяет человеку снять, разрешить ее путем выбора и реализации одной из имеющихся альтернатив, то есть путем совершения рискованного действия. Этот процесс находит свое выражение в понятии «риск», которое предстает моделью «снятия неопределенности».

**Экономический риск** - это деятельность субъектов хозяйственной жизни, связанную с преодолением неопределенности в ситуации неизбежного выбора, в процессе которого имеется возможность оценить вероятности достижения желаемого результата, неудачи и отклонения от цели, содержащиеся в выбираемых альтернативах.

Таким образом, риск — это опасность неудачи, непредвиденных потерь в условиях неопределенности экономической ситуации. В директивно-плановой, командно-административной экономике экономическая обстановка формируется сверху в приказном порядке в виде набора правил и норм.

Жесткая система централизованных установок и предписаний сковывала инициативу, подавляла предприимчивость, но позволяла действовать в детерминированных, заданных заранее условиях.

Движение к рынку - прежде всего это дорога к экономической свободе. Исчезает действие директивных планов, принудительное распределение ресурсов, фиксированных цен. Это создает свободу для выбора решений, повышения прибыли одних и ущерба других. Переход к рынку означает попадание в зону хозяйственного риска. Задача предпринимателя — не заходить за допустимые пределы риска, не избегать риска, а предвидеть его, стремиться снизить до возможно низкого уровня.

**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;

— разрывом экономических связей между бывшими республиками и регионами, неустойчивой политической и экономической обстановкой.

— стереотипом мышления основной массы населения.

В нашей стране есть опыт определения степени риска в страховой деятельности, но он не применим в производственном предпринимательстве, так как в страховом деле предпринимателя интересует компенсация риска, а не предотвращение ущерба, предотвращение потери ресурсов или недополучения доходов по сравнению с вариантом, рассчитанным на рациональное использование ресурсов.

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

В относительном выражении риск определяется как величина возможных потерь, за которую принимается либо имущественное состояние предпринимателя, либо общие затраты, либо ожидаемый доход. Применительно к предприятию в качестве базы для определения относительной величины риска целесообразно принимать стоимость основных фондов и оборотных средств, намечаемые суммарные затраты (текущие и единовременные), расчетную прибыль (доход). Снижение базовых величин происходит в результате потерь. Предпринимательские потери — это, в первую очередь, случайное снижение предпринимательской прибыли. Величина таких потерь и характеризует степень риска.

Понимание сущности экономического риска связано с выяснением функций, которые он выполняет при осуществлении хозяйственной деятельности в условиях неопределенности. К числу таких функций относятся регулятивная и защитная функции.

Регулятивная функция имеет противоречивый характер и может выступать в двух формах — конструктивной и деструктивной. Конструктивность проявляется, в частности, в том, что риск при осуществлении экономических задач выполняет роль своеобразного катализатора, ибо ему присущи активность, устремленность в будущее, поиск новаторских решений.

Деструктивный характер регулятивной функции проявляется в том, что принятие и реализация решений с необоснованным риском ведут к волюнтаризму, авантюризму. В этом случае риск выступает в качестве дестабилизирующего фактора и представляет собой сомнительное предприятие.

Практика показывает, если происходит реальное превращение риска в инструмент регулирования экономических отношений, то это помогает людям вырабатывать навыки ориентирования в невероятностном мире, в котором мы постоянно живем, формировать столь нужные в условиях экономической реформы свойства мышления, как альтернативность, вариантность, диалектичность, умение преодолевать невосприимчивость современного экономического механизма к новациям, вводить в него элементы саморегуляции рынка.

Защитная функция риска имеет также два аспекта: историко-генетический и социально-правовой.

В первом случае речь идет о том, что уже на ранних этапах развития цивилизации люди стихийно искали средства и формы защиты от возможных нежелательных последствий. Например, создание специальных запасных резервов на случай неурожая или военной осады города.

В настоящее время такая предусмотрительность проявляется в форме создания и функционирования фондов риска, оборудования, способного работать автономно от внешних источников энергии, все это способствует стабилизации экономической, хозяйственной и производственной деятельности.

Суть социально-правового аспекта защитной функции состоит в обеспечении права новатора на риск. Инициативным, предприимчивым людям нужна защита, правовые, политические и экономические гарантии, исключающие в случае неудачи наказание работника, пошедшего на этот риск.

Практическая реализация защитной функции связана с внедрением в уголовное, хозяйственное и трудовое законодательство категории правомерного риска. В современных условиях право на риск имеет, видимо, не меньшее значение, чем, например, закон, дающий людям возможность на необходимую оборону.

Таким образом, мы можем выделить следующие основные виды риска в деятельности предприятия:

• производственный риск, связанный с производством товаров, услуг, с осуществлением любых видов деятельности.

Среди главных причин возникновения производственного риска — возможное снижение предполагаемых объемов производства, рост материальных и других затрат, уплата повышенных отчислений и налогов, сложность сервисного обслуживания оборудования и удовлетворения лицензионных требований.

• коммерческий риск, возникающий в процессе реализации товаров и услуг, произведенных или закупленных предприятием. Причины коммерческого риска: снижение объема реализации вследствие изменения конъюнктуры, повышение закупочной цены товаров, непредвиденное снижение объема услуг, потери товара в процессе обращения, повышение издержек обращения, моральное устаревание услуг и оборудования.

• финансовый риск — это риск, возникающий в сфере отношений предприятия с банками и другими финансовыми институтами. Финансовый риск деятельности предприятия измеряется чаще всего соотношением величины заемных средств к величине собственных средств. Чем выше это соотношение, тем в большей степени предприятие зависит в своей деятельности от кредиторов. Тем больше и финансовый риск, ибо прекращение кредитования или ужесточение условий кредита может повлечь за собой остановку производства.

**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 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 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.

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 появления, 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.

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.

**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 реализуемую 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 затяжки 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.

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 превалирующими.

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 вычленить случайные составляющие потерь и отделить их от систематически 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, 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, бизнес-плане.

Только в силу несовершенства используемых методов расчета предпринимательской деятельности или недостаточно глубокой проработки предпринимателем исходного бизнес-плана, 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.

К случайным потерям следует отнести потери, вызванные воздействием непредвиденных политических факторов. Такие потери обусловливают политический риск. Они появляются 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.