

Министерство транспорта Российской Федерации
Федеральное государственное автономное образовательное
учреждение высшего образования
«Российский университет транспорта»

Институт экономики и финансов

Кафедра "Экономика транспортной инфраструктуры и
управление строительным бизнесом"

**ОСНОВЫ ОРГАНИЗАЦИИ
ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ**

Учебник

Москва – 2019

Министерство транспорта Российской Федерации
Федеральное государственное автономное образовательное
учреждение высшего образования
«Российский университет транспорта»

Институт экономики и финансов

Кафедра "Экономика транспортной инфраструктуры и
управление строительным бизнесом"

**ОСНОВЫ ОРГАНИЗАЦИИ
ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ**

Под ред. Д.А. Мачерета, И.А. Чернигиной

Учебник

для студентов бакалавриата направлений подготовки
«Экономика»

Москва – 2019

УДК 334

О 75

Основы организации предпринимательской деятельности: Учебник/ Под ред. Д.А. Мачерета, И.А. Чернигиной. – М.: РУТ (МИИТ), 2019. – 245 с.

Авторы: д-р экон. наук, проф. Д.А. Мачерет – предисловие, гл. 1, 5, 6, 7 (совместно с А.А. Мачерет), 8, 9, 10; канд. экон. наук, доц. И.А. Чернигина – гл. 2, 3 (совместно с А.Ю. Ледней), 4, 11 (совместно с А.А. Мачерет), канд. экон. наук, доц. А.А. Мачерет – гл. 7 (совместно с Д.А. Мачеретом), гл. 11 (совместно с И.А. Чернигиной), А.Ю. Ледней – гл. 3 (совместно с И.А. Чернигиной).

Рассмотрены сущность предпринимательской деятельности и проблемы ее организации с учетом специфики транспортной отрасли. Подробно рассмотрены вопросы обеспечения эффективности и конкурентоспособности предпринимательской деятельности. Освещено значение культуры предпринимательской деятельности. Показана взаимосвязь предпринимательской и транспортной деятельности, раскрыта роль транспорта в развитии предпринимательства.

Для студентов бакалавриата направления подготовки «Экономика», а также магистрантов и аспирантов транспортных университетов.

Рецензенты:

Начальник отдела стратегии развития видов бизнеса Департамента экономической конъюнктуры и стратегического развития ОАО «РЖД», канд. экон. наук, доцент

Г.В. Куприянова.

Заведующий кафедрой «Экономика труда и управление человеческими ресурсами» РУТ (МИИТ), канд. экон. наук, доцент И.А. Епишкин.

© РУТ (МИИТ), 2019

Оглавление

ПРЕДИСЛОВИЕ	5
ГЛАВА 1. СУЩНОСТЬ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА	7
ГЛАВА 2. УЧАСТНИКИ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ	21
ГЛАВА 3. ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ.....	46
3.1. Сущность эффективности	46
3.2. Методы расчета предпринимательской эффективности	54
3.3. Определение ставки дисконта с учетом риска	79
ГЛАВА 4. КУЛЬТУРА ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА ...	103
ГЛАВА 5. ОСОБЕННОСТИ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ НА ТРАНСПОРТЕ	117
ГЛАВА 6. РОЛЬ ТРАНСПОРТА В ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ.....	128
ГЛАВА 7. ЭКОНОМИЧЕСКАЯ КОНЬЮНКТУРА И ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ	139
7.1. Сущность экономической конъюнктуры.....	139
7.2. Конъюнктурные циклы. Особенности организации предпринимательской деятельности в зависимости от состояния конъюнктуры.....	143
7.3. Транспортная конъюнктура и ее взаимосвязь с предпринимательской деятельностью	150
ГЛАВА 8. ТРАНСПОРТНЫЙ ФАКТОР РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА И УСКОРЕНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА.....	165
ГЛАВА 9. ЗНАЧЕНИЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ КОНКУРЕНЦИИ НА ТРАНСПОРТЕ.....	176
ГЛАВА 10. ТРАНСПОРТ И РАЗВИТИЕ ИНСТИТУТОВ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА.....	187
ГЛАВА 11. ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИЕ РИСКИ.....	197
11.1. Сущность риска.....	197
11.2. Риск и неопределенность	204

11.3. Объективное и субъективное понимание риска .	206
11.4. Структурные характеристики риска	209
11.5. Основные черты риска	214
11.6. Источники риска и неопределенности.....	216
11.7. Экономические риски.....	223
11.8. Управление экономическими рисками на транспорте.....	226
БИБЛИОГРАФИЯ.....	237

ПРЕДИСЛОВИЕ

Предпринимательская деятельность является ключевым фактором («мотором») экономического роста. Её эффективная организация необходима для ускорения и повышения устойчивости экономического развития, что крайне важно для российской экономики в современных условиях.

Поэтому организация предпринимательской деятельности занимает важное место в ряду учебных дисциплин, освоение компетенций по которым необходимо для подготовки бакалавров по направлению «Экономика».

В учебнике раскрыта сущность предпринимательской деятельности, показано, как на протяжении нескольких веков эволюционировали понятия «предприниматель» и «предпринимательство». Описаны классификации объектов и субъектов предпринимательской деятельности.

Детально рассмотрены вопросы обеспечения эффективности и конкурентоспособности предпринимательской деятельности с учетом риска и разновременности осуществляемых затрат и получаемых результатов.

Показано значение предпринимательской культуры в современных условиях.

Особое внимание уделено взаимосвязи предпринимательства и транспортной деятельности. С одной стороны, показаны особенности транспорта как сферы предпринимательской деятельности. С другой – роль транспорта для осуществления предпринимательской деятельности в промышленности и других сферах экономики. Отдельная глава посвящена роли транспорта в развитии глобального предпринимательства и ускорении экономического роста на этой основе.

Раскрыто значение предпринимательской конкуренции и ее особенности на транспорте. Рассмотрена роль транспорта в развитии институтов предпринимательства.

В рамках рассмотрения вопроса учета состояния экономической конъюнктуры при осуществлении предпринимательской деятельности показана взаимосвязь транспортной конъюнктуры и предпринимательской деятельности.

Подробно рассмотрены риски, возникающие при осуществлении предпринимательской деятельности, показаны особенности управления предпринимательскими рисками на транспорте.

Авторы учебника видели свою задачу в формировании системного представления обо всех аспектах предпринимательской деятельности, ее роли в развитии экономики и особенностях в сфере транспорта, и надеются, что учебник будет полезен не только для студентов бакалавриата, но и для магистрантов, аспирантов и практических работников транспортной отрасли.

ГЛАВА 1. СУЩНОСТЬ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

Понятие «предприниматель» претерпело значительную эволюцию в течение многих веков. В Средневековье предпринимателями называли людей, занимающихся внешней торговлей, а также отвечающих за выполнение крупномасштабных строительных или производственных проектов [Резник и др., 2012]. Эта краткая формулировка концентрирует очень много информации.

Что касается внешней торговли, то она была полем предпринимательской деятельности – проявления специфической предпринимательской бдительности и инициативы – еще в древности, задолго до новой эры. Это очень ярко проявлялось в действиях тогдашних «хозяев» Средиземного моря (главной арены дальней торговли) – сначала финикийцев, а затем – древних греков. Вот что писал по этому поводу выдающийся английский историк А. Дж. Тойнби со ссылкой на анонимного древнегреческого автора: «Неурожай никогда не бывает повсеместным, а поэтому хозяева моря направляют свои корабли в те места, где нива была щедря ... господство на море позволило афинянам ... благодаря обширным внешним контактам обнаружить новые источники богатства» [Тойнби, 1991].

Другими словами, античные мореплаватели-торговцы реализовывали прибыльную возможность гармонизации спроса и предложения за счет оперативного перераспределения товаров с региональных рынков, где существовал их относительный избыток, понижающий цену, на те рынки, где возникал недостаток этих товаров и цены взмывали вверх.

В Средние века эстафету купцов-мореплавателей античного Средиземноморья приняли венецианские, генуэзские, ганзейские купцы, занимавшиеся морской

торговлей. Уже в этом видна тесная связь предпринимательства и транспорта.

Что касается другой сферы – реализации крупномасштабных строительных и производственных проектов – следует обратить внимание на «первенство» строительной деятельности. С чем это связано? В Средние века долгое время господствовало натуральное хозяйство (исключением была именно дальняя, внешняя торговля). Ориентированные на удовлетворение местных потребностей сельское хозяйство и ремесло простора для предпринимательства не открывали.

Другое дело – строительные проекты. Средневековые крепости, замки, соборы, дворцы поражают своими масштабами и красотой до сих пор.

Как отмечал один из самых авторитетных историков-медиевистов XX века, Жак Ле Гофф, «широкое строительство, безусловно, сыграло важнейшую роль в прогрессе средневекового Запада в период между X и XIV вв.», став «центром первой и почти единственной средневековой индустрии» [Ле Гофф, 2005. С.73]. Он назвал мощный подъем строительства важнейшим феноменом экономического развития в Средние века [Ле Гофф, 2005. С.252].

Вполне естественно поэтому, что именно реализация строительных проектов, наряду с внешней торговлей, была наиболее значительной сферой предпринимательства в Средневековье.

К XVII веку относится новое определение понятия «предприниматель» – лицо, заключившее с государством контракт, стоимость которого оговорена заранее. Такой человек брал на себя всю полноту финансовой ответственности за выполнение условий контрагента. А если ему удавалось уложиться в меньшую сумму, то разницу он присваивал себе [Резник, 2012].

Очевидно, что центр предпринимательской деятельности смещается в сферу выполнения государственных контрактов. И это вполне естественно, ведь XVIII век – период существования сильных, абсолютистских государств в Европе, а также в Китае [Дьяконов, 2007], государств, обладавших значительными ресурсами, использование которых открывало перед предпринимателями прибыльные возможности. Суть этих возможностей заключались в том, чтобы сократить затраты на реализацию государственного контракта ниже оговоренной величины и получить тем самым **предпринимательскую прибыль**.

В XVIII веке понятие «предприниматель» продолжало эволюционировать.

Во Всеобщем словаре коммерции, изданном в Париже в 1723 г., предприниматель был определен как человек, берущий на себя обязательства по производству чего-либо или строительству объекта [Резник, 2012]. Определение весьма близко к средневековому пониманию предпринимателя.

Но строительство и производство поменялись местами – производство вышло на первый план. И причина этого понятна – в отличие от Средневековья, где господствовало натуральное хозяйство, а товарное производство находилось в оковах ремесленных цехов, XVIII век – период бурного развития мануфактур – массового производства, ориентированного на рынок, зарождения полноценной промышленности. Именно сфера производства и сбыта товаров открывает теперь наибольшие возможности для предпринимательской деятельности, и эти возможности постоянно расширяются. А значит, появляется потребность в теоретическом осмыслении сущности предпринимательской деятельности.

Основоположником теории предпринимательства считается английский экономист Р. Кантильон (1680-1734). Спустя два года после выхода в Париже Всеобщего словаря коммерции, он определил предпринимателя как человека, принимающего решения и удовлетворяющего свои потребности в условиях неопределенности. При этом Кантильон отличал предпринимательскую функцию от функции предоставления капитала или управления. А доход предпринимателя Кантильон рассматривал как плату за риск [Асаул, 2013; Резник, 2012].

Подход к предпринимательству как к особой функции, отличной от функций иных участников хозяйственной деятельности и связанной с неопределенностью и риском – безусловно, революционный прорыв в научном осмыслении предпринимательства, которое продолжается уже около 300 лет.

Как же это осмысление развивалось после Кантильона?

Французский просветитель и государственный деятель, физиократ А. Тюрго (1727-1781) считал, что предприниматель должен обладать не только определенной информацией, но и капиталом [Асаул, 2013]. То есть, в отличие от Кантильона, Тюрго не отделял предпринимательскую функцию от функции владельца капитала.

Основоположник классической политэкономии А. Смит (1723 – 1790) считал, что предприниматель – это собственник предприятия и реализатор рискованных коммерческих идей, а его основная функция – организация и управление производством в рамках обычной хозяйственной деятельности [Асаул, 2013]. Т. е. Смит объединяет собственно предпринимательскую функцию, связанную с реализацией рискованных коммерческих идей, с функцией владения средствами производства и

функцией управления им, объединяет все то, что в свое время разграничил Кантильон, совершенно обоснованно.

Другой видный представитель классической политэкономии, французский экономист Ж-Б. Сэй (1767 – 1832) разделял доход на капитал и предпринимательский доход. Роль предпринимателя Сэй видел в том, что он перемещает экономические ресурсы из области низкой производительности и низких доходов в область высокой производительности и прибыльности [Резник, 2012]. Конечно, сразу вспоминаются древние мореплаватели – предприниматели, перемещавшие плоды земледельческого труда из высокоурожайных мест в менее урожайные. Но Сэй имел в виду, прежде всего, не перемещение готовых товаров, а перераспределения факторов производства.

Он делал акцент на предпринимательской функции координации факторов производства, понимая предпринимательство как рациональную комбинацию факторов производства в данной точке рыночного пространства, способность организовать производство и сбыт продукции. Предприниматель, по Сэю, это человек, организующий других людей в рамках производственной единицы, который находится в центре процесса производства и распределения [Асаул, 2013].

В первой половине XIX века ценный вклад в развитие понятия предпринимательства внес немецкий экономист, предшественник маржинализма И. фон Тюнен (1783-1850). Он считал, что предприниматель – это обладатель особых качеств – умения рисковать, принимать нестандартные решения, который отвечает за свои действия и может претендовать на незапланированный (непредсказуемый) доход, являющийся платой за бремя риска и предпринимательское искусство [Асаул, 2013].

Фон Тюнен определял прибыль предпринимателя как остаточный доход, получающийся, если из валовой

прибыли вычесть процент на инвестированный капитал, плату за управление и страховой взнос [Резник, 2012].

Итак, если основоположник теории предпринимательства Р. Кантильон обособлял предпринимательскую функцию от функций капиталиста и управляющего производством, затем, например, у А. Смита, эти функции рассматривались интегрировано, то фон Тюнен не просто вернулся к их разграничению, но и уловил, что предпринимательство в чистом виде не только отлично от них, но и не сводится к одному лишь риску, а есть некое особое качество. Он считал, что предприниматель должен быть изобретателем и исследователем в своей области [Резник, 2012], но, при этом, не обязательно должен быть инноватором [Асаул, 2013]. Последнее замечание очень важно для последующего рассмотрения.

Понятия «предприниматель» и «предпринимательство» углубились и приобрели новые грани в XX веке. Основатель американской школы маржинализма и основоположник теории предельной производительности Дж. Б. Кларк (1847-1938) считал, что деятельность предпринимателя является одним из базовых факторов производства, наряду с капиталом, средствами производства, землей и трудом, а основная функция предпринимателя – координация [Асаул, 2013]. Таким образом, Кларк ставил предпринимательский фактор в ряд с классическими факторами производства, что с одной стороны, подчеркивает его фундаментальное значение для хозяйственной деятельности, а с другой – нивелирует специфику предпринимательства, которую «нащупали» Кантильон и фон Тюнен.

Немецкий социолог, философ и экономист М. Вебер (1864-1920) рассматривал предпринимательскую деятельность как воплощение рациональности. Под

рациональностью он понимал функциональную эффективность, получения максимальной выгоды от использования вложенных средств и приложенных усилий [Асаул, 2013].

При этом Вебер видел основу предпринимательства в «протестантской этике» – рациональной, нацеливающей человека на упорный труд и бережливость.

Увязка эффективной предпринимательской деятельности с нравственностью и мировоззрением – несомненная заслуга Вебера. В наши дни понимание морали как долгосрочной рациональности и основы экономического процветания распространено достаточно широко (см., например, [Ландсбург, 2012. С. 232-233; Фукуяма, 2004]). Следование людей моральным нормам повышает уровень доверия в обществе, снижает транзакционные издержки, (издержки, связанные с заключением и реализацией сделок), издержки на обеспечение экономической и физической безопасности, а значит, создает благоприятные условия для всякой экономической деятельности, в том числе – для предпринимательской. (Конечно, предприниматель может найти прибыльные возможности и при низком уровне доверия между людьми, но и в этом случае его деятельность будет сглаживать, нивелировать существующее недоверие и его негативные последствия).

Центральное место понятия «предприниматель» и «предпринимательство» занимали в исследованиях выдающегося австрийского экономиста, впоследствии – профессора Гарвардского университета Й. Шумпетера. С точки зрения Шумпетера, предпринимателем может быть любой человек, генерирующий инновации – разрабатывающий новые технологии, осуществляющий новые комбинации факторов производства. Главное в предпринимательстве – инновационная деятельность,

главное «делать не то, что другие» и «не так, как делают другие», а право собственности на предприятие не является существенным признаком предпринимательства.

Основные характеристики предпринимательства по Шумпетеру:

- создание нового, незнакомого потребителю товара или прежнего товара, но с новыми качествами;
- введение нового, не применявшегося в данной отрасли способа производства товара;
- завоевание нового рынка сбыта или более полное использование возможностей прежнего;
- использование нового вида сырья или полуфабрикатов;
- введение новой организации дела [Шумпетер, 2008].

Шумпетер подчеркивал непостоянство предпринимательского статуса, который жестко увязывал с осуществлением новаторской деятельности. Как только эта деятельность становится обыденной, рутинной, субъект, ее осуществляющий, лишится предпринимательского статуса.

Для Шумпетера сущность предпринимательства заключается в способности вырваться из рутины, разрушить существующие хозяйственные структуры, вывести рынок из «сонного» состояния, а экономическую систему – из равновесия [Кирцнер, 2010].

Он сравнивал предпринимательскую деятельность с «непрерывным штормом», который непрерывно революционизирует экономическую структуру изнутри, разрушая старую структуру и создавая новую. В этом процессе созидательного разрушения Шумпетер видел самую суть капитализма [Шумпетер, 2008].

Ф. Найт (1885-1972), американский экономист, разрабатывавший теории предпринимательства, неопределенности и прибыли, считал сутью

предпринимательства принятие на себя бремени неопределенности, избавляющее от этой неопределенности контрагентов.

Несмотря на определенность, считал Найт, предприниматель может «угадать» основные параметры будущего развития и получить благодаря этому дополнительный эффект – предпринимательский доход. При этом предпринимателем может стать и менеджер, если он действует самостоятельно и готов нести личную ответственность за результаты своих действий [Резник, 2012].

Дж. М. Кейнс (1883-1946), известный английский экономист, основоположник нового направления в экономической науке, получившего название «кейнсианство», рассматривал предпринимателя как особый социально-психологический тип экономического субъекта, обладающего набором определенных психологических качеств. Основные из этих качеств – умение правильно соотносить потребление и сбережения, способность к риску, активность, уверенность в перспективах и др. Эти качества используются предпринимателем для реализации таких мотивов, как стремление к лучшему, к независимости, к обеспечению будущего своих потомков [Асаул, 2013]. Таким образом, если М. Вебер заострил внимание на этической составляющей предпринимательства, то Дж. М. Кейнс – на психологическом аспекте. Безусловно, каждая из этих граней предпринимательства по-своему важна.

Очень емко и лаконично характеризовал предпринимательство один из самых влиятельных теоретиков менеджмента XX века П. Друкер (1909-1964). С его точки зрения, предприниматель – это человек, использующий любую возможность с максимальной выгодой.

Кратко остановимся на современных характеристиках предпринимателя и предпринимательства, сформировавшихся в конце XX века. Американский ученый, специалист в области предпринимательства Р. Хизрич рассматривал предпринимательство как процесс создания чего-то нового, что обладает стоимостью, а предпринимателя – как человека, который затрачивает на это необходимое время и силы, берет на себя финансовый, психологический и социальный риск, получая в награду деньги и удовлетворение достигнутым [Асаул, 2013, Резник, 2012]. В определении Хизрича мы видим развитие психологического аспекта предпринимательской деятельности, на котором акцентировал внимание Кейнс. Действительно, наряду с финансовым риском предприниматель несет риск психологический, однако важным результатом для него является не только прибыль, но и сопряженное с ее получением удовлетворение от удачно реализованной комбинации. Очевидно, что люди, обладающие многомиллионными и даже миллиардными состояниями, продолжают заниматься предпринимательством не потому, что им не хватает для счастья еще некоторой суммы, а потому, что предпринимательская деятельность стала для них психологической необходимостью, неотделимой от их человеческой активности.

Д. Тиммонс, Л. Смоллен и А. Динджи определили предпринимательство как способность творить и создавать видение из ничего, как творческий акт [Резник, 2012]. Творческий характер предпринимательства надо обязательно взять на заметку.

Ж. Л. Серван-Шрейбер дал, пожалуй, самое лаконичное определение: предприниматель – это энергия [Резник, 2012].

Ну и, наконец, понимание предпринимательства, предложенное уже в XXI веке в работе [Резник, 2012].

«Определение сущности **предпринимательства** восходит к личностным качествам человека, проявляющимся в его стремлении к инициативной, творческой деятельности по осуществлению новых комбинаций ресурсов. Феномен предпринимательства обусловлен специфической пропорцией в соотношении воли, потребностей и способностей индивидуализма, при которой недостаточная интенсивность одного компонента компенсируется повышенной интенсивностью другого. Как *экономическая категория* **предпринимательство** – совокупность отношений людей по поводу осуществления новых комбинаций ресурсов и достижения на этой основе наибольшей эффективности производства, реализации максимальной прибыли».

Перед нами – попытка дать всеобъемлющее определение предпринимательства, в котором справедливо подчеркивается личностный фактор. Однако воспринять его гораздо сложнее, чем большинство определений, данных классиками экономической науки.

Итак, мы рассмотрели многовековую эволюцию понятий «предприниматель» и «предпринимательство», которая, безусловно, не окончена.

Каждое определение высвечивает разные грани, разные проявления предпринимательства. Но в чем же его сущность? В чем же специфика именно **предпринимательства** как особого рода человеческой деятельности? В чем специфика **предпринимателя** как специфической фигуры в обществе, в хозяйственной системе?

Проведем небольшой лингвистический анализ. Оба этих слова происходят от глагола «**предпринимать**». Как толкует это слово например, Толковый словарь Владимира

Даль, один из самых замечательных словарей русского языка? (Полностью он называется «Толковый словарь живого великорусского языка»). По Далю, предпринимать – значит «затевать, решаться исполнить какое-либо новое дело, приступить к совершению чего-либо значительного». Примеры: «Мы предпринимаем устройство пароходного сообщения. <...> Лессепс предпринял перекоп Суэцкого перешейка». На что здесь надо обратить внимание? На какие ключевые слова? Новое дело, которое **затевается**, т. е. замысливается, обдумывается, на которое надо **решиться**, значит, оно связано с неопределенностью, риском, и в то же время, является чем-то, выражаясь современным языком, инновационным.

Про рутинные – регулярные, обычные действия никто из нас не скажет: «я предпринимаю». Например, «я предпринял мытье машины» или «чистку картошки» или «телефонный звонок» (если, конечно, этот телефонный звонок не связан с чем-то экстраординарным). Затем, обратите внимание, Даль подчеркивает масштабность «затеваемого» нового дела, его значительность, т. е. про какую-то мелочь никто не скажет «я предпринял». И пример он прекрасный приводит: устройство пароходного сообщения. Тут и новизна, инновационность для той эпохи, для XIX век, и масштабность, и, безусловно, риск.

А как называется то новое, значительное дело, которое затевается, предпринимается? **Предприятие**. Что об этом говорит В. Даль? Какими примерами его иллюстрирует? «Такое предприятие требует огромных средств. Предприимчивый торговец, склонный, способный к предприятиям, смелый, решительный, отважный на дела этого рода». Но, в то же время, Даль указывает: «Безрассудная предприимчивость опасна, неразумна». Т. е. мы видим, что предприятие требует больших средств, выражаясь экономическими категориями – **капитала**. Но,

при всей важности капитала, изначальный импульс, «мотор» предпринимательства – в другом. По Далю – это особая склонность, особая способность, сопряженная со смелостью, решительностью к тому, чтобы что-то предпринять. (Но, подчеркивает Даль, эта смелость не должна быть безрассудной, неразумной.)

Даль, конечно, не был экономистом, поэтому, понимая, что предпринимательство требует какой-то специфической склонности, способности, он эту способность никак не называет. По Далю, предприниматель должен обладать способностью к предприятиям, другими словами – к предпринимательской деятельности.

Что же это за способность такая? Современная экономическая теория называет эту способность «бдительностью к ранее не замеченным возможностям» [Кирцнер, 2010. С. 41]. Все, что ему нужно, – обнаружить, где покупатели платят слишком много, а продавцы получают слишком мало, и заполнить пробел. <...>

Чтобы обнаружить эти неиспользуемые возможности, требуется «бдительность» [Кирцнер, 2010. С. 44]. По-русски лучше назвать предпринимательскую бдительность предприимчивостью. Прибыльные возможности, представленные такой разницей в ценах, открывают простор для **чисто предпринимательской** деятельности, которая **не** требует от предпринимателя вложения каких бы то ни было ресурсов [Кирцнер, 2010. С. 47].

На основе вышесказанного прослеживается определенное противоречие в наших рассуждениях. Было упомянуто, что предприятие требует капитала, и вдруг – такое, парадоксальное, казалось бы, утверждение – чисто предпринимательская деятельность не требует от предпринимателя никаких вложений.

В чем тут дело? Конечно, для того, чтобы **реализовать** новую возможность, открытую бдительным предпринимателем, осуществив для этой цели некое предприятие, (понимаемое как последовательность действий) или **организовав** предприятие как постоянно действующую организацию, производящую какие-либо товары и услуги, капитал понадобится. И здесь предпринимателю должны прийти на помощь владелец капитала (капиталист), организатор производства (менеджер), либо сам предприниматель может выполнять эти функции, если располагает соответствующим капиталом и способностями к руководству регулярной хозяйственной деятельностью. Действительно, предприниматель зачастую это и капиталист, и менеджер. Поэтому непросто отделить **чисто_предпринимательскую** функцию от функций капиталиста и/или организатора, руководителя производства.

Но, повторимся еще раз, «как чистый предприниматель, он не демонстрирует ничего, кроме бдительности к существованию ценовой разницы между используемыми ресурсами и получаемой продукцией» [Кирцнер, 2010. С. 49] или между ценами на один и тот же товар на разных рынках.

Чистый предприниматель, благодаря своей бдительности открывает и использует «ситуации, в которых он может продать по высокой цене то, что он может купить по низкой цене. **Чисто предпринимательская прибыль** является разницей между двумя этими ценами [Кирцнер, 2010. С. 51].

ГЛАВА 2. УЧАСТНИКИ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Объектами предпринимательской деятельности являются товары (вещи и услуги), деньги и ценные бумаги, иное имущество, информация, результаты интеллектуальной деятельности (патенты, лицензии, произведения науки, литературы, «ноу-хау») и пр.

Различают недвижимое и движимое имущество.

Недвижимостью по определению является вид имущества, признаваемого в законодательном порядке недвижимым и подлежащего государственной регистрации.

К недвижимости по происхождению относятся земельные участки, участки недр и все, что прочно связано с землей, то есть объекты, перемещение которых без несоразмерного ущерба их назначению невозможно, в том числе здания, сооружения, объекты незавершённого строительства.

Кроме недвижимости по происхождению, в России существует «недвижимость по закону». К ней относят подлежащие государственной регистрации воздушные и морские суда, суда внутреннего плавания, космические объекты.

К **движимому** имуществу относят такое, которое не может быть отнесено к недвижимости. Оно, как правило, не подлежит государственной регистрации (например, мебель, бытовая техника, деньги, ценные бумаги).

Объектами предпринимательства являются также предприятия – имущественные комплексы, осуществляющие предпринимательскую деятельность.

Предприятие или его часть являются недвижимым имуществом и могут продаваться и покупаться.

В имущество предприятия входит все, необходимое для его деятельности: земельный участок, здание,

оборудование и сооружения, сырье, готовая продукция, фирменное наименование, товарные знаки, интеллектуальная собственность (патенты, лицензии, «ноу-хау»).

Участниками (субъектами) предпринимательской деятельности являются физические и юридические лица.

Физическое лицо это гражданин, который обладает правоспособностью и дееспособностью.

Под правоспособностью понимается способность иметь гражданские права и нести обязанности. Такими правами являются право собственности на имущество, право заниматься предпринимательством и другой не запрещенной законом деятельностью, создавать предприятия, совершать любые законные сделки (в том числе и сделки купли-продажи), брать на себя соответствующие обязательства и т. д.

Под дееспособностью понимается способность гражданина своими действиями приобретать права и создавать юридические обязанности, нести ответственность за совершенные правонарушения. По российским законам полной дееспособностью обладают граждане, достигшие совершеннолетия (18 лет).

В нашей стране любой гражданин может иметь любые имущественные права и выполнять любые обязанности, кроме тех, которые ему запрещены законом. Лишение и ограничение правоспособности и дееспособности осуществляется в судебном порядке.

Граждане (физические лица) отвечают по своим обязательствам всем принадлежащим им имуществом, за исключением того, которое в соответствии с законом не может быть взыскано (например, жилой дом с хозяйственными постройками – у лиц, основным занятием которых является сельское хозяйство, при условии постоянного проживания в этом доме).

Юридическое лицо это организация (группа людей, деятельность которых координируется для достижения общих целей), которая имеет в собственности, хозяйственном ведении или оперативном управлении обособленное имущество и отвечает этим имуществом по своим обязательствам. Юридическое лицо может от своего имени приобретать имущественные и неимущественные права, нести ответственность, быть истцом и ответчиком в суде.

Юридические лица должны быть зарегистрированы в едином государственном реестре юридических лиц в одной из организационно-правовых форм, предусмотренных Гражданским Кодексом Российской Федерации (ГК РФ).

Ведение коммерческой деятельности является реализацией важнейшего права ее участников – физических и юридических лиц – права собственности.

Право собственности – это право обладания имуществом, которое дает возможность обладателю собственности – собственнику определять содержание и направление использования принадлежащего ему имущества, в том числе и прав на его продажу.

Право собственности предполагает владение, пользование и распоряжение собственником своим имуществом.

Под владением понимается возможность иметь у себя данное имущество, фактически обладать им (например, числить на своем балансе).

Пользование – это возможность эксплуатации, хозяйственного использования имущества, его потребления (например, продуктов питания).

Распоряжение означает возможность изменения принадлежности имущества, его состояния или

предназначения (например, передача по договору, уничтожение и т. п).

Права собственности могут принадлежать и не собственнику, а иному законному владельцу имущества, например, арендатору.

Реализация прав собственности базируется на ряде важнейших юридических положений – так называемых «основных начал»:

– признание равенства участников отношений (перед законом все равны: и частные, и государственные, и муниципальные организации);

– неприкосновенность собственности (никто не может быть лишен своего имущества, иначе как по решению суда);

– свобода договора (все физические и юридические лица самостоятельно принимают решение о заключении договора);

– недопустимость произвольного вмешательства кого-либо в частные дела (неприкосновенность частной жизни, право на защиту своей чести и доброго имени);

– необходимость беспрепятственного осуществления своих прав (каждый имеет право на свободное использование своих способностей и имущества для предпринимательской и иной, не запрещенной законом экономической деятельности);

– обеспечение восстановления нарушенных прав (например, возвращение неосновательно полученного имущества, возмещение убытков);

– судебная защита нарушенного права (каждому гарантируется защита его прав и свобод).

Гарантированное обеспечение реализации прав собственности всем физическим и юридическим лицам является необходимым условием эффективного развития предпринимательской деятельности.

При совершении имущественных сделок и заключении договоров физические и юридические лица обладают полной свободой выбора их условий. Если воля этих лиц под влиянием насилия, угрозы, обмана, злонамеренного сговора, давления (в том числе и со стороны государственных органов) оказывается несвободной, сделка может быть признана недействительной.

Особые отношения собственности складываются у юридических лиц, имеющих имущество в хозяйственном ведении, либо в оперативном управлении.

Собственник имущества, находящегося в хозяйственном ведении, может создавать предприятия, определять предмет и цели его деятельности, назначать менеджера предприятия. Ему принадлежит часть прибыли от использования находящегося в его ведении имущества. Однако предприятие не вправе продавать полученное на праве хозяйственного ведения имущество, сдавать его в аренду, закладывать или иным способом распоряжаться этим имуществом без согласия собственника. Движимым имуществом предприятие может распоряжаться самостоятельно.

Собственник имущества, закрепленного за ним на праве оперативного управления, владеет, пользуется и распоряжается этим имуществом по его назначению в соответствии с заданиями собственника и целями своей деятельности. Он вправе изъять излишнее, используемое не по назначению, либо вовсе не используемое имущество и распорядиться им по своему усмотрению.

Собственник имущества вправе передавать другим лицам свои права владения, пользования и распоряжения этим имуществом, оставаясь собственником (например, при сдаче имущества в аренду).

Возможна передача управления имуществом другому лицу в так называемое доверительное управление. При

этом доверительный управляющий не приобретает права собственности на переданное имущество.

Более сложной формой управления собственностью является траст (от английского «trust» – доверие). В этом случае учредитель траста – собственник наделяет управляющего правами собственности на имущество (это может быть не только предприятие, но и деньги, ценные бумаги и т. п.). Управляющий, действуя в интересах собственника, отдает ему весь полученный в результате такой деятельности доход.

В предпринимательской деятельности различают ряд форм собственности.

«Форма собственности» – понятие не правовое, а экономическое: с точки зрения закона эти формы неразличимы – все они обладают равными правами.

В нашей стране признаются частная, государственная, муниципальная и иные формы собственности (рис. 2.1.).

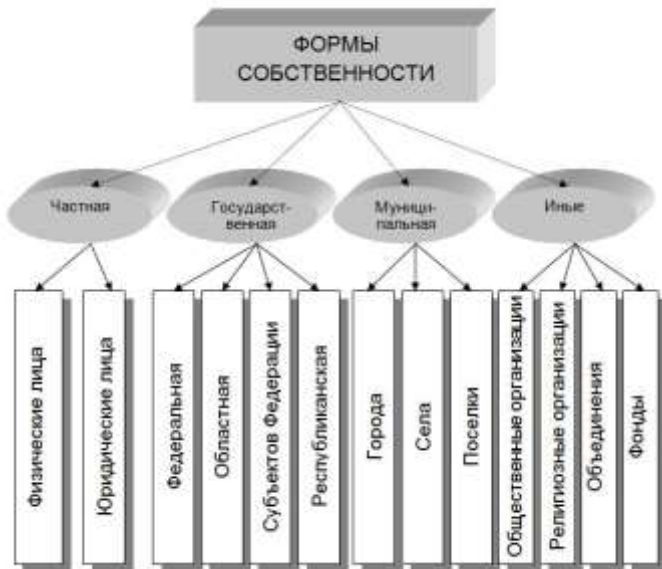


Рис 2.1. Формы собственности

Частная собственность это имущество, принадлежащее физическим и юридическим лицам. Слово «частная» следует понимать как негосударственная, т. е. такая, на которую государство не имеет прав, которой полностью владеют, пользуются и распоряжаются отдельные граждане (физические лица) или группы граждан (юридические лица).

Количество и стоимость имущества, находящегося в частной собственности, как правило, не ограничиваются.

Государственная собственность – имущество, принадлежащее Российской Федерации, а также имущество, принадлежащее субъектам Федерации. Это имущество представляют крупные объекты общегосударственного, областного, либо республиканского значения, которые по разным причинам решено не передавать в частную собственность.

Государственное имущество складывается из двух частей. Одна из них закрепляется за государственными предприятиями и учреждениями (в том числе в виде долей у предприятий совместной частно-государственной собственности). Другая составляет т. н. «нераспределенное имущество» или «казну» Российской Федерации или ее субъекта. Основной частью казны являются средства бюджета Федерации или субъекта.

Муниципальная собственность – имущество городов, поселков, сел и других муниципальных образований. Это имущество представляют объекты, обеспечивающие повседневную жизнь местного населения, которые по разным причинам не переданы в частные руки: школы, системы энерго- и водоснабжения, дороги, социальные объекты и пр.

Муниципальное имущество складывается из двух частей по тому же принципу, что и государственное.

К *иным* формам собственности относится имущество общественных и религиозных организаций, различных объединений и фондов. Главной особенностью этой формы собственности является то, что собственники могут использовать приобретенное ими имущество лишь для достижения целей, предусмотренных их учредительными документами (т. н. «учредительные цели»). Следует иметь в виду, что учредители и члены организаций, созданных на базе данной формы собственности, утрачивают право на имущество, переданное ими в собственность упомянутым организациям.

Собственность может быть индивидуальной и общей. В том случае, когда одно и то же имущество принадлежит двум и более лицам, говорят об общей собственности (рис. 2.2.).



Рис. 2.2. Индивидуальная и общая собственность

Общая собственность может быть либо долевой, либо бездолевой (совместной).

В случае долевой собственности определяются точные доли участников в праве на общее имущество. При разделе имущества каждый из собственников получает свою долю имущества.

В случае бездолевой (совместной) собственности право собственности на определенный объект не делится между собственниками, а принадлежит им совместно, сообща. Поэтому такая доля заранее не определяется и может быть определена в случае раздела имущества лишь в судебном порядке.

Бездолевая собственность возникает лишь в виде исключения между теми собственниками, у которых существуют лично-доверительные отношения: между супругами и между членами крестьянского (фермерского) хозяйства. В иных случаях, например, в результате заключения договора, возникновение совместной собственности признается незаконным.

По воле участников отношения совместной собственности могут быть заменены отношениями долевой собственности; обратный переход невозможен.

В зависимости от различий законодательного регулирования, связанного с формами собственности, а также особенностей организации, юридические лица (организации) подразделяются следующим образом (рис. 2.3.):

Прежде всего, юридические лица подразделяются на коммерческие и некоммерческие организации.

Коммерческими признаются организации, преследующие в качестве основной цели своей деятельности извлечение прибыли и имеющие право распределять эту прибыль по своему усмотрению между участниками.

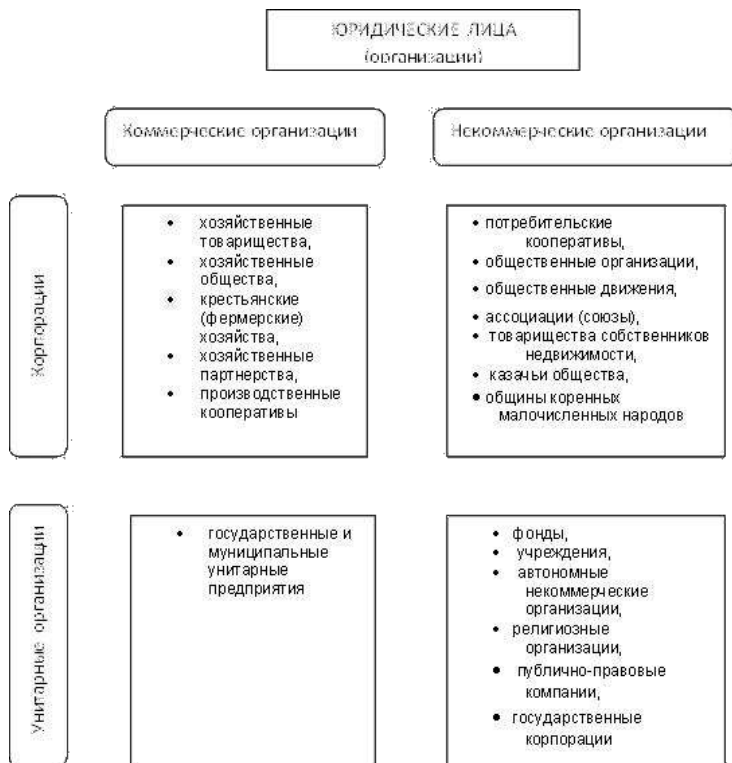


Рис. 2.3. Формы юридических лиц (организаций)

Некоммерческие организации не имеют основной целью получение прибыли; их главная задача – достижение уставных целей. Однако они могут осуществлять предпринимательскую деятельность, если это предусмотрено их уставами, лишь постольку, поскольку это служит достижению целей, ради которых они созданы. При этом они не имеют права распределять полученную прибыль между участниками по своему усмотрению.

Коммерческие организации создаются в форме хозяйственных товариществ и обществ, крестьянских (фермерских) хозяйств, хозяйственных партнерств,

производственных кооперативов, государственных и муниципальных предприятий.

Некоммерческие организации создаются в форме потребительских кооперативов, общественных и религиозных организаций и объединений, учреждений, общин, всевозможных фондов и некоторых других, предусмотренных ГК РФ организационно-правовых формах.

Кроме того, юридические лица подразделяются на корпорации и унитарные организации.

Корпорациями (корпоративными юридическими лицами) являются юридические лица, учредители (участники) которых обладают правом участия (членства) в них и формируют их высший орган, к ним относятся хозяйственные товарищества и общества, крестьянские (фермерские) хозяйства, хозяйственные партнёрства, производственные и потребительские кооперативы, общественные организации, общественные движения, ассоциации (союзы), товарищества собственников недвижимости, казачьи общества, внесенные в государственный реестр казачьих обществ в Российской Федерации, а также общины коренных малочисленных народов Российской Федерации.

Юридические лица, учредители которых не становятся их участниками и не приобретают в них прав членства, являются **унитарными юридическими лицами**. К ним относятся государственные и муниципальные унитарные предприятия, фонды, учреждения, автономные некоммерческие организации, религиозные организации, государственные корпорации, публично-правовые компании.

Коммерческие и некоммерческие организации, совместно либо раздельно, могут образовывать ассоциации и союзы.

Кратко охарактеризуем основные формы юридических лиц.

Хозяйственными товариществами и обществами признаются корпоративные коммерческие организации с разделенным на доли (вклады) учредителей (участников) уставным (складочным) капиталом. Имущество, созданное за счет вкладов учредителей (участников), а также произведенное и приобретенное хозяйственным товариществом или обществом в процессе деятельности, принадлежит на праве собственности хозяйственному товариществу или обществу. Объем правомочий участников хозяйственного общества определяется пропорционально их долям в уставном капитале общества. Иной объем правомочий участников непубличного хозяйственного общества может быть предусмотрен уставом общества, а также корпоративным договором при условии внесения сведений о наличии такого договора и о предусмотренном им объеме правомочий участников общества в единый государственный реестр юридических лиц.

Хозяйственные товарищества могут создаваться в организационно-правовой форме полного товарищества или товарищества на вере (командитного товарищества), а хозяйственные общества - в форме акционерного общества или общества с ограниченной ответственностью.

Участниками полных товариществ и полными товарищами в товариществах на вере могут быть индивидуальные предприниматели и коммерческие организации. Участниками хозяйственных обществ и вкладчиками в товариществах на вере могут быть граждане и юридические лица, а также публично-правовые образования.

Государственные органы и органы местного самоуправления не вправе участвовать от своего имени в

хозяйственных товариществах и обществах. Учреждения могут быть участниками хозяйственных обществ и вкладчиками в товариществах на вере с разрешения собственника имущества учреждения, если иное не установлено законом. Законом может быть запрещено или ограничено участие отдельных категорий лиц в хозяйственных товариществах и обществах. Хозяйственные товарищества и общества могут быть учредителями (участниками) других хозяйственных товариществ и обществ.

В Российской Федерации ведение предпринимательской деятельности в такой форме юридических лиц, как хозяйственные общества и товарищества, занимает доминирующее положение. Общими признаками хозяйственных товариществ и обществ являются:

- разделение уставного (складочного) капитала на доли (вклады);
- общие признаки формирования уставного (складочного) капитала;
- хозяйственные товарищества и общества являются коммерческими организациями;
- полученная прибыль распределяется между участниками юридического лица;
- участники не обладают вещными правами на внесенные вклады.

Различия в организационно-правовых формах хозяйственных товариществ и обществ заключаются в следующем:

- хозяйственные общества представляют собой объединения капиталов, и личное участие акционеров и других участников в деятельности общества не требуется, хозяйственные товарищества представляют собой объединения труда, личное участие полных товарищей в

деятельности полного товарищества и товарищества на вере имеет важное значение;

— для хозяйственных обществ в отличие от товариществ устанавливается требование к минимальному размеру уставного капитала;

— участники товариществ (за исключением вкладчиков) несут субсидиарную ответственность по обязательствам юридического лица в отличие от хозяйственных обществ;

— учредительным документом товарищества является учредительный договор, для общества необходим устав, правовая природа отношений в товариществе носит договорный характер, в связи с чем число участников не может быть менее двух, хозяйственное общество может быть учреждено одним лицом;

— для хозяйственных товариществ предусмотрены более жесткие ограничения по субъектному составу.

В законодательстве устанавливаются ограничения для участников хозяйственных товариществ и обществ. Так, в качестве полных товарищей могут выступать лишь индивидуальные предприниматели и коммерческие организации. Граждане, не зарегистрированные в качестве индивидуального предпринимателя, и некоммерческие организации могут выступать в качестве вкладчиков в товариществе на вере и участниками хозяйственных обществ. Государственные органы и органы местного самоуправления могут выступать в качестве участников хозяйственных обществ и вкладчиков в товариществе на вере только в случаях, прямо предусмотренных федеральным законодательством.

Акционерные общества и общества с ограниченной ответственностью по ГК РФ делятся на публичные и непубличные. **Публичным** является общество, акции или ценные бумаги которого публично (путем открытой

подписки) размещаются или публично обращаются на условиях, установленных законами о ценных бумагах. В иных случаях общество с ограниченной ответственностью или акционерное общество признаются *непубличными*.

По решению участников (учредителей) непубличного общества, принятому единогласно, в устав общества могут быть включены следующие положения:

1) о передаче на рассмотрение коллегиального органа управления общества или коллегиального исполнительного органа общества вопросов, отнесенных законом к компетенции общего собрания участников хозяйственного общества, за исключением некоторых специально оговорённых в законе вопросов.

2) о закреплении функций коллегиального исполнительного органа общества за коллегиальным органом управления общества полностью или в части либо об отказе от создания коллегиального исполнительного органа, если его функции осуществляются указанным коллегиальным органом управления;

3) о передаче единоличному исполнительному органу общества функций коллегиального исполнительного органа общества;

4) об отсутствии в обществе ревизионной комиссии или о ее создании исключительно в случаях, предусмотренных уставом общества;

5) о порядке, отличном от установленного законами и иными правовыми актами порядка созыва, подготовки и проведения общих собраний участников хозяйственного общества, принятия ими решений, при условии, что такие изменения не лишают его участников права на участие в общем собрании непубличного общества и на получение информации о нем;

6) о требованиях, отличных от установленных законами и иными правовыми актами требований к

количественному составу, порядку формирования и проведения заседаний коллегиального органа управления общества или коллегиального исполнительного органа общества;

7) о порядке осуществления преимущественного права покупки доли или части доли в уставном капитале общества с ограниченной ответственностью или преимущественного права приобретения размещаемых акционерным обществом акций либо ценных бумаг, конвертируемых в его акции, а также о максимальной доле участия одного участника общества с ограниченной ответственностью в уставном капитале общества;

8) об отнесении к компетенции общего собрания акционеров вопросов, не относящихся к ней в соответствии с настоящим Кодексом или законом об акционерных обществах;

9) иные положения в случаях, предусмотренных законами о хозяйственных обществах. **Крестьянским (фермерским) хозяйством**, создаваемым в качестве юридического лица, признается добровольное объединение граждан на основе членства для совместной производственной или иной хозяйственной деятельности в области сельского хозяйства, основанной на их личном участии и объединении членами крестьянского (фермерского) хозяйства имущественных вкладов.

Граждане, ведущие совместную деятельность в области сельского хозяйства без образования юридического лица на основе соглашения о создании крестьянского (фермерского) хозяйства вправе создать юридическое лицо — крестьянское (фермерское) хозяйство.

Имущество крестьянского (фермерского) хозяйства принадлежит ему на праве собственности.

Гражданин может быть членом только одного крестьянского (фермерского) хозяйства, созданного в качестве юридического лица.

При обращении взыскания кредиторов крестьянского (фермерского) хозяйства на земельный участок, находящийся в собственности хозяйства, земельный участок подлежит продаже с публичных торгов в пользу лица, которое в соответствии с законом вправе продолжать использование земельного участка по целевому назначению.

Члены крестьянского (фермерского) хозяйства, созданного в качестве юридического лица, несут по обязательствам крестьянского (фермерского) хозяйства субсидиарную ответственность.

Производственным кооперативом (артелью) признается добровольное объединение граждан на основе членства для совместной производственной или иной хозяйственной деятельности (производство, переработка, сбыт промышленной, сельскохозяйственной и иной продукции, выполнение работ, торговля, бытовое обслуживание, оказание других услуг), основанной на их личном трудовом и ином участии и объединении его членами (участниками) имущественных паевых взносов. Законом и уставом производственного кооператива может быть предусмотрено участие в его деятельности юридических лиц. Производственный кооператив является корпоративной коммерческой организацией.

Члены производственного кооператива несут по обязательствам кооператива субсидиарную ответственность в размерах и в порядке, которые предусмотрены законом о производственных кооперативах и уставом кооператива.

Учредительным документом производственного кооператива является его устав, утвержденный общим

собранием его членов. Он должен содержать сведения о фирменном наименовании кооператива и месте его нахождения, условия о размере, составе и порядке внесения паевых взносов членов кооператива, об ответственности за нарушение обязательства по внесению паевых взносов, о характере и порядке трудового участия членов кооператива в его деятельности и об их ответственности за нарушение обязанности принимать личное трудовое участие в деятельности кооператива, о порядке распределения прибыли и убытков кооператива, размере и об условиях субсидиарной ответственности его членов по обязательствам кооператива, о составе и компетенции органов кооператива и порядке принятия ими решений, в том числе по вопросам, решения по которым принимаются единогласно или квалифицированным большинством голосов.

Фирменное наименование производственного кооператива должно содержать его наименование и слова «производственный кооператив» или слово «артель».

Число членов кооператива не должно быть менее пяти.

Имущество, находящееся в собственности производственного кооператива, делится на паи его членов в соответствии с уставом кооператива. Уставом кооператива может быть установлено, что определенная часть принадлежащего кооперативу имущества составляет неделимые фонды, используемые на цели, определяемые уставом. Решение об образовании неделимых фондов принимается членами кооператива единогласно, если иное не предусмотрено уставом кооператива.

Член производственного кооператива обязан внести к моменту регистрации кооператива не менее десяти процентов паевого взноса, а остальную часть в течение года с момента государственной регистрации кооператива.

Прибыль производственного кооператива распределяется между его членами в соответствии с их трудовым участием, если иной порядок не предусмотрен законом о производственных кооперативах и уставом кооператива. В таком же порядке распределяется имущество, оставшееся после ликвидации кооператива и удовлетворения требований его кредиторов.

Исполнительными органами производственного кооператива являются председатель и правление кооператива, если его образование предусмотрено законом или уставом кооператива.

Членами правления производственного кооператива и председателем кооператива могут быть только члены кооператива.

Член производственного кооператива имеет один голос при принятии решений общим собранием.

Член производственного кооператива по своему усмотрению вправе выйти из кооператива. В этом случае ему должна быть выплачена стоимость пая или должно быть выдано имущество, стоимость которого соответствует стоимости его пая, а также должны быть произведены другие выплаты, предусмотренные уставом кооператива. Выплата стоимости пая или выдача другого имущества выходящему члену кооператива производится по окончании финансового года и утверждении бухгалтерской (финансовой) отчетности кооператива, если иное не предусмотрено уставом кооператива.

Член производственного кооператива может быть исключен из кооператива по решению общего собрания в случае неисполнения или ненадлежащего исполнения обязанностей, возложенных на него уставом кооператива, а также в других случаях, предусмотренных законом и уставом кооператива. Член правления кооператива может быть исключен из кооператива по решению общего

собрания в связи с членством в аналогичном кооперативе. Член кооператива, исключенный из него, имеет право на получение пая и других выплат, предусмотренных уставом кооператива.

Член производственного кооператива вправе передать свой пай или его часть другому члену кооператива, если иное не предусмотрено законом и уставом кооператива. Передача пая или его части гражданину, не являющемуся членом кооператива, допускается с согласия общего собрания членов кооператива. В этом случае другие члены кооператива пользуются преимущественным правом покупки такого пая или его части.

В случае смерти члена производственного кооператива его наследники могут быть приняты в члены кооператива, если иное не предусмотрено уставом кооператива. В противном случае кооператив выплачивает наследникам стоимость пая умершего члена кооператива.

Обращение взыскания на пай члена производственного кооператива по долгам члена кооператива допускается лишь при недостатке иного его имущества для покрытия таких долгов в порядке, установленном законом и уставом кооператива. Взыскание по долгам члена кооператива не может быть обращено на неделимые фонды кооператива.

К коммерческим организациям относятся также **унитарные предприятия**, особенностью которых является то, что его имущество не может быть распределено как по вкладам, долям, паям (как обычно происходит в хозяйственных товариществах, обществах и кооперативах) так и между работниками предприятия.

В данном случае собственником имущества является публично-правовое образование (Российская Федерация, субъект Федерации, муниципальное образование). Таким образом, и переданное собственником, и полученное в результате хозяйственной деятельности имущество

принадлежит предприятию на ограниченном вещном праве — либо на праве хозяйственного ведения, либо праве оперативного управления.

Другие участники гражданско-правовых отношений не могут создавать унитарные предприятия. Сами унитарные предприятия также не могут создавать аналогичные предприятия.

Кроме того унитарное предприятие обладает специальной правоспособностью: оно может иметь гражданские права, соответствующие предмету и целям его деятельности, предусмотренным в уставе этого унитарного предприятия, и нести связанные с этой деятельностью обязанности.

Унитарными предприятиями могут быть только государственные и муниципальные предприятия; частные предприятия не могут быть унитарными.

В полном фирменном наименовании унитарного предприятия на русском языке должны содержаться слова «федеральное государственное предприятие», «государственное предприятие» или «муниципальное предприятие», а также указание на собственника его имущества — Российскую Федерацию, субъект Федерации или муниципальное образование.

Собственник имущества унитарного предприятия в отношении указанного предприятия обладает совокупностью полномочий по управлению предприятием, в частности, собственник определяет цели, предмет, виды деятельности унитарного предприятия, а также дает согласие на участие унитарного предприятия в ассоциациях и других объединениях коммерческих организаций; назначает на должность руководителя унитарного предприятия лицо по своему выбору, заключает с ним, изменяет и прекращает трудовой договор в соответствии с трудовым законодательством и иными

содержащими нормы трудового права нормативными правовыми актами и т.д.

Унитарное предприятие в отличие от бюджетного учреждения несет ответственность по своим обязательствам всем имуществом, как тем, которым его наделил собственник, так и тем, которое приобретено юридическим лицом и не отвечает по обязательствам собственника. Собственник несет ответственность по обязательствам унитарного предприятия применительно к казенному предприятию (субсидиарная ответственность). Кроме того, на собственника имущества унитарного предприятия может быть возложена субсидиарная ответственность по его обязательствам, если несостоятельность (банкротство) такого предприятия вызвана собственником его имущества.

Унитарные предприятия делятся на два вида:

- 1) унитарные предприятия, основанные на праве хозяйственного ведения;
- 2) унитарные предприятия, основанные на праве оперативного управления (казенные предприятия).

Основные различия в их правовом положении состоят в необходимости формирования уставного фонда (для казенных предприятий уставный фонд не требуется), распоряжении имуществом, ответственности собственника по обязательствам унитарного предприятия, целях создания, порядке распределении доходов предприятия, правомочий собственника и др.

Собственник имущества унитарного предприятия, основанного на праве хозяйственного ведения, – государство – не несет ответственности по обязательствам этого предприятия, а унитарное предприятие не отвечает по обязательствам собственника (государства).

Унитарное предприятие, основанное на праве хозяйственного ведения, отвечает по своим обязательствам всем своим имуществом.

Унитарные государственные предприятия, основанные на праве оперативного управления, созданные на базе федеральной собственности, называются казенными предприятиями. Это предприятия оборонного комплекса, предприятия связи, предприятия, печатающие деньги и т. д.

Право оперативного управления больше, чем право хозяйственного ведения, ограничивает самостоятельность предприятия, его коммерческие возможности. Но, зато, государство несет ответственность по его обязательствам.

Некоммерческие организации, несмотря на название, могут заниматься предпринимательской деятельностью с целью получения прибыли. Однако для них получение прибыли не является основной целью деятельности, соответственно и распоряжаться этой прибылью им можно лишь в соответствии с уставными целями предприятия.

Некоммерческие корпоративные организации создаются в организационно-правовых формах потребительских кооперативов, общественных организаций, ассоциаций (союзов), товариществ собственников недвижимости, казачьих обществ, внесенных в государственный реестр казачьих обществ в Российской Федерации, общин коренных малочисленных народов Российской Федерации и др.. Некоммерческие корпоративные организации создаются по решению учредителей, принятому на их общем (учредительном) собрании, конференции, съезде и т.п. Указанные органы утверждают устав соответствующей некоммерческой корпоративной организации и образуют ее органы. Некоммерческая корпоративная организация является собственником своего имущества. Уставом

некоммерческой корпоративной организации может быть предусмотрено, что решения о создании корпорацией других юридических лиц, а также решения об участии корпорации в других юридических лицах, о создании филиалов и об открытии представительств корпорации принимаются коллегиальным органом корпорации. **Некоммерческие унитарные организации** создаются в организационно-правовых формах фондов, учреждений, автономных некоммерческих организаций и религиозных организаций.

Фондом признается унитарная некоммерческая организация, не имеющая членства, учрежденная гражданами и (или) юридическими лицами на основе добровольных имущественных взносов и преследующая благотворительные, культурные, образовательные или иные социальные, общественно полезные цели.

Учреждением признается унитарная некоммерческая организация, созданная собственником для осуществления управленческих, социально-культурных или иных функций некоммерческого характера.

Автономной некоммерческой организацией признается унитарная некоммерческая организация, не имеющая членства и созданная на основе имущественных взносов граждан и (или) юридических лиц в целях предоставления услуг в сферах образования, здравоохранения, культуры, науки и иных сферах некоммерческой деятельности.

Религиозной организацией признается добровольное объединение постоянно и на законных основаниях проживающих на территории Российской Федерации граждан Российской Федерации или иных лиц, образованное ими в целях совместного исповедания и распространения веры и зарегистрированное в установленном законом порядке в качестве юридического

лица (местная религиозная организация), объединение этих организаций (централизованная религиозная организация), а также созданная указанным объединением в соответствии с законом о свободе совести и о религиозных объединениях в целях совместного исповедания и распространения веры организация и (или) созданный указанным объединением руководящий или координирующий орган.

ГЛАВА 3. ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

3.1. Сущность эффективности

Важной задачей, решаемой в процессе организации предпринимательской деятельности, является оценка рациональности затрат производственных ресурсов. Мерой рациональности таких затрат является эффективность, которая определяется отношением полученного результата (P) и затраченных ресурсов (Z):

$$\mathcal{E} = \frac{P}{Z} \quad (3.1)$$

Результаты и затраты могут выражаться в натуральной и денежной форме. В первом случае оцениваться будет только технологическая эффективность использования ресурсов (КПД, процент заполнения пропускной способности и пр.). Эти показатели, как правило, характеризуют уровень использования одного ресурса. Более эффективное использование одного ресурса может сопровождаться ухудшением использования других ресурсов. Для того чтобы оценить использование всех ресурсов необходимо и результаты и затраты выразить в денежной форме, т. е. оценить экономическую эффективность.

Экономическую эффективность можно оценивать на уровне всего народного хозяйства (макроуровень) и на уровне отдельного хозяйствующего объекта (микроуровень).

Макроэкономическая эффективность характеризуется отношением ценности всех благ, полученных в результате использования ресурсов, к

затратам этих ресурсов, независимо от того, кто пользуется этими благами и кто несет затраты.

Микроэкономическая эффективность характеризуется отношением результата, полученного конкретным экономическим субъектом к его затратам.

Один и тот же вариант использования ресурсов может характеризоваться высокой макроэкономической и низкой микроэкономической эффективностью. Это происходит, когда затраты несут отдельные субъекты, а результатами пользуются не только они. Например, сооружение путей сообщения общего пользования. В подобных случаях роль инвестора может брать на себя государство.

Другой вариант использования ресурсов может характеризоваться высокой микроэкономической и низкой макроэкономической эффективностью. Это возможно, например, когда количество субъектов, которые несут затраты, больше количества субъектов, которые пользуются результатами затрат ресурсов. В этом случае также возможно государственное регулирование экономических отношений между субъектами.

Бюджетная эффективность представляет собой отношение поступлений в бюджет к бюджетным затратам, вследствие которых появились поступления.

В отечественной литературе традиционно различали общую и сравнительную эффективность.

Общая экономическая эффективность является мерой рациональности всех затрат, использованных определенным образом.

Сравнительная экономическая эффективность показывает преимущества одного варианта использования ресурсов перед другими, т. е. является мерой рациональности затрат дополнительных ресурсов.

Экономическая эффективность определяется в тех случаях, когда используются дополнительные ресурсы с

тем, чтобы использовать их с максимальной выгодой, либо достичь желаемого результата при минимальных затратах.

Таким образом, показатели экономической эффективности могут рассматриваться в четырех плоскостях (Табл. 3.1).

Таблица 3.1. Сопоставление видов экономической эффективности по уровням

Экономическая эффективность	Макроуровень	Микроуровень
Абсолютная (общая)	I	II
Относительная (сравнительная)	IV	III

Показатели эффективности могут быть получены при сопоставлении результатов и затрат между собой различными способами:

- отношение результата к затратам (рентабельность);
- отношение затрат к результатам (срок окупаемости);
- разница между совокупными результатами и затратами (индекс доходности, чистый дисконтированный доход);
- разница между совокупными затратами (приведенными расходами) по вариантам.

Экономическая эффективность определяется как при принятии инвестиционных решений, так и для анализа функционирования деятельности производственно-экономических систем.

При оценке экономической эффективности следует придерживаться следующих принципов:

- эффективность должна определяться путем сопоставления результата и затрат. Однако в некоторых случаях, когда варианты отличаются только результатами

или только затратами, сравнение эффективности можно производить сопоставляя соответственно только результаты или затраты, т. е. в этих случаях эффективность измеряется эффектом;

– при оценке эффективности необходим системный подход, т. е. необходимо рассматривать все технические и технологические варианты использования ресурсов;

– необходимо правильно соизмерять затраты и результаты. Разновременные затраты и результаты следует сопоставлять с использованием индексов инфляции и коэффициента дисконтирования.

Наряду с определением относительной экономической эффективности необходимо определять и абсолютную экономическую эффективность.

Экономическая эффективность должна рассчитываться на микро- и макроуровнях. Противоречие этих показателей может устраняться с помощью специальных регуляторных механизмов, в том числе и государственного регулирования.

Показатели и методы оценки экономической эффективности

I. Макроэкономическая общая (абсолютная) эффективность.

Макроэкономическая эффективность инвестиций может характеризоваться следующими показателями:

- По национальному богатству: как отношение прироста национального богатства ($\Delta НБ$) к капитальным вложениям (K), вызвавшим этот прирост.

$$\mathcal{E}_{НБ} = \frac{\Delta НБ}{K} \quad (3.2)$$

Национальным богатством называется вся совокупность благ, накопленных обществом. Оно включает основные и оборотные производственные фонды, непроизводственные фонды, запасы и резервы, предметы длительного пользования в домашних хозяйствах, природные ресурсы и т. п.

• По ВВП: как отношение прироста внутреннего валового продукта к капитальным вложениям, вызвавшим данный прирост.

$$\mathcal{E}_{ВВП} = \frac{\Delta ВВП}{K} \quad (3.3)$$

• По полезности: как отношение совокупной полезности реализации инвестиционных проектов к соответствующим капитальным вложениям:

$$\mathcal{E}_{П} = \frac{\Delta П}{K} \quad (3.4)$$

II. Микроэкономическая абсолютная (общая) эффективность.

Общая оценка может быть определена с помощью показателей:

- 1) чистый дисконтированный доход – ЧДД;
- 2) индекс доходности;
- 3) внутренняя норма окупаемости;
- 4) срок окупаемости.

Три первых показателя позволяют оценить чистую выгоду от вложенных инвестиций, которая может быть получена за срок службы объекта. Четвертый показатель определяет срок, в течение которого результаты инвестиционного проекта возместят вложенные средства.

1. Чистый дисконтированный доход – ЧДД (интегральный, чистый приведенный эффект, чистая приведенная стоимость) – это сумма чистых текущих эффектов от инвестиций за весь расчетный период, приведенная к начальному шагу.

2. Индекс доходности – ИД (индекс рентабельности, индекс прибыльности). ИД связан с ЧДД соотношением:

$$ИД = 1 + \frac{ЧДД}{K} \quad (3.5),$$

где K – капитальные вложения.

3. Внутренняя норма окупаемости – представляет собой такую норму дисконта, при которой достигается нулевой ЧДД за период, принятый в качестве горизонта расчета.

4. Срок окупаемости – это период времени, в течение которого инвестиции окупаются за счет суммарных результатов их осуществления, т. е. ЧДД становится и остается положительным.

III. Микроэкономическая относительная эффективность.

В отдельных случаях варианты инвестиционных вложений дают одинаковый результат и различаются только затратами. При такой постановке вопроса для выбора наиболее рационального варианта использования ресурсов можно определить показатели относительной микроэкономической эффективности. Данные способы расчета позволяют определить преимущества одного из нескольких вариантов, выбор при этом основан на оценке экономической эффективности не всех, а лишь дополнительных капитальных вложений.

Для осуществления какого-либо технического проекта необходимо оценить экономическую эффективность всех

вариантов решения (при этом неукоснительно соблюдается условие равенства результата в каждом варианте).

Обычно варианты различаются величиной капитальных вложений и эксплуатационных расходов. Бóльшим капитальным вложениям соответствуют меньшие эксплуатационные расходы: $K_1 > K_2$, $C_1 < C_2$. В случае если капитальные вложения и эксплуатационные расходы одного варианта меньше, чем у других вариантов, то такой вариант называется абсолютно эффективным и принимается без дальнейших расчетов.

Если ($K_1 > K_2$ и $C_1 < C_2$) или ($K_1 < K_2$ и $C_1 > C_2$), то следует определить, что предпочтительней: инвестировать сразу большее количество финансовых ресурсов и экономить на эксплуатационных расходах или наоборот.

Математически эта задача решается следующим образом. Поскольку капитальные вложения и эксплуатационные расходы имеют разный экономический смысл, суммировать их нельзя, поэтому определяется срок окупаемости дополнительных капитальных вложений – отношение дополнительных капитальных вложений к экономии эксплуатационных расходов:

$$t_{ок} = \frac{(K_1 - K_2)}{(C_2 - C_1)} \quad (3.6)$$

Если расчетный срок окупаемости не превышает максимально допустимого, то дополнительные капитальные вложения считаются рациональными, т. е. следует выбрать более капиталоемкий вариант. В ином случае выбирается вариант с меньшими капитальными вложениями.

Другим критерием является расчетный коэффициент эффективности дополнительных капитальных вложений:

$$E_p = \frac{(C_2 - C_1)}{(K_1 - K_2)} \quad (3.7)$$

Если коэффициент эффективности не меньше допустимого, то дополнительные капитальные вложения считаются рациональными и выбирается более капиталоемкий вариант.

Приведенные годовые затраты на реализацию проекта определяются по формуле:

$$C_{прив} = C_i + E_n \times K_i = C_i + \frac{K_i}{t_n} \quad (3.8)$$

Во всех трех формулах используются так называемые «нормальные» значения для срока окупаемости (t_n) и коэффициента эффективности (E_n), которые выбираются инвестором самостоятельно в зависимости от экономической ситуации.

IV. Макроэкономическая относительная эффективность.

При расчете относительной экономической эффективности инвестиций в транспорт необходимо учитывать «замораживание» финансовых ресурсов, происходящее при перевозке.

Этот показатель называется стоимостью оборотных средств (грузовой массы) или оборотным капиталом в пути. Она рассчитывается как:

$$M = P_{сут} \times C_{1тонны} \times t_d = \frac{(\sum P_i \times C_{1тонны})}{(365 \times V_d)} \quad (3.9),$$

где: t_d – время доставки;

$C_{1 тонны}$ – стоимость одной тонны перевозимого груза;

V_d – скорость доставки;
 $P_{сут}$ – суточная погрузка;
 ΣPI – годовой грузооборот.

Определение относительной экономической эффективности с учетом стоимости оборотных средств в пути, которая суммировалась с капитальными вложениями, позволяет оценивать эффективность капитальных вложений с макроэкономической точки зрения.

$$t_{ок} = \frac{((K_1 + M_1) - (K_2 + M_2))}{(C_2 - C_1)} \quad (3.10)$$

$$E_p = \frac{(C_2 - C_1)}{((K_1 + M_1) - (K_2 + M_2))} \quad (3.11)$$

$$C_{прив} = C_i + E_n \times (K_i + M_i) = C_i + \frac{(K_i + M_i)}{t_n} \quad (3.12)$$

3.2. Методы расчета предпринимательской эффективности

Вопросы определения эффективности капитальных вложений на железнодорожном транспорте рассматривались учеными – экономистами еще в дореволюционной России. При проектировании железнодорожного пути наиболее оптимальный вариант развития определялся исходя из минимальной величины приведенный затрат среди всех рассматриваемых вариантов строительства.

В период «индустриализации» появились высказывания относительно необходимости определения наилучшего варианта капитальных вложений по сроку окупаемости, который показывал через сколько лет более дорогостоящий вариант окупится за счет ежегодной экономии в эксплуатационных расходах. Но это были лишь предложения, которые возникали в ходе научных дискуссий и публиковались в специальных журналах.

После окончания Великой Отечественной войны в условиях острого дефицита ресурсов для быстрого восстановления разрушенного хозяйства возникла необходимость в создании методики, позволяющей оценивать наилучшие варианты технических решений по экономическим показателям. В 1957 г. состоялась Всесоюзная научно-техническая конференция, по итогам работы которой были изданы Методика оценки эффективности капитальных вложений, которая служила официальным нормативным документом во всех отраслях народного хозяйства СССР. На ее основе были разработаны отраслевые инструкции, учитывающие специфику определения затрат в различных сферах производства.

Однако научные поиски критериев оценки эффективности капитальных вложений продолжались. Следует отметить, что в условиях «железного занавеса» и закрытости советской экономики эти исследования велись без учета развития мировой экономической науки, поэтому предлагаемые показатели не всегда стимулировали эффективное развитие научно-технического прогресса.

Основными методами расчета капитальных вложений были:

– общая (абсолютная) экономическая эффективность, которая оценивала эффективность вариантов по конечному результату: приросту валового национального продукта,

приросту прибыли, экономии себестоимости и эксплуатационных расходов, приходящегося на 1 руб. единовременных затрат;

– сравнительная (относительная) экономическая эффективность, которая позволяла среди всех возможных вариантов выбрать оптимальный на основе сравнения их по показателям единовременных затрат и годовых эксплуатационных расходов.

В соответствии с «Методикой ...» эти два метода должны были органично дополнять друг друга и использоваться комплексно. При расчете использовались следующие экономические нормативы эффективности.

– *Норматив общей экономической эффективности* (например, в 1978 г. 0,14), который устанавливал предельный уровень доходности на 1 руб. вложенных средств.

– *Норматив срока окупаемости* (в целом для народного хозяйства 8,5 лет, для особо важных народнохозяйственных мероприятий 10 лет, для новой техники 6,7 года).

– *Норматив сравнительной экономической эффективности* (соответственно 0,12, 0,10, 0,15), который устанавливал минимально допустимый уровень снижения эксплуатационных расходов на 1 руб. затрат.

Порядок выбора варианта был следующий: вначале среди всех возможных вариантов выбирался наилучший по показателям сравнительной экономической эффективности, а затем это техническое решение должно было оцениваться по абсолютной экономической эффективности, то есть рассчитываться его народнохозяйственный результат.

Однако на практике чаще применялся только первый метод оценки, что приводило к негативным последствиям по следующим причинам:

Во-первых, такой подход к сравнению был не совсем корректен, так как выбор варианта зависел, прежде всего, от варианта, принятого за базу для сравнения: чем он «хуже» по экономическим показателям, тем на его фоне «лучше» предлагаемый вариант. Хотя и в «Методике...» было сказано, что за базу сравнения должно приниматься наиболее прогрессивное техническое решение, соответствующее мировым стандартам, на деле за основу принимался существующий вариант. Это приводило к тому, что расчеты при экономическом обосновании доказывали высокую эффективность новой техники, а при ее внедрении в производство расчетной эффективности не достигалось. Так, например, фактический срок окупаемости инвестиций в целом по народному хозяйству в период 70-х – 80-х годов достигал 20 и более лет.

Во-вторых, показатели экономической эффективности были применимы при условии, что годовые эксплуатационные расходы постоянны во времени, а капитальные вложения – единовременны. Фактор времени учитывался через приведение разновременных затрат (дисконтирование) только при расчете приведенных затрат. При этом ставка дисконта была *нормативной* для всех предприятий: в целом для народного хозяйства 0,10, для новой техники – 0,15.

В-третьих, эти методы *расчета* были приемлемы лишь при стабильных ценах, так как не позволяли учитывать инфляцию.

В-четвертых, расчеты эффективности базировались на стабильных экономических нормативах, которые утверждались на уровне Правительства, т. е. не были «гибкими».

В начале 90-х годов прошлого века, в условиях перехода к рыночным отношениям, перед российскими экономистами встала проблема реформирования всей

системы экономических расчетов. На основе глубокого анализа мирового опыта, методов оценки эффективности были разработаны и изданы в 1994 г. Методические рекомендации по оценке эффективности инвестиционных проектов при их отборе для финансирования. На их основе были разработаны отраслевые методики (в частности, для железнодорожного транспорта Рекомендации Министерства путей сообщения в 1997 году).

Однако до настоящего времени некоторые вопросы оценки инвестиционных проектов являются дискуссионными, так как проблема адаптации мирового экономического опыта к российским условиям достаточно сложна.

Следует отметить, что термин «инвестиции» появился в перечне экономических терминов в России только с 1991 г., а структура инвестиций специфична. Поэтому нельзя формально переносить зарубежные методики оценки инвестиционных проектов в практику экономических расчетов в России, необходимо глубоко изучить проблемы учета различных видов риска, инфляции, что и рассмотрено в следующих разделах.

Составление сметы капитальных вложений и их окупаемости предусматривает прогноз вложения капитала в долгосрочные инвестиции с целью производства товаров и услуг. Когда фирма осуществляет долгосрочные инвестиции, она отказывается от денежных средств сегодня в пользу прибыли в будущем. Обычно эта прибыль возникает не ранее, чем через год после осуществления вложений. Примерами долгосрочных инвестиций могут служить вложения в такие активы, как оборудование, здания, земля, представление на рынке нового продукта и т. д. Таким образом, будущий успех фирмы и ее рентабельность зависят от сегодняшних инвестиционных решений.

Оценка инвестиционных возможностей проекта производится с помощью четырехэтапной процедуры:

- прогноз посленалогового потока денежных средств проекта;

- оценка риска, присущего проекту;

- определение альтернативных издержек, то есть ожидаемой нормы доходности, предлагаемой инвесторами по обращающимся на рынке инвестициям с эквивалентным риском;

- вычисление чистой приведенной стоимости с использованием формулы дисконтированных потоков денежных средств.

При решении практических проблем инвестирования, предпринимателям следует опираться на три основных правила:

- 1) следует учитывать только потоки денежных средств;

- 2) всегда учитывать приростные потоки денежных средств;

- 3) быть последовательным в своей трактовке инфляции.

Одной из наиболее важных задач экономического анализа является расчет будущих денежных потоков, необходимых для осуществления проекта.

Для каждого отдельного инвестиционного предложения необходимо обеспечить информацию об ожидаемых потоках наличности с учетом налоговых платежей.

При этом, прошлые затраты следует игнорировать. Во внимание необходимо принимать только дополнительные издержки и доходы, а покрытие прошлых затрат не имеет значения. Также необходимо помнить, что некоторые издержки не обязательно приводят к денежным расходам. Если на предприятии выделена площадь, которая

потребуется для реализации проекта, и эта площадь может быть использована для других целей, то в стоимость проекта необходимо включить издержки упущенных возможностей. (*Издержки упущенных возможностей (opportunity cost) – возможный возврат средств при лучшем альтернативном использовании ресурсов*).

Собрав необходимую информацию, далее необходимо оценить привлекательность различных инвестиционных проектов. Перед оценкой эффективности проекта предварительно необходимо определить приведенную стоимость, с учетом основного принципа теории финансов: **Сегодняшний рубль стоит больше, чем завтрашний.**

Это связано с фундаментальным принципом всякой человеческой деятельности: временным предпочтением. Его суть заключается в том, что при прочих равных условиях удовлетворение потребности в ближайшем будущем предпочитается удовлетворению этой потребности в более отдаленном будущем, а значит, сегодняшние блага являются более ценными, чем будущие блага.

Таким образом, приведенная стоимость отсроченного дохода может быть определена умножением суммы дохода **на коэффициент дисконтирования**, значение которого меньше единицы. Если через C_1 обозначить ожидаемые доходы в период 1 (год спустя), то:

Приведенная стоимость (PV) = коэффициент дисконтирования
* C_1

Приведенные далее в формулах обозначения образованы от английских слов: (PV) – от present value (приведенная стоимость), (NPV) – net present value (чистая приведенная стоимость), NPV – английская аббревиатура, аналогичная ЧДД.

Коэффициент дисконтирования = $1 / (1 + k)^t$ (3.13),

где k – норма доходности.

Норма доходности представляет собой вознаграждение, которое требует инвестор за отсрочку поступления платежей. Этот параметр также **называют ставкой дисконта**.

Тогда чистая приведенная стоимость равна приведенной стоимости плюс сумма ближайшего по времени потока денежных средств:

$$\text{Чистая приведенная стоимость (NPV)} = C_0 + \frac{C_1}{(1+k)} \quad (3.14)$$

Следует иметь в виду, что C_0 имеет отрицательное значение, если ближайшим потоком денежных средств являются инвестиции, то есть отток денежных средств.

Следуя правилу сложения стоимостей, можно описать стоимость активов, которые дают потоки денежных средств *каждый год*. Тогда приведенная стоимость потоков денежных средств за ряд периодов будет выглядеть следующим образом:

$$PV = \frac{C_1}{(1+k)} + \frac{C_1}{(1+k)^2} + \frac{C_1}{(1+k)^3} + \dots \quad (3.15)$$

Вышеуказанная формула – это формула дисконтированного потока денежных средств. Кратко ее можно записать так:

$$PV = \sum_{t=1}^n \frac{C_t}{(1+k)^t} \quad (3.16)$$

Чтобы найти чистую приведенную стоимость, необходимо прибавить первоначальный (обычно отрицательный) поток денежных средств, как в случае с одним периодом в 1 год:

$$NPV = C_0 + PV = C_0 + \sum_{t=1}^n \frac{C_t}{(1+k)^t} \quad (3.17)$$

Ставка дисконта определяется нормами доходности, преобладающими на рынке капиталов. Более подробно это рассмотрено в следующем параграфе.

Чистая приведенная стоимость

При расчете приведенной стоимости и выработке инвестиционных решений следует учитывать следующие два важнейших правила, которые сформулированы в 1930 г. в работе американского экономиста Ирвинга Фишера:

– *правило чистой приведенной стоимости*: инвестировать так, чтобы максимизировать чистую приведенную стоимость инвестиций.

– *правило нормы доходности*: инвестировать до того момента, когда предельная доходность инвестиций окажется равна норме доходности эквивалентных инвестиций на рынке капиталов.

Финансовый менеджер выполняет задачу успешного увеличения рыночной стоимости фирмы, для чего он должен использовать любые инвестиционные возможности, которые имеют **положительную** чистую приведенную стоимость.

Иными словами, критерий приемлемости инвестиционных предложений таков: проект будет принят,

если текущая стоимость притоков денежных средств превышает текущую стоимость их оттоков.

Рассмотрим пример инвестирования. Для простоты и наглядности предположим, что **риск и инфляция являются неизменными факторами.**

Пример: *рассчитать эффективность проекта X по обновлению оборудования, срок службы которого составляет 6 лет. Общий объем инвестиций составляет 600 млн руб. Ликвидационная стоимость 60 млн руб. Прогнозируемая экономия текущих издержек показана ниже (млн руб.)*

Таблица 3.2. Расчет NPV и срока возмещения

Год	Инвестиции	Экономия текущих затрат	Сумма платежей и поступлений	k = 10%		NPV нарастающим итогом
				$\frac{1}{(1+k)^t}$	NPV	
0	-600		-600	1,0000	-600,00	-600,00
1		+139	+139	0,9091	+126,37	-473,63
2		+140	+140	0,8265	+115,71	-357,92
3		+160	+160	0,7513	+120,21	-237,71
4		+169	+169	0,6830	+115,43	-122,28
	-540	+888	-348		+78,12	0

При ставке дисконта равной 10% чистая приведенная стоимость составила +78,12 млн руб., то есть данный проект может быть принят к исполнению. Но данное решение в значительной степени определяется используемой ставкой дисконта, выбор которой – отдельная задача при проектном анализе. Точно

определить ставку дисконта достаточно трудно, так как вместо осуществления проекта X фирма всегда может отдать деньги акционерам, и те инвестируют их в финансовые активы.

Следует отметить, что грамотные инвестиционные решения основаны на правиле чистой приведенной стоимости. Но часто финансовый менеджер вынужден работать с «сырыми» данными, которые предоставляют ему специалисты в конструкторской, производственной, маркетинговых сферах и т. д. Он должен убедиться в достоверности полученной информации, ее полноте, логичности и точности и затем соединить все разрозненные данные воедино в пригодном для использования прогнозе.

Таким образом, чистая приведенная стоимость характеризует абсолютный результат от инвестиционного проекта и равна текущей стоимости денежных потоков за вычетом текущей стоимости денежных оттоков.

В инвестиционном анализе после вычисления приведенной стоимости следует также учесть *взаимовлияние* проектов, так как проекты капитальных вложений редко изолированы от других проектов или альтернатив.

Проекты называются *взаимоисключаемыми*, если принятие одного исключает возможность принятия другого. Например, либо строительство новых складских помещений, либо модернизация существующих.

Первый аспект этой проблемы связан с тем, что любой проект содержит в себе две взаимоисключающие альтернативы: начать сегодня или отложить инвестирование на более поздний срок. Взаимоисключающие проекты также определяются различиями по времени действия проектов и размерам проектов.

Поэтому финансовый менеджер должен предварительно определить рейтинг каждого проекта, установив приоритетность инвестирования, как правило, на основе величины чистой приведенной стоимости.

Зависимый проект – это проект, принятие которого зависит от принятия одного или более других инвестиционных предложений. Например, внедрение на железнодорожном транспорте современных вагонов повышенной грузоподъемности вызывает необходимость инвестирования в путевую инфраструктуру. Зависимые проекты непременно должны быть учтены при планировании первоначальных инвестиций. Капитальные вложения, связанные с первоначальным проектом, называют прямыми, а с зависимыми проектами – сопутствующими или сопряженными.

Учитывая преимущества критерия чистой приведенной стоимости, он нашел широкое применение в мировой практике. Следует также отметить, что несмотря на то, что сущность его расчета неизменна, в литературе встречаются модификации по названиям: чистая текущая стоимость, чистый дисконтированный доход, интегральный эффект и т. д. (около 20 наименований).

Известны четыре наиболее известных критерия, альтернативных чистой приведенной стоимости:

- период окупаемости;
- внутренняя норма доходности (прибыли);
- средняя прибыль в расчете на балансовую стоимость активов;
- коэффициент рентабельности.

Период окупаемости

Периодом окупаемости проекта называется период времени, в течение которого совокупные прогнозируемые потоки денежных средств покрывают первоначальные

инвестиции. Его иногда также называют периодом возмещения или сроком возврата единовременных затрат. Следует отметить, что его экономический смысл не идентичен сроку окупаемости, так как основан не на расчете экономии издержек *при сравнении вариантов*, а на накоплении *прибыли* от реализации конкретного проекта.

Период окупаемости может быть определен с учетом и без учета дисконтирования. В рассматриваемом примере без учета дисконтирования период окупаемости составит:

- 0 год: -600;
- 1 год: -461;
- 2 год: -321;
- 3 год: -161;
- 4 год: +8.

Возмещение затрат наступит примерно к 4 -му году:

$$(3 + 161/169 = 3,95 \text{ года})$$

Если рассчитанный период окупаемости меньше максимально приемлемого, то проект принимается, если нет – отвергается.

Основной недостаток этого показателя том, что не учитывается величина денежных потоков после срока окупаемости – следовательно, при помощи данного метода нельзя измерить рентабельность. Например, два инвестиционных предложения, стоимостью 10 млн руб. каждое, имели бы одинаковый срок окупаемости, если бы давали годовой чистый денежный поток 5 млн руб. в первые 2 года. Но первое из предложений может не принести прироста средств после двух лет, тогда как второе приносит 5 млн руб. за каждый из трех последующих лет. Таким образом, применяя метод окупаемости можно прийти к неверным выводам относительно рентабельности проекта. Помимо этого недостатка есть еще один: при этом методе не

принимаются во внимание величина и направления денежных потоков на протяжении периода окупаемости – рассматривается только период покрытия расходов в целом.

Например, все три следующих рассмотренных проекта имеют одинаковый период окупаемости, равный двум годам:

Таблица 3.3. Результаты расчетов периода окупаемости по сравниваемым проектам

Проект	Потоки денежных средств (в тыс. руб.)				Чистая приведенная стоимость ($k=10\%$)	Период окупаемости (лет)
	C0	C1	C2	C3		
Б	-2000	+1000	+1000	+5000	3492	2
В	-2000	0	+2000	+5000	3409	2
Г	-2000	+1000	+1000	+100000	74867	2

Исходя из критерия окупаемости, все эти три проекта одинаково привлекательны. Но проект Б имеет более высокую чистую приведенную стоимость, чем проект В, при *любой* положительной ставке (по 1000 тыс. руб. и в первом и во втором году стоят больше, чем 2000 тыс. руб. во втором году). А проект Г имеет более высокую чистую приведенную стоимость, чем проекты Б и В.

Руководствуясь правилом окупаемости, фирма должна определить соответствующий период окупаемости. Если фирма придерживается одного и того же приемлемого периода окупаемости независимо от продолжительности экономической жизни проекта, то это приводит к принятию большого количества краткосрочных проектов и совсем незначительного числа долгосрочных. Если в среднем периоды окупаемости достаточно продолжительные, некоторые проекты, принятые фирмой, могут иметь отрицательную чистую приведенную стоимость. Если же в среднем периоды окупаемости

короткие, она откажется от некоторых проектов с положительными чистыми приведенными стоимостями.

Многие фирмы, которые действуют в соответствии с принципом окупаемости, выбирают продолжительность периода окупаемости, как правило, предположительно. Есть возможность поступать более обоснованно. Если известна типичная схема потоков денежных средств, можно определить период окупаемости, для которого чистая приведенная стоимость будет максимальна.

Если в среднем инвестиции осуществляются равномерно в течение жизни проекта, оптимальный период окупаемости по правилу окупаемости равен:

$$\text{Оптимальный период окупаемости} = \frac{1}{k} - \frac{1}{k \times (1+k)^n} \quad (3.18),$$

где n означает продолжительность жизни проекта.

Однако этот принцип «оптимального» периода окупаемости работает только для проектов с типовой схемой потоков денежных средств. Поэтому все же лучше руководствоваться правилом чистой приведенной стоимости.

С учетом дисконтирования срок возмещения для нашего примера по проекту X наступит к шестому году (5 лет + $29,14/107,26 = 5,27$ года). Полученная величина больше, чем величина срока окупаемости, полученная без учета дисконтирования. Эта модификация принципа возмещения позволяет избежать ошибок, связанных с единообразной оценкой всех потоков денежных средств, возникающих за время окупаемости. Однако принцип дисконтированной окупаемости все же не учитывает потоки денежных средств, возникающие за пределами периода окупаемости.

Предположим, есть два взаимоисключающих направления инвестирования, А и Б. Каждый проект

требует 20 000 тыс. руб. первоначальных инвестиций, и ожидается, что каждый начинает давать потоки денежных средств с первого года. Потоки денежных средств для проекта А равны 6 500 тыс. руб. в год и проект продолжается 6 лет. Потоки денежных средств проекта Б равны 6 000 тыс. руб. в год, но его продолжительность 10 лет. Соответствующая ставка дисконта для каждого проекта равна 10%. Проект Б, очевидно, привлекательнее проекта А, исходя из чистой приведенной стоимости:

$$NPV(A) = -20000 + \sum_{t=1}^6 \frac{6500}{(1,10)^t} = +8309 \text{ тыс.руб.}$$

$$NPV(B) = -20000 + \sum_{t=1}^{10} \frac{6000}{(1,10)^t} = +16867 \text{ тыс.руб.}$$

Ежегодное поступление денег по проекту А больше, чем по проекту Б, и поэтому, очевидно, А имеет более короткий период дисконтированной окупаемости. Период окупаемости проекта А немногим меньше 4 лет, так как приведенная стоимость 6 500 тыс. руб. при ставке 10% за 4 года составит 20 604 тыс. руб. Период окупаемости проекта Б немногим больше 4 лет, поскольку приведенная стоимость 6 000 тыс. руб. за 4 года составит 19 019 тыс. руб.

Дисконтированная стоимость служит лучшим критерием, чем недисконтированная. Она учитывает, что денежная единица в начале периода окупаемости стоит больше, чем в конце периода окупаемости. Несмотря на то, что этот критерий полезный, принцип дисконтированной окупаемости все же зависит от произвольного выбора периода окупаемости и не учитывает потоки денежных средств за его пределами.

Метод окупаемости позволяет дать грубую оценку эффективности и оценить приблизительный риск проекта. Однако, как будет показано в следующей главе, другие методы измерения риска более совершенны.

Внутренняя норма доходности (прибыли)

Критерий **внутренней нормы доходности (прибыли)** более часто рекомендуется для использования во многих работах, посвященных оценке инвестиций. Ранее было отмечено, что чистая приведенная стоимость может быть выражена также через норму доходности, из чего можно вывести следующее правило: «Реализуй инвестиционные возможности, норма доходности которых выше альтернативных издержек». Данное утверждение при определении нормы доходности инвестиций, которые приносит единственный поток денежных средств через год, выглядит следующим образом:

$$\text{Норма доходности} = \frac{\text{Поток денежных средств}}{\text{Инвестиции} - 1} \quad (3.19)$$

Или же можно записать формулу чистой приведенной стоимости инвестиций и определить ставку дисконта, при которой $NPV = 0$:

$$NPV = C_0 + \frac{C_1}{(1 + \text{ставка дисконта})} = 0 \quad (3.20),$$

то есть:

$$\text{ставка дисконта} = \frac{C_1}{(-C_0)} - 1 \quad (3.21),$$

где C_1 – это поступления, C_0 – требуемые инвестиции, и, таким образом, оба этих уравнения говорят об одном же.

К сожалению, нет вполне удовлетворительного способа найти точную норму доходности долгосрочных вложений. Наиболее приемлема для этих целей так называемая норма доходности дисконтированных потоков денежных средств или внутренняя норма доходности.

Ставка дисконта, при которой чистая приведенная стоимость равняется нулю, называется внутренней нормой доходности.

Обозначается она как **IRR (internal rate of return)**. Для инвестиционного проекта продолжительностью t лет мы должны определить внутреннюю норму доходности из следующего выражения:

$$NPV = C_0 + \frac{C_1}{(1+IRR)} + \frac{C_2}{(1+IRR)^2} + \dots + \frac{C_t}{(1+IRR)^t} = 0. (3.22)$$

Известно также другое определение внутренней нормы доходности: это коэффициент дисконтирования, который уравнивает текущую стоимость притоков денежных средств и текущую стоимость их оттоков, образовавшихся в результате реализации инвестиционного проекта.

На практике внутреннюю норму доходности обычно находят методом подбора при использовании таблиц текущей стоимости, либо применяют финансовые калькуляторы. Чтобы проиллюстрировать этот способ последовательных итераций для расчета внутренней нормы доходности вернемся к нашему примеру по проекту X (табл. 3.4).

Таблица 3.4. Расчет внутренней нормы доходности (IRR)

Годы	Сумма платежей и поступлений	k = 13%		k = 14%	
		$\frac{1}{(1+k)^t}$	NPV	$\frac{1}{(1+k)^t}$	NPV
0	-600	1,0000	-600	1,0000	-600
1	+139	0,8849	+123,0	0,8772	+121,93
2	+140	0,7832	+109,65	0,7695	+107,73
3	+160	0,6931	+110,90	0,6750	+108,00
4	+169	0,6133	+103,65	0,5921	+100,07
5	+150	0,5428	+ 81,42	0,5195	+ 77,93
6	+190	0,4803	+91,26	0,4556	+86,56
	-358		+19,88		-86,78

Из ее определения по данным таблицы расчета чистой приведенной стоимости видно, что она должна быть более 10%, а точнее находиться в промежутке 13% – 14%, причем ближе к 13%. Вычислить примерную реальную величину можно, линейно интерполировав между 13% и 14%: $13 + 19,88/106,66 = 13,19\%$. Заметим, что такая интерполяция дает только приближенный размер ставки, так как связь между ставками дисконтирования нелинейна по отношению к текущей стоимости.

Если же денежный поток представлен серией из равных ежегодных значений, а стартовые затраты приходятся на время 0, нет необходимости применять метод подбора. Надо просто разделить стартовые расходы

на величину денежного потока и найти ближайшую ставку дисконтирования.

Одновременно с критерием внутренней нормы доходности обычно используется **критерий приемлемости**, который также называют *ставкой отсечения*.

Ставка отсечения (hurdle rate) – минимально необходимая норма прибыли на инвестиции в основные средства. Это норма прибыли, при которой инвестиционный проект принимается.

Если внутренняя норма прибыли превышает минимальную необходимую, то проект принимается, если же нет – отвергается. То есть, если в нашем примере ставка отсечения составляет, допустим, 12% – то проект X принимается.

Несмотря на очевидное преимущество критерия внутренней нормы доходности – он не «привязан» заранее к ставке дисконта – при его применении надо быть очень внимательными. С этим методом возникают сложности каждый раз, когда становится важна временная структура процентных ставок. Причина сложностей кроется в том, что внутренняя норма доходности – это просто ставка дисконта, при которой чистая приведенная стоимость всех потоков денежных средств равна нулю. Она представляет собой сложную среднюю отдельных процентных ставок. Рассчитанная внутренняя норма доходности проекта сравнивается с ожидаемым показателем (доходностью к погашению) свободно обращающихся ценных бумаг, которые:

- сопряжены с риском, эквивалентным риску проекта;
- имеют аналогичный проекту временной график движения денежных потоков.

Кроме того, краткосрочные ставки процента могут отличаться от долгосрочных ставок. Метод внутренней

нормы доходности требует сравнения внутренней нормы доходности проекта с альтернативными издержками. Но иногда альтернативные издержки для потоков денежных средств первого года имеют одно значение, для потоков другого года – другое и т. д. В реальности может быть реинвестирование средств, полученных от реализации проекта, либо может меняться ставка рефинансирования по годам.

Также если происходит более чем одно изменение знака потоков денежных средств, проект может иметь несколько значений внутренней нормы доходности или не иметь ее вообще.

В ситуации с множественными внутренними нормами доходности компьютерные программы часто «обманываются» и вычисляют только одну из них. В этом случае наилучшим решением будет расчет чистой текущей стоимости проекта при различных коэффициентах дисконтирования.

Таким образом, если цель инвестирования – максимизация стоимости, то единственный *теоретически* корректный критерий стоимости средств это необходимая норма прибыли. До тех пор, пока компания не сталкивается с большим количеством взаимоисключающих проектов, или с такими проектами, с которыми связаны множественные изменения знака величины денежных потоков, разумно использовать метод внутренней нормы доходности.

Средняя прибыль в расчете на балансовую стоимость активов

Некоторые компании оценивают инвестиционные проекты по **бухгалтерской норме рентабельности**. Иногда этот метод называют также расчетом **средней нормы прибыли на инвестиции**. Его сущность состоит в

вычислении средней прогнозируемой прибыли от проекта за вычетом амортизации и налогов, относимой на среднюю балансовую стоимость инвестиций. Полученный коэффициент сравнивается с бухгалтерской нормой рентабельности фирмы в целом или с какими-то внешними критериями, например, со средней бухгалтерской нормой рентабельности отрасли.

Основными достоинствами данного метода являются простота и доступность информации: он базируется на бухгалтерском определении дохода; не учитывается время притока и оттока средств; не принимаются во внимание инфляционные изменения; прибыль за последний год реализации оценивается так же, как прибыль за первый год, то есть:

$$\begin{aligned} & \text{Средняя бухгалтерская норма рентабельности} = \\ & = \frac{\text{Среднегодовая прибыль}}{\text{Среднегодовые инвестиции}} \end{aligned} \quad (3.23)$$

Данный критерий имеет несколько серьезных недостатков. Первый – не учитывает временную стоимость денег. Второе – базируется на бухгалтерской прибыли, а не на создаваемых проектом потоках денежных средств, которые существенно различаются. Например, бухгалтеры относят некоторые направления оттоков денежных средств к *капитальным затратам*, а другие – к *операционным расходам*. Поэтому рассчитанная средняя прибыль в расчете на балансовую стоимость активов зависит от того, какие статьи расходов отнесены к капитальным затратам и какой способ амортизации использован.

Фирма, использующая показатель средней прибыли в расчете на балансовую стоимость активов, должна выбрать критерий для оценки проекта. Это решение также произвольно. Иногда в качестве критерия компания

использует текущую бухгалтерскую прибыль. В таких случаях фирмы с высокими нормами рентабельности своего осуществляемого бизнеса порой отказываются от хороших проектов, а компании с низкими нормами рентабельности соглашаются на плохие.

Следовательно, этот критерий оценки инвестиционных проектов имеет серьезные недостатки. Он не учитывает альтернативную стоимость денег, не опирается на потоки денежных средств проекта, а инвестиционные решения, принятые согласно ему, могут быть связаны с рентабельностью уже осуществляемого фирмой бизнеса.

Коэффициент рентабельности

Коэффициент рентабельности (profitability index) – текущая стоимость будущих денежных потоков инвестиционного проекта, деленная на его стоимость. Его также называют **индексом доходности, коэффициентом «выгоды – издержки»:**

$$\text{Коэффициент рентабельности (PI)} = \frac{PV}{C_0} \quad (3.24)$$

Согласно методу рентабельности, принимаются проекты, коэффициенты рентабельности, которых больше 1. Для рассматриваемого примера инвестиционное предложение по проекту X приемлемо:

Рентабельность (без учета дисконтирования):

$$R = 888 / 540 = 1,644.$$

Коэффициент рентабельности:

$$PI = 678,12 / 600 = 1,13.$$

Для любого проекта метод чистой текущей стоимости и индекс рентабельности дают одинаковую информацию для принятия или непринятия решения. Если же надо выбрать один из взаимоисключающих проектов, то предпочтительнее метод чистой текущей стоимости, так

как он позволяет выразить ожидаемый экономический эффект от реализации проекта в абсолютных величинах. Напротив, коэффициент рентабельности показывает только относительную рентабельность и чаще всего используется для быстрой отбраковки проектов в условиях лимитирования финансовых средств для инвестирования.

Таким образом, рассмотрев преимущества и недостатки каждого критерия эффективности, можно сделать вывод, что инвестиционные решения не должны базироваться только на каком-либо одном критерии.

Каждый альтернативный критерий имеет узкую направленность, но принцип чистой приведенной стоимости должен быть предпочтительнее других методов, основанных на дисконтировании потоков денежных средств. Однако при этом, если прогноз потоков денежных средств составлен неверно, даже совершенно правильное применение метода чистой приведенной стоимости может привести к неудачному для фирмы решению.

Рассмотренный выше анализ критериев оценки инвестиционных проектов основывался на допущении, в соответствии с которым богатство фирмы возрастает, когда она принимает *каждый* проект, имеющий положительную чистую приведенную стоимость. Однако на практике большая часть фирм вовлечена в процесс принятия решения о капитальных вложениях и *финансировании* этих расходов. В этом случае необходим метод отбора группы проектов, которая с учетом ограниченного объема ресурсов обеспечит максимально возможную чистую приведенную стоимость.

Если инвестиционные возможности жестко лимитированы, тогда принятие проекта А может исключить принятие проекта Б. При этом целью фирмы становится не просто максимизация чистой приведенной стоимости, а максимизация чистой приведенной стоимости

в расчете на единицу инвестируемого капитала. Отбор проектов производится с использованием следующего правила: выбирается наиболее прибыльные комбинации проектов, вложения в которые не превышают установленного лимита, далее высчитывается их суммарная чистая приведенная стоимость и затем решается вопрос о выборе приоритетных проектов исходя из максимального значения. Рассмотрим следующую ситуацию (табл. 3.5).

Таблица 3.5. Пример расчетов показателей экономической эффективности

Проект	Первоначальные затраты	Индекс рентабельности	Чистая приведенная стоимость
А	200	2,4	280
В	200	2,3	260
С	800	1,7	560
Д	300	1,3	90
Е	300	1,2	60

Лимит инвестиционного бюджета установлен в сумме 1000 тыс. руб. Выбираем первую комбинацию проектов:

А.В.Д.Е – средний индекс рентабельности по группе 1,8, суммарная чистая приведенная стоимость составляет 690 тыс. руб., ВС – соответственно, 2,0 и 820 тыс. руб., АС – соответственно, 2,05 и 840 тыс. руб. Ориентировочно первоначально выбираем исходя из максимального среднего уровня рентабельности проекты А и С, затем по суммарной приведенной стоимости окончательно устанавливаем, что наиболее предпочтительная группа проектов А и С.

Такой метод не подходит, когда нормирование инвестиций охватывает более чем один период или когда

существуют другие ограничения на выбор проектов. Единственный наиболее общий способ отбора – использование методов линейного программирования, но эти методы требуют надежной базы данных, которую трудно сформировать при долгосрочном планировании.

3.3. Определение ставки дисконта с учетом риска

Для осуществления предпринимательской деятельности в любой сфере экономики компания должна иметь в распоряжении разнообразные виды **реальных активов**. Многие из них, например, машины, оборудование – являются материальными активами; другие, такие, как новые технологии, торговые марки и патенты, – нематериальными. Для их приобретения компания должна иметь также **финансовые активы**. К ним относятся не только акционерный капитал, но и облигации, кредиты банков, арендные обязательства и пр.

Перед предпринимателем стоят две основные проблемы. Первая – сколько должна инвестировать компания, и в какие виды активов? Вторая – как получать необходимые для инвестирования денежные средства? Ответом на первый вопрос выступает **инвестиционное решение** фирмы, или решение о **планировании долгосрочных вложений**. Ответ на второй вопрос представляет собой **решение о выборе источника финансирования**.

Необходимо найти такие ответы на эти вопросы, которые максимально улучшили бы финансовое положение компании. Критерием успеха обычно выступает стоимость – хорошим инвестиционным решением является такое, в результате которого приобретаются реальные активы, чья стоимость выше связанных с ними затрат, – активы, увеличивающие

стоимость. Секрет успеха финансового управления кроется в увеличении стоимости. Это утверждение простое, но оно несет в себе немного практической пользы. Оно подобно совету инвестору на фондовом рынке – «покупать дешевле, продавать дороже».

Ставка процента зависит от спроса на сбережения и их предложения. **Спрос** предъявляют фирмы, желающие инвестировать средства в новые машины и оборудование. **Предложение** сбережений исходит из индивидуумов, предпочитающих завтрашнее потребление сегодняшнему. Равновесной ставкой процента, является ставка, устанавливающая равновесие спроса и предложения.

Риск определяется как вероятность возможного убытка или ущерба. Предпринимательский риск – это вероятность неблагоприятного исхода начатого дела. Различные инвестиционные проекты имеют различную степень риска. Кажущийся высокодоходным проект может быть настолько рискованным, что его осуществление приведет к значительному увеличению явного риска фирмы. Последнее в свою очередь может повлечь за собой уменьшение стоимости фирмы, несмотря на значительный проектный потенциал.

Когда вычисляется приведенная стоимость потока будущих поступлений от проекта PV , то можно учесть риск дисконтированием ожидаемых потоков денежных средств, скорректировав ставку дисконта на риск.

Для учета риска применяется множество различных подходов, некоторые из которых представлены ниже.

Рискованность инвестиционного проекта можно определить как отклонение потоков денежных средств для данного проекта от ожидаемого. Чем больше отклонение, тем проект считается более рискованным. При рассмотрении каждого проекта можно оценить потоки денежных средств. Вместо того, чтобы оценить наиболее

вероятный денежный поток в качестве результата для каждого следующего года в будущем, мы оцениваем количество возможных результатов. То есть можно поставить задачу ранжирования возможных потоков денежных средств для определенного периода в будущем, а не просто найти подходящий вариант потока.

Чтобы проиллюстрировать разработку прогноза сложных денежных потоков, предположим, что нам на рассмотрение представлено два инвестиционных проекта А и В. Допустим также, что мы занимаемся составлением прогнозов для следующих состояний экономики: нормальное, глубокий спад, средний спад, небольшой подъем, наибольший подъем. После выяснения будущего с точки зрения каждого из этих состояний оценим варианты потоков денежных средств для следующего года (табл. 3.6).

Таблица 3.6. Варианты движения денежных средств на примере двух предложений

Состояние	Ежегодное движение денежных средств, тыс. руб.	
	Предложение А	Предложение В
Глубокий спад	3000	2000
Средний спад	3500	3000
Нормальное	4000	4000
Небольшой подъем	4500	5000
Наибольший подъем	5000	6000

Чтобы провести количественный анализ риска, нужна дополнительная информация. Прежде всего, необходимо знать вероятность различных состояний экономики. Предположим, что мы оцениваем шансы глубокого спада в

10%, среднего спада 20%, нормального состояния 40%, небольшого экономического подъема 20% и наибольшего экономического подъема 10%. Обладая данной информацией, можно теперь представить распределение возможных потоков денежных средств для предложений А и В (табл.3.7).

Таблица 3.7. Распределение возможных потоков денежных средств для предложений А и В

ПРЕДЛОЖЕНИЕ А, тыс. руб.		ПРЕДЛОЖЕНИЕ В, тыс. руб.	
Вероятность	Движение денежных средств	Вероятность	Движение денежных средств
0,10	3000	0,10	2000
0,20	3500	0,20	3000
0,40	4000	0,40	4000
0,20	4500	0,20	5000
0,10	5000	0,10	6000

Наиболее распространенной мерой вариации является среднее квадратическое (стандартное) отклонение, которое и будет в данном примере характеризовать рискованность проектов. Ожидаемое распределение для вариантов (математическое ожидание) денежного потока МО составляет:

$$МО_A = 0,10(3000) + 0,20(3500) + 0,40(4000) + 0,20(4500) + 0,10(5000) = 4000 \text{ тыс. руб.}$$

$$МО_B = 0,10(2000) + 0,20(3000) + 0,40(4000) + 0,20(5000) + 0,10(6000) = 4000 \text{ тыс. руб.}$$

Стандартное отклонение СКО для вариантов равно:

$$\text{СКО}_A = [0,10(3000-4000)^2 + 0,20(3500 - 4000)^2 + 0,40(4000-4000)^2 + 0,20(4500-4000)^2 + 0,10(5000-4000)^2]^{1/2} = 548 \text{ тыс. руб.}$$

$$\text{СКО}_B = [0,10(2000-4000)^2 + 0,20(3500 - 4000)^2 + 0,40(4000-4000)^2 + 0,20(5000-4000)^2 + 0,10(6000 - 4000)^2]^{1/2} = 1095 \text{ тыс. руб.}$$

Таким образом, предложение В имеет более высокое стандартное отклонение, характеризующее большую дисперсию возможных результатов, и поэтому можно сказать, что оно более рискованное.

Коэффициент вариации как мера относительной дисперсии определяется делением стандартного отклонения на математическое ожидание вероятностного распределения. Для данного примера коэффициент вариации равен:

$$K_A = 548/4000 = 0,14$$

$$K_B = 1095/4000 = 0,27$$

Так как коэффициент вариации для предложения В превышает аналогичный показатель для предложения А, то можно сказать, что предложение В имеет более высокую степень риска. Можно поставить вопрос о целесообразности использования коэффициента вариации, ведь в данном примере бóльшая величина стандартного отклонения для предложения В уже свидетельствует о том, что оно рискованное. Но сравнивать стандартное отклонение мы можем потому, что математические ожидания вероятностных распределений в примере для обоих предложений были одинаковыми. Если бы они были разными – в этом случае и нужен критерий относительной дисперсии, которым является коэффициент вариации.

Менеджеры часто ранжируют возможные результаты для крупных проектов, иногда с развернутым расчетом значений вероятности. Эти более сложные подходы к проблеме учета риска отдельного проекта известны как «дерево вероятности» и им посвящен отдельный параграф.

В ряде случаев риск учитывают при расчете рентабельности инвестиций (R), вводя коэффициенты, отражающие величину технического и коммерческого риска проекта, которые определяются экспертным путем:

$$R = \frac{(Q_{\max} \times P_{\text{ком}} \times P_{\text{тех}})}{K_u} \quad (3.25),$$

где Q_{\max} = максимальный объем продаж;
 $P_{\text{ком}}$ и $P_{\text{тех}}$ – соответственно, вероятность коммерческого и технического успеха (измеряется в пределах от 0 до 1: 0 – успех невозможен, 1 – успех гарантирован);

K_u – величина инвестиций в проект.

Срок возмещения затрат в определенной степени также характеризует степень риска проекта: как правило, более рискованные проекты имеют меньший срок возврата единовременных затрат, и наоборот. Многие менеджеры используют его для приблизительной оценки риска, однако если судить о проекте только с этой точки зрения, то вложения в отрасли, требующие больших стартовых затрат или связанные с проведением фундаментальных дорогостоящих исследований были бы весьма проблематичны. Поэтому принятие этого фактора за основу при оценке рискованности проекта неправомерно.

Многие компании делают оценки нормы доходности, которые требуют инвесторы от своих ценных бумаг, и используют такой показатель, как затраты компании на привлечение капитала (или, для краткости, затраты на

капитал). Идея, в соответствии с которой для каждой компании характерна некоторая индивидуальная ставка дисконта, или затраты на капитал, широко распространена, но отнюдь не универсальна. Многие фирмы предъявляют различные требования к уровню доходности разных категорий инвестиций. Ставки дисконта могут устанавливаться, например, следующим образом (табл.3.8).

Таблица 3.8. Примерные ставки дисконтирования для различных проектов

Вид инвестиций	Ставка дисконта (%)
Венчурные предприятия	30
Новая продукция	20
Расширение осуществляемого бизнеса (затраты компании на капитал)	15
Снижение затрат, известная технология	10

Затраты компании на капитал служат правильной ставкой дисконта для проектов, связанных с тем же уровнем риска. Но метод затрат на капитал все же может поставить фирму в затруднительное положение, если новые проекты будут сопряжены либо с меньшим, либо с большим риском, чем уже существующий бизнес. Каждый проект должен оцениваться по **своим** альтернативным издержкам.

Стоимость фирмы, активы которой являются комбинацией активов А и Б, равна сумме стоимостей отдельных активов:

$$PV(AB) = PV(A) + PV(B) \quad (3.26)$$

Здесь $PV(A)$ и $PV(B)$ рассматриваются как стоимости минифирм, в которые инвесторы могли бы вкладывать

средства отдельно. Замечание: инвесторы оценили бы активы А дисконтированием прогнозируемых от них потоков денежных средств по ставке, отражающей риск активов А. Они оценили бы активы Б, используя ставку дисконта, отражающую риск активов Б. И, как правило, эти ставки дисконта различны.

Если фирма рассматривает возможность инвестирования в третий проект В, то она должна оценивать В как минифирму, то есть дисконтировать потоки денежных средств от проекта В по ожидаемой норме доходности, которую инвесторы потребовали бы, вкладывая средства отдельно в этот проект. *Истинная величина затрат на капитал зависит от его использования.*

Совокупный предпринимательский риск фирмы связан с **операционным левэриджем**. Операционный левэридж (operating leverage) – это использование актива, за которое фирма несет постоянные издержки. Выраженный по-разному операционный левэридж показывает всякий раз, что фирма имеет подлежащие оплате постоянные издержки, независимо от объема производства. Существенным моментом является то, что постоянные издержки изменяются не так, как объем производства. В эти издержки включаются амортизация зданий и оборудования, страхование, налоги на собственность, часть подлежащих оплате счетов за коммунальные услуги, а также часть издержек управления. С другой стороны, переменные издержки изменяются непосредственно в зависимости от объема выпуска. Они включают в себя оплату труда производственных рабочих (при сдельной оплате труда), стоимость сырья, часть подлежащих оплате счетов за коммунальные услуги, комиссионные с продажи ценных бумаг и некоторую часть общих и административных расходов. В отношении постоянных

издержек относительно изменение прибыли, сопровождающее изменение объема производства, больше, чем относительно изменение объема производства. Это и называется операционным левэриджем, который анализируется путем анализа безубыточности. Чем больше отношение цены к переменным издержкам на единицу продукции, тем выше чувствительность прибыли к объему продукции и тем больше степень операционного левэриджа выпуска. Возрастание операционного левэриджа ведет к росту вариабельности прибыли.

Затраты на привлечение капитала представляют собой **минимально** приемлемую ставку, учитываемую при планировании долгосрочных вложений. Их величина зависит от **делового риска** инвестиционных возможностей фирмы. Риск обыкновенных акций отражает деловой риск реальных активов, находящихся в распоряжении фирмы. Но, кроме того, акционеры несут и **финансовый риск**, связанный с выпуском фирмой долговых обязательств для финансирования инвестиций в реальные активы. Чем в большей мере фирма опирается на долговое финансирование, тем большему риску подвержены ее обыкновенные акции.

Заимствование создает **финансовую зависимость** или, как принято говорить, **финансовый левэридж**. Финансовая зависимость не влияет на риск или ожидаемую **доходность** активов фирмы, но усиливает риск для обыкновенных акций и заставляет акционеров требовать соответственно более высоких прибылей.

Затраты компании на привлечение капитала определяются как альтернативные издержки инвестирования в уже имеющиеся активы компании, и используют их для оценки новых активов, которым присущ такой же риск, как и старым активам.

Можно рассматривать затраты компании на капитал как ожидаемую доходность от гипотетического портфеля. Чтобы рассчитать ее, надо брать средневзвешенное ожидаемых значений доходности заемного и собственного капитала:

Затраты компании на капитал:

$$r_{\text{активов "портфель"}} = \frac{\text{доля} \cdot r_{\text{долга}}}{(\text{долг} + \text{собственный капитал})} + \frac{(\text{Собственный капитал} \cdot r_{\text{собств. капитала}})}{(\text{долг} + \text{собственный капитал})} \quad (3.27)$$

Предположим, что баланс фирмы по рыночной оценке имеет следующий вид (табл.3.9).

Таблица 3.9. Баланс фирмы по рыночной оценке (для примера)

Стоимость активов	100	Стоимость долга (Д)	40
		Стоимость акций (Е)	60
Стоимость активов	100	Стоимость фирмы (V)	100

Отметим, что стоимость фирмы равна сумме стоимости долга и стоимости собственного капитала ($D + E = V$) и что стоимость фирмы равна стоимости активов. (Эти данные представляют собой **рыночную**, а не **балансовую** стоимость: рыночная стоимость собственного капитала фирмы часто значительно отличается от его балансовой стоимости).

Если инвесторы ожидают получить 8% дохода по долговым обязательствам и 15% по акциям, тогда ожидаемая доходность активов составит:

$$\begin{aligned} r_{\text{актив}} &= D \cdot r_{\text{долга}} / V + E \cdot r_{\text{собств. капитала}} / V = \\ &= (400 \cdot 8 / 100) + (60 \cdot 15 / 100) = 12,2\% \end{aligned}$$

Если фирма намерена инвестировать в проект с той же степенью риска, какой отличается и уже существующий

бизнес, то альтернативные издержки такого проекта равны затратам фирмы на капитал: или, говоря иначе, 12,2%.

Что произойдет, если фирма выпустит еще 10 акций и использует полученные деньги для погашения 10 долговых обязательств? Новый баланс в рыночной оценке будет выглядеть следующим образом (табл.3.10).

Таблица 3.10. Баланс фирмы по рыночной оценке после расчетов

Стоимость активов	100	Стоимость долга (Д)	30
		Стоимость акций (Е)	70
Стоимость активов	100	Стоимость фирмы (V)	100

Изменение финансовой структуры не влияет на величину или риск потоков денежных средств от совокупного пакета долговых обязательств или акций. Поэтому, если инвесторы требуют доходность в размере 12,2% от совокупного пакета до рефинансирования, то и после этого они не должны требовать больше 12,2 % стоимости активов фирмы.

Хотя требуемая доходность пакета долговых обязательств и акций не зависит от изменения финансовой структуры фирмы, но она оказывает влияние на требуемую доходность отдельных ценных бумаг. Поскольку величина долга компании уменьшилась по сравнению с прошлым, держатели долговых обязательств, вероятно, удовлетворятся меньшей доходностью. Предположим, что ожидаемая доходность долговых обязательств снизилась до 7,3%. Тогда, исходя из формулы доходности активов, следует:

$$r_{\text{актив}} = \frac{D}{V} \cdot r_{\text{долга}} + \frac{E}{V} \cdot r_{\text{собств. капитала}} = \frac{30 \cdot 7,3}{100} + \frac{70 \cdot r_{\text{собств. капитала}}}{100} = 12,2\%$$

Следовательно $r_{\text{собств.капитала}} = 14,3\%$.

Уменьшение величины долга снижает риск для держателей долговых обязательств и ведет к снижению ими доходности ($r_{\text{долга}}$ падает с 8 до 7,3%).

Кроме того, ослабление финансовой зависимости делает акции более надежными и снижает доходность, требуемую акционерами ($r_{\text{собств. капитала}}$ снижается с 15 до 14,3%). Средневзвешенная доходность долговых обязательств остается равной 12,2%:

$$\begin{aligned} r_{\text{активов}} &= (0,3 \cdot r_{\text{долга}}) + (0,7 \cdot r_{\text{собств. капитала}}) = \\ &= (0,3 \cdot 7,3) + (0,7 \cdot 14,3) = 12,2\% \end{aligned}$$

Предположим, что компания выпускает достаточное количество акций для погашения всех долговых обязательств. В этом случае все потоки денежных средств будут принадлежать акционерам. Затраты фирмы на капитал ($r_{\text{активов}}$) остаются равны 12,2% и $r_{\text{собств. капитала}}$ также равна 12,2.

Многие фирмы используют показатель затрат на капитал для дисконтирования прогнозируемых денежных потоков по всем новым проектам. Такая методика опасна. Каждый проект следует оценивать с точки зрения его альтернативных издержек – истинные затраты на капитал зависят от направления использования капитала. Если мы хотим определить затраты на капитал для отдельного проекта, то следует учитывать **риск проекта**.

Существуют различные подходы к оценке рискованных активов. Крупные корпорации используют модель оценки долгосрочных активов при определении ставки дисконта. Согласно этой модели (3.28):

Ожидаемая доходность проекта $r = r_f + (\text{бета проекта})r_m$,

где r_f – безрисковая процентная ставка;

r_m – рыночная премия за риск.

Бета проекта – это коэффициент, характеризующий уровень риска инвестиций в данный проект. Проектам, коэффициент бета которых равен 1, присущ средний рыночный риск, меньше единицы – низкий уровень риска, больше единицы – высокий уровень риска («агрессивные» инвестиции).

Хотя не существует точной формулы, позволяющей вычислить значение беты проектов, но есть определенные рекомендации. Первая из них – избегать добавления надуманных факторов к ставкам дисконта в качестве компенсации за возможность неблагоприятного для проекта исхода.

В мировой практике существует учет следующих видов рисков:

- риск по каждому проекту;
- риск группы проектов;
- рыночный риск.

Точно вычислить бета для отдельной фирмы трудно: значительно большей точности можно добиться, рассматривая среднюю величину бета для подобных компаний.

Наилучший способ определить ставку дисконта для расширения бизнеса – это использовать отраслевую бета, то есть использовать бету портфеля фирм, принадлежащих к отрасли.

Полученная ставка r может быть непосредственно введена в стандартную формулу дисконтированного потока денежных средств, тогда:

$$PV = \frac{C_t}{(1+r)^t} \quad (3.29)$$

Однако эта методика допускает, что r постоянна в течение всей жизни проекта.

Большинство проектов дают потоки денежных средств в течение нескольких лет. Фирмы, как правило, используют одну скорректированную на риск ставку ко всем этим потокам денежных средств. При этом они делают допущение, что кумулятивный риск увеличивается в постоянном темпе по мере удаленности в будущее. Такое допущение обычно имеет смысл. Это совершенно верная методика, если будущая бета проекта постоянна, то есть когда риск на весь период остается постоянным.

На практике очень осторожно следует относиться к проектам, риск которых увеличивается явно неравномерно. В этих случаях необходимо разбить проект на этапы, внутри которых имеет смысл использовать одну ставку дисконтирования. Или же следует использовать версию модели дисконтированного потока денежных средств с надежным эквивалентом, что позволит сделать отдельные корректировки на риск для потоков денежных средств каждого периода. Сущность этой концепции рассмотрим на примере.

Пример: Ожидается, что проект А в течение трех лет будет давать приток денежных средств по 100 млн руб. ежегодно. Безрисковая процентная ставка равна 6%, рыночная премия за риск – 8%, а бета проекта А составляет 0,75. Следовательно, альтернативные издержки проекта А можно рассчитать следующим образом:

$$r = r_f + (\text{бета проекта}) \cdot r_m = 6 + 0,75 \cdot 8 = 12\%$$

Дисконтирование по ставке 12% дает следующие приведенные стоимости каждого потока денежных средств:

Проект А

Год	Поток денежных средств	Приведенная стоимость при $r=12\%$
1	100	89,3
2	100	79,7
3	100	71,3

Совокупная приведенная стоимость 240,2

Проект Б

Год	Поток денежных средств	Приведенная стоимость при $r=6\%$
1	94,6	89,3
2	89,3	79,7
3	84,8	71,2

Совокупная приведенная стоимость 240,2

В первый год проект А дает рисковый поток денежных средств в размере 100 млн руб. Он имеет такую же приведенную стоимость, что и надежный поток денежных средств базового проекта Б в размере 94,6 млн руб. С экономической точки зрения величина 94,6 – это **надежный эквивалент** величины 100. Поскольку оба потока денежных средств имеют одинаковую приведенную стоимость, инвесторы захотят отказаться от $100 - 94,6 = 5,4$ из ожидаемого дохода первого года, чтобы избавиться от неопределенности.

Во второй год проект А дает рисковый поток денежных средств, равный 100, а проект Б дает надежный поток, равный 89,3. И вновь оба потока имеют одинаковую приведенную стоимость. Таким образом, чтобы избежать неопределенности во втором году, инвесторы будут готовы отказаться от $(100 - 89,3) 10,7$ млн руб. будущего дохода. А чтобы устранить неопределенность в третьем году, они откажутся от $(100 - 84,8) 15,2$ млн руб. будущего дохода.

Концепция надежного эквивалента – это альтернативный подход, при котором делаются отдельные корректировки на время и риск.

Приведенная стоимость *разового* будущего потока денежных средств, если он надежен, находится путем дисконтирования по безрисковой ставке r_f :

$$PV = \frac{C_1}{(1 + r_f)} \quad (3.30)$$

Если поток денежных средств сопряжен с риском, то обычно дисконтируют его прогнозируемую (ожидаемую величину) по скорректированной на риск ставке дисконта r , которая больше r_f . Когда используется метод надежного эквивалента, то инвестором задается вопрос: «Каков наименьший надежный доход, на который я променял бы рискованный поток денежных средств C_1 »? Он называется надежным эквивалентом C_1 и обозначается CEQ_1 .

Поскольку CEQ_1 является стоимостным эквивалентом безрискового потока денежных средств, он дисконтируется по безрисковой ставке r_f . Таким образом, мы имеем два идентичных выражения для приведенной стоимости:

$$PV = \frac{C_1}{(1 + r)} = \frac{CEQ_1}{(1 + r_f)} \quad (3.31)$$

Для потоков денежных средств 2-го, 3-го года или t -лет:

$$PV = \frac{C_t}{(1 + r)^t} = \frac{CEQ_t}{(1 + r_f)^t} \quad (3.32)$$

Но, если должна использоваться одна ставка дисконта для всех будущих потоков денежных средств, тогда

надежный эквивалент должен равномерно уменьшаться, как часть потока денежных средств.

Инфляцию можно измерить индексом роста потребительских цен на товары и услуги. Известны различные способы учета инфляции при планировании долгосрочных инвестиций. В ряде стран при невысоком уровне инфляции ее вообще не учитывают при расчетах эффективности капитальных вложений, так как считают, что затраты и доходы изменяются во времени одинаково.

Наиболее известная теория о влиянии инфляции на процентные ставки была предложена Ирвингом Фишером в книге «Теория процента, обусловленного желанием тратить доход и возможностью инвестировать его» [Fisher, 1965]. Предположим, что не предвидится никакой инфляции. Если так, то все процентные ставки являются реальными – они не включают в себя никакой премии за ожидаемую инфляцию.

Согласно Фишеру, реальная процентная ставка представляет собой цену, уравнивающую спрос на капитал и предложение капитала. Предложение определяется желанием людей сберегать – то есть отложить потребление. Спрос зависит от возможностей результативного инвестирования.

Например, предположим, что инвестиционные возможности в целом улучшаются. Фирмы открывают для себя больше хороших проектов и поэтому желают инвестировать более крупные суммы при любой процентной ставке. Следовательно, ставка должна расти, чтобы побуждать граждан сберегать дополнительные средства, которые фирмы хотят инвестировать. И наоборот, если инвестиционные возможности ухудшаются, реальная процентная ставка падает. Теория Фишера подчеркивает, что реальная ставка процента определяется реальными явлениями. В общем случае высокая

готовность к сбережению может быть связана с такими факторами, как большое совокупное богатство (поскольку состоятельные люди, как правило, сберегают больше), неравномерное распределение богатства (равномерное распределение привело бы к значительному снижению доли богатых людей, которые делают большую часть сбережений и преобладание в составе населения людей среднего возраста (молодым нет необходимости делать сбережения, а пожилые не хотят, аргументируя тем, что «с собой ничего не возьмешь»). Соответственно, сильная склонность к инвестированию может быть связана с высоким уровнем деловой активности или значительным техническим прогрессом.

Для выяснения, почему Ирвинг Фишер говорил о влиянии инфляции на процентные ставки, приведем простой пример. Предположим, что потребители с одинаковой радостью согласились бы получить 100 яблок сегодня или 105 яблок через год. Реальная, или «яблочная» процентная ставка равна 5%.

Предположим также, что я знаю о том, что цена на яблоки вырастет за год на 5%. Тогда я расстанусь со 100 руб. сегодня, только если в конце года получу 110,25 руб. Эти 110,25 руб. нужны мне, чтобы купить на 5% яблок больше, чем я мог бы купить на свои 100 руб. сегодня. Другими словами, номинальная или «денежная» ставка процента должна равняться реальной, или «яблочной» ставке, умноженной на ожидаемый темп инфляции.

Если сегодня яблоки стоят 1 руб. за штуку, а в следующем году – 1,1 руб., то в следующем году вам нужно иметь
 $1,1 \cdot 105 = 115,5$ руб., чтобы купить 105 яблок. Номинальная процентная ставка составляет 15,5%, а не 15%.

Точная формула, связывающая реальную и номинальную ставки, имеет следующий вид:

$$1 + r_{\text{ном}} = (1 + r_{\text{рвал}}) \cdot (1 + i) \quad (3.33),$$

где i – ожидаемый темп инфляции.

Таким образом:

$$r_{\text{ном}} = r_{\text{рвал}} + i + i(r_{\text{рвал}}) \quad (3.34)$$

В нашем примере номинальная ставка должна равняться:

$$r_{\text{ном}} = 0,05 + 0,10 + 0,10(0,05) = 0,155.$$

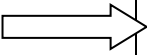
Взаимосвязь номинальной процентной ставки и ожидаемой инфляции не так проста. Чрезвычайно важно отличать ожидаемую инфляцию от непредсказуемой. Если темпы инфляции в период обращения ценной бумаги соответствовали предполагаемым на момент заключения договора, то ни кредитор, ни заемщик не выигрывает (и не проигрывает) от инфляции.

Инвестиционные решения должны быть основаны на правиле чистой приведенной стоимости, однако при ее расчете следует быть последовательным в своей трактовке инфляции. В литературе, а также в практике расчетов прогнозов потоков денежных средств иногда наблюдается путаница с реальными и номинальными ставками дисконта. Поэтому следует более детально разобраться с этим правилом.

Как правило, процентные ставки имеют номинальное, а не реальное значение. Говоря другими словами, если покупается казначейский вексель, правительство обещает заплатить по нему 10 000 руб. Но нет никаких гарантий того, что именно вы сможете купить на эти 10 000 руб.

Инвесторы принимают это во внимание, когда решают, какова обоснованная ставка процента.


Например, предположим, что ставка процента по векселям со сроком 1 год равна 8% и что ожидаемая в следующем году инфляция составит 6%. Тогда результат покупки векселя в 1-ый период можно представить следующей схемой:

Инвестирование рублей сегодня: 10000	Получение рублей в 1-ый период: 10800		Результат: Номинальная норма доходности 8%
--	--	---	---

Какова реальная покупательная способность дохода величиной в 10 800 руб.? Теперь следует определить покупательную способность в текущих рублях. Для этого надо привести рубли 1-го периода к текущим рублям, разделив их на 1,06 (единица плюс ожидаемый темп инфляции):

Покупательная способность 1-го периода	=	Сумма текущих рублей такой же покупательной способности	=	$10800/1,06 =$ $=10188,68$ руб.
--	---	--	---	---------------------------------------

Это и будет реальное вознаграждение владельцу векселя, то есть:

Инвестирование текущих рублей 10000	=	Ожидаемая реальная стоимость поступлений 1-го периода 10188,68		Результат: Ожидаемая реальная норма доходности = 0,0187, или = 1,9%
---	---	---	---	---

Заметим также, что номинальная ставка точно известна, в то время как реальная ставка только ожидаема.

Фактически реальную ставку нельзя рассчитать до наступления 1-го периода, пока не станет известен темп инфляции.

Если ставка дисконта берется в номинальном выражении, тогда и потоки денежных средств непременно должны оцениваться в номинальном выражении с учетом тенденции движения цен реализуемой продукции, затрат труда и материалов и т. д. Это предполагает более сложный расчет, чем просто применение единого ожидаемого темпа инфляции ко всем компонентам потока денежных средств. Например, стоимость трудовых затрат в расчете на час работы обычно растет быстрее, чем индекс роста потребительских цен, вследствие повышения реальной заработной платы во всей экономике.

Таким образом, сущность этого способа учета инфляции состоит в том, что при расчетах потоков денежных средств они корректируются на соответствующие коэффициенты, учитывающие темпы ожидаемой инфляции, а реальная ставка процента берется как безрисковая. При этом корректировка потоков кэш-фло производится по отдельным видам затрат, так как индекс роста цен по составляющим элементам расходов различен. Однако для правильного определения значений дефляторов необходим объективный экономический прогноз, который весьма трудно сделать при нестабильной экономике.

Сопоставлять можно только сопоставимые вещи. Если используется номинальная необходимая норма прибыли, как это обычно и бывает, то нужно рассматривать номинальные денежные потоки с учетом ожидаемого уровня инфляции. Если используется реальная норма прибыли, то для потоков капитала не следует делать поправку на инфляцию.

Этот принцип соответствия очень важен. Существует простой пример, показывающий эквивалентность этих двух методов. Допустим, какая-то фирма обычно прогнозирует потоки денежных средств в номинальном выражении и дисконтирует их по номинальной ставке 15%. Однако в данном отдельном случае вы получаете потоки денежных средств по проекту, оцененные в реальном выражении, то есть в текущих рублях (табл.3.11).

Таблица 3.11. Реальные потоки денежных средств (в млн руб.)

С ₀	С ₁	С ₂	С ₃
-100	+35	+50	+30

Вероятно, было бы неправильно дисконтировать реальные потоки денежных средств по ставке 15%. Вы имеете две альтернативы: либо перевести потоки денежных средств в номинальное выражение и дисконтировать по ставке 15%, либо вычислить реальную ставку дисконта и использовать ее для дисконтирования реальных потоков денежных средств. Приведенные ниже расчеты показывают, что оба этих способа приводят к одному результату.

Допустим, что прогнозируемый темп инфляции составляет 10% в год. Тогда стоимость первого потока денежных средств первого года, которая в текущих рублях равна 35 млн руб., в рублях первого года составит $35 \cdot 1,10 = 38,5$ млн руб. Аналогично, стоимость потока денежных средств второго года будет равна: $50 \cdot (1,10)^2 = 60,5$ млн в рублях второго года и т. д. Если продисконтировать эти номинальные потоки денежных средств по номинальной ставке дисконта 15%, то получим:

$$NPV = -100 + \frac{38,5}{1,15} + \frac{60,5}{(1,15)^2} + \frac{39,9}{(1,15)^3} = 5,5 \text{ млн.руб.}$$

Таким образом, вместо того, чтобы приводить прогнозируемые потоки денежных средств в номинальном выражении, можно номинальную ставку дисконта перевести в реальную, используя следующее соотношение:

$$\text{Реальная ставка дисконта} = \frac{(1 + \text{номинальная ставка дисконта})}{(1 + \text{темп инфляции})} - 1$$

В данном случае это даст:

$$\text{Реальная ставка дисконта} = 1,15 / 1,10 - 1 = 0,045 \text{ или } 4,5\%.$$

Если теперь мы продисконтируем реальные потоки денежных средств по реальной ставке дисконта, то, как и ранее, получим чистую приведенную стоимость, равную 5,5 млн руб.:

$$NPV = -100 + \frac{35}{1,045} + \frac{50}{(1,045)^2} + \frac{30}{(1,045)^3} = 5,5 \text{ млн.руб.}$$

Отметим, что реальная ставка дисконта приблизительно равна разнице между номинальной ставкой дисконта в 15% и темпом инфляции в 10%. Дисконтирование по ставке 5% дало бы $NPV = 4,6$ млн руб. – не совсем точно, но близко.

То есть вывод из всего вышеизложенного достаточно прост. Номинальные потоки денежных средств следует дисконтировать по номинальной ставке дисконта. Реальные потоки денежных средств следует дисконтировать по реальной ставке дисконта. Хотя еще раз следует повторить, что на практике очевидность этого принципа иногда нарушается.

В практике экономических расчетов в России иногда учет инфляции производится путем определения денежных потоков на основе их исчисления в свободно конвертируемой валюте – так называемых условных единицах. Это оптимальный подход, так как изменения курса доллара (евро и пр.) не тождественно инфляции.

В заключение следует отметить, что проблема учета различных видов рисков и инфляции окончательно не решена. Поэтому при проведении практических расчетов необходимо реально оценивать существующую ситуацию и только после логических рассуждений приступать к количественной оценке данных факторов.

ГЛАВА 4. КУЛЬТУРА ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

Среда функционирования предпринимателя – рынок. Но рынок это не просто некоторое множество продавцов и покупателей определенного товара (продукта или услуги). Это сложнейшая система взаимоотношений, в которой должны действовать свои правила, понятия. Конечно, взаимоотношения продавцов и покупателей на рынке регулируются различного рода законами и иными нормативными актами. Чем более развитой является рыночная экономика, тем полнее и продуманнее такого рода законодательство. Но кроме законов (и, наверное, даже в равной степени) взаимоотношения людей в сфере предпринимательства (и в том числе внутри фирм) регулируются неписаными законами рынка, то есть этикой рынка. Само это понятие будет рассмотрено дальше, ведь оно намного шире, чем просто неписанные законы взаимоотношений: это и поведение предпринимателя, и его имидж, и деловой этикет, и умение управлять подчиненными и т. д.

Предприниматель имеет дело не только с ресурсами, машинами и продуктами, не только с различными документами, производственными, снабженческими и сбытовыми процессами, он постоянно имеет дело с людьми – руководит подчиненными, советуется со специалистами, ведет переговоры с партнерами, общается с трудовым коллективом. И от того, насколько хорошо он это делает, зависит его репутация и авторитет, а соответственно, и успех предпринимательского дела.

Предпринимательство – это род деятельности, призвание, даже свойство души или врожденная склонность, но это еще и особый образ мыслей, поведения, стиль. Предпринимательство это культура.

Опыт налаживания предпринимателями внешнеэкономических связей с зарубежными партнерами

свидетельствует, что наши бизнесмены иногда весьма своеобразно понимают основные ценности рынка. Это обстоятельство наряду с нестабильностью политической ситуации в стране и с неконвертируемостью рубля весьма существенно влияет на готовность потенциальных западных партнеров осуществлять инвестиции в экономику страны. Необходимо усвоить, что рынок – это не просто место купли–продажи товаров, не "базар", а прежде всего особая логика, психология, этика, словом, значительный культурный слой, который необходимо готовить заранее. Не рынок является аморальным, жульническим, а те люди, которые приносят в него дух наживы, стяжательства, неуважения к покупателю и конкурентам. Цивилизованный рынок основывается на неписаных законах, правилах игры и на таких моральных категориях, как благородство, надежность, порядочность, солидарность.

В нашей стране сложились определенные антирыночные поведенческие установки и стереотипы мышления, которые задерживают продвижение к эффективной экономике, основанной на использовании рыночных механизмов. Не вызывает сомнений и то, что пороки нашего нарождающегося бизнеса – своего рода производные от общего состояния общественной морали.

У многих фирм во многих странах есть такой принцип: "Прибыль превыше всего, но превыше прибыли – честь". А у многих новых российских бизнесменов другие принципы: "Прибыль любой ценой", "Деньги не пахнут", "В коммерции все дозволено", "Не обманешь – не продашь". А что было раньше? Вошли в легенду деловые этические нормы российского купечества, когда миллионные сделки заключались лишь кивком головы, купеческое слово было дороже золота, и гарантом этого слова была жизнь. Да и сегодня во всем мире рыночные

связи основаны на доверии между партнерами, на их добропорядочности, повышенной требовательности к себе и другим, чувстве долга. Это составляет основу деловой этики предпринимателя, менеджера. Для предпринимателя данное слово – закон. В США и Японии многомиллионные сделки заключаются по телефону, и никто не сомневается в их надежности.

Предприниматели, привыкшие работать в условиях цивилизованного рынка, доверяют друг другу, для них – действительно, слово – закон. Хотя, конечно, в любом обществе есть предприниматели, ведущие дела нечестно.

Существуют определенные нравственные нормы, важные для цивилизованного предпринимательства. Вот некоторые из них:

1) концепция "служения обществу", которой – благодаря внутрифирменной политике – привержены все работники компании от президента до наемного персонала. Служить клиентам, получая за это разумную плату, – вот краеугольный камень их мировоззрения. " Благополучие производителя, – писал Генри Форд, – зависит, в конечном счете ... от пользы, которую он приносит народу";

2) отсутствие культа денег. Деньги являются для предпринимателя не целью, а лишь средством, которое используется для достижения поставленной цели. Деньги находятся в постоянном движении, в обороте. Дело, настоящее, захватывающее целиком, – вот главное богатство бизнесмена. Отсутствие культа денег делает предпринимателя раскрепощенным, дает возможность идти на разумный риск;

3) логически вытекающая из предыдущего постоянная неудовлетворенность достигнутым, не увядающее с годами чувство здорового честолюбия. Бизнес – это не только результат, но и процесс. Бизнесмену, как и писателю, всегда кажется, что главная книга у него

вперед. Эта постоянная нацеленность на успех, стремление к решению все более сложных и масштабных задач – своеобразная "визитная карточка" западного бизнесмена;

4) искренность, добросовестность, открытость. Честность предпринимателя – непреложный атрибут стиля деловых взаимоотношений на Западе, ибо малейшее "пятнышко" на репутации бизнесмена может привести к серьезным финансовым потерям, а нередко и к банкротству. В условиях развитой конкуренции быть честным выгодно. На страже честной конкуренции стоит не только государство, но и многочисленные объединения предпринимателей по профессиям – союзы, гильдии, ассоциации, которые уполномочены регулировать деятельность своих членов в интересах потребителей для обеспечения справедливой, равноправной и этически здоровой деловой практики. Кроме того, в подобных объединениях существует профессиональный кодекс чести, описывающий ряд поступков, которые признаются его членами, как неэтичные;

5) гордость за свой бизнес независимо от его области и масштабов. Любой бизнес, служащий удовлетворению потребностей покупателей и приносящий доход, престижен. В основе такого подхода лежат высокий профессионализм, уверенность в собственных возможностях;

6) экологический принцип: успехи в бизнесе не должны достигаться за счет разрушения окружающей среды;

7) принцип справедливого распределении прибыли. Существует так называемая "профессиональная этика", и в частности – "деловая этика".

Речь идет о нормах поведения предпринимателя, о требованиях, предъявляемых культурным обществом к его

стилю работы, характеру общения с людьми, социальному облику.

Деловая этика – это адаптированные к практическим нуждам бизнесмена сведения об основных этических понятиях, о моральных требованиях к стилю работы и облику делового человека.

Деловая этика – это, прежде всего, этика ведения переговоров с партнерами; этика ведения документации; использование этических методов конкуренции.

Существует деловой этикет, который формируется под влиянием традиций и определенных сложившихся исторических условий конкретной страны. Деловой этикет – это определенные нормы, регламентирующие стиль работы, манеру общения между фирмами, внешний вид бизнесменов, последовательность и манеру ведения переговоров и так далее. При сотрудничестве с зарубежными партнерами полезно знать основные моменты конкретного национального делового этикета. Ведь эти знания позволят легче наладить контакт и укрепить взаимовыгодные отношения.

Конкуренция должна быть "честной", жульничество недопустимо. Тем предпринимателям, кто ведет "нечестную игру", никогда не добиться настоящего успеха, потому что им будет трудно найти хорошего партнера. Очень важно уметь общаться с партнером. Завоевание авторитета – очень сложный и долгий процесс. Но зато, если предприниматель им обладает, то это 50 процентов успеха.

Взаимосвязь этики и предпринимательства проявляется в том, что люди, полагающие, что организации должны максимизировать прибыль, подчиняясь закону, скорее всего, придадут высокую ценность максимизации прибыли, эффективности и жесткому следованию закону и низкую ценность –

альтруизму. Такие люди считают, что организация ведет себя правильно и является социально ответственной, пока ее действия отвечают данной системе ценностей. Чтобы сделать выбор в пользу правильного поведения, важно иметь начальное представление об этике. Этика имеет дело с принципами, определяющими правильное и неправильное поведение.

Однако этика бизнеса затрагивает не только проблему социально ответственного поведения. Она сосредоточена на широком спектре вариантов поведения управляющих и управляемых. Более того, в фокусе ее внимания – и цели, и средства, используемые для их достижения теми и другими.

Этические проблемы в бизнесе имеют отношение к конфликту или, по меньшей мере, к вероятности такого конфликта между экономическими показателями организации, измеряемыми доходами, издержками и прибылью, и показателями ее социальной ответственности, выраженными через обязательства по отношению к другим людям как внутри организации, так и в обществе.

К причинам неэтичной практики ведения дел руководители предприятий относят:

1) конкурентную борьбу, которая отесняет на обочину этические соображения;

2) усиливающееся стремление указывать уровень прибыльности каждые три месяца, т. е. в квартальных отчетах;

3) неудачи с обеспечением должного вознаграждения руководителей за этическое поведение;

4) общее снижение значения этики в обществе, что исподволь извиняет неэтичное поведение на рабочем месте;

5) нажим со стороны организации на рядовых работников с целью нахождения ими компромисса между

собственными личными ценностями и ценностями управляющих.

Основное влияние на принятие неэтичных решений служащими оказывает поведение их руководителей. Таким образом, ведя себя этично, руководитель может заметно влиять на этику поведения своих подчиненных.

Предприниматель будет лучше воспринят людьми, если:

- он будет первым приветствовать собеседника, независимо от его положения (подчиненный или партнер);

- он будет обращаться к сослуживцам по имени и отчеству;

- он будет в деловой обстановке обращаться к подчиненным на "Вы";

- он не будет без особой необходимости отдавать распоряжения "через голову" нижестоящего руководителя, подрывая его авторитет;

- он будет относиться ко всем сотрудникам ровно и выдержанно вне зависимости от личных симпатий и антипатий;

- он установит четкий порядок, при котором максимально уменьшится вероятность того, что ему кто-то помешает в работе;

- установит порядок, когда любой сотрудник в достаточно короткий срок сможет встретиться с ним и обсудить любой вопрос;

- он не будет вести бесед, которые создают впечатление избранности и секретности;

- он обладает искусством собеседника, то есть умеет выслушать человека;

- он умеет эффективно пользоваться "бессловесной информацией", то есть понимать информацию от стиля, манер, одежды, жестов, мимики собеседника;

- он умеет осторожно использовать слово "я";

- он будет высказываться кратко и по существу;
- он будет избегать назидательности;
- он будет всегда безупречно одет;
- он всегда выполняет обещания в срок.

Все названное выше действительно имеет большое значение для удачного ведения дел предпринимателем. Стандарты этичного поведения различаются в разных странах. Поведение зачастую определяется средствами принудительного выполнения закона, а не собственно существованием закона. Этичность поведения не имеет "верхних" границ. Многонациональные организации характеризуются высоким уровнем этической ответственности и подконтрольности. Внимание страны к этике возрастает с ростом уровня экономического благосостояния.

Многонациональные организации должны следовать следующим рекомендациям:

- 1) разработка этических нормативов, применимых во всем мире;
- 2) учет этических вопросов при разработке стратегии;
- 3) уход с сомнительного рынка при возникновении крупных неразрешаемых этических проблем;
- 4) составление периодических отчетов о "воздействии на этику".

Условиями формирования цивилизованной предпринимательской этики являются:

– СВОБОДА – как политическая, так и экономическая. Следовательно, демократическое государство, многопартийность, свобода слова, печати, совести, свободная конкуренция товаропроизводителей, свобода выбора экономического субъекта, свободное ценообразование, равенство любых физических и юридических лиц в осуществлении предпринимательской деятельности, суверенитет потребителя и т. д.;

– **СТАБИЛЬНОСТЬ** – сильная исполнительная власть, парламентские средства политической борьбы, стабильность законодательства;

– **ПРОПАГАНДА** – создание с помощью средств массовой информации образа преуспевающего делового человека, обладающего высокими моральными принципами, осуждение коррупции, стяжательства, нечестной конкуренции;

– **ПРАВО** – не только нормативное закрепление наиболее общих социально приемлемых стандартов поведения, регламентирующих деятельность предпринимателя, но и в не меньшей степени борьба с негативными проявлениями в среде отечественного бизнеса. Уважение к закону, действующему праву собственника должно стать неременным атрибутом рыночной идеологии бизнеса. Кроме того, необходимо иметь в виду, что на первых порах, пока еще не сформировались традиции, общие моральные ценности участников рыночных отношений, роль правового регулирования особенно ответственна. Важно не только принимать хорошие законы, но и неукоснительно добиваться их соблюдения, иметь соответствующие механизмы ответственности за их нарушение;

– **АССОЦИИРОВАНИЕ** – создание профессиональных объединений предпринимателей. Они должны стать беспристрастным арбитром при оценке уровня нравственности входящих в них членов и применять в случае нарушения групповой морали самые жесткие меры. В предыдущих разделах работы была рассмотрена проблема деловой этики вообще. Это нормы поведения, но нормы, касающиеся предпринимателя. Эти постулаты можно рассмотреть как основу этического кодекса предпринимателя. Вот как определили их специалисты:

Цивилизованный предприниматель:

– убежден в полезности своего труда не только для себя, но и для других, для общества;

– исходит из того, что люди, окружающие его, хотят и умеют работать, стремятся реализовать себя вместе с предпринимателем;

– верит в бизнес, расценивает его как привлекательное творчество, относится к бизнесу как к искусству;

– признает необходимость конкуренции, но понимает и необходимость сотрудничества;

– уважает себя как личность, а любую личность – как себя;

– уважает любую собственность, государственную власть, общественные движения, социальный порядок, законы;

– доверяет себе, но и другим, уважает профессионализм и компетентность;

– ценит образование, науку и технику, культуру, уважает экологию;

– стремится к нововведениям;

– не перекладывает ответственность за принятие нужного решения на подчиненных;

– терпим к недостаткам других людей;

– согласовывает цели предприятия с личными целями сотрудников;

– никого никогда не унижает;

– имеет бесконечное терпение.

Выше говорилось, что предприниматель должен создавать свой имидж, соблюдать этикет. Он должен ясно осознавать, что такие черты поведения, как вежливость, тактичность, деликатность, абсолютно необходимы не только для "умения вести себя в обществе", но и для обыкновенного житейского бытия. Нельзя забывать о культуре общения, чувстве меры, доброжелательности, нужно полностью управлять своими эмоциями. Нужно

иметь свой цивилизованный стиль поведения, свой благородный образ, тот самый имидж предпринимателя, который гарантирует не только половину успеха, но и постоянное удовлетворение от деятельности.

Чтобы овладеть навыками корректного поведения, нужно соблюдать:

- правила представления и знакомства;
- правила проведения деловых контактов;
- правила поведения на переговорах;
- требования к внешнему облику, манерам, деловой одежде;
- требования к речи;
- культуру служебных документов.

Экономическая успешность стран и регионов значимо зависит от уровня предпринимательской культуры.

Один из подходов к объяснению этой зависимости исходит из идеи агрегированных психологических черт: чем больше в стране людей с предпринимательскими ценностями, тем чаще в этой стране демонстрируется предпринимательское поведение. Другими словами, основополагающая система ценностей предпринимательской культуры ориентируется на предпринимательское поведение и соответствующие черты характера:

- лидерство, преодолевающее ограничения;
- независимое стремление добиваться и творить ради самого процесса достижения цели;
- мечта основать частную «империю», предпринимательскую династию;
- высокая потребность в достижениях;
- склонность к риску;
- креативность и воображение;
- стремление действовать с опережением;

- вера в свое влияние на результаты событий при помощи своих умений и способностей;
- потребность в автономности, уверенность в себе, терпимость к неопределенности и др.

В тех обществах, где распространены предпринимательские ценности и черты характера, уровень экономического динамизма, а значит, и темпы экономического роста, выше. Предпринимательство, инновации и экономический рост связаны через открытие и использование экономических и социальных возможностей.

Предпринимательская культура двояко влияет на экономический рост. С одной стороны, предпринимательские ценности способствуют увеличению числа новых фирм, что позитивно влияет на экономическую динамику. С другой стороны, предпринимательская культура положительно влияет на предпринимательскую деятельность в рамках существующих фирм, что повышает их эффективность и, соответственно, общую эффективность экономики.

Важным элементом культуры, влияющим на развитие предпринимательства и экономический рост, является доверие между людьми. Это влияние показано в работах многих исследователей, в том числе известного политолога профессора Фрэнсиса Фукуямы. В соответствии с его определением, доверие – это возникающее в определенном сообществе ожидание того, что члены данного сообщества будут вести себя честно, проявляя готовность к взаимопомощи в соответствии с общепризнанными нормами.

Если люди, взаимодействующие друг с другом в рамках экономических процессов, друг другу доверяют, затраты на это взаимодействие будут меньше, а возможности по внедрению новых, более эффективных,

форм организации – больше, так как высокий уровень доверия открывает путь к более разнообразным, гибким и эффективным взаимоотношениям между участниками экономических процессов – как внутрифирменных, так и рыночных. А это одно из направлений открытия и реализации прибыльных предпринимательских возможностей.

И наоборот, люди, не испытывающие доверия друг к другу, могут взаимодействовать лишь в рамках системы формальных правил и положений, которые нужно вырабатывать, согласовывать, обеспечивать их соблюдение, при необходимости – отстаивать в суде и прибегать к мерам принуждения. Все эти правовые приемы, заменяющие доверие, приводят к росту транзакционных издержек (издержек, связанных с рыночным взаимодействием), в результате чего сужается спектр предпринимательских возможностей и снижается их прибыльность.

Экономическую ценность доверия легче понять, если представить, каким был бы мир в его отсутствие. Например, если бы при заключении любого контракта экономическому субъекту приходилось предполагать, что контрагенты не упустят ни единого шанса обмануть его, он тратил бы много времени и средств на выработку абсолютно безопасных формулировок и положений, исключающих любые юридические лазейки для такого обмана. Все договоры стали бы огромными, в них пришлось бы детально описывать все возможные условия и обстоятельства реализации сделки и обязательства сторон. Несмотря на это, все равно приходилось бы учитывать возможность, что некоторые контрагенты постараются уйти от добросовестного выполнения своих обязательств, так что придется решать споры в судебном порядке, с использованием сложной, длительной и

затратной процедуры. Но ведь и судебные процедуры в ряде стран доверия не вызывают, так что многие сделки, потенциально прибыльные для всех их участников и, соответственно, для общества в целом, в отсутствие доверия могут просто не состояться. Особенно, если они связаны с какими-то новшествами, которые в такой ситуации могут восприниматься как возможные махинации контрагентов. А ведь именно новшества имеют ключевое значение для реализации предпринимательских возможностей и экономического роста.

Таким образом, господствующие в обществе культурные и этические установки имеют важное значение для развития предпринимательской деятельности и экономической успешности этого общества.

ГЛАВА 5. ОСОБЕННОСТИ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ НА ТРАНСПОРТЕ

В условиях глубокого общественного разделения труда и вытекающего из него существования развитого товарного хозяйства экономика объективно должна носить рыночный характер.

Рынок – это обмен, организованный по законам товарного производства и обращения, т. е. совокупность отношений между продавцами и покупателями, посредством которых осуществляется реализация товаров и признание общественной полезности заключенного в них труда.

Принято выделять различные виды рынков, в частности:

– товарный (представляет собой совокупность экономических отношений между продавцами и покупателями товаров и услуг);

– финансовый (представляет собой совокупность экономических отношений между продавцами и покупателями финансовых инструментов);

– рабочей силы (представляет собой совокупность экономических отношений между работодателями и наемными работниками).

Транспортный рынок, в узком смысле слова, является частью товарного рынка, но в транспортной сфере действуют и все прочие виды рыночных отношений.

Транспорт удовлетворяет общественные потребности путем перемещения товаров и людей. Он не создает какой-либо вещественной продукции, а продолжает процесс производства, начатый в промышленности и сельском хозяйстве, увеличивая стоимость перевозимых товаров. Традиционно было принято относить грузовые перевозки к

производственной сфере, пассажирские – к непроизводственной. С рыночных позиций, такое деление не имеет большого смысла. Благодаря транспорту повышается степень общественного разделения труда, т. е. появляется возможность более полного удовлетворения общественных потребностей и роста благосостояния. Значит, и грузовые, и пассажирские перевозки являются производительными, так как способствуют более полному удовлетворению потребностей людей при наличных ресурсах.

Отнесение транспорта к числу инфраструктурных отраслей подчеркивает его основополагающее значение для социально-экономического развития. Для развитых стран характерно опережающее развитие инфраструктуры, в том числе и транспорта.

Обмен, который невозможен без транспортной деятельности, производителен, т. е. рост благосостояния общества происходит не только за счет преобразования одних продуктов в другие, но и за счет их перемещения и перехода к новым владельцам. Поэтому в рыночной экономике транспорт играет исключительно важную роль и необходимо его ускоренное развитие.

Транспорт является необходимым условием работы рыночного механизма, поскольку с усложнением связей между участниками рыночного процесса повышаются требования к производительности и качеству работы транспортной системы. Можно сказать, что хорошее развитие транспорта способствует эффективному функционированию всего рыночного хозяйства, а неудовлетворительный уровень транспортного обслуживания препятствует осуществлению товарообменных процессов, тормозит развитие внутреннего рынка и участие страны в международном разделении труда.

Сооружение транспортной линии увеличивает стоимость земли, хозяйственных объектов и жилья пропорционально их близости к транспортным терминалам. Следовательно, национальное богатство увеличивается не только благодаря приращению основных фондов транспорта, но и вследствие увеличения стоимости материальных благ, использование которых становится более удобным в результате возникновения новой транспортной артерии.

Увеличение валового внутреннего продукта (ВВП) за счет перевозки грузов также не исчерпывается суммой дохода, полученной транспортом, но и включает экономический эффект от углубления общественного разделения труда.

Кроме прироста ВВП, существует неявный эффект от транспортной деятельности. Он заключается в увеличении потребительского излишка вследствие расширения рынка сбыта товаров и снижения уровня цен.

Таким образом, транспорт играет особую роль в росте общественного благосостояния. Во-первых, научно-технический прогресс развивается неравномерно в разных странах и регионах и увеличивающие общественное благосостояние новые производственные технологии не могут быть сразу повсеместно внедрены. Широкое распространение продукции наиболее эффективных производств осуществляется благодаря транспорту, что, в свою очередь, заставляет местных производителей приводить эффективность производства и качество выпускаемых товаров в соответствие с мировым уровнем. Во-вторых, каждый регион имеет объективные преимущества в производстве определенных товаров, обусловленные природными условиями или многолетними производственными традициями. Товарообмен, осуществляемый при посредстве транспорта, дает

возможность сосредоточить ресурсы каждого региона на выпуске тех товаров, которые позволяют обеспечить наивысшую эффективность и качество.

В отличие от других отраслей хозяйства транспорт является необходимым условием производства. Страна или регион может успешно развиваться без сырьевых ресурсов, как Япония, или, наоборот, импортировать большинство товаров, сосредоточившись на добыче сырья, как страны Аравийского полуострова, однако без транспорта экономическое развитие невозможно. Транспортную услугу полностью импортировать или экспортировать нельзя. Можно арендовать подвижной состав, но пути сообщения, необходимые для нормального ведения хозяйства, должны существовать в каждом регионе.

Вся история производящего хозяйства показывает прямую взаимосвязь между уровнем развития путей сообщения и темпами экономического роста, общественным благосостоянием. Для успешного функционирования рыночной экономики развитие и работа транспорта должны поддерживаться государством и регулироваться в интересах создания равных и благоприятных условий для всех экономических субъектов.

Продукция транспорта представляет собой эффекты перемещения грузов и пассажиров по отдельным корреспонденциям. Она очень многообразна и ее невозможно однозначно оценить каким-либо одним натуральным показателем.

Продукция транспорта характеризуется следующими основными параметрами:

- корреспонденция перевозки груза или поездки пассажира (пункт отправления – пункт назначения);
- род груза или вид поездки пассажира;

– качественные параметры перевозки (надежность, скорость, степень сохранности груза, уровень комфорта для пассажиров).

Транспортный рынок является моноцентричным: каждый вид транспортной продукции связан с определенной корреспонденцией перевозки.

На чем же основывается спрос на транспортную продукцию и ее предложение?

В основе спроса на грузовые перевозки лежат потребности клиентов в перемещении грузов по конкретным маршрутам, в определенное время, с определенной скоростью и сохранностью.

В основе спроса на пассажирские перевозки лежат потребности пассажиров в поездках по конкретным корреспонденциям, в определенное время и с определенным уровнем скорости и комфорта.

Важно отметить, что если на рынках товаров потребитель выбирает из множества произведенных и отделенных от производителя продуктов, то на транспортном рынке потребительский выбор предшествует производству транспортной продукции, т. е. здесь выбирается не готовый товар, а определенный производитель и определенная технология перевозки.

Предложение транспортной продукции основывается на наличии подвижного состава, технически оснащенных транспортных магистралей, терминалов, контингента рабочих и служащих и др.

Степень чувствительности клиентов к изменению транспортных тарифов называется ценовой эластичностью спроса на перевозки. Ценовая эластичность спроса на перевозки определяется как отношение изменения величины спроса к изменению уровня тарифа.

Она зависит от следующих факторов:

1) доля транспортных расходов в бюджете потребителя (чем она меньше, тем меньше ценовая эластичность спроса). Если стоимость перевозимого груза составляет небольшую долю в бюджете потребителя или тарифная плата составляет небольшую долю в конечной цене товара, то даже существенное изменение уровня тарифов мало отразится на бюджете потребителя, а, следовательно, и на величине спроса на перевозки, т. е. ценовая эластичность спроса в данном случае будет низкой. При небольшой доле стоимости проезда пассажира в его доходах эластичность спроса на пассажирские перевозки также низка;

2) наличие заменителей. Чем больше существует разных возможностей перевозки груза или поездки пассажира по определенной корреспонденции, тем выше эластичность спроса на транспортные услуги. Следовательно, наиболее эластичный спрос на перевозки будет при малых и средних расстояниях, а также в некоторых специфических случаях, например, при наличии параллельных сухопутных и водных транспортных путей сообщения;

3) степень необходимости транспортной услуги для потребителей. Чем она выше, тем меньше эластичность спроса. Что касается грузовых перевозок, то относительно низка ценовая эластичность спроса на перевозки товаров первой необходимости. По этой же причине относительно низка ценовая эластичность спроса на пригородные перевозки;

4) время. Ценовая эластичность спроса на грузовые перевозки может с течением времени изменяться вследствие изменения размещения производственных мощностей, а эластичность спроса на пассажирские перевозки – вследствие переориентации потребностей пассажиров.

Ценовую эластичность спроса необходимо учитывать при формировании тарифов. Если ценовая эластичность низкая (меньше единицы), то повышение тарифов даст рост доходов от перевозок, а понижение приведет к их снижению. И наоборот, при высокой ценовой эластичности спроса целесообразно снижать уровень тарифов, а их повышение приведет к сокращению доходов.

Степень чувствительности перевозчиков к изменению уровня тарифов называется ценовой эластичностью предложения транспортных услуг. Ценовая эластичность предложения транспортных услуг определяется как отношение изменения величины предложения к изменению уровня тарифа.

На нее влияют следующие факторы:

1. Адаптируемость капитальных благ транспорта, т. е. возможность приспособления к изменениям условий производства, переориентации на производство других товаров быстро и без чрезмерных затрат.

Что касается возможности переключения капитальных благ железнодорожного транспорта на выпуск принципиально иной, не транспортной продукции, то они незначительны и практически ограничиваются сдачей грузовых вагонов под склады в период спада спроса на перевозки. Это следует рассматривать лишь как способ сглаживания сезонных колебаний конъюнктуры транспортного рынка. Поэтому, анализируя адаптируемость капитальных благ железнодорожного транспорта, следует рассматривать, прежде всего, возможность их переключения с производства одних видов транспортной продукции на производство других ее видов, тем более что в силу многообразия транспортной продукции даже в период общего экономического спада существуют такие секторы транспортного рынка, где спрос достаточно высок.

Адаптируемость отдельных видов капитальных благ железнодорожного транспорта качественно различна. Например, подвижной состав, особенно грузовые вагоны, обладает очень высокой пространственной мобильностью (перемещаемостью), т. к. они свободно циркулируют по всей сети железных дорог. Мобильность локомотивов значительно ниже, т. к. они приписаны к конкретным депо и обращаются по плечам в определенном радиусе вокруг них. Постоянные устройства железных дорог вообще не обладают пространственной мобильностью.

Адаптируемость капитальных благ железнодорожного транспорта с точки зрения выполнения перевозок различных родов грузов или перевозок с различным качеством, также различается. С этой точки зрения максимальной адаптируемостью обладают постоянные устройства и тяговые средства. Ограничением в данном случае является только максимальное значение скорости движения поездов.

Адаптируемость универсальных грузовых вагонов несколько ниже, так как не всегда можно легко заменить один даже универсальный вагон на другой. Адаптируемость специализированных вагонов еще ниже.

Для использования незагруженных капитальных благ транспорта, отличающихся низкой мобильностью, следует вводить тарифные скидки. Незагруженные высокомобильные транспортные ресурсы нужно переориентировать в те географические сегменты рынка перевозок, где конъюнктура более благоприятна.

2. Наличие сопутствующих товаров.

В качестве сопутствующего товара на транспортном рынке можно рассмотреть перевозки грузов в порожнем направлении, предложение которых будет определяться, прежде всего, объемом перевозок в груженом направлении. Ценовая эластичность в этом случае будет

чрезвычайно низкой в значительном интервале изменения тарифов. Следовательно, на «сопутствующую» транспортную продукцию может устанавливаться пониженный тариф.

3. Время.

Ценовая эластичность предложения после изменения тарифа может быть первоначально невелика, но затем, после реконструкции постоянных устройств и закупки нового подвижного состава или наоборот, после ликвидации части транспортных мощностей, предложение перевозок может стать более эластичным, то есть даже относительный уровень транспортных тарифов должен быть очень подвижным, изменяясь во времени в соответствии с соотношением спроса и предложения на перевозки.

Таким образом, при изучении транспортного рынка и выработке тарифной политики необходимо учитывать особенности, присущие транспортной продукции и формированию спроса и предложения на перевозки.

Необходимо выделить следующие особенности коммерческой деятельности на транспорте.

В отличие от вещественных товаров, которые как правило, сначала производятся, а потом находят потребителя, сбыт транспортной услуги – перевозки (заключение договора на перевозку, зачастую ее оплата) предшествует исполнению самой перевозки и связанным с ней затратам, которые могут существенно варьироваться. Таким образом, в момент продажи транспортной услуги финансовый результат от нее точно не определен. Более того, в случае ненадлежащего выполнения перевозки значительная часть провозной платы может быть взыскана с перевозчика через штрафные санкции. Например, в соответствии со статьей 97 Устава железнодорожного транспорта Российской Федерации, «за просрочку

доставки грузов или не принадлежащих перевозчику порожних вагонов, контейнеров перевозчик уплачивает пени в размере девяти процентов платы за перевозку грузов, доставку каждого порожнего вагона, контейнера за каждые сутки просрочки (неполные сутки считаются за полные), но не более, чем в размере платы за перевозку данных грузов, доставку каждого порожнего вагона, контейнера, если не докажет, что просрочка произошла вследствие обстоятельств непреодолимой силы, военных действий, блокады, эпидемии или иных не зависящих от перевозчиков и владельцев инфраструктур обстоятельств, препятствующих осуществлению перевозок». Следовательно, в случае просрочки доставки свыше 11 суток железнодорожный перевозчик может лишиться всей провозной платы, даже если груз (порожний вагон, контейнер) в итоге доставлен к месту назначения в целости и сохранности, а перевозчиком понесены соответствующие затраты. Предусмотрена также материальная ответственность перевозчика за сохранность перевозимого груза, вагонов и контейнеров, принадлежащих грузоотправителям, грузополучателям, другим юридическим и физическим лицам.

Таким образом, коммерческая деятельность на транспорте отличается высокой степенью риска и требует хорошей организации, качественного планирования и анализа.

Относительно низкая адаптируемость транспортных ресурсов заставляет предъявлять повышенные требования к качеству планирования инвестиций в развитие транспорта и оценке коммерческой эффективности транспортных проектов.

И, наконец, теснейшая взаимозависимость работы транспорта с функционированием промышленности и сельского хозяйства, социально-демографическими

процессами требует учета в коммерческой деятельности на транспорте макроэкономической конъюнктуры, конъюнктуры товарных рынков и рынка труда.

ГЛАВА 6. РОЛЬ ТРАНСПОРТА В ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Транспорт, являясь необходимым условием любой экономической деятельности, играет значимую роль и в деятельности предпринимательской.

Чтобы эту роль уяснить, следует, прежде всего, рассмотреть сущность предпринимательской деятельности, а затем – ее взаимосвязь с транспортом.

Детальная характеристика предпринимательства с позиций экономической теории дана И. Кирцнером [Кирцнер, 2010].

Предпринимательство как особая функция, особый элемент человеческой деятельности заключается в выявлении новых, ранее не замеченных потенциально значимых целей и потенциально ценных доступных ресурсов, в открытии прибыльных возможностей [Кирцнер, 2010. С. 39-40], используя которые предприниматель «может продать по высокой цене то, что он может купить по низкой цене. Чисто предпринимательская прибыль является разницей между двумя этими ценами» [Кирцнер, 2010. С. 51].

Это может быть расхождение как «между ценами, предлагаемыми и требуемыми покупателями и продавцами одного товара», так и «между ценой, предлагаемой покупателям за один продукт, и ценой, требуемой продавцами на необходимые ресурсы» [Кирцнер, 2010. С. 129].

Первый из двух названных случаев – расхождение цен на один и тот же товар – может быть напрямую связан с географическими разрывами между покупателями и продавцами.

«Прибыльные возможности возникают, когда ... в результате несовершенства коммуникации между рынками

«нечто» продается по разным ценам на двух рынках» [Кирцнер, 2010. С. 90-91].

Такое несовершенство коммуникации между разными рынками может заключаться в буквальном несовершенстве транспортных коммуникаций.

В любом случае «суть предпринимательской деятельности ... подразумевает одновременное присутствие на более чем одном «рынке» – фактически, эта деятельность заключается в *соединении* различных рынков» [Кирцнер, 2010. С. 131].

Если такое соединение требует преодоления географических разрывов между разными рынками, необходимым инструментом для предпринимательства является транспорт, который в прямом смысле слова соединяет рынки различных регионов.

При этом транспорт делает доступными как более дешевые и качественные товары, **изменяя** соответствующие кривые спроса и предложения в регионе потребления и снижая цены, так и ранее вообще недоступные товары. В последнем случае предложение и спрос **формируются** с участием транспорта (о воздействии транспорта на предложение, равновесные объемы и цены товаров см. в работе [Мачерет, 2003]).

Но в любом случае транспорт соединяет рынки, на которых товар оценивается по-разному, и перевозки осуществляются из регионов с меньшей ценой в регионы с большей ценой. В работе [Лapidус, Мачерет, 2011] представлена графическая модель, наглядно показывающая, как при этом создается добавленная стоимость, увеличивающая валовой внутренний продукт.

В результате появления (или развития) транспортного сообщения между различными рынками ценовые разрывы между ними сокращаются, в пределе стремясь к величине транспортных и сопутствующих издержек.

Таким образом, после того, как предприниматели «открывают» межрегиональный ценовой разрыв, с участием транспорта этот разрыв приближается к величине транспортных издержек, а соответствующая предпринимательская прибыль – к нулю. Как отмечал Л. фон Мизес, «действия предпринимателей вызывают к жизни тенденцию выравнивания цен на одинаковые товары <...> с соответствующими поправками на издержки транспортировки и занимаемое ею время» [Фон Мизес, 2008. С. 310].

В результате выравнивания цен на товары между разными регионами их средний уровень, как правило, снижается, а объемы производства и потребления, соответственно, возрастают.

Но в условиях конъюнктурных изменений, а также появления новых товаров и рынков сбыта всегда возникают и новые прибыльные возможности, реализуемые с участием транспорта.

Транспорт доставляет не только готовые товары из регионов, где их цена ниже, в регионы, где эти товары стоят дороже, но и ресурсы, необходимые для производства товаров (сырье, полуфабрикаты, комплектующие, и, конечно, рабочую силу) к местам производства.

То есть он используется и при втором из названных выше случаев ценовых расхождений, открывающих прибыльные возможности – между ценой готового продукта и ценами необходимых для его производства ресурсов.

Поясним, в чем суть соответствующей предпринимательской возможности.

Цены готовых товаров имеют тенденцию в ходе рыночного процесса уравниваться со стоимостью

используемых для их производства ресурсов (конечно, с учетом процента на капитал).

Предприниматель, открывая возможность приобрести необходимые ресурсы по более низкой цене или использовать для производства альтернативные, более дешевые ресурсы (например, новые виды материалов), тем самым создает основу для получения предпринимательской прибыли. Постепенно, по мере расширения использования таких более дешевых ресурсов, цена готового товара будет снижаться, а предпринимательская прибыль – сокращаться. В пределах рыночный процесс будет стремиться к установлению нового равновесия между ценой готового товара и стоимостью ресурсов, при более низком уровне цен и, как правило, более высоких объемах производства и потребления.

Таким образом, открывая и реализуя прибыльные возможности, предприниматели в итоге сводят эти возможности и прибыли на нет, порождая их отрицание. Это – один из многочисленных примеров диалектических взаимосвязей, присущих рыночной экономике.

Итогом же предпринимательской деятельности, «погони за прибылью», становится, как было сказано, снижение цен, рост производства и потребления товаров, т. е. повышение благосостояния общества.

Транспорт становится инструментом реализации данного варианта предпринимательской деятельности в том случае, если использование более дешевых или альтернативных традиционным видов производственных ресурсов связано с их доставкой из иных регионов. Именно благодаря развитию транспорта становится возможной специализация каждого региона на производстве тех товаров, для которых этот регион обладает сравнительными преимуществами.

В работе [Мачерет, 2003] показано, как появление транспортного сообщения приводит к такой эффективной специализации, снижению цен товаров и увеличению их производства и потребления, а также повышению макроэкономического эффекта – суммарного эффекта, получаемого всеми производителями и потребителями благодаря рыночному обмену.

Использование транспорта как инструмента реализации открываемых предпринимателями прибыльных возможностей для каждого из описанных случаев может осуществляться в одном из следующих вариантов:

– во-первых, в пределах существующих объемов перевозок – в том случае, если дополнительные объемы перевозок крайне незначительны либо замещают иные перевозки, потребность в которых отпала;

– во-вторых, с увеличением объемов перевозок в рамках имеющихся резервов провозной способности транспортной магистрали;

– в-третьих, с повышением провозной способности транспортной магистрали для увеличения объемов перевозок;

– в-четвертых, с созданием нового транспортного сообщения, т. е. с сооружением новой транспортной магистрали.

В первом варианте реализация открытой предпринимателем новой возможности не требует инвестиций в развитие транспорта и либо практически не оказывает влияния на доходы и расходы по перевозкам, либо препятствует их значимому изменению.

Второй вариант сопряжен с наличием резервов провозной способности¹ и может быть реализован только в том случае, если такие резервы заранее созданы (и вложены соответствующие инвестиции) и поддерживается их готовность к использованию (что сопряжено с определенными текущими затратами).

Необходимость в третьем варианте появляется, если достаточных резервов провозной способности нет, и для осуществления дополнительных перевозок она должна быть увеличена, что требует инвестиций в подвижной состав и, возможно, в инфраструктуру, а также, что очень важно, требует времени, нередко – значительного, в течение которого открытая прибыльная возможность может и «закраться» в результате изменения рыночной ситуации.

И, наконец, четвертый вариант возникает, когда с источником прибыльной возможности либо нет никакого транспортного сообщения, либо отсутствует сообщение нужного вида.

Пример. Открыто новое месторождение угля, добыча которого более эффективна с точки зрения его качества и потенциальной себестоимости, чем на существующих месторождениях. Но с районом, где оно расположено, есть только автомобильное и воздушное сообщение, а для его использования, естественно, необходимо железнодорожное. Соответственно, для того чтобы была реализована потенциально прибыльная возможность по использованию угля из нового месторождения, к нему необходимо построить железнодорожную линию,

¹ Здесь и далее под резервами провозной способности понимаются избыточные с точки зрения существующих объемов перевозок резервы, превышающие технологически и экономически необходимый уровень. Резервы провозной способности, как правило, включают и соответствующие резервы пропускной способности.

обеспеченную необходимым количеством локомотивов и вагонов.

Очевидно, что в четвертом варианте будут бóльшие инвестиционные и временные затраты, чем в третьем.

Таким образом, реализация прибыльных возможностей, улучшение координации деятельности различных рыночных субъектов и различных рынков с помощью транспорта должны осуществляться с учетом транспортных затрат, как инвестиционных, так и текущих. Ведь, как показал Р. Коуз, если сделки, необходимые для перераспределения ресурсов, обходятся дорого, то может быть вообще не правильно считать существующее распределение ресурсов неэффективным с точки зрения критерия Парето [Коуз, 1993].

Как же правильно учесть транспортные затраты?

Что касается первого варианта, их уровень соответствует обычным затратам, связанным с перевозкой, и должен покрываться в рамках принятого тарифообразования.

Другие варианты требуют специального рассмотрения.

Прежде всего, следует отметить принципиальное различие между вторым вариантом с одной стороны и третьим и четвертым – с другой.

Во втором варианте инвестиции в создание резервов провозной способности и текущие затраты, связанные с их поддержанием (так называемые условно-постоянные затраты), осуществляются заранее. С точки зрения реализации новой предпринимательской возможности в краткосрочном периоде (в понимании этого термина, предложенного И. Кирцнером [Кирцнер, 2010. С. 197-223]), такие затраты являются необратимыми и вообще не должны учитываться при принятии решения о реализации или не реализации новой возможности. Изменяться будут

лишь текущие затраты, зависящие от объема перевозок, и только эти затраты и будут приниматься в расчет.

В третьем и четвертом вариантах все транспортные затраты (инвестиционные и текущие), необходимые для реализации потенциально прибыльной возможности, не осуществлены до момента принятия решения и поэтому должны учитываться в полном объеме (т. е. здесь речь идет о долгосрочном периоде).

Соответственно, оценка прибыльности открываемой предпринимательской возможности должна осуществляться с учетом покрытия полной величины соответствующих транспортных затрат. Другими словами, все транспортные затраты (включая инвестиционные) должны покрываться в рамках реализации предпринимательской возможности, нового бизнес-проекта. Именно такой принцип был совершенно справедливо заложен в Стратегию развития железнодорожного транспорта в Российской Федерации до 2030 года применительно к созданию новых грузообразующих линий [Лапидус, Мачерет, 2008; Лапидус, 2008].

Что касается второго варианта, то существование и поддержание резервов провозной способности, достаточных для реализации предпринимательской возможности, требующей участия транспорта, возможно в двух случаях:

– избыточные резервы провозной способности были созданы в результате завышенной оценки перспективных объемов перевозок либо образовались из-за падения объемов перевозок и продолжают поддерживаться «по инерции»;

– избыточные резервы провозной способности были созданы и поддерживаются целенаправленно, в расчете на открытие тех или иных прибыльных возможностей,

связанных с использованием транспорта, либо образовались в результате падения объемов перевозок, но продолжают поддерживаться, исходя из этих же соображений.

Первый случай, безусловно, возможен, но ограничен по времени, в течение которого оказавшиеся избыточными резервы провозной способности сохраняются и поддерживаются «инерционно». Раньше или позже, но должно быть принято решение – продолжать ли поддерживать избыточные резервы целенаправленно, в расчете на новые прибыльные возможности осуществления дополнительных перевозок, или привести провозную способность в соответствие с фактическими объемами перевозок (естественно, с учетом технологических резервов). Таким образом, первый случай неизбежно сведется ко второму.

Следовательно, идет ли речь о предварительном создании резервов провозной способности под гипотетические будущие объемы перевозок или об увеличении (создании новой) провозной способности под конкретный грузо- или пассажиропоток, по сути любое такое решение является предпринимательским решением или его элементом.

Значит, транспорт не просто инструмент реализации предпринимательских решений, но и сам является сферой предпринимательства. Следовательно, на транспорте должна существовать и предпринимательская прибыль, что требует увязки транспортных тарифов с рыночной конъюнктурой.

Это, в частности, еще раз подтверждает вывод, сделанный в работах [Лapidус, 2011; Лapidус, Мачерет, 2013; Мачерет, 2012] о том, что железнодорожные тарифы должны быть гибкими, восприимчивыми к изменениям рыночных факторов.

Помимо того, что принципиальное решение о создании транспортных мощностей является предпринимательским, сам процесс их создания – также поле для предпринимательской инициативы.

Замечательный писатель и выдающийся инженер путей сообщения Н. Г. Гарин-Михайловский в очерке «Вариант» [Гарин-Михайловский, 1967] прекрасно раскрыл возможности снижения затрат на строительство железнодорожной линии за счет одновременно и творческого, и скрупулезного подхода к ее проектированию. Он наглядно показал процесс пошагового открытия этих возможностей, который с полным правом можно считать предпринимательским. Он показал и необходимое условие (помимо квалификации и творчества проектировщиков) для того, чтобы такие открытия стимулировались – личную заинтересованность проектировщика и заказчика в удешевлении строительства.

Это условие, по мнению Гарина-Михайловского, выполняется только при частной организации строительства: «Концессионер-хозяин понимал эту логику, и самой выгодной статьей были у него изыскания. Для этого достаточно сравнить в прежних постройках предварительные и окончательные изыскания – разница в миллионах. Возьмите правительственные постройки – разницы между предварительными и окончательными почти никакой.»

«Несостоятельность казны [т. е. казенного строительства – Д. М.] очевидна», – делает вывод Гарин-Михайловский [Гарин-Михайловский, 1967].

Не случайно в современных условиях развиваются такие формы создания транспортной инфраструктуры, как контракт жизненного цикла, при котором государственное

финансирование сочетается с предпринимательской инициативой тех, кто такой контракт реализует.

Таким образом, являясь важным инструментом реализации предпринимательской активности в сфере производства и сбыта товаров, и сам транспорт как особый вид человеческой деятельности, и строительство транспортных объектов также являются полем для поиска и реализации предпринимательских, потенциально прибыльных решений. Это должно учитываться как при регулировании транспортной деятельности, так и при организации строительства транспортных объектов, в том числе – с привлечением бюджетных средств.

ГЛАВА 7. ЭКОНОМИЧЕСКАЯ КОНЬЮНКТУРА И ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ

7.1. Сущность экономической конъюнктуры

Предпринимательская деятельность должна осуществляться с учетом экономической конъюнктуры. Для этого, необходимо четко понимать сущность понятия «конъюнктура».

При том, что оно широко употребляется, сущность его понимается не всегда верно. Очень часто, особенно в практической деятельности, конъюнктуру интерпретируют как состояние рыночных цен: если цены растут – конъюнктура улучшается, цены падают – конъюнктура ухудшается. Установившиеся высокие цены обозначают как высокую конъюнктуру, а низкие цены – как низкую конъюнктуру. Однако, при всей важности ценового фактора для оценки конъюнктуры (Н.Д. Кондратьев отмечал, что движение товарных цен – наиболее объективный, чуткий и точный ценностный показатель конъюнктуры товарного рынка), подобный подход является чрезвычайно упрощенным.

В научной литературе существует множество определений понятия «экономическая конъюнктура». Не приводя их сравнительного анализа, отметим, что, по нашему мнению, наиболее точным является определение Н.Д. Кондратьева, согласно которому экономическая конъюнктура каждого данного момента – это «направление и степень изменения совокупности элементов народнохозяйственной жизни по сравнению с предшествующим моментом».

Другими словами, конъюнктура характеризует движение экономических процессов, как с точки зрения направления, так и с точки зрения скорости.

Конъюнктура даже сегодняшнего момента – это не характеристика **состояния** экономики, не застывший его слепок в виде набора показателей, это – **момент движения** экономики, непосредственно связанный с предыдущими и последующими моментами. Таким образом, движение – ключевое слово для понимания сущности конъюнктуры.

Но не всякое изменение экономики является конъюнктурным.

В экономической динамике можно выделить две составляющие: эволюционную и волнообразную (рис.7.1).

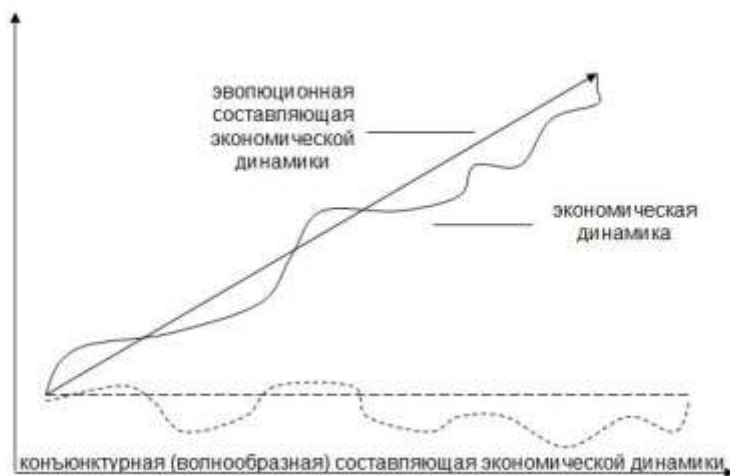


Рис. 7.1. Декомпозиция экономической динамики на эволюционную и конъюнктурную составляющие

Волнообразная составляющая экономической динамики и есть предмет конъюнктурного исследования. Задача анализа конъюнктуры – «вскрыть механизм и причины конъюнктурных колебаний, механизм и причины отклонений от линии равномерной эволюции хозяйства».

При этом необходима «тесная связь между изучением необратимых эволюционных и обратимых конъюнктурных динамических процессов».

Сама кривая конъюнктуры является совокупностью кривых, характеризующих изменение отдельных «элементов народнохозяйственной жизни в их взаимной связи». «Поэтому исследование кривой конъюнктуры есть исследование процессов в их взаимной связи».

Итак, конъюнктура характеризует динамику волнообразных экономических процессов, т. е. взаимосвязь настоящего с прошлым и будущим, и, одновременно, взаимосвязь друг с другом отдельных составляющих, показателей этой динамики. Взаимосвязь, наряду с движением, другое ключевое слово для понимания сути конъюнктуры (сам термин «конъюнктура» происходит от латинского *conjungo* – «связываю, соединяю»).

Таким образом, экономическая конъюнктура, как научная дисциплина, рассматривает экономические процессы в непрерывном изменении и взаимосвязи, причем не просто фиксирует взаимосвязанные изменения, а вскрывает их причины.

Экономическая конъюнктура может рассматриваться в рамках мирового хозяйства, хозяйства конкретной страны или ее региона, кроме того, возможно рассматривать конъюнктуру отдельной отрасли экономики – так называемую специальную конъюнктуру. Н. Д. Кондратьев различал специальную конъюнктуру двух видов – простую и дифференциальную. Простая специальная конъюнктура – это направление и степень изменения совокупности главных элементов данной отрасли в определенный момент времени по сравнению с предшествующими моментами. Дифференциальная конъюнктура – это простая конъюнктура данной отрасли, взятая в сравнении с

конъюнктурой других отраслей, с которыми возможно и целесообразно сопоставление.

Если простая специальная конъюнктура выражает стечение благоприятных и неблагоприятных обстоятельств существования и развития данной отрасли как таковой, то дифференциальная конъюнктура характеризует относительное положение этой отрасли среди других, показывает, в каких отраслях имеются наиболее благоприятные условия и, следовательно, какие отрасли будут центрами концентрации капитала.

Конъюнктура транспорта, который продолжает процесс производства в сфере обращения, является очень чутким барометром изменений, происходящих как в производстве, так и в обращении товаров. Например, сокращение погрузки грузов на железнодорожном транспорте осенью 2008 года стало одним из первых симптомов того, что глобальный кризис повлиял и на российскую экономику.

Кроме того, транспорт оказывает сильнейшее обратное влияние на динамику производства и торговли, а вдобавок является фондоемкой и трудоемкой отраслью, и в качестве потребителя ресурсов оказывает мощное воздействие на конъюнктуру товарных рынков, рынка труда и рынка капитала.

Поэтому при реализации предпринимательской деятельности на транспорте необходимо учитывать не только конъюнктуру самого транспорта, но и других отраслей и рынков.

С другой стороны, предпринимательская деятельность в промышленности, сельском хозяйстве и торговле должна осуществляться с учетом транспортной конъюнктуры.

7.2. Конъюнктурные циклы. Особенности организации предпринимательской деятельности в зависимости от состояния конъюнктуры

Как уже было сказано, конъюнктуру следует рассматривать не как «одномоментную фотографию» экономической ситуации, а как процесс ее изменения во времени, так как параметры конъюнктуры находятся в непрерывном движении.

С точки зрения динамики конъюнктуры выделяют следующие ее типы: понижающуюся, низкую, повышающуюся и высокую.

Понижающаяся конъюнктура существует, когда величина предложения превышает величину спроса и проявляется в снижении рыночных цен и уменьшении количества сделок.

Низкая конъюнктура характеризуется относительно стабильными низкими ценами. Понижающаяся и низкая конъюнктура объединяются понятием «рынок покупателя», так как в условиях такой конъюнктуры больше «рыночной власти» имеют покупатели, а наиболее активно действовать для изменения ситуации в свою пользу приходится продавцам.

Повышающаяся конъюнктура складывается в условиях превышения величины спроса над величиной предложения и выражается в росте цен и увеличении числа заключаемых сделок. При высокой конъюнктуре цены относительно высоки и устойчивы, так как они отражают стабильное состояние экономики в условиях возросшей величины спроса и удовлетворяющего его предложения. Оба эти состояния благоприятны для продавцов и объединяются понятием «рынок продавца».

Четырем типам конъюнктуры соответствуют четыре фазы экономического цикла: спад, депрессия, оживление и подъем (чистый рост).

Спад характеризуется падением объемов производства, во время депрессии они стабилизируются на низком уровне.

На фазе оживления восстанавливается существовавший до начала спада объем производства, подъем обеспечивает выход на его более высокий уровень, т. е. чистый рост производства.

Таким образом, общим итогом экономического цикла является рост производства по сравнению с первоначальным уровнем, а последовательность циклов обеспечивает экономическое развитие общества.

На фоне долговременных тенденций экономического роста или спада могут проявляться попеременно все названные типы конъюнктуры. Слишком стремительное повышение конъюнктуры в условиях экономического роста может привести к так называемому «перегреву экономики» и вызвать структурный кризис. И, наоборот, для преодоления кризиса и начала долгосрочной стабилизации и подъема необходимо добиться повышающейся конъюнктуры, которая явилась бы катализатором роста производства.

Конъюнктурные колебания нередко являются отражением краткосрочных и случайных факторов. Но вместе с тем, выявлены «длинные волны» конъюнктуры. Н. Д. Кондратьев, анализируя индексы цен и покупательной способности промышленных и сельскохозяйственных товаров, а также индексы физического объема производства и производительности труда по отраслям хозяйства за более чем вековой период, выявил большие и малые циклы конъюнктуры. Период

больших циклов составляет около 50 лет, малых – от 6 до 11 лет.

Существование больших циклов Кондратьев связывал с прогрессом техники и технологии, который обуславливает рост производительности труда и снижение реальных издержек производства и транспортировки товаров. Эти факторы предопределяют длительное понижение товарных цен. Низкий уровень цен стимулирует сбережения и долгосрочные инвестиции, которые аккумулируются в распоряжении мощных финансовых и коммерческих центров. Таким образом, обеспечивается большая величина предложения ссудного капитала при относительно низкой ставке процента. Это способствует усиленному формированию капитальных факторов производства (включая не только основные фонды, но и квалифицированные кадры) и вызывает длительно повышающуюся волну конъюнктуры. Она характеризуется ростом цен, товарооборота и усилением конкуренции. Постепенно рост объемов капитальных факторов отстает от роста спроса, возникает их относительный недостаток и дороговизна. В сочетании с обострением конкуренции это обрывает повышающуюся волну конъюнктуры, и она сменяется длительно-депрессивной. Реальные цены, процент, объемы производства и торговли падают. Тем самым создаются предпосылки для накопления капитала и нового длительного подъема.

Таким образом, большие циклы конъюнктуры Кондратьев связывал, прежде всего, с долгосрочными изменениями уровня предложения. Малые же циклы он объяснял преимущественно изменениями спроса.

Исследования многих экономистов подтвердили неравномерность и цикличность научно-технического прогресса. Была обнаружена непосредственная связь

длинных волн с долговременными колебаниями нормы прибыли. Было установлено также, что продолжительность больших циклов колеблется от 48 до 80 лет. Наряду с большими и малыми циклами Кондратьева обосновывается наличие «вековых» циклов протяженностью 150–300 лет. Выявлены и несколько видов среднесрочных циклов: трех – четырехлетние циклы Китчина, 7–11 летние циклы Жюгляра и др.

Материальной основой цикла Китчина является изменение товарно-материальных запасов.

Когда в условиях подъема рост производства опережает увеличение емкости рынка, возникают сверхнормативные товарные запасы. При этом сокращаются доходы производителей, которые не могут реализовать всю свою продукцию и, одновременно, растут расходы на хранение запасов. В итоге возникает спад деловой активности, цен и сокращение производства. Когда уровень производства опускается ниже уровня спроса (на фазе депрессии), производители избавляются от сверхнормативных запасов. При этом сокращаются расходы на содержание запасов и увеличиваются доходы в результате их продажи. После распродажи запасов спрос превышает предложение и стимулирует увеличение производства. Начинается оживление, переходящее в подъем, который продолжается до момента превышения объемов производства над уровнем спроса.

Циклы Жюгляра формируются в процессе обновления и наращивания активной части основного капитала (машин и оборудования).

На фазе подъема происходит наращивание производственных мощностей для удовлетворения растущего спроса, возможности которых, в конце концов, превышают емкость рынка. В условиях спада наименее эффективные производители разоряются, соответственно

происходит сокращение наименее эффективных производственных мощностей. На фазе депрессии остаются наиболее эффективные производители, способные рентабельно работать в условиях низкой конъюнктуры. При этом для повышения эффективности осуществляется качественная модернизация производства.

К концу депрессии загрузка мощностей находится на самом низком уровне, и оживление осуществляется в основном за счет использования свободных, в том числе и модернизированных мощностей.

Рост загрузки мощностей в период оживления экономики побуждает производителей к увеличению вложений в основной капитал и приводит к дальнейшему наращиванию производственных мощностей, что и обеспечивает подъем производства, который продолжается, пока не натолкнется на ограничение спроса.

Таким образом, в ходе цикла Жюгляра происходит не только количественное увеличение, но и качественное обновление производственных мощностей, что является основой роста эффективности производства.

Реально наблюдаемый в мировой экономике среднесрочный циклический процесс сочетает в том или ином соотношении циклы Китчина и Жюгляра, что объясняет большой диапазон в фактической продолжительности циклов – от 1–2 до 11 лет.

При всей важности определения длительности различного рода конъюнктурных циклов, не следует ее абсолютизировать, ожидая неперменной смены тенденции через фиксированный промежуток времени. Эмпирические исследования показывают, что длительность цикла каждого вида – величина переменная. Теоретическое объяснение цикличности экономического развития также не допускает существования строгого количественного закона развертывания рыночных процессов во времени,

неких «магических дат» наступления подъемов и возникновения катаклизмов. Н. Д. Кондратьев, отмечая, что развитие понижающейся волны приводит к образованию предпосылок нового длительного подъема, указывал: подъем этот не является неизбежным, так как в экономике могут произойти органические изменения, деформирующие характер экономической динамики. И уж тем более нельзя без конкретного анализа утверждать, что смена тенденции обязательно наступит в определенное время.

Социально-экономическое развитие есть равнодействующая поведения миллионов субъектов, преследующих свои собственные цели. В силу определенной типичности человеческих потребностей и действия закона больших чисел справедливо выявлять не только качественные, но и количественные экономические тенденции (в том числе и в отношении временного характера экономических процессов). Однако нельзя ожидать автоматического свершения тех или иных событий в конкретные сроки, как в мире природных явлений. Поэтому при анализе конъюнктурной динамики нельзя ограничиваться установлением средней длительности тех или иных циклов и амплитуды их колебаний (которая тоже меняется). Необходимо изучать, от каких факторов, и каким образом зависит принятие решений экономическими субъектами, чтобы прогнозировать тенденции развития и их колебания осмысленно, а не механически.

Таким образом, для изучения рыночной конъюнктуры необходим конкретный анализ не только на макро-, но и на микроуровне. При этом надо осознавать, что возможность обособления при статистическом анализе основной тенденции развития и различных волн колебаний конъюнктуры не означает, что они действительно

обособлены и развиваются каждая по своим законам. На самом деле долгосрочные, среднесрочные, краткосрочные и сиюминутные факторы действуют одновременно, влияя друг на друга. Экономическая динамика – не результат механического наложения волн, зависящих от разных факторов, а единая волна, развивающаяся под влиянием взаимодействия различных факторов. В конечном счете, любые макроэкономические процессы основываются на повседневном принятии частных решений отдельными субъектами.

Поэтому каждый субъект в процессе реализации предпринимательской деятельности оказывает определенное влияние на экономическую конъюнктуру. (Это влияние может быть ничтожно мало при незначительной доле субъекта на рынке и существенно, если субъект обладает рыночной властью).

В свою очередь, субъектам предпринимательской деятельности необходимо осуществлять ее с учетом состояния и прогнозных оценок экономической конъюнктуры.

В условиях спада и депрессии, для того, чтобы сохранить и даже упрочить свое положение на рынке, предприниматели должны скорейшим образом распродать сверхнормативные запасы товарно-материальных ценностей и обеспечить качественную модернизацию производства как основу для повышения его эффективности и последующего расширения.

В фазе оживления выигрывает тот, кто наиболее быстро загружает свободные производственные мощности, продолжая их модернизацию, а в условиях подъема – тот, кто наиболее быстро наращивает производственные мощности для перспективных товаров и услуг, успевая завершить начатые программы развития до начала очередного спада.

7.3. Транспортная конъюнктура и ее взаимосвязь с предпринимательской деятельностью

Эффективная реализация предпринимательской деятельности на железнодорожном транспорте или с его использованием требует регулярного мониторинга и анализа конъюнктуры транспортного рынка.

Конъюнктура транспортного рынка характеризуется изменением совокупности таких показателей, как объем и структура перевозок; уровень тарифов; издержки, доход, прибыль и рентабельность транспортных предприятий; численность занятых, производительность и уровень оплаты труда на транспорте; степень использования пропускных и провозных способностей транспортных магистралей; курсы акций предприятий транспорта и уровень дивидендов по ним и пр.

Все эти показатели испытывают влияние различных факторов, формирующих рыночную конъюнктуру: экономических, политических, социальных, технических, естественно-биологических и др.

К **экономическим факторам** можно отнести *платежеспособный спрос* предприятий и граждан на перевозки; *уровень цен* на технику и материалы, потребляемые транспортом; *уровень оплаты труда* в народном хозяйстве.

Среди **политических факторов** следует выделить, прежде всего, специфическую *транспортную политику государства*, проявляющуюся в установлении отношений собственности на транспорте, юридическом регулировании взаимоотношений транспортных предприятий с клиентами и условий перевозки, формах государственной поддержки транспортной деятельности (строительстве путей сообщения, дотировании перевозок за счет бюджета). В тех случаях, когда транспорт находится в федеральной или

муниципальной собственности, транспортная политика выражается в непосредственном регулировании со стороны соответствующих административных органов. Влияет на транспорт и **общая экономическая политика правительства** – налоговая, бюджетная, кредитно-денежная, антимонопольная и т. п., а также **уровень политической стабильности** в стране и отдельных регионах.

Среди **социальных факторов** на транспортный рынок влияет, прежде всего, **структура общества** (по доходам, половозрастная и т. п.), **уровень урбанизации, уровень безработицы**, непосредственно воздействующие на рынок пассажирских перевозок, а опосредованно – и на рынок грузовых перевозок.

Очевидно, что экономические, политические и социальные факторы конъюнктуры транспортного рынка настолько тесно переплетаются, что разделить их можно лишь условно. Например, отношения собственности, налоговая политика, расслоение общества по уровню доходов можно рассматривать и как чисто экономические факторы.

Что касается **технических факторов**, влияющих на конъюнктуру транспортного рынка, то в их числе следует выделить **количество и качество объектов транспортной инфраструктуры и подвижного состава** с распределением по регионам.

Естественно-биологические факторы воздействуют на транспортный рынок и со стороны спроса, и со стороны предложения.

Со стороны спроса они проявляются, прежде всего, в **неравномерности перевозок по времени** (сезонные перевозки сельскохозяйственных грузов и топлива; сезонная и внутрисуточная неравномерность пассажирских перевозок). Со стороны предложения – в **зависимости**

себестоимости перевозок от природных условий (рельефа местности, температуры, осадков).

На конъюнктуру транспортного рынка влияет конъюнктура рынков отдельных товаров, рынка труда, а также общая экономическая конъюнктура в стране и мире. Показатели конъюнктуры транспортного рынка и влияющие на нее факторы схематично изображены на рисунке 7.2.



Рис. 7.2. Конъюнктура транспортного рынка и влияющие на нее факторы

Для понимания взаимосвязи конъюнктуры транспортного рынка и предпринимательской деятельности важен анализ того, как клиенты принимают

решение об осуществлении перевозки или поездки и выбирают ее схему.

Рассмотрим в качестве примера рынок железнодорожных грузовых перевозок. Пусть товаровладелец располагает товаром, рыночная цена которого в пункте А равна C_A . Цена этого же товара в пункте Б составляет C_B , тарифная плата за его перевозку по железной дороге из А в Б, с учетом погрузки-выгрузки, равна T_{AB} , а другие сопутствующие издержки – $T_{AB}^{доп}$.

К сопутствующим издержкам нужно, во-первых, отнести расходы на подвоз-вывоз товара автотранспортом (если в пункте А или/и в пункте Б у клиента нет подъездного пути), включая расходы на дополнительные грузовые операции.

Во-вторых, к ним должны относиться издержки клиента по организации перевозочной операции. Эти издержки (в экономической теории их называют транзакционными), в общем случае включают четыре категории:

- издержки поиска информации (о потенциальных поставщиках и покупателях, ценах, характеристиках товаров и услуг);

- издержки, связанные с ведением переговоров и заключением контрактов;

- издержки контроля над соблюдением условий договора;

- издержки по организации юридической защиты контракта (в случае его нарушения).

Для рассматриваемого примера первая категория транзакционных издержек обусловлена поисками покупателей вне пункта А, выяснением их спроса на данный товар, а также условий перевозки и тарифов.

Ко второй категории относятся издержки по ведению переговоров с партнером в пункте Б (если он однозначно

определен после анализа собранной на первой стадии информации), либо также и с другими партнерами, если предварительный выбор еще не был сделан. К этой же категории относятся издержки по взаимодействию с транспортными организациями на этапе подготовки и оформления перевозки (подача заявки, оформление документов в день погрузки и т. п.).

Издержки третьей категории связаны с необходимостью отслеживания продвижения товара (если такая возможность есть) и контроля над его прибытием на станцию назначения.

Издержки четвертой категории могут возникнуть при нарушении сроков доставки и сохранности товара, если товаровладелец будет предъявлять претензию и добиваться ее удовлетворения. Необходимость в этих издержках может не возникнуть вообще, если товар будет доставлен вовремя и в полной сохранности. В случае возникновения они могут быть относительно невелики, если перевозчик согласится удовлетворить претензию без проволочек, а могут быть и весьма значительны, если рассмотрение претензии затянется и не удастся обойтись без предъявления иска в арбитраж или суд. В любом случае, эти издержки изначально должны учитываться на средневероятностном (ожидаемом) уровне.

Часть транзакционных издержек товаровладельца при перевозке связана с осуществлением сделки с транспортными предприятиями, а часть – с осуществлением сделки с контрагентом в пункте Б. При этом на перевозку следует относить не все издержки по заключению сделки с контрагентом, а только дополнительные (в сравнении с издержками по заключению сделки в пределах пункта А.).

Транзакционные издержки товаровладельца, связанные с организацией перевозки, по своей сути

являются явными. Это издержки на оплату труда работников, занимающихся организацией перевозки, на использование средств связи и офисного оборудования, возможно – командировочные расходы, расходы на оплату труда юристов (при организации правового сопровождения заключения и реализации договора о перевозке) и др. Выделить их по каждой перевозочной операции не просто, но вполне возможно. По крайней мере, приблизительно товаровладельцы учитывают величину таких издержек, принимая решение об осуществлении перевозки и выборе ее схемы.

Транзакционные издержки товаровладельцев при пользовании железнодорожным транспортом в настоящее время, как правило, выше, чем при использовании автотранспорта. Особенно высоки они, когда наряду с железной дорогой приходится использовать и автомобили для подвоза (вывоза) товара.

Развитие на железнодорожном транспорте системы фирменного транспортного обслуживания (СФТО), рост предложения услуг со стороны частных операторских и экспедиторских компаний, упрощая товаровладельцам организацию перевозки, снижают их транзакционные издержки и делают железную дорогу более привлекательным видом транспорта.

При перевозке существует естественная убыль товаров – сыпучие выветриваются, сельскохозяйственные подвергаются усушке, живность теряет вес. Помимо количественной убыли, товар может потерять часть потребительной стоимости (ухудшение качества плодоовощной продукции, повреждение машин и оборудования). В общем случае денежное выражение этого физического ущерба можно обозначить $U_{\text{АБ}}$.

Рассчитывается оно следующим образом. При физической убыли доли товара ΔP_1 ,

$$Y_{AB} = \Delta P_1 \cdot C_B \quad (7.1)$$

При понижении качества доли товара ΔP_2 , которое обуславливает снижение цены этой части товара в пункте Б до $C'_B < C_B$,

$$Y_{AB} = \Delta P_2(C_B - C'_B) \quad (7.2)$$

Если имеют места оба эти явления,

$$Y_{AB} = \Delta P_1 \cdot C_B + \Delta P_2(C_B - C'_B), \quad (7.3),$$

а если не наблюдается ни одно из них,

$$Y_{AB} = 0.$$

В общем случае, денежный результат перевозки для товаровладельца:

$$R_{AB} = C_B - Y_{AB} - C_A \quad (7.4),$$

а явные денежные затраты составляют:

$$T_{AB} + T_{AB}^{\text{доп}}. \quad (7.5)$$

Прибыль от перевозки для товаровладельца:

$$P_{AB} = R_{AB} - (T_{AB} + T_{AB}^{\text{доп}}) \quad (7.6).$$

Перевозку, с точки зрения товаровладельца, можно рассматривать как специфическую предпринимательскую операцию. Она требует вложения оборотного капитала в вещественной (товар) и денежной (тарифная плата и сопутствующие издержки) форме, величиной:

$$K_{об} = C_A + T_{AB} + T_{AB}^{\text{доп}} \quad (7.7).$$

Вложенный капитал дает чистый эффект (прибыль P_{AB}) после осуществления перевозки и реализации товара в пункте Б.

Для того чтобы товаровладелец счел целесообразным осуществление перевозки, отношение прибыли от перевозки к затраченному оборотному капиталу должно быть не меньше прибыльности лучшего его альтернативного вложения с тем же уровнем риска на срок, равный времени перевозки товара к месту реализации, или, другими словами, превосходить прибыльность безрискового вложения капитала с тем же

сроком на величину, являющуюся достаточной компенсацией за риск перевозки.

Следует подробнее рассмотреть оборачиваемость капитала при перевозке товара. Если товаровладелец получает деньги за перевозимый товар после реализации его в пункте Б, то время оборота капитала, вложенного в перевозку, будет равно сумме времени перевозки к месту непосредственной реализации в пункте Б, дополнительного времени на реализацию в пункте Б по сравнению с пунктом А (оно может быть нулевым или отрицательным) и дополнительного времени на перевод выручки на банковский счет товаровладельца при реализации в пункте Б. Если же товаровладелец отправляет товар в пункт Б после получения 100% предоплаты, но сам организует перевозку и оплачивает соответствующие расходы, то издержки обращения, связанные с «замораживанием» стоимости перевозимого товара, в котором продавцом, безусловно, учтены расходы на перевозку, ложатся уже на нового владельца. Для уяснения экономической сущности оборачиваемости капитала при перевозке достаточно рассмотреть первый вариант.

Чтобы выделить транспортную составляющую процесса обращения, сделаем следующие предположения:

- товаровладелец реально получает в свое распоряжение выручку спустя такое же время после момента реализации товара в пункте Б, что и после момента реализации товара в пункте А;

- момент реализации товара в пункте Б отстоит от момента реализации в пункте А на время его доставки «от двери до двери», которая осуществляется по железной дороге (и в пункте А, и в пункте Б клиенты имеют подъездные пути).

При этих условиях время оборота капитала, вложенного в перевозку – это время от начала погрузки

товара в вагон в пункте А до окончания его выгрузки из вагона в пункте Б.

Обозначим общее время перевозки (в сутках) «от двери до двери» $t_{пер}$. Оно превышает срок доставки, за который отвечает железнодорожный транспорт (он исчисляется от момента приема к перевозке груженого вагона в пункте А до момента подачи его под выгрузку в пункте Б).

Пусть ставка гарантированного процента при вложении капитала на время перевозки в расчете на сутки равна i (в долях единицы). Тогда, если товаровладелец, вместо того, чтобы немедленно реализовать товар в пункте А по цене Π_A , принимает решение об организации перевозки его в пункт Б, то тем самым он вкладывает в сделку по перевозке капитал $K_{об}$ на срок $t_{пер}$. При этом он теряет возможность гарантированно получить сумму, равную $K_{об} \cdot t_{пер} \cdot i$.

Следовательно, даже если риск перевозки нулевой, для того, чтобы она была осуществлена товаровладельцем, должно выполняться условие:

$$\Pi_{AB} \geq K_{об} \cdot t_{пер} \cdot i. \quad (7.8)$$

В развернутом виде данную формулу можно представить так:

$$\frac{(\Pi_B - U_{AB} - \Pi_A) - (T_{AB} + T_{AB}^{доп})}{\Pi_A + T_{AB} + T_{AB}^{доп}} \geq t_{пер} \cdot i \quad (7.9)$$

Полученное условие целесообразности перевозки с точки зрения товаровладельца увязывает параметры конъюнктуры товарного рынка в пункте отправления (Π_A) и в пункте назначения (Π_B) с параметрами конъюнктуры транспортного рынка (U_{AB} , T_{AB} , $T_{AB}^{доп}$, $t_{пер}$) и финансового рынка (i).

Если время перевозки и уровень сохранности перевозимого товара, а соответственно и издержки,

связанные с возможным невыполнением железнодорожным транспортом своих обязательств, подвержены значительным колебаниям, значит грузовладелец, принимая решение о перевозке, сильно рискует. В этом случае он будет исходить из процентной ставки не i , а $(i + s)$, где s – надбавка за риск. Величина s должна быть такова, чтобы выражение (7.8) выполнялось при любых возможных колебаниях названных параметров с вероятностью, практически равной 100%.

Следовательно, чем больше вариация этих параметров, тем выше будет величина « s », и тем больше должен быть ценовой разрыв между пунктами А и Б и ниже транспортный тариф, чтобы клиент принял решение о перевозке.

Особое значение имеет время перевозки.

Во-первых, оно непосредственно воздействует на принятие решения грузовладельцем.

Во-вторых, для многих товаров (особенно скоропортящихся) от времени перевозки зависят их физические потери, то есть параметр $У_{AB}$.

В-третьих, сама величина суточной процентной ставки i изменяется при увеличении времени вложения средств. При малых различиях ставку можно считать постоянной, но в общем случае ее следует рассматривать как меняющуюся во времени. Следовательно, принимая решение об осуществлении перевозки, товаровладелец при длительной доставке будет исходить из иной ставки процента, чем при кратковременной.

В-четвертых, за время перевозки может измениться рыночная конъюнктура в пунктах А и Б и нарушится ценовая разница, обуславливающая выгодность перевозки.

Поэтому для поддержания конъюнктуры транспортного рынка на достаточно высоком уровне,

требуется обеспечение гарантированной доставки в заданный срок.

При наличии нескольких альтернативных схем доставки с использованием разных видов транспорта, условие (7.9) останется необходимым, но не будет достаточным для принятия решения товаровладельцем. Он будет выбирать технологию перевозки, максимизируя свою выгоду исходя из критерия:

$$\frac{(\text{Ц}_Б - \text{У}_{\text{АБ}j} - \text{Ц}_\text{А}) - (\text{T}_{\text{АБ}j} + \text{T}_{\text{АБ}}^{\text{доп}j})}{\text{Ц}_\text{А} + \text{T}_{\text{АБ}j} + \text{T}_{\text{АБ}}^{\text{доп}j}} - t_{\text{пер}j} \cdot (i_j + s_j) \rightarrow \max \quad (7.10),$$

где j – технология перевозки.

Поэтому преимущество на транспортном рынке имеют те виды транспорта (технологии перевозки), которые при приемлемых тарифах обеспечивают быструю и надежную доставку с минимальными потерями.

Анализируя критерии (7.9) и (7.10), можно сделать и другие важные выводы. **Во-первых**, ясна необходимость использования принципа платежеспособности товара в тарифной политике. Дискуссионным может быть вопрос, что должно лежать в основе тарифа при использовании этого принципа: цена товара в пункте отправления или разница цен в пунктах назначения и отправления. Из полученных формул видно, что значение имеет и разница цен, входящая в числитель, и цена в пункте отправления сама по себе, входящая в состав знаменателя.

Во-вторых, еще раз наглядно подтверждается моноцентричный характер транспортного рынка, имеющий огромное значение для анализа его конъюнктуры. Суть его заключается в том, что производство транспортной услуги строго «привязано» к месту производства – корреспонденции перевозок. Причем на каждой корреспонденции продукция транспорта,

представляющая собой эффекты конкретных перемещений, зависит от рода товара и качества перевозки. Поэтому анализировать конъюнктуру транспортного рынка и формировать тарифную политику необходимо в разрезе конкретных корреспонденций и родов товаров.

В-третьих, управление затратами железнодорожного транспорта должно осуществляться с учетом конъюнктуры транспортного рынка, связанного с конъюнктурой товарного и финансового рынков. Действительно, с одной стороны условия (7.9) и (7.10) задают верхнюю границу тарифа, а следовательно, и себестоимости (с учетом нормальной рентабельности) для конкретных корреспонденций и родов грузов. Одновременно эти же условия через среднюю величину и уровень вариации параметра $t_{пер}$ задают требования к технологии перевозки, а значит, и к состоянию технических средств, и к контингенту. Таким образом, можно определить, какой уровень качества транспортного обслуживания надо обеспечить и какими при этом должны быть эксплуатационные расходы и тарифы, чтобы существовал тот или иной объем перевозок по каждой корреспонденции. Исходя из этих ориентиров, нужно принимать решения по инвестициям, кадровой политике, использованию материальных ресурсов.

В свете анализа конъюнктуры по-новому видна взаимосвязь себестоимости перевозок со структурой перевозимых грузов. Это не просто опосредованная связь через типы используемых вагонов и их нагрузку, но и непосредственная зависимость от ценовых параметров товаров и требуемого качества перевозки.

Практическое применение формул (7.9) и (7.10) требует использования информации о ценах перевозимых товаров в пунктах отправления и назначения, объемах их

производства и потребления, структуре перевозок по конкретным корреспонденциям, срочности доставки и сохранности товаров.

Вообще, информация о конъюнктуре транспортного рынка имеет важнейшее значение для управления работой железных дорог. От полноты, достоверности и качества использования этой информации в значительной мере зависит эффективность транспортного производства.

Проведенный теоретический анализ микроэкономических основ формирования конъюнктуры транспортного рынка раскрывает существенные взаимосвязи между отдельными характеристиками транспортного, товарного и финансового рынков.

Из полученных соотношений (7.9) и (7.10) ясно, что для эффективной реализации предпринимательской деятельности на транспорте необходимо отыскание эмпирическим путем следующих зависимостей:

- объема перевозок от срочности доставки;
- объема перевозок от срочности доставки и уровня тарифа;
- процентного распределения перевозок по видам транспорта от соотношения уровней тарифов и срочности перевозок между разными видами транспорта.

Каждая из этих зависимостей может устанавливаться как по отдельным товарам, так и по всей их совокупности; по межрайонным корреспонденциям и в целом по стране.

Необходимо установление и более глубоких взаимосвязей: между объемом перевозок и ключевыми индикаторами финансового рынка; общими показателями народнохозяйственной конъюнктуры (индексы цен, объема производства, производительности труда и др.) и показателями транспортной конъюнктуры, перечисленными выше.

На основе установления указанных зависимостей должна на государственном, отраслевом и региональном уровнях проводиться транспортная политика, способствующая росту конъюнктуры транспортного и товарного рынков, повышению общей экономической конъюнктуры.

При оперативном управлении полученные зависимости могут служить для выявления причин негативных тенденций и их устранения. Например, спад объема перевозок какого-то товара по железным дорогам может быть объяснен изменением конъюнктуры товарного рынка (ценовых соотношений между пунктами отправления и назначения), изменением соотношением тарифа и качества перевозок между железнодорожным и другими видами транспорта, изменением процентной ставки, а также совокупным влиянием этих факторов. Следует найти изолированное влияние каждого фактора, выявить важнейший, и принимать меры в соответствии с установленными факторами, негативно влияющими на конъюнктуру и количественной оценкой их влияния.

Должно осуществляться также среднесрочное и долгосрочное прогнозирование конъюнктуры транспортного рынка во взаимосвязи с конъюнктурой других рынков и всего народного хозяйства. С учетом этого должно выполняться перспективное планирование развития железнодорожного транспорта. Например, планирование величины и структуры парка грузовых вагонов должно базироваться на прогнозировании структуры грузовых перевозок с учетом зависимости их объема от уровня тарифа и качества транспортировки. Один и тот же товар можно перевозить в разном подвижном составе, при этом будут различаться себестоимость, тариф и потери. С использованием выражений (7.9) и (7.10) и полученных на их основе

эмпирических зависимостей можно определить оптимальную структуру вагонного парка. Развитие пропускной способности также должно планироваться с учетом долгосрочных прогнозов конъюнктуры товарного рынка по регионам.

Следует понимать разницу между обыкновенным прогнозом объема перевозок и прогнозом конъюнктуры транспортного рынка. Обычный прогноз состоит в экстраполяции с помощью различных математических методов существующих тенденций производства, что позволяет с учетом коэффициентов перевозимости определить прогнозное значение объема перевозок. Прогноз конъюнктуры должен основываться на выявленных существенных зависимостях и полученных на их основе связях между показателями товарного, транспортного и финансового рынков. Например, должны учитываться зависимости коэффициента перевозимости и самого объема производства от уровня транспортных тарифов и качества перевозки. То есть прогнозирование конъюнктуры – это прогнозирование не механически представляемых процессов, а результирующей тенденции действий множества хозяйственных субъектов, стремящихся к достижению собственных интересов.

Именно анализ и прогноз конъюнктуры дает адекватное представление о характере существующих и будущих экономических процессов. Поэтому исследование рыночной конъюнктуры является важным разделом экономической науки и предпринимательской деятельности.

ГЛАВА 8. ТРАНСПОРТНЫЙ ФАКТОР РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА И УСКОРЕНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА

Около двух столетий назад мир вступил в эпоху современного экономического роста. Этот термин предложил лауреат Нобелевской премии по экономике Саймон Кузнец. Он выделил следующие ключевые характеристики современного экономического роста:

- высокие темпы роста подушевого продукта и населения в развитых странах;
- многократный рост производительности труда и выхода продукции на единицу затрат;
- высокие темпы структурной трансформации экономики;
- стремительные изменения в структурах общества и его идеологии;
- при возросших возможностях технологий, в частности в сферах транспорта и коммуникаций, экономически развитые страны стремятся распространить свое влияние на весь остальной мир, таким образом, делая его единым;
- распространение современного экономического роста ограничено тем, что уровень экономического производства в странах, где проживает $\frac{3}{4}$ мирового населения, по-прежнему не соответствует уровню, определяемому современными технологиями [Kuznets, 1966. С. 3-8].

Главной отличительной чертой современной экономической эпохи стало резкое ускорение темпов роста экономики. Если с начала нашей эры до начала эпохи экономического роста (условно это 1820 год) мировой ВВП рос в среднем всего лишь на 0,1 % в год, то в эпоху современного экономического роста – на 2,25% в среднем

за год [Мэддисон, 2012. С. 131]. При этом после Второй мировой войны динамика экономического роста была еще выше: в период 1950-1973 гг. – 4,90% в среднем за год, а в период 1973-2003 гг. – 3,17%.

В 2003-2007 гг. мировой ВВП рос в среднем на 3,6% в год, затем глобальный кризис привел к замедлению его динамики. В 2013 г. темп прироста составил всего 2,1%, т. е. после завершения острой фазы кризиса мировой экономики докризисные темпы не восстановились. Мировая экономика вступила в период замедления темпов роста и растущей неопределенности [Акаев, Рудской, 2014 С. 25-46].

Некоторые экономисты считают это временным явлением, прогнозируя подъем мировой экономики на новой волне большого цикла Кондратьева (2018-2050 гг.) благодаря росту инновационной активности [Акаев, Рудской, 2014 С. 25-46]. Другие высказывают мнение, что замедление экономического роста – не кратковременное явление, а новая экономическая парадигма, и оно будет углубляться в долгосрочной перспективе [Гордон, 2013. С. 49-67].

В связи с этим важно оценить, во-первых, роль транспорта в выходе экономики на устойчивый и более динамичный рост, а во-вторых, перспективы развития транспорта в условиях более низких в долгосрочном периоде темпов роста. Возможность такого варианта исключить нельзя.

Роль транспорта в повышении динамики долгосрочного развития экономики в XXI веке была рассмотрена (применительно, в первую очередь, к железным дорогам) в работах [Лapidус, Мачерет, 2011. С. 3-14; Лapidус, Мачерет, 2011. С. 124-137; Мачерет, 2012, С. 78-82; Лapidус, Мачерет, 2014].

Стержнем рыночной экономики являются товарообменные процессы, материальная основа которых – системы коммуникаций. Переворот в средствах связи способствовал развитию товардвижения и повышению общей эффективности экономики, но в не меньшей степени способствовал он и ее «виртуализации», ставшей одной из причин глобального кризиса. Необходим поворот к росту реальной эффективности, основанной на производительности [Мачерет, 2010. С. 19-34], а это требует инноваций в системе движения реальных ценностей – товаров, т. е. в транспортной системе.

Реализация инновационных транспортных продуктов, техники, технологий и процессов управления позволит открыть новые возможности для:

- роста эффективности производства, обмена и потребления товаров и услуг;
- выравнивания и гармонизации развития различных регионов мира;
- решения демографических проблем и смягчения диспропорций в размещении и уровне жизни населения, в том числе на основе кардинального повышения пространственно-временной мобильности;
- решения экологических проблем и минимизации рисков для здоровья и безопасности людей;
- минимизации энергозатрат на единицу перевозок и сохранения невозобновимых источников энергии [Лапидус, Мачерет, 2014. С. 182].

Все это будет способствовать устойчивости и динамизму экономического развития. Но **даже значительное по темпам и продолжительности замедление роста мировой экономики, скорее всего, не повлечет сокращения динамики перевозок до такого же уровня.**

Этот тезис базируется на двух основаниях. Первое из них можно назвать **законом ускоренного роста товарообмена**. Он заключается в том, что развитие экономики сопровождается более быстрым ростом торговли, который, в свою очередь, является **необходимым условием экономического роста, поддерживает и стимулирует этот рост**.

Этот закон можно выявить статистическим путем. Как следует из оценок выдающегося экономического историка Э. Мэддисона [Мэддисон, 2012], в эпоху современного экономического роста мировой ВВП увеличился примерно в 60 раз, а мировая торговля – более чем в 1200 раз! Следует отметить, что ускоренный рост торговли не является характеристикой только эпохи экономического роста. В предшествующую ей эпоху торгового капитализма (1500-1820 гг.) объемы мировой торговли возросли более чем в 20 раз, в то время как мировой ВВП – менее чем в 3 раза. Таким образом, **в долгосрочных (точнее, в сверхдолгосрочных) периодах времени рост мировой торговли и мирового производства имеют порядковое различие**. В среднем за год темп прироста мировой торговли превышает темп прироста мирового ВВП в 2-3 раза [Мэддисон, 2012. С. 131].

Как и любой экономический закон, закон ускоренного роста товарообмена действует как общая тенденция, от которой в отдельные периоды возможны отступления. Например, в 1930-е годы, в условиях беспрецедентного экономического кризиса, роста протекционизма и политической напряженности, что, в конце концов, привело ко Второй мировой войне, объем мировой торговли сократился вдвое [Назар, 2013. С. 522], т. е. в гораздо более значительной степени, чем упало совокупное мировое производство. Но такие примеры свидетельствуют только о том, что отклонение от

тенденции ускоренного роста торговли – это серьезное нарушение хода экономической (да и не только) жизни, которое требует преодоления и возвращения к нормальной траектории развития.

Не случайно один из крупнейших экономистов и социальных мыслителей XX века нобелевский лауреат Ф.А. фон Хайек заявил: «... превыше всего я ставлю свободную торговлю во всем мире» [Назар, 2013. С. 533].

Безусловно, статистического обоснования закона ускоренного роста товарообмена недостаточно. Необходимо также содержательное, сущностное обоснование. Прежде, чем перейти к нему, обратим внимание на интересные (и при том общеизвестные) факты. В любой экспортирующей автомобили стране (причем являющейся нетто-экспортером), продаются автомобили множества зарубежных фирм. В каждой стране, экспортирующей вино – разнообразные иностранные вина. И такие примеры можно найти по большинству товаров. Конечно, это явление – примета экономической глобализации, но уходит оно корнями в глубокую древность. Так, в результате археологических раскопок на греческом острове Тира (Санторини), бывшем одним из центров минойской цивилизации, выявлено, что еще в XVII веке до н.э. 85% керамики там было местного производства, а 15% – привозной, причем не только с Крита и других окрестных островов, но и из материковой Греции, Малой Азии, Сирии.²

И это при том, что местное производство керамики было весьма развито. Есть все основания предположить, что уже в то время в ходе торговли ввозились не только такие товары, которые в данном месте не производились или не могли быть произведены в достаточном количестве

² По информации, содержащейся в экспозиции Музея предыстории острова Тира (The Museum of Prehistoric Thera).

(как зерно в Греции), но и товары, которые просто делали более разнообразным и утонченным удовлетворение возросшего платежеспособного спроса (подобно тому, как сейчас «мерседесы» ввозятся в Японию, а «тойоты» в Германию, хотя каждая из этих стран в принципе может полностью удовлетворить внутренний спрос на автомобили).

Такие товаропотоки (которые в условиях централизованно планируемой экономики сочли бы нерациональными) дают возможность более полного, более качественного удовлетворения спроса с точки зрения ассортимента и, на самом деле, способствуют общему росту эффективности экономики. **Ведь ни в одном, даже значительном по населению, регионе не эффективно обеспечивать производство всего возможного ассортимента** даже того товара, который производится там в достаточном объеме, так что, в принципе, количественно весь спрос может быть удовлетворен за счет местного производства. **Эффективнее обеспечить товарообмен, сосредоточившись на тех ассортиментных позициях, где обеспечивается сравнительное преимущество** (например, за счет производственных традиций, или, наоборот, благодаря инновационным решениям), направляя часть этой продукцию на экспорт, а другие ассортиментные позиции – импортировать. То есть закон сравнительных преимуществ, сформулированный Давидом Рикардо [Рикардо, 2009], проявляется не только применительно к производству видов товаров, но и отдельных ассортиментных позиций.

Более того, весь ассортимент в конкретном регионе в каждый момент времени производить не только неэффективно, а просто невозможно. Ведь в других регионах постоянно появляются новые разновидности

товаров (сорта, модели), которые могут быть освоены местными производителями лишь через некоторое время, в течение которого появятся (возможно, уже в иных регионах) другие разновидности. Скопировать каждую новинку моментально невозможно, а по прошествии какого-то времени – нерационально. Всегда будешь в «догоняющих», а по сути, в отстающих. Лучше искать и реализовывать собственные инновационные решения, ориентированные на глобальный рынок. Ведь даже удержать внутренний рынок, не выходя за его пределы, весьма проблематично [Радаев, 2014. С. 17-36]. Таким образом, никакое развитие местного производства не ограничивает товарообмен. **Рост товарообмена потенциально безграничен, а значит, потенциально безграничен и рост спроса на транспортные услуги.**

Второе основание для более динамичного роста объемов транспортных услуг в сравнении с объемами товарного производства можно увидеть в повышении роли торгового капитала и возникновении глобальных цепей поставок [Радаев, 2014. С. 17-36]. Согласно концепции новой торговой революции, глобальные торговые сети играют уже не пассивную роль товаропроводящих каналов, а перехватывают у крупных производителей роль основных организаторов мирового хозяйства [Hamilton, 2011, с. 125-137].

Вспомним, что промышленной революции, которая положила начало эпохе современного экономического роста, предшествовала эпоха торгового капитализма. Именно развитие торговли, рост торгового капитала подготовили условия для развития капитала промышленного.

Сейчас история повторяется на новом витке спирали социально-экономического развития: торговый капитал превращается в организующую силу глобальной

экономики, определяющую, что и где будет производиться. При этом современный торговый капитал вместе с товаропотоками перемещает производства: локальные производства должны встраиваться в глобальные цепи поставок, чтобы быть конкурентоспособными [Радаев, 2014. С. 17-36].

Какие выводы из этого можно сделать?

Во-первых, если следовать аналогии с эпохой торгового капитализма, **можно ожидать, что темпы роста торговли (напрямую влияющие на интенсивность транспортных потоков) будут существенно выше динамики валового выпуска.** В эпоху торгового капитализма среднегодовой темп прироста мировой торговли втрое превосходил динамику мирового ВВП, в то время как во второй половине XX – начале XIX века это соотношение составляло менее двух раз [Мэддисон, 2012. С. 131]. Повышение темпов роста мировой торговли относительно динамики производства будет означать, что, **даже если произойдет долгосрочное снижение темпов экономического роста, спрос на транспортно-логистические услуги будет достаточно динамично расти, причем не только количественно, но и качественно.**

Во-вторых, **развитие транспорта должно ориентироваться не только и не столько на самих производителей, сколько на глобальные торговые потоки, глобальные цепи поставок.** Более того, транспорт должен становиться **активным** элементом этих цепей, активно участвовать в формировании новых контуров мировой экономики, в т. ч. географического размещения производительных сил.

При этом возрастет роль логистических операторов, а особенно – операторов общего распределения. Такой оператор является центральным элементом логистической

транспортно-распределительной системы, призванной в конкурентных условиях обеспечивать реагирование не только транспортной, но и производственной сферы на требования рынка [Куренков, Котляренко, 2002. С. 123].

Кульминацией повышения роли транспорта и логистики в мировой экономике может стать интеграция транспортно-логистических систем и глобальных торговых сетей и цепей поставок в системы глобального товародвижения.

Система глобального товародвижения должна обеспечивать эффективное взаимодействие всех звеньев производства, сбыта и потребления товаров, причем не просто конкретных производителей и потребителей, а интегрированного спроса и предложения. Принципиальная схема такой системы представлена в работе [Мачерет, 2006. С. 72-75].

Реальная интеграция предложения и спроса, обеспечивающая их физическое сбалансирование с экономической доставкой товаров из конкретных точек производства в конкретные точки потребления, потребует создания банка транспортных услуг или, точнее, банка транспортных мощностей (ведь транспортная услуга неотделима от самого процесса перевозки).

Банк транспортных мощностей должен охватывать все виды транспорта и предоставлять возможность доставки товара «от двери до двери» между любыми точками. Он будет глобальной транспортно-логистической системой, обеспечивающей доставку товара по заданной корреспонденции с использованием наиболее эффективного маршрута или схемы доставки.

Система глобального товародвижения должна обеспечить устойчивый сбыт (в рамках имеющегося мирового спроса) для продавцов и устойчивые закупки для потребителей при снижении транзакционных издержек.

Точно так же, как система финансовых банков аккумулирует свободные денежные средства и предоставляет их в виде кредитов тем, кто имеет потребность в деньгах, система глобального товародвижения должна аккумулировать предложение товаров и, с помощью гибкого использования транспортных мощностей, объединенных в логистические системы, удовлетворять спрос.

Другими словами, покупатели и продавцы будут взаимодействовать друг и другом и с транспортно-логистическими компаниями не непосредственно, а через систему глобального товародвижения. Естественно, систем глобального товародвижения должно быть несколько, может быть даже много (сколько – определит мировой рынок). Они, с одной стороны, будут конкурировать друг с другом, с другой, вероятно, специализироваться на определенных товарных группах.

Наличие систем глобального товародвижения, конечно, не отменит прямых связей между производителями, потребителями и транспортными компаниями. Каждый рыночный субъект в каждом конкретном случае будет определять, что ему выгоднее: осуществлять сбыт или закупки с помощью системы глобального товародвижения, или искать конкретных контрагентов.

В условиях существования систем глобального товародвижения, перевозчики, принадлежащие к конкретным видам транспорта, должны будут эффективно, с гарантированным качеством, выполнять перевозки на своих «отрезках» глобальных логистических цепей, а владельцы инфраструктуры – поддерживать резервы пропускной способности, достаточные для реагирования на колебания спроса, обеспечения высокой скорости и низкой себестоимости перевозок.

Роль государства состоит в развитии транспортной инфраструктуры (что является условием для повышения отдачи от частных инвестиций [Идрисов, 2014. С. 9]), а также в создании институциональных условий для привлечения частных инвестиций в инфраструктуру и ведения эффективной транспортно-логистической деятельности, в т. ч. трансграничной. В этом плане важно обеспечить простые и быстрые процедуры пересечения границы, таможенного оформления.

Таким образом, при всей неоднозначности происходящих мегаэкономических изменений и существующей неопределенности, **можно сделать вывод о том, что роль транспорта и логистики в мировой экономике должна качественно возрасти, стать более активной, во многом определяющей ее развитие.**

Это необходимо как для повышения темпов и устойчивости развития мировой экономики уже в обозримом будущем, так и в том случае, если мир ожидает достаточно длительный период замедления экономической динамики – для подготовки к становлению новой эпохи экономического роста в более отдаленной перспективе.

ГЛАВА 9. ЗНАЧЕНИЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ КОНКУРЕНЦИИ НА ТРАНСПОРТЕ

Сущность конкуренции можно кратко определить, как стремление получить то, что кто-то другой старается получить в это же самое время [Хайек, 2011]. Фирмы конкурируют на рынке за возможность наилучших условий привлечения необходимых производственных ресурсов и сбыта произведенных товаров и, тем самым, за возможность получения большей прибыли.

Исходя из этого, конкуренцию нередко трактуют как соперничество («конкурентную борьбу»). Однако следует отметить, что английское слово *competition*, означающее конкуренцию, в общем случае переводится на русский язык не как соперничество (которое в английском языке обозначается совершенно иным словом – *rivalry*), а как состязание, соревнование.

В современной экономической теории **конкуренция понимается как свойство рынка, степень зависимости общих рыночных условий от поведения отдельных его участников** [Румянцева, 2005].

Как отмечал лауреат Нобелевской премии Ф.А. Хайек, «по существу, конкуренция есть процесс формирования мнения: путем распространения информации она создает единство и согласованность экономической системы, что мы и подразумеваем, когда представляем ее себе как единый рынок. Она формирует мнения людей о том, что есть самое лучшее и самое дешевое, и все, что люди реально знают о шансах и благоприятных возможностях, им известно благодаря ей» [Хайек, 2011].

Ключевое значение для существования конкуренции имеет **рыночный ценовой механизм** [Бёвентер, Хампе, 1993], выполняющий следующие функции:

– регулирования (цены координируют планы продавцов и покупателей, настраивая предложение товаров и услуг в соответствии со спросом);

– рациионирования (цены ограничивают, рациионируют объем спроса, «отсекая» неплатежеспособные, т. е. не подтвержденные покупательной силой, потребности);

– информации (цены несут информацию, необходимую производителям для принятия решений относительно объемов и структуры производства товаров и услуг и использования производственных ресурсов, а потребителям – относительно объемов и структуры потребления);

– санкций (ценовой механизм «вознаграждает» производителей, наилучшим образом реагирующих на пожелания потребителей и «наказывает» тех, кто не обеспечил необходимой реакции).

Являясь по природе своей динамическим процессом, конкуренция выполняет роль регулятора темпов, объемов и структуры производства, побуждая при этом производителей внедрять инновации, повышать производительность труда и других ресурсов, совершенствовать технологию и организацию производства и сбыта. Конкуренция способствует уходу с рынка неэффективных производителей, рациональному использованию ресурсов, предотвращает диктат крупных производителей по отношению к потребителю (монополию) или крупных потребителей по отношению к производителю (монопсонию).

Недаром «архитектор» экономических реформ в послевоенной Западной Германии Людвиг Эрхард назвал конкуренцию наиболее эффективным средством для достижения и обеспечения благосостояния, т. к. она дает возможность всем людям пользоваться хозяйственным прогрессом и уничтожает все привилегии, не являющиеся

непосредственным результатом повышенной производительности труда. Рыночная конкуренция не дает погаснуть личному стремлению индивидов к трудовым достижениям и при этом умножает общественное благосостояние, делая прогресс и прибыль достоянием всего общества [Эрхард, 2004. С. 316-322].

Формирующиеся на рынке конкурентные условия далеко не всегда совершенны, а последствия конкуренции для отдельных участников рыночного процесса, не обеспечивающих необходимую конкурентоспособность, естественно, могут быть негативны, вплоть до банкротства.

Это особенно проявляется в периоды экономических кризисов, когда общие условия экономической деятельности ухудшаются, а требования к конкурентоспособности возрастают. Но, как заметил Ф.А. Хайек, «конкуренция тем важнее, чем сложнее и «несовершеннее» объективные условия, в которых ей приходится действовать». А «неизбежные реальные несовершенства конкуренции являются аргументом против конкуренции не более чем < ... > плохое здоровье – аргументом против здоровья» [Хайек, 2011].

Именно благодаря конкуренции, побуждающей к реализации эффективных инноваций, рыночная экономика не деградирует в результате кризиса, а выходит из него обновленной и более эффективной.

Безусловно, эффективной может быть только добросовестная конкуренция, осуществляемая в рамках закона такими методами, как повышение качества и снижение цен на товары и услуги, реклама, до- и послепродажный сервис, создание новых товаров и услуг.

Обеспечение эффективной, добросовестной конкуренции и предотвращение недобросовестной – одна из важнейших задач государственной политики.

Методы добросовестной конкуренции принято делить на две группы, называемые **ценовой и неценовой конкуренцией** [Румянцева, 2005].

Открытая ценовая конкуренция заключается в понижении цены товара (услуги) по сравнению с конкурентами, а скрытая – в выводе на рынок нового товара (услуги) с существенно улучшенными потребительскими свойствами при незначительном увеличении цены или даже без такового.

В основе неценовой конкуренции – предложение товаров более высокого качества и лучшего дизайна, с повышенной надежностью, уменьшенной ремонтоемкостью и сниженной стоимостью жизненного цикла и т. п.

Методы ценовой и неценовой конкуренции, как правило, дополняют друг друга (что, например, наглядно проявляется при скрытой ценовой конкуренции). Обеспечение высокого уровня конкурентоспособности товаров (услуг) фирмы по критерию «цена – качество» является основой ее устойчивого рыночного позиционирования и рентабельной деятельности.

Для характеристики уровня конкуренции принято использовать такие количественные критерии, как индекс Герфиндаля-Гиршмана и коэффициент рыночной концентрации, которые рассчитываются исходя из количества рыночных субъектов и их рыночных долей. Использование таких критериев для оценки уровня конкуренции на транспортном рынке рассмотрено в работах [Мачерет, Чернигина, 2004; Лapidус, Мачерет и др., 2007].

Однако более важна качественная сторона вопроса: являются ли взаимоотношения между субъектами транспортной деятельности вполне рыночными,

чтобы, оценивая количество этих субъектов и их объемные доли, можно было говорить о конкуренции?

Действуют ли на транспортном рынке механизмы, создающие возможность полноценной конкуренции, и в первую очередь – ценовой механизм?

Прежде всего, следует обратить внимание на одну из существенных особенностей транспортного рынка.

Транспортный рынок многослоен. В работе [Мачерет, 2000] это было раскрыто на примере рынка грузовых железнодорожных перевозок. Но многослойность характерна для транспортного рынка вообще. В ее основе лежит разделение транспортных ресурсов, служащих для формирования предложения перевозочных услуг, на инфраструктуру и подвижной состав. Такое деление не имеет аналогов в других видах экономической деятельности.

При этом услуги транспортной инфраструктуры, как правило, относят к естественно-монополюльной сфере и либо подвергают государственному регулированию (прежде всего – ценовому), что характерно для услуг железнодорожной инфраструктуры, либо вообще выводят за пределы действия рыночных взаимоотношений, рассматривая инфраструктурные ресурсы как общественные блага, т. е. блага, пользование которыми не является исключительным [Фелдман, 2004. С. 870-886]. Примером последнего случая являются автодороги общего пользования.

В обоих случаях не работает рыночный ценовой механизм, благодаря которому конкуренция выполняет свою важнейшую задачу – служить настройке предложения благ на изменение спроса на них, и, тем самым, обеспечивать эффективное распределение имеющихся благ и увеличение количества тех благ, спрос на которые растет.

Здесь стоит вспомнить образное сравнение Л. Эрхарда: «Кто захочет исключить функцию свободной цены, тот умерщвляет конкуренцию и содействует оцепенению экономики...» [Эрхард, 2004. С. 316-322].

К транспорту понятие «оцепенение» применимо в буквальном смысле. В результате роста величины спроса на услуги транспортной инфраструктуры сверх максимально возможного уровня их предложения, возникает феномен так называемого чрезмерного потребления или перегрузки [Уолтерс, 2004. С. 157-166].

Если дефицит каких-либо товаров, цены на которые регулируются государством, или благ, потребление которых является формально бесплатным, ведет к образованию очередей, то дефицит пропускной способности транспортной инфраструктуры приводит к «пробкам» – движение транспортных средств замедляется, вплоть до «оцепенения», а реальные издержки пользователей инфраструктурными благами, которые формально являются бесплатными или имеют ограниченную цену, взмывают вверх.

«Пробки» на автодорогах стали подлинным бедствием в мегаполисах. А в условиях динамичного перераспределения направлений товаропотоков, вызываемых изменениями конъюнктуры региональных товарных рынков, и отсутствия необходимых резервов пропускных способностей, возникают они и на железнодорожном транспорте, проявляясь в замедлении движения поездов и доставки товаров, крайним случаем, которого являются так называемые «брошенные» поезда.

Таким образом, **отсутствие рыночного механизма ценообразования на услуги транспортной инфраструктуры приводит к тому, что вместо конкуренции между владельцами инфраструктур за привлечение клиентов возникает осуществляемое**

нерыночными способами соперничество между пользователями за доступ к ограниченным возможностям инфраструктуры.

Результатом являются потери как для владельцев транспортной инфраструктуры, не имеющих возможности конвертировать высокую интенсивность спроса в дополнительные доходы, необходимые в том числе для качественного содержания и своевременного развития этой инфраструктуры, так и для пользователей, несущих дополнительные затраты и теряющих доходы из-за низкого качества и недостаточного объема инфраструктурных услуг.

В итоге, потери несет все общество, а инвестиционная привлекательность инфраструктуры и необходимое для высокой экономической динамики ее опережающее развитие не обеспечиваются, что сдерживает рост экономики.

В силу специфики транспортной инфраструктуры, которая, как указывал Адам Смит, в самой высокой степени полезна для общества в целом, но, зачастую, не может своей прибылью возместить расходы частных инвесторов, естественным выходом представляется вменить ее постройку и содержание в обязанность государству, что и предлагал основоположник теории рыночной экономики [Смит, 2009]. Исходя из того, что транспортная инфраструктура является необходимым условием всякой экономической деятельности [Мачерет, 1996. С. 11-16, 37], государственная поддержка создания такого условия не противоречит рыночной парадигме. И мировой опыт показывает необходимость и плодотворность активной роли государства, как в создании, так и в поддержании транспортной инфраструктуры, в том числе – железнодорожной.

Однако, в силу нерыночного характера распределения государственных инвестиций, даже в странах с наиболее мощными бюджетными возможностями и высоким уровнем влияния налогоплательщиков на использование бюджетных средств подобные государственные затраты далеко не всегда рациональны и могут приводить к диспропорциям в развитии инфраструктуры и экономическим потерям.

Так, характеризуя ситуацию в США, М. Ротбард отмечал, «что правительства на федеральном уровне и на уровне штатов, подталкиваемые лоббистами автомобильных и нефтяных компаний, производителей шин, строительными подрядчиками и профсоюзами вложили чрезмерные средства в строительство [автомобильных – Д. М.] дорог. Автомобильные дороги, в огромных масштабах субсидирующие пользователей, сыграли главную роль в удушении железнодорожных перевозок. Для грузовиков, например, построены и содержатся за счет налогоплательщиков выделенные полосы, а вот железнодорожным компаниям приходится самим строить и содержать пути. Более того, субсидируемые программы строительства дорог привели к чрезмерному разрастанию завязанных на автомобильный транспорт пригородов, к принудительному сносу бесчисленного числа городских домов и искажению облика городских центров. Цена для налогоплательщиков и экономики была огромной» [Ротбард, 2009].

Чтобы исключить подобные явления, ученый обосновывал необходимость платных автотрасс с гибким ценообразованием в зависимости от изменения спроса (по дням недели и внутрисуточным периодам).

Для российской транспортной системы также традиционно характерны неравные экономические условия деятельности самофинансируемой железнодорожной

инфраструктуры и финансируемой из бюджетных источников (хотя и не чрезмерно) автомобильной. По сути, эти условия являются дискриминационными для железнодорожного транспорта, искусственно искажают реальный уровень конкурентоспособности железнодорожных и автомобильных перевозок и, следовательно, искажают потребительский выбор, не позволяя железным дорогам вести **эффективную** инфраструктурную конкуренцию.

А ведь межвидовая инфраструктурная конкуренция имеет ключевое значение для отечественного железнодорожного транспорта.

Дело в том, что, как отмечает Б.М. Лапидус, с учетом технологических особенностей железнодорожного транспорта, которые не позволяют одному движущемуся поезду обогнать другой, конкуренция **на** железнодорожной инфраструктуре практически невозможна и может осуществляться лишь конкуренция **за доступ** к инфраструктуре. С учетом этого, ученый делает вывод, что **основным направлением развития конкуренции на транспортном рынке должно стать стимулирование межвидовой конкуренции** [Лапидус, 2011. С. 32-34]. (Этот вывод, по нашему мнению, не умаляет значения возможности выбора клиентами железнодорожного транспорта оператора вагонного парка и важности конкуренции между операторами: как ценовой, так и неценовой – на основе лучшего содержания вагонов, более качественной подготовки их к погрузке, предоставления клиентам инновационных вагонов и т. п.).

Такой вывод тем более значим, что именно межвидовая конкуренция уже получила наибольшее развитие на российском транспортном рынке, прежде всего, конкуренция железнодорожного транспорта с

автомобильным и внутренним водным транспортом [Мачерет, Чернигина, 2004; Лapidус, 2011. С. 32-34].

Сама возможность выбора клиентом вида транспорта имеет чрезвычайно большое значение. Ведь выбор действующим субъектом той или иной альтернативы – это ключевой акт, без которого экономическая деятельность теряет свои существенные характеристики (например, утрачивает смысл ключевая экономическая категория – «издержки») и превращается в имитацию хозяйственных операций.

Для развития межвидовой конкуренции и обеспечения ее эффективности требуется задействование рыночного ценообразования на услуги инфраструктуры и обеспечение равных экономических условий деятельности разных видов транспорта.

С точки зрения последнего аспекта правильными шагами являются бюджетные инвестиции в сооружение железнодорожной инфраструктуры, осуществляемое в различных формах государственное субсидирование инфраструктурной составляющей железнодорожных пассажирских перевозок с одной стороны и введение элементов платности за пользование автомобильной инфраструктурой (платные автодороги, плата с большегрузных грузовиков, перемещающихся по автодорогам общего пользования и т. д.) – с другой.

Эти меры требуют развития с тем, чтобы достичь если не полного выравнивания, то хотя бы сближения экономических условий деятельности основных конкурентов в сфере сухопутных перевозок – железных и автомобильных дорог. (Следует подчеркнуть, что под выравниванием экономических условий мы понимаем не искусственное уравнивание, не ликвидацию **объективных** экономических отличий, а, наоборот, ликвидацию создаваемых в результате различия условий

государственного регулирования искажений экономических характеристик того или иного вида транспорта).

Однако выравнивание экономических условий – лишь необходимое, но не достаточное условие развития конкуренции инфраструктур разных видов транспорта.

Требуется, чтобы тарифы за пользование инфраструктурой зависели от интенсивности спроса и своевременно изменялись в зависимости от рыночной конъюнктуры (еще раз акцентируем внимание на предложениях М. Ротбарда относительно «гибкой» платы за пользование автодорогами).

В этом плане большое значение имеют установленные ФСТ России Правила применения уровня железнодорожных тарифов, позволяющие изменять их уровень в рамках установленных ценовых пределов [Новиков, 2012; Приказ ФСТ России от 5 июня 2013 г. № 105-т/1, 2013. С. 12-22]. Однако предписанная этими правилами процедура изменения тарифа носит довольно сложный и длительный характер, а пределы таких изменений ограничены.

Представляется, что применение данного подхода должно стать первым шагом к либерализации инфраструктурных железнодорожных тарифов в тех сегментах рынка, где инфраструктурная конкуренция с другими видами транспорта является реальностью или потенциально возможна.

ГЛАВА 10. ТРАНСПОРТ И РАЗВИТИЕ ИНСТИТУТОВ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

На протяжении всей истории человечества транспорт стимулировал социально-экономическое развитие, а рост хозяйственных и культурных потребностей людей, совершенствование техники и технологий, в свою очередь, способствовали развитию транспорта.

Такое взаимное влияние развития транспорта и всех иных сфер человеческой деятельности во многом опосредуется общественными институтами.

Институты – это «правила игры», структура взаимодействия, которая управляет и ограничивает отношения индивидов: писанные законы, формальные правила и социальные соглашения, неформальные нормы поведения, а также средства принуждения к исполнению этих правил и норм [Норт и др., 2011. С. 58-59].

В настоящее время роль институтов в экономическом развитии признается ключевой многими исследователями.

Однако, роль институтов в развитии транспорта, во взаимном влиянии транспортного и экономического развития изучена недостаточно. Так, Ф. Доббин показал, как опыт, полученный в условиях функционирования разных общественных институтов, повлиял на железнодорожную политику, проводившуюся в XIX веке в трех наиболее развитых странах: Великобритании, США и Франции [Доббин, 2013]. Он показал возможность плодотворной реализации разных вариантов железнодорожной политики, обусловленной различными институциональными традициями и политической культурой этих стран. Но, в то же время, остался нераскрытым вопрос сравнительной эффективности разных институциональных традиций с точки зрения их влияния на развитие транспорта и стимулирование экономики посредством этого развития.

Представляется, что изучение взаимосвязи развития транспорта и общественных институтов требует анализа следующих вопросов:

- как институты влияют на развитие транспорта;
- как транспорт содействует институциональному развитию (в т. ч. географической диффузии институтов);
- как зависит от институтов взаимное влияние развития транспорта и экономики?

Не претендуя на детальное рассмотрение в рамках небольшой статьи этих вопросов, требующих глубоких исследований с использованием обширного фактического материала, попытаемся «пунктирно» проследить взаимосвязь развития транспорта, институтов и экономики в исторической ретроспективе.

Транспорт, являясь материальной основой торгового обмена, тем самым содействует развитию *рыночных* институтов, что проявилось уже в догосударственную эпоху. Как отмечал Ф. А. фон Хайек, торговля древнее государства [Хайек, 2011. С. 78-80]. Это же можно сказать и о транспорте [Мачерет, 2014. С. 230-241].

Особенно важную роль в качестве катализатора развития рыночных институтов в истории сыграл морской транспорт. Во-первых, потому, что моряки (по крайней мере, находясь в открытом море) полагались на ветер, течения, звезды и самих себя, не завися от воли государства. Во-вторых, потому, что вплоть до эпохи промышленной революции водный (в том числе – морской) транспорт был в большинстве случаев конкурентоспособней сухопутного, да и сейчас он реализует львиную долю мировой торговли.

Развитие морской торговли имело ключевое значение для формирования рыночного общества в финикийских и древнегреческих городах-государствах, причем греческие

полисы дали человечеству первую версию демократических институтов.

Благодаря греческой колонизации, институты рынка и полисной организации общества широко распространялись в бассейне Средиземного и Черного морей.

В то же время, сухопутные пути сообщения, широкомасштабное устройство которых было под силу только мощным империям (таким как Ассирийская, Персидская), укрепляли и распространяли совсем иные институты – институты «восточной деспотии», основным из которых был институт «власти-собственности» (по терминологии Л.С. Васильева). Его суть в том, что собственность является лишь функцией власти, власть и собственность неразделимы. Другими словами, функции собственника определяются причастностью к власти, т. е. относятся к должности, а не к личности. Экономической основой существования института власти-собственности является не рыночный обмен, не частное хозяйство, а централизованное перераспределение аппаратом власти избыточного продукта, создаваемого обществом [Васильев, 2005].

Но и сухопутные пути сообщения, даже будучи первоначально ориентированы на решение военно-стратегических задач древних империй, способствовали развитию торговли и рыночных институтов, без которых и «восточные деспотии» полностью обойтись не могли. Империи рушились, а пути сообщения служили для коммуникаций и обмена новым поколениям, расширяя границы Ойкумены и закладывая фундамент для развития «расширенного порядка человеческого сотрудничества» (по терминологии Ф. А. фон Хайека) [Хайек, 1992. С. 78-80] – открытого рыночного общества.

В Римском государстве высокого уровня развития достиг как морской, так и сухопутный транспорт. Корабли

римлян обеспечивали интенсивный товарообмен не только в Средиземноморье, но и совершали регулярные плавания из Египта (который стал римской провинцией) по Индийскому океану, вплоть до Индии. Древнеримское торговое мореплавание рождало весьма развитые рыночные институты. В частности, создавались купеческие ассоциации – прообразы современных акционерных обществ, позволявшие отдельному предпринимателю владеть не целым кораблем, а лишь его долей, которую можно было продать и купить на специальном рынке. Благодаря этому снижался «входной барьер» для доступа на рынок, облегчалось аккумулирование необходимого для развития судоходства капитала и диверсифицировались риски.

Древнеримские дороги, напротив, сооружались силами государства, прежде всего – в военно-стратегических целях. Сеть прекрасно, «на века», выстроенных дорог в период максимального расширения достигала 80 тыс. км.

Интересно, что, как и транспорт, древнеримские институты носили двойственный характер. Это особенно проявилось в эпоху ранней империи – принципата – когда в рамках формального сохранения республиканских институтов власти фактически было сформировано имперское государство.

Римское государство расширилось и укреплялось вместе с дорожной сетью (и благодаря ей – ведь только так можно было обеспечивать быстрое перемещение и снабжение войск, надежное управление ими, а значит – сохранять целостность империи и, до поры до времени, раздвигать ее границы). Одновременно происходила трансформация общественных институтов. Поздняя империя – доминат – уже не слишком отличалась от «восточных деспотий».

Такая *ориентализация* древнеримских институтов – примечательный (и далеко не единственный) исторический прецедент, заслуживающий не меньшего внимания, чем пресловутая вестернизация.

В Средние века морские сообщения позволяли существовать и развиваться в Западной Европе торговым городам, частично сохранявшим античные традиции и несшим зародыши новых, капиталистических институтов [Гайдар, 2005. С. 228-237]. (В Средиземноморье это, прежде всего, Венеция и Генуя, в Северной Европе – города Ганзейского союза: Гамбург, Бремен, Любек и др.).

Развитые сухопутные сообщения, как и в древности, были характерны для восточных империй, которые, в силу своего геостратегического положения, контролировали трансконтинентальную торговлю. Примечательно, что дальнейшее мореплавание, органически порождающее институты открытого общества, иногда даже оказывалось там под прямым запретом. В XV в. оно было запрещено в Китае, в XVII в. – в Японии, что во многом предопределило их длительную изоляцию, консервацию институтов и экономическое отставание от европейских стран. (Лишь через несколько столетий ликвидация экономической изоляции Японии, а затем – Китая, их активное включение в систему международного разделения труда, в процесс глобализации, в т. ч. осуществление динамичного развития транспортно-логистических систем, позволило этим странам резко ускорить темпы экономического роста).

Переломной стала эпоха Великих географических открытий XV-XVI вв., переместившая основные мировые пути сообщения на океанические просторы, где основную роль играли сначала португальские и испанские, а затем голландские и английские мореплаватели.

Развитие океанического мореплавания в XVI – XVII вв. является интересным примером того, как транспорт совершенно по-разному влияет на социально-экономическое развитие в зависимости от существующих институтов. В Португалии и Испании торговая деятельность в Атлантике была монополизирована и контролировалась королевской властью, а доходы от этой торговли стекались в казну [Асемоглу, Робинсон, 2013. С. 14-15]. Это укрепляло феодальные институты в Португалии и Испании и способствовало их значительному экономическому отставанию от передовых европейских стран в XVII – XVIII вв., а, соответственно, и упадку португальского и испанского мореплавания.

Напротив, в Голландии и Англии морская торговля контролировалась частными предпринимателями, что усилило их роль в обществе и способствовало развитию институтов капитализма, которые сделали эти страны наиболее развитыми в мире уже в XVII – XVIII вв., т. е. еще до начала промышленной революции. Соответственно, голландское и английское мореплавание и торговля стали важным фактором глобальной диффузии институтов капитализма.

Одним из ключевых элементов промышленной революции начала XIX века стало создание современных видов транспорта – железнодорожного и пароходного сообщения.

Строительство и эксплуатация железных дорог в разных странах осуществлялись на разных экономико-правовых началах, в зависимости от институциональных особенностей каждой страны. Это прекрасно показано в упомянутой выше книге Ф. Доббина. Но даже там, где, как в Великобритании, государство считало железнодорожное дело исключительно частным, оно, в конце концов, прибегало к некоторым регулирующим мерам для

обеспечения безопасности перевозок и прав малоимущих на безопасное пользование железнодорожным транспортом с определенным уровнем комфорта. С другой стороны, там, где роль государства в экономике была традиционно велика, как во Франции и России, для масштабного строительства и эффективной эксплуатации железных дорог понадобилось привлечение частного капитала, использование предпринимательской инициативы.

Таким образом, если в древности и в Средневековье создание транспортной инфраструктуры было непосредственно государственной задачей (такого мнения придерживался и Адам Смит [Смит, 2009]), то в эпоху современного экономического роста, когда потребные масштабы сооружения транспортной инфраструктуры кардинально возросли, а требования к экономичности ее строительства и эксплуатации резко повысились, эта задача стала решаться с использованием специфического экономического института – частно-государственного партнерства, реализуемого в различных вариантах.

При этом частное финансирование железнодорожного дела потребовало консолидации усилий многих предпринимателей, что стимулировало развитие акционерного капитала. Например, в период 1861-1873 гг., когда в России ускорилось железнодорожное строительство, более 60% образованного акционерного капитала приходилось на железнодорожный транспорт [Хусаинов, 2012. С. 118]. В целом за дореволюционный период, в России «за счет акционерного капитала было построено около 70% железных дорог, причем их строительством и эксплуатацией занимались 160 акционерных обществ» [Винслав, 2013. С. 8].

Схожие процессы происходили и в других странах.

Необходимость финансирования железнодорожного строительства способствовало развитию финансовых институтов, банковской системы. Например, в США проблема финансирования железнодорожного строительства стала стимулом к созданию Уолл-стрит как национального (и одного из мировых) финансового центра [Доббин, 2013. С. 71].

XX век стал эпохой глобализации институтов, и в этом важную роль сыграл транспорт.

Диффузия институтов, происходившая при посредстве транспортных сообщений и в предшествующие века, обрела не только иной масштаб, но и качественно новый характер.

Развитие транспортно-логистических систем, обеспечивающих доставку товаров на дальние и сверхдальние расстояния в заданные сроки, позволило кардинально повысить уровень международного разделения труда. Готовая продукция стала изготавливаться из произведенных в разных странах, нередко за много тысяч километров, комплектующих, а затем сбываться по всему миру.

Естественно, что такое кооперирование производства потребовало если не унификации, то хотя бы согласования экономико-правовых норм, существующих в разных странах.

Да и сама трансграничная транспортная деятельность может осуществляться только в условиях согласованных правовых норм, правил тарифообразования и взаиморасчетов. В свою очередь, кардинальное повышение транспортной доступности для большинства людей, открывшаяся для многих возможность относительно легко совершать зарубежные поездки, позволяют людям на личном опыте сравнивать различные институциональные

системы, и стимулирует распространение более привлекательных институтов.

Вызовы, связанные с глобальным экономическим кризисом и общим замедлением роста мировой экономики в начале XXI века, породили, в качестве одного из ответов, усиление внимания к развитию транспортной инфраструктуры, в т. ч. железнодорожной, в ряде стран мира (Китай, США, Южная Корея и др.). К их числу относится и Россия, где готовятся к реализации масштабные проекты развития железнодорожной инфраструктуры под перевозку грузов с помощью поездов повышенной массы, а также строительства ВСМ.

Учитывая необходимость опережающего развития транспортной инфраструктуры для устойчивого экономического роста, принимаемые и планируемые меры по развитию железнодорожной инфраструктуры являются принципиально важными.

При этом, как было отмечено выше, влияние развития транспорта на экономику опосредуется институтами.

Например, значимыми составляющими макроэкономического эффекта от строительства ВСМ являются повышение мобильности трудовых ресурсов и рост деловой активности в зоне тяготения магистрали [Лapidус, 2014. С. 21-31]. Очевидно, что эти эффекты могут быть в полной мере реализованы при существовании институциональной среды, способствующей развитию бизнеса: надежной защиты прав собственности, устойчивой нормативно-правовой базы ведения бизнеса, предсказуемой налоговой политики, простых процедур входа на рынок, низкой инфляции (ее уровень тесно связан с качеством институтов) и т. п.

Развитие транспортной инфраструктуры, сопровождаемое повышением качества институтов,

способно дать огромный синергетический эффект, мощный импульс к развитию экономики и общества.

В этом плане прекрасным примером является развитие России в период с 1860-х годов до Первой мировой войны, когда модернизация институтов и динамичное развитие железнодорожной сети осуществлялись параллельно, положительно воздействуя друг на друга [Мачерет, 2013. С. 162-166].

В то же время, учитывая «вековые» эффекты от развития транспортной инфраструктуры [Мачерет, 2011. С. 76-83], недостаточное качество современных институтов не умаляет необходимости скорейшей реализации инфраструктурных проектов для того, чтобы создать инфраструктурную основу формирования синергетических эффектов в стратегической перспективе, в условиях институциональной модернизации.

ГЛАВА 11. ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИЕ РИСКИ

11.1. Сущность риска

Риски и связанная с ними неопределенность постоянно окружают нас в реальной действительности, поэтому смысл этих слов интуитивно понятен без дополнительных объяснений. Любое событие, происходящее в мире, может быть рассмотрено с точки зрения рискованной ситуации: природные и техногенные катастрофы, финансовый кризис, социальные движения. Самыми явными можно назвать риски заболеваемости, смертности, увольнения с работы и т. п. При реализации этих событий могут возникать как неэкономические последствия (например, потеря здоровья вследствие заболевания или депрессия в результате потери работы), так и экономический ущерб. Последний можно подразделить на прямой (расходы на лечение и т. п.) и косвенный (потенциальный заработок, который был упущен из-за болезни, т.н. «упущенная выгода»). Примером неопределенности и риска для товаровладельцев и пассажиров могут служить «пробки» на дорогах.

Если перевозимый товар используется в производственном процессе (в качестве сырья, полуфабрикатов или комплектующих частей), то неожиданная задержка его доставки может привести к сбою производственного цикла товарополучателя, ущерб от которого бывает очень велик. Если же этот товар предназначен для сбыта в качестве готовой продукции, риск товаровладельца связан с возможностью резкого ухудшения конъюнктуры рынка за время просрочки доставки.

Что касается пассажиров, то качество их жизни в условиях частых, но полностью непредсказуемых ни по

времени возникновения, ни по вызываемой задержке «пробок», существенно снижается. Чтобы снизить риск опозданий из-за попадания в «пробки» (а их последствия могут быть очень серьезны, например, если это опоздание на важное мероприятие, поезд дальнего следования или самолет), люди вынуждены заранее закладывать в свой график максимально возможные задержки. При этом более быстрое прибытие зачастую не ликвидирует эти потери времени, изымаемого из времени производительного труда или комфортного досуга.

Еще в большей степени риск и неопределенность относятся к сфере бизнеса. Предприниматели должны ежедневно принимать решения о продажах, покупках, организации работы производственных и иных подразделений фирмы. При этом они сталкиваются с изменением конъюнктуры на рынках, действиями конкурентов, сменой предпочтений потребителей, экологическими ограничениями, особенностями законодательства и другими факторами. При ведении бизнеса могут преследоваться различные цели: увеличение прибыли, рост стоимости компании, расширение доли рынка и др. Указанные цели могут частично противоречить друг другу, что усиливает степень неопределенности при принятии решений. Этому же способствует и то, что цели ведения бизнеса, технология производства, конъюнктура рынков и другие обстоятельства тесно связаны между собой. Очевидно, никакой бизнес не может вестись в условиях полной определенности.

Любой экономический субъект, принимая то или иное решение, сопоставляет ожидаемые результаты и затраты. Но и фактические результаты, и фактические затраты, как правило, отличаются от ожидаемых. Поэтому всякое экономическое решение связано со значительной

неопределенностью. Обычно можно выделить несколько возможных последствий принятия решения, каждое из которых будет иметь некоторую вероятность. В этом случае мы сталкиваемся с экономическим риском.

Риск означает ситуацию, когда экономический субъект не знает точно последствий принимаемого решения, но представляет вероятность каждого из возможных исходов. Таким образом, в экономике понятия "неопределенность" и "риск" не тождественны: риск означает не неопределенный результат, а результат, предполагаемый с некоторой степенью вероятности. В то же время, вероятность каждого возможного исхода также характеризуется неопределенностью. Поэтому риск и неопределенность хотя и не равнозначные, но сопутствующие друг другу понятия.

Происхождение термина «риск» восходит к греческим словам «*ridsikon*», «*ridsa*» — утес, скала. Поэтому в итальянском языке «*risiko*» — опасность, угроза; «*risicare*» — лавировать между скал. Во французском языке «*risque*» — угроза, рисковать (буквально объезжать утес, скалу).

В словаре Вебстера «риск» определяется как «опасность, возможность убытка или ущерба».

А вот в по-арабски «*risq*» - неожиданное событие, дар Всевышнего.

И в словаре Ожегова «риск» толкуется двояко: как «возможность опасности» и как «действие наудачу в надежде на счастливый исход».

Китайское иероглифическое письмо представляет понятие риск как два символа, один из которых обозначает угрозу, а второй – шанс.

Возникновение ущерба, как возможный вариант реализации риска, заставляет предпринимателя очень серьезно относиться к проблеме управления рисками. Это тем более актуально с развитием общественного

производства и соответственным расширением сфер возникновения риска.

В связи с этим более конкурентоспособными и востребованными в будущем обществе станут именно те процессы, технологии и продукты, которые будут обеспечивать меньшую степень риска – и, соответственно, меньшие вероятности и размеры возможных ущербов.

С другой стороны, использование положительных сторон риска – поиски предпринимателя в областях новых материалов, прорывных технологий, нетрадиционных методов менеджмента позволяют обеспечить конкурентные преимущества на рынке и тем самым увеличить потенциал предприятия.

Таким образом, управление риском, которое предполагает его выявление и оценку, а также использование его потенциальных возможностей и купирование отрицательных последствий, становится одной из главных задач современного предпринимателя.

Словосочетание «управление риском» на первый взгляд кажется весьма странным. Ведь первый синоним, который приходит на ум при слове «риск», – это «случайность». А как можно управлять тем, что возникает случайно? Как влиять на то, что не зависит от наших желаний и действий?

В мире в целом и в предпринимательской деятельности в частности управление случайностью может быть сведено к прогнозированию исхода запланированного события, использованию преимуществ позитивных результатов и преодолению последствий негативных последствий. Кроме того, в цикл задач по управлению риском, безусловно, входит психологическая и материальная подготовка к разному результату запланированных действий.

В настоящее время предпринимателю невозможно обойтись в своей деятельности без управления риском. Это связано, прежде всего, со следующими факторами:

- быстрый рост отрицательных последствий нарушения "нормального" функционирования экономических процессов;

- увеличение необходимости и возможности вовлечения элементов, обладающих высокой степенью неопределенности, в процесс принятия управленческих решений;

- стремительное ускорение научно-технического прогресса и внедрение его достижений в повседневную жизнь.

Активное преодоление неблагоприятных событий кажется настолько естественным поведением, что для него не следовало бы придумывать специального термина. Поэтому для более полного понимания того, что такое управление риском, важно также четко определить объект управления, т. е. само понятие риска.

Слово «риск» применительно к бизнесу может обозначать разные вещи. В частности, под риском может пониматься:

- потенциальная возможность (опасность) наступления вероятного события или совокупности событий, вызывающих определенный материальный ущерб;

- возможность недополучения прибыли или дохода;

- характеристика проявления ущерба – частота возникновения или/и тяжесть (размер) ущерба.

В литературе широко распространено суждение о риске как о возможности опасности или неудаче. Аналогичное положение содержится и в экономической литературе.

Существует следующее определение: риск – это вероятность возникновения убытков или недополучения доходов по сравнению с прогнозируемым вариантом.

Еще одно мнение: под риском принято понимать вероятность (угрозу) потери предприятием части своих ресурсов, недополучения доходов или появления дополнительных расходов в результате осуществления производственной и финансовой деятельности.

Во всех указанных определениях выделяется такая характерная особенность (черта) риска как опасность, возможность неудачи.

Очень редко при этом описывается «оборотная сторона» риска, позволяющая получить выигрыш, какие-то преференции. Народная мудрость метко описала этот ракурс риска в поговорках – «кто не рискует – тот не пьёт шампанского», «или грудь в крестах, или голова в кустах», «или сена клоч- или вилы в бок» и др.

Действительно, почти в каждой неопределённой ситуации можно ожидать различного исхода, т.е. неоднозначности. В общем случае может существовать возможность количественно и/или качественно определить степень вероятности того или иного варианта, но иногда этого заранее спрогнозировать нельзя.

Отсюда следует, что ситуации риска сопутствуют три существенных условия:

- наличие неопределенности;
- необходимость выбора альтернативы (при этом следует иметь в виду, что отказ от выбора также является разновидностью выбора);
- противоречивость внутренних процессов.

Более подробно соотношение риска и неопределённости будет рассмотрено в следующем параграфе.

Можно выделить несколько модификаций риска:

– субъект, делающий выбор из нескольких альтернатив, имеет в распоряжении объективные вероятности получения предполагаемого результата, основывающиеся, например, на проведенных статистических исследованиях;

– вероятности наступления ожидаемого результата могут быть получены только на основе субъективных оценок, т. е. субъект имеет дело с субъективными вероятностями;

– субъект в процессе выбора и реализации альтернативы располагает как объективными, так и субъективными вероятностями.

Осуществив свой выбор из нескольких альтернатив, субъект на какое-то время выходит из рискованной ситуации, тем самым снимая неопределенность своего положения. Это может происходить как на стадии выбора решения (плана действий), так и на стадии его реализации. И в том, и в другом случае риск предстает моделью снятия субъектом неопределенности, способом практического разрешения противоречия при неясном (альтернативном) развитии противоположных тенденций в конкретных обстоятельствах.

Еще одно определение предполагает, что риск — это действие (деяние, поступок), выполняемое в условиях выбора (в ситуации выбора в надежде на счастливый исход), когда в случае неудачи существует возможность (степень опасности) оказаться в худшем положении, чем до выбора (чем в случае не совершения этого действия). В этом определении, наряду с опасностью, возможностью неудачи присутствует такая черта, как альтернативность.

Обобщив все вышесказанное, можно дать следующее определение.

Риск — это ситуация, связанная с преодолением неопределенности в случае неизбежного выбора, в

процессе которого имеется возможность количественно и качественно оценить вероятность достижения предполагаемого результата, неудачи и отклонения от цели

11.2. Риск и неопределенность

Понятия "риск" и "неопределенность" очень близки и даже часто используются как синонимы. Действительно, оба термина применяются для обозначения отсутствия или недостатка определенности, т. е. ясности и/или уверенности в исходе того или иного события.

Тем не менее, эти понятия часто перегружены смыслами, поэтому для более четкого их разграничения значения слов "риск" и "неопределенность" необходимо разделять. К сожалению, единые стандарты словоупотребления отсутствуют даже в научной терминологии, и указанные термины в разных контекстах могут означать далеко не одно и то же. Наиболее часто используются следующие два варианта разделения изучаемых понятий: информационный и оценочный подходы.

Информационный подход. В его основе лежит представление о том, что различия между риском и неопределенностью сводятся к объему доступной информации об исследуемой ситуации. В контексте экономической науки такое представление впервые сформулировал Ф. Найт в начале XX в. Согласно его классификации термин "риск" следует использовать, когда известно распределение случайной величины, с помощью которой моделируют рисковую ситуацию. По-другому это можно назвать "измеримой неопределенностью" или даже "вероятностной (стохастической) определенностью". Слово "неопределенность" Найт предлагал применять в тех случаях, когда исход не был определен, но и

распределение вероятностей оставалось неизвестным ("неизмеримая неопределенность"). Иными словами, в основе данной классификации в первую очередь лежит наличие или отсутствие информации о вероятностном распределении, хотя сам Найт дополнял этот критерий анализом групп риска, формирование которых могло повлиять на меру случайности реализации соответствующих исходов. Такая информационная интерпретация классификации Найта позволила впоследствии дополнить ее промежуточными ступенями (например, для случая, когда известен класс распределений, но не известны точные значения параметров).

Оценочный подход. Он базируется на представлении о том, что различия между риском и неопределенностью заключаются в субъективном отношении к реализации того или иного исхода. В рамках данного подхода предполагается, что неопределенность связана с многовариантностью будущего развития, т. е. с неоднозначностью исхода, а риск – с отношением к неблагоприятным исходам (например, к возникновению ущерба). Такая классификация подразумевает субъективность риска, так как различные лица могут по-разному относиться к возможности возникновения неблагоприятных исходов, т. е. к оценке этого риска. При этом понятие неопределенности, не включающее никаких субъективных предпочтений, является относительно нейтральным. Оно может быть объективным или субъективным в зависимости от того, связана ли неоднозначность будущих исходов с природой соответствующего объекта или с недостатком знаний лица, принимающего решения.

Иногда оценочный подход интерпретируется иначе. Риск, измеряемый величиной потенциального ущерба,

рассматривается как объективная характеристика, а неопределенность связывается с неуверенностью лица, принимающего решения, относительно возникновения этого ущерба. Однако легко заметить, что в этом случае важно зафиксировать, относительно какого лица оценивается риск. Если оно может меняться, то данная интерпретация, в общем, является частным случаем основной.

11.3. Объективное и субъективное понимание риска

Важным методологическим аспектом является исследование объективных и субъективных корней риска. Действительно, ситуация, когда риск является неотъемлемой частью природной и социальной среды, в которой мы живем, принципиально отличается от ситуации, когда риск есть порождение лишь нашей фантазии или отношения к жизни. Риск землетрясения далеко не то же самое, что риск застрелиться, играя в русскую рулетку; а риск быть съеденным космическими пришельцами гораздо меньше, чем риск быть покусанным бездомными собаками.

Объективное понимание риска должно подразумевать наличие неопределенной возможности неблагоприятного исхода, не зависящей от воли и сознания лица, подверженного риску. Иными словами, неопределенность является объективной характеристикой соответствующей ситуации. Такой подход к риску выводит его источники в окружающую человека среду. Реакция людей на такие ситуации и их субъективное отношение к неопределенности являются следствием проявления риска, а не его компонентом. Подобная точка зрения вовсе не означает, что лицо, подверженное риску, не может влиять на его проявление. Однако это влияние возможно лишь за

счет воздействия на окружающую среду как источник риска и не связано с изменением точки зрения на риск. Поэтому согласно данному подходу исследование рисков ситуации представляет собой выявление и изучение источников риска и неопределенности, а также получение как можно более подробной информации о поведении изучаемой системы.

Субъективное понимание риска должно предполагать наличие нашего отношения или нашей оценки имеющейся неопределенности. Иными словами, источник неопределенности лежит не в самой ситуации, а в субъективном отношении к ней. В частности, субъективные вероятности реализации неопределенной возможности неблагоприятного исхода не имеют прямого отношения к действительным шансам его реализации, а выражают то, что лицо, принимающее решения, думает о такой возможности. Таким образом, в данном контексте риск представляет собой оценку ситуации с точки зрения восприятия потенциальной осуществимости отрицательных последствий. Отсюда следует, что риск, понимаемый субъективно, связан с поведением и мышлением лица, принимающего решения, т. е. является характеристикой этого лица, а не окружающей среды. Следовательно, исследование рисков ситуации необходимо лишь постольку, поскольку оно позволяет лицу, принимающему решения, улучшить свою оценку риска.

Традиция субъективного понимания риска уходит своими корнями в науку XVII–XVIII вв. с ее механицизмом и верой в существование простых законов природы. Наиболее четко оно было сформулировано французским математиком, астрономом и физиком П. Лапласом, жившим в конце XVIII – начале XIX веков. Считая Вселенную полностью детерминированной, он, тем

не менее, утверждал, что препятствием к ее полному и достоверному познанию, а, следовательно, к совершенно точному прогнозу будущего состояния является нереальность сбора и обработки всей необходимой для этого информации. Различия между такой идеальной возможностью, приписываемой условному "уму" с неограниченными способностями (называемому в литературе "демоном Лапласа"), и реальной ситуацией с познаниями окружающего мира, согласно Лапласу, и позволяют использовать вероятностные рассуждения. Так что источник неопределенности лежит в ограниченности знаний, а вероятность, по существу, есть мера незнания. Данная точка зрения, в частности, лежит в основе классической (ньютонической) физики.

Такой подход уже давно считается в науке устаревшим, не соответствующим реальной картине мира. Это нашло свое отражение даже в области физики. В частности, квантовая физика базируется на принципе неопределенности, выдвинутом в 1926 г. немецким физиком В. Гейзельбергом. Согласно этому принципу невозможно точно измерить одновременно положение и энергию элементарных частиц. Таким образом, наши знания об окружающем мире не могут быть абсолютно точными. Тем не менее, принцип Гейзельберга часто интерпретируется как объективное свойство окружающего мира, т. е. как отражение имманентной неопределенности природы. Подобная точка зрения сейчас достаточно широко распространена в разных областях знаний.

В социальных науках, в том числе в экономической теории, субъективное понимание неопределенности также поддерживается двумя дополнительными обстоятельствами:

– сложностью объекта исследования. В отличие от естественных наук иллюзию простоты объекта

исследования, особенно описывающих ее законов, достаточно легко опровергнуть сложностью реальных феноменов, хотя попытки построить чистую социальную теорию, основанную на "железных" законах, предпринимались неоднократно. Конечно же, в экономике имеют место закономерности, но они проявляются в виде тенденций и не носят абсолютного характера, что открывает возможность для описания экономических процессов в терминах риска и неопределенности;

– необходимостью учета субъективных факторов. Социальные науки изучают поведение людей. Если мы верим в свободу воли, то должны учитывать возможность индивидуальных особенностей разных людей. Это препятствует построению "полной" детерминированной теории, объясняющей все, так что вновь нельзя избежать необходимости введения понятий риска и неопределенности.

Вместе с тем следует признать, что, по крайней мере, часть источников неопределенности в экономике не связана ни с какими субъективными факторами, а объективно вызвана природой исследуемых процессов. Поэтому в ряде случаев объективное понимание рисков в экономической теории и хозяйственной практике будет более адекватным.

11.4. Структурные характеристики риска

В явлении «риск» выделяют следующие основные элементы, взаимосвязь которых и составляет его сущность:

- возможность отклонения от предполагаемой цели, ради которой осуществлялась выбранная альтернатива;
- вероятность достижения желаемого результата;
- отсутствие уверенности в достижении поставленной цели;

– возможность материальных, нравственных и других потерь, связанных с осуществлением выбранной в условиях неопределенности альтернативы.

Важным элементом риска является наличие вероятности отклонения от выбранной цели. При этом возможны отклонения как отрицательного, так и положительного свойства.

Указанные элементы, их взаимосвязь и взаимодействие отражают содержание риска.

Структурно риск можно описать с помощью следующих характеристик: опасность, подверженность риску, уязвимость (чувствительность к риску) и степень взаимодействия рисков.

Опасность – потенциальная угроза возникновения ущерба или другой формы реализации риска, обусловленная спецификой объекта, особенностями рискованной ситуации и природой указанного ущерба. Данная характеристика отражает взаимодействие двух основных элементов:

1. Носителя риска, т. е. объекта или субъекта, по отношению к которому этот риск оценивается. Действительно, если наступление какого-либо события является безразличным для некоторого субъекта или никак не влияет на исследуемый объект, его нельзя рассматривать как риск для этого субъекта или объекта;

2. Окружающей среды, в которой обитает носитель риска и которая может провоцировать реализацию риска. При этом подобное влияние может быть как положительным (уменьшение шансов осуществления неблагоприятной ситуации), так и отрицательным (увеличение подобных шансов). Более того, рассматриваемая ситуация может способствовать возникновению не одного, а нескольких рисков,

взаимодействие которых оказывает на объект (субъект) уже совместное, комплексное влияние.

Опасность является ключевой характеристикой риска, без нее риск попросту невозможен. Она определяет подверженность риску.

Подверженность риску представляет собой характеристику ситуации, чреватой возникновением ущерба или другой формы реализации риска. В техническом смысле подверженность риску – это количество единиц наблюдения. В зависимости от особенностей риска под этим могут пониматься различные вещи:

- при анализе смертности это может быть число лиц в исследуемой группе;

- при обсуждении рисков, присущих автомобильному парку – величина машино-часов использования соответствующих автомобилей;

- при анализе риска природных катастроф – площадь опасной территории.

Уязвимость выражает степень, или интенсивность, с которой может возникнуть ущерб различного размера в отношении рассматриваемого объекта, т. е. реализоваться соответствующая опасность. По существу, уязвимость подразумевает если не попытку количественного измерения риска, то выявление влияния различных факторов на величину риска. Изменение подобных факторов приводит к трансформации риска, так что изучение факторов риска является одной из важных задач исследования. На практике уязвимость часто пропорциональна времени наблюдения объекта, подверженного риску.

Взаимодействие с другими рисками оказывает на отдельный риск существенное влияние. Эта характеристика предполагает рассмотрение группы рисков

(портфеля рисков). При этом взаимосвязь рисков понимается в самом широком смысле слова, а не только в значении наличия или отсутствия статистической зависимости. Анализ взаимодействия рисков, в свою очередь, может повлиять на понимание опасностей, которым подвержены исследуемые объекты.

Рассмотрим в качестве примера жилищный комплекс, находящийся вблизи химического комбината. Из числа возможных выберем риск повреждения жилищного комплекса и опишем его на основе указанных характеристик.

Опасность. С позиций рассматриваемого риска данная характеристика представляет собой специфическое взаимодействие жилищного комплекса как носителя риска и его географического положения, включающего местонахождение химического комбината, особенности рельефа местности, розу ветров и т. п. Опасность связана с возможностью повреждения рассматриваемого жилищного комплекса вследствие аварии на расположенном рядом комбинате. Поэтому риск будет, в частности, определяться химической технологией, используемой на комбинате (например, возможностью взрыва какой-либо химической установки), географическими особенностями (ландшафт, наличие или отсутствие лесопосадок и отчасти погодные условия, которые могут усиливать или ослаблять ударную волну, возникшую вследствие взрыва), а также свойствами самого жилья (в частности, способность противостоять ударной волне). При этом опасность отражает качественную сторону такой взаимосвязи.

Подверженность риску. Эта характеристика отражает "сферу распространения" исследуемой опасности, т. е. то, каким образом носитель риска будет ею затронут. Подверженность риску будет количественно определяться как число объектов (субъектов), которым может быть

нанесен ущерб при реализации рассматриваемого риска. В нашем примере это может быть количество зданий жилищного комплекса, которые могут быть повреждены (возможно, с дополнительной классификацией по типам и характеру повреждений), число людей, которые могут пострадать при этом, и т. д.

Уязвимость. Данная характеристика определяет, насколько сильна исследуемая опасность, насколько сильно может быть затронут указанным риском соответствующий жилищный комплекс. Степень уязвимости будет тем больше, чем выше возможность (больше вероятность) возникновения ущерба. В нашем примере уязвимость будет тем значительнее, чем опаснее технология, используемая на химическом комбинате, чем ближе жилищный комплекс расположен к комбинату, чем меньше препятствий может возникнуть на пути ударной волны.

Взаимодействие с другими рисками. Содержание опасности, т. е. близость к химическому комбинату, обуславливает возможность реализации других рисков, например, риска пожара или выброса вредных веществ. Эти риски могут быть тесно связаны с исследуемым риском повреждения жилищного комплекса. Они могут реализовываться одновременно. Например, пожар, как и разрушение жилищного комплекса, может быть следствием взрыва на химическом производстве, который сопровождается выбросом ядовитых веществ в атмосферу. Эти риски, скорее всего, будут усиливать друг друга, так как пожар усилит разрушения, а выброс химических веществ затруднит спасательные работы.

11.5. Основные черты риска

Можно выделить следующие основные черты риска:

- противоречивость;
- альтернативность;
- неопределенность.

Противоречивость риска проявляется в том, что, с одной стороны, он обеспечивает осуществление инициатив, новаторских идей, экспериментов, т. е. ускоряет общественный и технический прогресс. С другой стороны, риск ведет к авантюризму, волонтаризму, торможению социального прогресса в тех случаях, когда альтернатива в условиях риска выбирается без должного учета объективных закономерностей развития явления.

Альтернативность связана с необходимостью выбора из нескольких возможных вариантов решения. Там, где нет выбора, не возникает рисковая ситуация, нет и риска. В зависимости от конкретного содержания ситуации риска альтернативность разрешается различными способами. В простых ситуациях выбор осуществляется на основании прошлого опыта и интуиции, в сложных ситуациях необходимо использование специальных методов и методик.

Существование риска непосредственно связано с неопределенностью, которая неоднородна по форме проявления и по содержанию.

В первую очередь это неопределенность внешней среды. Внешняя среда включает в себя объективные экономические, социальные и политические условия, в рамках которых осуществляется предпринимательская деятельность и к динамике которых она вынуждена приспособляться. Это возможные сдвиги в общественных потребностях и потребительском спросе, появление технических и технологических новшеств,

изменение политической обстановки, влияющей на предпринимательскую деятельность, непредсказуемые природные явления и многое другое.

Большое влияние на конечные результаты предпринимательской деятельности оказывает неопределенность экономической конъюнктуры, которая вытекает из непостоянства спроса и предложения на товары, деньги, факторы производства, из многовариантности сфер приложения капиталов и разнообразия критериев предпочтительности инвестирования, средств, из ограниченности знаний об областях бизнеса, и многих других обстоятельств.

Неопределенность условий, в которых осуществляется предпринимательская деятельность, предопределяется тем, что она зависит от множества переменных. В частности в ней принимают участие контрагенты, партнёры, конкуренты, потребители и другие лица, поведение которых не всегда можно предсказать с приемлемой точностью. В результате каждый предприниматель изначально лишен заранее известных, однозначно заданных параметров, обеспечивающих его успех на рынке. У него нет гарантированной доли участия в рынке, доступности к производственным ресурсам по фиксированным ценам, устойчивости покупательной способности денежных единиц, неизменности норм и нормативов и других инструментов экономического управления.

Как известно, действительность предпринимательской деятельности такова, что в экономическом соревновании с конкурентами-производителями за покупателя предприниматель вынужден продавать свою продукцию в кредит (с риском невозврата денежных сумм в срок), при наличии временно свободных денежных средств размещать их в виде депозитных вкладов или ценных

бумаг (с риском получения недостаточного процентного дохода в сравнении с темпами инфляции), при ведении коммерческих операций экспортно-импортного характера сталкиваться с необходимостью оперировать различными национальными валютами, (с риском потерь от неблагоприятной конъюнктуры курсов валют) и т. д.

Риск является одним из способов «снятия» неопределенности, которая представляет собой незнание достоверного, отсутствие однозначности. Для снятия неопределенности необходимо изучать источники риска.

Важнейшее правило, на котором базируется стратегия принятия решений в условиях риска в сфере бизнеса, гласит: Риск и доходность изменяются в одном направлении: чем выше доходность, тем, как правило, выше риск операции.

Поэтому, принимая решение относительно проведения финансовой операции, финансовый менеджер обязан учитывать все возникающие при этом риски и их возможные последствия. При этом он должен выбрать адекватную стратегию управления рисками, обеспечивающую достижение поставленных целей. Такими целями могут быть:

- минимизация рисков при проведении операций;
- оптимизация соотношения между степенью риска операции и возможными выгодами от ее проведения;
- компенсация степени риска операции требованием более высокой нормы доходности.

11.6. Источники риска и неопределенности

Риск представляет собой событие, которое может произойти в условиях неопределенности с некоторой вероятностью, при этом возможно три экономических

результата (оцениваемых в экономических, чаще всего финансовых, показателях):

- отрицательный — ущерб, убыток, проигрыш;
- положительный — выгода, прибыль, выигрыш;
- нулевой (ни ущерба, ни выгоды).

Неопределенность достижения того или иного результата хозяйственной деятельности предприятия связана с влиянием экзогенных (внешних) и эндогенных (внутренних) факторов.

К экзогенным факторам неопределенности относятся: политическая нестабильность, социально-экономическая напряженность; региональные и отраслевые особенности развития; неустойчивость финансового рынка и национальной валюты, инфляция; потребность в инвестициях; потребительский спрос. Данные факторы неопределенности порождают факторы риска, которые можно подразделить на следующие группы:

– политические факторы риска: вероятность радикальных изменений в составе правительства или проводимой им политики; экспроприация (безвозмездное изъятие) собственности; местное законодательство, регулирующее право собственности; качество государственного управления, государственное вмешательство в управление предприятием; бюрократизм; взаимоотношения с соседними государствами; протекционизм; социально-культурные условия, национальные особенности;

– экономические факторы риска: реальные темпы экономического роста; масштабы экономики, доступность источников энергии, наличие и стоимость рабочей силы в регионе, платежный баланс страны, отношение официальных золотовалютных резервов к импорту;

– финансовые факторы риска: ограничительные меры по отношению к движению товаров и капитала,

конвертируемость национальной валюты, регулирование цен, ставки налогообложения, стабильность национальной валюты, уровень инфляции, возможность привлечения иностранного капитала, внешний долг региона страны.

Перечисленные факторы риска формируют макросреду функционирования предприятия.

Эндогенные факторы неопределенности непосредственно зависят от деятельности предприятия и обусловлены невозможностью точного прогнозирования ее основных параметров. К эндогенным факторам относятся изменения технологии и структуры основных производственных фондов, их функционального и экономического износа; емкости рынка сбыта, объемов производства, конкурентоспособности предприятия; постоянных и переменных издержек, рентабельности производства, доходности инвестированного и собственного капитала; источников финансирования деятельности предприятия, стоимости заемного, привлеченного и размещенного капитала. Эндогенные факторы неопределенности на предприятии связаны с изменением переменных, определяющих уровень рентабельности и доходности капитала, и порождают ряд рисков в области финансирования производственно-хозяйственной деятельности предприятия. Эндогенные факторы риска формируют микросреду функционирования предприятия.

Основными причинами неопределенности и, следовательно, источниками риска являются:

1. Спонтанность природных процессов и явлений, стихийные бедствия. Проявления стихийных сил природы – землетрясения, наводнения, бури, ураганы, а также отдельные неприятные природные явления – мороз, гололед, град, гроза, засуха могут оказать серьезное отрицательное влияние на результаты

предпринимательской деятельности, стать источником непредвиденных затрат.

2. Случайность. Вероятностная сущность многих социально-экономических и технологических процессов, многовариантность материальных отношений, в которые вступают субъекты предпринимательской деятельности, приводят к тому, что в сходных условиях одно и то же событие происходит неодинаково, т. е. имеет место элемент случайности. Это предопределяет невозможность однозначного предвидения наступления предполагаемого результата.

Так, например, невозможно точно предсказать число пассажиров, которые воспользуются транспортом определенного маршрута. Оно всегда будет случайным. Вместе с тем необходимо принимать решение о количестве транспорта, обслуживающего данный маршрут. Качество решения будет влиять на конечный результат деятельности предприятия, обслуживающего пассажиров.

Весьма заметное и не всегда предсказуемое влияние на результаты предпринимательской деятельности оказывают:

- различного рода аварии – пожары, взрывы, отравления, выбросы атомных и тепловых электростанций и т. п.;
- выход из строя оборудования;
- несчастные случаи на транспорте, производстве и многое другое.

Как показывает практика, несмотря на принимаемые обществом меры, направленные на уменьшение вероятности их появления и снижение величины причиняемого ими ущерба, указанные выше случайные события остаются возможными, их не могут исключить самые дорогостоящие инженерно-технические меры.

3. Наличие противоборствующих тенденций, столкновение противоречивых интересов. Проявление этого источника риска весьма многообразно от войн и межнациональных конфликтов до конкуренции и простого несовпадения интересов.

Так, в результате военных действий предприниматель может столкнуться с запретом на экспорт или импорт, конфискацией товаров и даже предприятий, лимитированием иностранных инвестиций, замораживанием или экспроприацией активов или доходов за рубежом и др.

В борьбе за покупателя конкуренты могут увеличить номенклатуру выпускаемой продукции, улучшить ее качество, уменьшить цену и т. п. Существует недобросовестная конкуренция, при которой один из конкурентов усложняет другому осуществление предпринимательской деятельности незаконными, нечестными действиями, включая подкуп должностных лиц, опорочивание конкурента, нанесение ему прямого ущерба.

Наряду с элементами противодействия может иметь место простое несовпадение интересов, которое также способно оказывать негативное воздействие, на результаты предпринимательской деятельности.

Например, как показывают исследования, разные группы, участвующие в инновационном процессе, могут занимать различные, подчас противоположные позиции по отношению к своей роли к нем – инициативы, содействия, бездействия или противодействия. Позицию инициативы – разработчики, содействия – проектировщики, бездействия – пользователи. И, наконец, изготовители часто оказывают противодействие, т. к. перестройка технологических и других процессов, требуемая нововведением, не всегда достаточным образом обеспечивается организационно-

экономическими и техническими мероприятиями, соответствующими стимулами.

Наличие коррумпированных структур в управленческом аппарате создает реальные возможности для яростного сопротивления, для появления особенно жестких форм противодействия вплоть до покушения на жизнь и здоровье тех, кто пытается бороться с такими антиобщественными явлениями.

Таким образом, наличие противодействующих и противоборствующих тенденций в общественно-экономическом развитии вносит в социально-экономическую жизнь элементы неопределенности, создает ситуации риска.

4. На процесс воспроизводства неопределенности и риска оказывает воздействие вероятностный характер научно-технической революции. Общее направление развития науки и техники, особенно на ближайший период, может быть предсказано с известной точностью. Однако заранее во всей полноте определить конкретные последствия тех или иных научных открытий, технических изобретений практически невозможно. Технический прогресс неосуществим без риска, что обусловлено его вероятностной природой, поскольку затраты и особенно результаты растянуты и отдалены во времени, они могут быть предвидены лишь в некоторых, обычно широких пределах.

5. Существование неопределенности связано также с неполнотой, недостаточностью информации об объекте, процессе, явлении, по отношению к которому принимается решение, с ограниченностью возможностей человека в сборе и переработке информации, с постоянной изменчивостью этой информации.

Процесс принятия предпринимательских решений предполагает наличие осведомленности: о наличии и

величине спроса на товары и услуги, на капитал; о финансовой устойчивости и платежеспособности клиентов, партнеров, конкурентов; о ценах, валютных курсах, тарифах, дивидендах; о возможностях новой техники; о позиции, образе действий и возможных решениях конкурентов и др. Однако на практике такая информация часто бывает разнородной, разнокачественной, неполной или искаженной.

Так, например, источником информации о производительности оборудования могут служить проектные, нормативные или фактические данные. Большинство из них являются укрупненными, усредненными, и между ними имеются значительные расхождения.

Кроме того, многие компании намеренно искажают информацию для того, чтобы ввести в заблуждение конкурентов.

Таким образом, чем ниже качество информации, используемой при принятии решений, тем выше риск наступления отрицательных последствий такого решения.

6. К источникам, способствующим возникновению неопределенности и риска, относятся также:

- ограниченность, недостаточность материальных, финансовых, трудовых и других ресурсов при принятии и реализации решений;

- невозможность однозначного познания объекта при сложившихся уровне и методах научного познания;

- относительная ограниченность сознательной деятельности человека, существующие различия в социально-психологических установках, идеалах, намерениях, оценках, стереотипах поведения.

Элементы риска и неопределенности в хозяйственную деятельность вносят также:

– необходимость выбора новых инструментов воздействия на экономику в условиях перехода от экстенсивных к интенсивным методам развития;

– несбалансированность основных компонентов хозяйственного механизма: планирования, ценообразования, материально-технического снабжения, финансового кредитных отношений.

11.7. Экономические риски

В контексте управления риском из множества понятий риска используется следующее определение экономических рисков.

Экономический риск – возможность случайного возникновения нежелательных убытков, измеряемых в денежном выражении.

В данном определении существенны следующие моменты:

– возможность возникновения убытка (например, производство какой-либо продукции может сопровождаться возникновением убытков и т. д.). Ситуации, при которых убыток возникает наверняка или наверняка не возникает, в общем случае к рисковому не относятся. Так, при действующем производстве в случае заведомого непополнения содержимого склада полуфабрикатов имеющийся запас будет когда-нибудь исчерпан, и производство ввиду отсутствия полуфабрикатов остановится;

– неопределенность, непредсказуемость, случайность этой возможности. В том случае, если склад пополняется с учетом средней потребности в полуфабрикатах, ситуация является рисковомой, поскольку реальная потребность в полуфабрикатах может превысить среднюю (например, в случае, когда качество поступивших полуфабрикатов

оказалось несоответствующим, поэтому реальная потребность в них увеличилась);

– нежелательность возникновения убытка. Если появление убытка не затрагивает интересы субъекта, с которым данный убыток может быть связан, то это уже не является риском данного субъекта. Так, потеря старого картона в результате пожара может быть нежелательна для хозяина в том случае, если он хотел использовать его как вторичное сырье, а может оставить его безразличным. В первом случае мы имеем дело с экономическим риском (так как налицо заинтересованность субъекта в уменьшении убытка), а во втором случае экономический риск отсутствует;

– денежное измерение убытка, которое позволяет количественно оценить возможные риски и убытки (в естественной для бизнеса форме), а также управлять ими при помощи различных экономических инструментов и методов, позволяющих работать с денежными суммами. Например, риск утраты здоровья вследствие болезни или несчастного случая носит физиологическую природу. Он может рассматриваться как экономический лишь тогда, когда физиологический ущерб выражается в денежной форме. Среди возможных методов такого выражения можно, в частности, назвать следующие: величина прямых затрат на лечение и уход, или оценка недополученного дохода вследствие утраты трудоспособности, или сумма, которую общество готово затратить на компенсацию общественных и частных потерь в случае болезни или увечья.

С экономическим риском может сталкиваться любой субъект – отдельный человек, группа людей, производственно-хозяйственная единица (фирма, компания, банк, страховая, инвестиционная компания и т. д.), государство в лице органов управления.

Так, болезнь отдельного человека сопровождается дополнительными расходами на лечение и возможной потерей дохода по месту работы. Существует вероятность потерять свое имущество в результате пожара и т. д. Группа людей может сталкиваться с ущербом, который является следствием стихийных бедствий (наводнения, землетрясения, града, шторма и т. д.).

Производственной фирме может быть нанесен ущерб, обусловленный поломкой оборудования, неисправностями отопительной системы, землетрясением, ошибкой работника предприятия, в результате чего произошел выпуск некачественной продукции, и т. п. Банку грозят кражи, порча оборудования или базы данных, ошибки кассира при выдаче денег, неправильное оформление документации и пр. Страховая и инвестиционная компании могут столкнуться с фактом недостаточности средств для выполнения своих обязательств по выплатам.

Государство в лице правительства сталкивается с рисками выполнения государственного бюджета. Центральный Банк как институт государства выполняет функции поддержания в равновесии денежной сферы. Система гражданской защиты борется с последствиями катастроф и стихийных бедствий. Определенные риски имеют место на уровне и региональных органов власти, и местного самоуправления.

Следует указать, что понятие экономических рисков охватывает не только те риски, возникновение которых приводит к прямому денежному ущербу. Оно включает также риски, приводящие к ущербу неэкономической природы, которые можно (прямо или косвенно) оценить в денежной форме. Так, риск болезни, являющийся риском неэкономической природы, связан с физиологическим ущербом, который, хотя и не полностью, соответствует прямому и косвенному экономическому ущербу,

измеряемому как стоимость лечения, потери работодателя и т. п. "Остаток" (моральные страдания, снижение качества жизни и пр.), для которого непосредственный экономический эквивалент отсутствует, тем не менее, тоже можно оценить в экономической форме, например, через компенсирующую вариацию дохода, обеспечивающую восстановление благосостояния заболевшего лица. Иными словами, при определенных обстоятельствах риски неэкономической природы могут быть включены в понятие экономических рисков. Например, потеря репутации (из-за невозврата кредита, обмана клиентов и т. п.) должна быть отнесена к экономическому риску в той мере, в какой она приводит к нарушению условий функционирования фирмы и отрицательно влияет на развитие бизнеса.

11.8. Управление экономическими рисками на транспорте

Вероятность получения тех или иных результатов может быть определена объективно (с помощью вычисления частоты этих результатов в аналогичных ситуациях) или субъективно (на основе личного опыта и суждений оценивающего).

С помощью полученной объективно или субъективно вероятности различных результатов, можно определить ожидаемое (средневероятностное) значение результата и изменчивость возможного результата. Ожидаемое значение является средневзвешенным всех возможных результатов (в качестве веса используется вероятность получения соответствующего результата). Изменчивость показывает степень отклонения возможных результатов от ожидаемого значения и характеризует риск в данной ситуации.

Изменчивость может характеризоваться средним линейным отклонением, дисперсией, средним квадратическим отклонением и коэффициентом вариации возможных значений результата относительно ожидаемого (средневероятностного) значения.

Различают три варианта отношения экономических субъектов к риску: антипатию, нейтралитет и предпочтение. Если из любых двух вариантов с одинаковым ожидаемым результатом субъект выбирает вариант с меньшим риском, значит, он испытывает антипатию к риску; если он выбирает вариант с большим риском, значит у него предпочтение риска; если ему все равно, что выбрать – значит, он относится к риску нейтрально.

Важнейшая задача любого предприятия – таким образом распределить имеющиеся ресурсы между различными видами деятельности, чтобы обеспечить максимальную эффективность своей работы, то есть добиться максимального уровня прибыли (рентабельности).

Ожидаемое значение рентабельности производства товара R определяется по формуле:

$$\bar{R} = \sum_{i=1}^n R_i \cdot p_i \quad (11.1),$$

где R_i - возможное значение рентабельности:

p_i - вероятность получения данной рентабельности;

n - число возможных значений рентабельности.

Среднее линейное отклонение рентабельности I_R можно определить по формуле:

$$I_R = \sum_{i=1}^n |R_i - \bar{R}| \cdot p_i \quad (11.2),$$

дисперсию σ^2_R к по формуле:

$$\sigma_R^2 = \sum_{i=1}^n (R_i - \bar{R})^2 \cdot p_i \quad (11.3)$$

Среднее квадратическое отклонение рентабельности:

$$\sigma_R = \sqrt{\sigma^2} \quad (11.4),$$

а коэффициент вариации рентабельности:

$$V_R = \frac{\sigma_R}{\bar{R}}. \quad (11.5)$$

В качестве характеристики абсолютной величины риска, как правило, используется среднее квадратическое отклонение. Коэффициент вариации показывает относительную величину риска.

Обозначим сумму планируемых затрат на производство всех товаров, выпускаемых данным предприятием, ΣZ . Если определена ожидаемая рентабельность для каждого товара R_j и соответствующая дисперсия σ_{Rj}^2 , то общая ожидаемая рентабельность производства ΣR составит:

$$\Sigma R = \frac{\sum_{j=1}^k R_j \cdot z_j}{\Sigma Z} \quad (11.6),$$

где k – число производимых товаров.

Обозначив долю затрат на производство товара α_j ($\alpha_j = z_j / \Sigma Z$), можно представить данную формулу в виде:

$$\Sigma R = \sum_{j=1}^k R_j \cdot \alpha_j \quad (11.7).$$

Дисперсия общей рентабельности производства будет определяться по формуле:

$$\Sigma \sigma_R^2 = \sum_{j=1}^k \sigma_{Rj}^2 \cdot \alpha_j \quad (11.8).$$

Таким образом, задавая определенное распределение ресурсов между производством различных товаров, можно

рассчитать и ожидаемый уровень рентабельности, и соответствующий риск. Варьируя значения α_j , можно найти то сочетание уровня рентабельности и риска, которое отвечает потребностям данного предприятия.

Аналогичный подход может использоваться при распределении инвестиций между различными проектами, приобретении ценных бумаг и т. п.

Для снижения общего уровня риска следует прибегать к диверсификации – рассредоточению ресурсов между различными направлениями деятельности. Однако следует помнить, что каждый вид деятельности требует определенного минимума ресурсов для эффективного их использования. Чрезмерное распыление ресурсов приведет не к снижению риска, а к резкому падению эффективности использования ресурсов.

На транспорте предложенная методика применима при распределении капитальных вложений между различными проектами (не являющимися взаимодополняемыми), распределении средств между перевозками и подсобно-вспомогательной деятельностью. Но особенно важно учитывать риск при управлении перевозочным процессом, ведь каждая перевозочная операция сопряжена с риском. Имеется определенная вероятность доставки груза или пассажира в срок и вероятность просрочки на то или иное время; имеется и вероятность потерь, порчи груза в пути (как в связи с просрочкой доставки, так и по иным причинам).

Перевозка грузовой отправки связана с риском, как для грузовладельца, так и для железнодорожного транспорта. Желаемым результатом для клиента и транспорта является перевозка груза в установленный срок при его полной сохранности (в пределах установленных норм потерь).

Однако риск перевозки связан не с отклонением ожидаемого значения от нормативного. Он определяется отклонением результатов конкретных перевозок относительно ожидаемого значения. При этом экономический риск означает не вероятность той или иной степени просрочки доставки и утраты груза, а экономические последствия этого для клиента и железнодорожного транспорта. Если бы, например, железнодорожный транспорт возмещал клиентуре все прямые и косвенные потери, связанные с надлежущей доставкой грузов, то риск для грузовладельцев был бы нулевым. На деле же экономический риск перевозки распределяется между дорогами и клиентурой.

Для железнодорожного транспорта риск связан с уплатой штрафа за просрочку доставки и компенсации сверхнормативных потерь груза (причем для скоропортящихся грузов сверхнормативные потери напрямую связаны со временем просрочки). Для клиента риск определяется возможностью превышения убытков от опоздания и потерь груза над соответствующими компенсационными выплатами.

Убытки клиента вследствие просрочки обусловлены замедлением оборачиваемости капитала (если перевозимые товары подлежат немедленному сбыту) или сбоями производственного цикла грузополучателя (если перевозимые товары используются в производственном процессе в качестве сырья, полуфабрикатов или комплектующих частей).

В некоторых случаях за время опоздания груза может резко измениться конъюнктура рынка и грузовладельцу придется либо реализовывать товар по низкой цене, либо откладывать его реализацию на долгий срок, неся соответствующие дополнительные расходы по хранению. Ущерб, понесенный клиентом от замедления

оборачиваемости капитала вследствие просрочки доставки груза, может быть посчитан по формуле:

$$У = \Delta t \cdot Ц \cdot i / (365 \cdot 100) \quad (11.9),$$

где Δt – время просрочки, сут.;

$Ц$ – цена груза в пункте назначения, руб.;

i – годовая процентная ставка, соответствующая нормальной прибыли на оборотный капитал.

В таблице 11.1 рассмотрен условный пример, когда осуществляется перевозка груза стоимостью в пункте назначения 7,3 млн руб. (нормативный срок доставки – 11 суток, провозная плата – 1 млн руб., ставка нормальной прибыли для грузоподателя 36% годовых). Допустим, что потери груза не зависят от срока доставки и не превышают установленных норм. С увеличением времени просрочки вероятность данной просрочки убывает, а для опоздания свыше 11 суток эта вероятность может быть приравнена нулю. Сумма штрафа за опоздание в соответствии с установленной шкалой штрафов определяется в процентах к провозной плате. Клиенты не всегда предъявляют претензии при доставке с опозданием, поэтому в расчете учтена вероятность предъявления претензии. С увеличением просрочки и, соответственно, суммы штрафа эта вероятность возрастает.

Потери клиента вследствие замедления оборота капитала, в том случае, если просрочка доставки означает лишь более позднюю реализацию товара, определяются по приведенной выше формуле. Если же перевозимый товар используется в производственном процессе и опоздание с его доставкой может вызвать потери, не сопоставимые с ценой данного товара (например, из-за остановки производственного цикла), то грузополучатель предпочтет иметь страховой запас данного товара, рассчитанный на максимально возможную величину задержки. Чистый ущерб клиента от опоздания груза определяется как

разность между собственными потерями и полученным штрафом за опоздание (скорректированным на вероятность предъявления претензии). Если сумма штрафа превышает потери клиента, то он имеет чистую выгоду.

В нашем примере ожидаемый ущерб от просрочки для железнодорожного транспорта составляет 142,7 тыс. руб., среднее квадратическое отклонение ущерба от просрочки для железнодорожного транспорта - 464,4 тыс. руб., при этом коэффициент вариации ущерба от просрочки для железнодорожного транспорта будет равен 3,26. Ожидаемая выгода клиента от просрочки при немедленном сбыте перевозимого товара составляет 129,5 тыс. руб., среднее квадратическое отклонение выгоды клиента от просрочки 428,3 тыс. руб., а коэффициент вариации выгоды клиента от просрочки 3,308. Ожидаемая выгода клиента от просрочки при хранении максимального страхового запаса составит 63,5 тыс. руб., а среднее квадратическое отклонение выгоды клиента от просрочки 464,5 тыс. руб. Коэффициент вариации выгоды клиента от просрочки равен 7,320.

Таблица 11.1. Экономическая оценка потерь, возникающих при просрочке доставки грузов

Время просрочки, сут.	Вероятность просрочки	Сумма штрафа за просрочку, тыс. руб.	Вероятность предъявления претензии	Ущерб железнодорожного транспорта от просрочки, тыс. руб.	Потери клиента вследствие замедления оборота капитала, тыс. руб.		Чистый ущерб (-) или выгода (+) клиента от просрочки, тыс. руб.	
					при задержке сбыта	при хранении страхового запаса	при задержке сбыта	при хранении страхового запаса
0	0,53	0	0,0	0	0	79,2	0	-79,2
1	0,10	90	0,5	45	7,2	79,2	37,8	-34,2
2	0,09	180	0,6	108	14,4	79,2	93,6	28,8
3	0,07	270	0,7	189	21,6	79,2	167,4	109,8
4	0,05	360	0,8	288	28,8	79,2	259,2	208,8
5	0,04	450	0,9	405	36,0	79,2	369,0	325,8
6	0,03	540	1,0	540	43,2	79,2	496,8	460,8
7	0,03	630	1,0	630	50,4	79,2	579,6	550,8
8	0,02	720	1,0	720	57,6	79,2	662,4	640,8
9	0,02	810	1,0	810	64,8	79,2	745,2	730,8
10	0,01	900	1,0	900	72,0	79,2	828,2	820,8
11	0,01	990	1,0	990	79,2	79,2	910,8	910,8
12 и более	0,00	-	-	-	-	-	-	-

Следовательно, ожидаемые результаты потерь для железнодорожного транспорта от просрочки доставки грузов составят более 14% провозной платы. Абсолютный экономический риск железнодорожного транспорта, обусловленный опозданием, характеризуется средним квадратическим отклонением ущерба от просрочки, который составляет более 46% провозной платы. Относительный риск определяется коэффициентом

вариации, который равен отношению среднего квадратического отклонения рассматриваемого показателя к его ожидаемому значению. Как видно, относительный риск железнодорожного транспорта весьма значителен (коэффициент вариации ущерба от просрочки существенно больше единицы).

Если перевозимый товар немедленно реализуется, то при любой величине просрочки сумма штрафа превышает потери от замедления оборачиваемости капитала, т. е. клиент имеет чистую выгоду. Однако ее размеры существенно колеблются. Из этого следует очень важный вывод: даже если соотношение цены груза и провозной платы таково, что при любой величине просрочки штраф перекроет потери клиента, тот все равно рискует, так как ненадежность доставки приводит и к ненадежности получения выгоды от взыскания штрафа (в данном примере, как показано в таблице 11.1, сумма штрафа колеблется от 0 до 990 тыс. руб.).

Еще больше рискует клиент, если перевозимый груз используется в производственном процессе. Создав запас, страхующий от возможных опозданий, он, тем не менее, все равно рискует и его риск обусловлен тем, что или просрочки не будет вовсе, или она будет незначительна и полученные штрафные суммы не покроют убытков от содержания страхового запаса. Таким образом, при значительном разбросе сроков доставки перевозка рискованна и для транспорта, и для грузовладельца, причем последний рискует даже в том случае, если штраф за просрочку гарантированно покрывает потери от нее.

Тем не менее, риск неполучения чистой выгоды и риск получения чистого ущерба нельзя считать полностью равнозначными. Так как сумма штрафа за задержку доставки исчисляется в процентах к провозной плате, а ущерб от опоздания зависит от ценности груза, то чем

ценнее груз, тем больший ущерб наносит клиенту ненадежная доставка. В рассмотренном примере отношение провозной платы к цене груза достаточно высокое и составляет 13,7 %, поэтому сумма штрафа, как правило, перекрывает ущерб клиента от просрочки, хотя риск при этом не устраняется. Однако если тарифная плата составляет лишь несколько процентов от стоимости груза, клиент будет нести риск не только от недополучения выгоды, но и от ущерба.

Другой вывод, который можно сделать из рассмотренного примера, – просрочка грузов производственного назначения более негативно отражается на интересах клиента, чем товаров, предназначенных для сбыта (за исключением случаев, когда по срокам сбыта клиент имеет жесткие обязательства). Следовательно, особенно надежная доставка требуется для высокоценных грузов и грузов, поставка которых связана с поддержанием производственного процесса.

Помимо краткосрочного риска от перевозки груза, для транспорта и грузовладельцев существует долгосрочный риск. При систематических просрочках доставки грузов и грузоотправитель и транспорт рискуют потерять клиентов. Таким образом, долгосрочный риск, связанный с ненадежностью перевозок, ведет к снижению спроса на товары, перевозимые железнодорожным транспортом, а значит, и на сами перевозки. По оценкам автора, только из-за падения спроса на железнодорожные перевозки мелких отправок отрасль потеряла около 1% общей величины прибыли по грузовым перевозкам. Из этого следует, что надежность доставки грузов необходимо изначально закладывать в технологию перевозочного процесса.

В период предельно высоких нагрузок на железных дорогах возникло повышенное внимание к увеличению

состава поездов. Но даже, если экономия от повышения состава поезда перекрывает дополнительные эксплуатационные расходы, связанные с накоплением вагонов, это еще не означает эффективности длинносоставных поездов. Увеличивая простой вагонов под накоплением, железные дороги увеличивают вероятность просрочки, а значит, и штрафа, который может перекрыть всю экономию эксплуатационных расходов. Следует учесть, что стремление выдержать высокий норматив состава поезда увеличивает не только время доставки, но и степень риска: время накопления полносоставного поезда зависит от интенсивности поступления вагонов данного назначения, т. е. от интенсивности погрузки различными отправителями, надежность которой железные дороги практически обеспечить не могут.

Ориентация на жесткую норму состава поезда порождает, кроме того, колебания уровня заполнения пропускной способности станций и участков, неритмичное использование локомотивов. Поэтому в перспективе, исходя из экономической оценки, следует ориентироваться на отправления поездов не в соответствии с накоплением нужного состава, а по твердому расписанию, что давно практикуется за рубежом. При установлении норм состава поезда следует учитывать возможность выплаты штрафа за просрочку доставки грузов.

Таким образом, экономический риск, возникающий при перевозке грузов, реально влияет на решения, принимаемые грузоотправителями. Поэтому необходимо учитывать его при планировании и управлении грузовыми перевозками и эксплуатационной работой железнодорожного транспорта.

БИБЛИОГРАФИЯ

1. Акаев А. А., Рудской А. И. Синергетический эффект NBIC – технологий и мировой экономической рост в первой половине XXI века // Экономическая политика. – 2014. – №2.

2. Асаул А. Н. Организация предпринимательской деятельности. – СПб: Питер, 2013.

3. Асемоглу Д., Робинсон Дж. Политика или экономика? Ловушки стандартных решений // Вопросы экономики. – 2013. – №12.

4. Бёвентер Э. фон, Хампе Й. Основные знания по рыночной экономике в восьми лекциях: пер. с нем. – М.: Республика, 1993. – 176 с.

5. Васильев Л. С. История Востока. В 2 т. Т.1. – М.: Высш. шк., 2005. – 512 с.; Васильев Л. С. Всеобщая история. В 6 т. Т.1. Древний Восток и античность. – М.: Высш. шк., 2007. – 447 с.

6. Винслав Ю. Б. Железнодорожный транспорт и рыночные принципы управления // Отечественные записки. – 2013. – №3 (54).

7. Воробьев С.Н., Балдин К.В. Управление рисками в предпринимательстве. – 4-е изд. испр. – М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2013. – 482 с.

8. Вяткин В.Н., Екатеринославский Ю.Ю., Хэмптон Дж.Дж. Основы управление рисками фирмы. – М.: Издательство ГАСИС, 2002. – 211 с.

9. Гайдар Е. Т. Долгое время. Россия в мире: Очерки экономической истории. – М.: Дело, 2005.

10. Гарин-Михайловский Н. Г. Вариант // Собрание сочинений в пяти томах. Т. 3. М.: Государственное издательство художественной литературы, 1967.

11. Гордон Р. Дж. Закончен ли экономический рост? Шесть препятствий для инновационного развития (на примере США): Пер. с англ. // Вопросы экономики. – 2013. – №4.

12. Даль В. И. Толковый словарь живого великорусского языка: В 4 т. – М.: Рус. яз., 2002. – Т. 3.

13. Доббин Ф. Формирование промышленной политики: Соединенные Штаты, Великобритания и Франция в период становления железнодорожной отрасли: Пер. с англ. – М.: Изд. дом Высшей школы экономики, 2013. – 368 с.

14. Дьяконов И. М. Пути истории: От древнейшего человека до наших дней. – М.: КомКнига, 2007.

15. Ермасова Н.Б. Риск-менеджмент организации: Учебно-практическое пособие. – М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2013. – 380 с.

16. Идрисов Г. И., Синельников-Мурылев С. Г. Формирование предпосылок долгосрочного роста: как их понимать? // Вопросы экономики. – 2014. – №3.

17. Ильин Е.П. Психология риска: Учеб. пособие для вузов. – СПб.: Питер, 2012. – 288 с.

18. Кирцнер И. Конкуренция и предпринимательство: Пер. с англ. – Челябинск: Социум, 2010.

19. Корнилова Т.В. Психология риска и принятия решений: Учеб. пособие для вузов. – М.: Аспект Пресс, 2003. – 286 с.

20. Коуз Р. Проблема социальных издержек // Коуз Р. Фирма, рынок и право. – М.: Дело, 1993.

21. Кудрявцев А.А. Интегрированный риск-менеджмент: Учебник/СПбГУ, экон. факультет. – Москва: ЗАО «Издательство «Экономика», 2010. – 655 с.

22. Куренков П. В., Котляренко А. Ф. Внешнеторговые перевозки в смешанном сообщении. Экономика. Логистика. Управление. – Самара: СамГАПС, 2002. – 636 с.

23. Ландсбург С. Экономист на диване: экономическая наука и повседневная жизнь: Пер. с англ. – М.: Издательство Института Гайдара, 2012.

24. Лapidус Б. М. На пределе возможностей // Эксперт. – 2011. – № 40.

25. Лapidус Б. М. Пространственные условия конкуренции // Экономика железных дорог. – 2011. – № 10.

26. Лapidус Б. М., Мачерет Д. А. Макроэкономическая роль железнодорожного транспорта: Теоретические основы, исторические тенденции и взгляд в будущее. – М.: КРАСАНД, 2014. – 234 с.

27. Лapidус Б. М., Мачерет Д. А. Макроэкономический аспект эволюции железнодорожного транспорта // Вопросы экономики. – 2011. – №3.

28. Лapidус Б. М., Мачерет Д. А. Макроэкономическое значение транспорта: сущностный подход // Экономика железных дорог. – 2011. – № 1.

29. Лapidус Б. М., Мачерет Д. А. Принципиальная модель спроса и предложения на рынке грузовых перевозок в условиях структурной реформы отрасли // Вестник ВНИИЖТ. – 2013. – № 1.

30. Лapidус Б. М., Мачерет Д. А. Стратегия развития железнодорожного транспорта – инструмент инновационного прорыва отрасли в интересах общества и экономики России // Экономика железных дорог. – 2008. – № 10.

31. Лapidус Б. М., Мачерет Д. А. Эволюция железнодорожного транспорта – на пути к инновационному ренессансу // Вестник ВНИИЖТ. – 2011. – №1.

32. Ле Гофф Ж. Цивилизация средневекового Запада: Пер. с фр. – Екатеринбург: У – Фактория, 2005.

33. Мамаева Л.Н. Управление рисками: Учебное пособие. – 2-е изд. — М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2013. – 256 с.

34. Мачерет Д. А. Влияние транспорта на социально-экономическое развитие // Экономика железных дорог. – 2003. – № 10.

35. Мачерет Д. А. Инновационное развитие транспортных систем открытого доступа // Мир транспорта. – 2012. – № 1.

36. Мачерет Д. А. Об экономических проблемах развития транспортной инфраструктуры // Мир транспорта. – 2011.- № 3.

37. Мачерет Д. А. Особенности транспортного рынка и их влияние на тарифную политику // Ж.-д. транспорт. – Сер. Маркетинг и коммерческая деятельность ЭИ / ЦНИИТЭИ. – 1996. – Вып. 3.

38. Мачерет Д. А. От логистики к системе глобального товардвижения // Мир транспорта. – 2006. – № 3.

39. Мачерет Д. А. Производительность – фундаментальная основа экономической эффективности // Экономика железных дорог. – 2010. – № 7.

40. Мачерет Д. А. Развитие рынка грузовых железнодорожных перевозок с точки зрения экономической теории // Бюллетень Объединенного ученого совета ОАО «РЖД». – 2012. – № 6.

41. Мачерет Д. А. Транспортный фактор в эпоху древних цивилизаций // Мир транспорта. – 2014. – № 2.

42. Мачерет Д. А. Экономические записки об отечественных железных дорогах // Отечественные записки. – 2013.- № 3 (54).

43. Мачерет Д. А. Экономические методы управления производственными ресурсами и работой железнодорожного транспорта. – М.: МИИТ, 2000. – 146 с.

44. Мачерет Д. А., Чернигина И. А. Экономические проблемы грузовых железнодорожных перевозок. – М.: МЦФЭР, 2004. – 240 с.

45. Методическое обеспечение рыночных механизмов экономического управления на железнодорожном транспорте: Монография / Б. М. Лapidус, Д. А. Мачерет, А. В. Рышков и др.; под общ. ред. Б. М. Лapidуса, Д. А. Мачерета. – М.: МЦФЭР, 2007. – 160 с.

46. Мэддисон Э. Контуры мировой экономики в 1 – 2030 гг. Очерки макроэкономической истории: Пер. с англ. – М.: Изд. Института Гайдара, 2012. – 584 с.

47. Назар С. Путь к великой цели: история одной экономической идеи: Пер. с англ. – М.: АСТ:CORPUS, 2013. – 704 с.

48. Научное обеспечение инновационного развития и повышения эффективности деятельности железнодорожного транспорта: коллективная монография членов и научных партнеров Объединенного ученого совета ОАО «РЖД» / Под ред. Б. М. Лapidуса. – М.: Mittel Press, 2014.

49. Новиков С. Г. Мы фиксируем не цифры, а правила игры // Коммерсантъ. – № 205 (4990). – 31.10.2012.

50. Норт Д., Уоллис Д., Вайнгаст Б. Насилие и социальные порядки. Концептуальные рамки для интерпретации письменной истории человечества: Пер. с англ. – М.: Изд. Института Гайдара, 2011.

51. О вступлении в силу с 4 августа 2013 г. Приказа ФСТ России от 5 июня 2013 г. № 105-т/1 «О внесении изменений в Постановление ФЭК России от 17 июня 2003 г. № 47-т/5 и в Приказ ФСТ России от 6 декабря 2011 г. № 319-т/4» (Письмо ОАО «РЖД» № 12294 от 26 июля 2013 года) // РЖД-Партнер. Документы. – 2013. – № 16.

52. Покровский А.К. Риск-менеджмент на предприятиях промышленности и транспорта: Учебное пособие. – М.: КНОРУС, 2011. – 160 с.

53. Радаев В. В. Можно ли спасти российскую легкую промышленность // Вопросы экономики. – 2014. – №4.

54. Резник С. Д., Баронин С. А., Назарова Н. Н. Основы предпринимательской деятельности. – М.: ИНФРА-М, 2012.

55. Рикардо Д. Начала политической экономии и налогового обложения. Избранное: Пер. с англ. – М.: Эксмо, 2009. – 960 с.

56. Ротбард М. К новой свободе: Либертарианский манифест: пер. с англ. – М.: Новое издательство, 2009. – 398 с.
57. Румянцева Е. Е. Новая экономическая энциклопедия. – М.: ИНФРА – М, 2005. – 724 с.
58. Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов: пер. с англ. – М.: Эксмо, 2009. – 960 с.
59. Стратегическое развитие железнодорожного транспорта в России / под ред. Б. М. Липидуса. – М.: МЦФЭР, 2008.
60. Тойнби А. Дж. Постигание истории: Пер. с англ. – М.: Прогресс, 1991.
61. Уолтерс А. А. Чрезмерное потребление («перегрузка») // В кн. Экономическая теория: пер. с англ. – М.: ИНФРА–М, 2004.
62. Урдовских В.Н. Управление рисками предприятия: Учеб. пособие. – М.: Вузовский учебник: ИНФРА-М, 2012. – 168 с.
63. Фелдман А. М. Экономическая теория благосостояния // В кн. Экономическая теория: пер. с англ. – М.: ИНФРА–М, 2004.
64. Фон Мизес Л. Человеческая деятельность: трактат по экономической теории. – Челябинск: Социум, 2008.
65. Фукуяма Ф. Доверие. Социальные добродетели и путь к процветанию: Пер. с англ. — М.: ООО «Издательство АСТ»: ЗАО НПП «Ермак», 2004.
66. Хайек Ф. А. Индивидуализм и экономический порядок: пер. с англ. – Челябинск: Социум, 2011. – 394 с.

67. Хайек Ф. А. Пагубная самонадеянность. Ошибки социализма: Пер. с англ. – М.: Новости, 1992.

68. Хусаинов Ф. И. Экономические реформы на железнодорожном транспорте: монография. – М.: Издательский Дом «Наука», 2012.

69. Шумпетер Й. А. Теория экономического развития. Капитализм, социализм и демократия: Пер. с англ. – М.: Эксмо, 2008.

70. Эрхард Л. Благосостояние для всех // В кн. Мировая экономическая мысль. Сквозь призму веков. В 5 т. Т.IV. Век глобальных трансформаций. – М.: Мысль, 2004.

71. Fisher I. The Theory of Interest: As Determined by Impatience to Spend Income and Opportunity to Invest it. Augustus M. Kelley, Publishers, New York, 1965; впервые издана в 1930 г.

72. Hamilton G., Petrovic M. Retailers as Market Makers // The Market Makers: How Retailers are reshaping the Global Economy. – Oxford: Oxford University Press, 2011.

73. Kuznets S. Modern Economic Growth: Rate, Structure and Spread. New Haven; London: Yale University Press, 1966.

Св. план 2019 г., поз. 185

Мачерет Дмитрий Александрович
Чернигина Ирина Алексеевна
Мачерет Анастасия Алексеевна
Ледней Анастасия Юрьевна

ОСНОВЫ ОРГАНИЗАЦИИ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ
ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Учебник

Под редакцией Д.А. Мачерета, И.А. Чернигиной