

**КАЗАНСКИЙ ФЕДЕРАЛЬНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ
ИНСТИТУТ УПРАВЛЕНИЯ, ЭКОНОМИКИ И ФИНАНСОВ**

В.В. МАЛАЕВ, И.К. НИЗАМУТДИНОВ

ФИНАНСОВЫЕ РИСКИ И СОЦИАЛЬНАЯ СФЕРА

**КАЗАНЬ
2022**

УДК 338.2
ББК 65.012.2
М18

*Печатается по рекомендации
кафедры проектного менеджмента и оценки бизнеса
Института управления, экономики и финансов
Казанского (Приволжского) федерального университета
(протокол № 6 от 12 марта 2022 г.)*

Рецензенты:

доктор экономических наук, профессор **А.М. Туфетулов**;
доктор экономических наук, профессор **Л.А. Ельшин**

Малаев В.В.

М18 Финансовые риски и социальная сфера / В.В. Малаев (Введение, главы 1–3), И.К. Низамутдинов (главы 4–6). – Казань: Издательство Казанского университета, 2022. – 135 с.

Социальная политика в российской экономике в настоящее время накладывается на общие действия государства в рамках регулирования экономических процессов и реализации общей экономической политики государства. Ситуация в российской экономике, в свою очередь, развивается в рамках формирования и наличия определенных объективных ограничений, влияющих на эффективность реализации социальной политики. Недостаточные денежные ресурсы, ситуация кризиса и наличие различных точек зрения относительно будущего пути развития и эффективности необходимого инструментария, применяемого государством, значительно влияют на развитие ряда негативных последствий в социальной сфере, определяют как потенциальные возможности реализации социальной политики, так и фактические условия реализации процесса взаимодействия социальной и экономической политики. Условия реализации социальной политики требуют учета ряда моментов в применяемом инструментарии экономической политики: возможности запаздывания действий государства по сравнению с текущими экономическими процессами, учета сформированного менталитета населения, Парето-эффективности в рамках определения оптимального соотношения между действиями государства по стабилизации экономической ситуации и действиями домохозяйств в рамках недопущения снижения уровня благосостояния. Косвенные факторы, определяя базовые условия повышения эффективности социальной политики государства, формируют потенциальные возможности для экономического развития.

УДК 338.2
ББК 65.012.2

© Малаев В.В., Низамутдинов И.К., 2022

© Издательство Казанского университета, 2022

Содержание

Введение	4
Глава 1. Социальное развитие персонала и бизнеса	12
Глава 2. Социальная инфраструктура и социализация личности	32
Глава 3. Социальное проектирование и риски организации	53
Глава 4. Принципы классификации рисков организации социальной сферы	70
Глава 5. Выбор оптимального метода снижения риска организации	87
Глава 6 . Качественные методы оценки рыночного и процентного риска	97
Заключение	112
Глоссарий	114
Список использованной литературы	132

Введение

Современная модель рыночной экономики стран Запада формировалась в рамках значительных изменений в социальной политике на протяжении последнего столетия. Именно в ходе этих преобразований эффективность рыночной экономики и конкуренция смогли сочетаться с хорошо продуманной социальной политикой, осознанием необходимости расширения платежеспособного спроса. По мнению И. Шумпетера капиталистическая система, являясь механизмом массового производства, ориентирована именно на производство для населения. Таким образом прогресс в развитии капиталистического общества должен поднимать уровень жизни населения. С. Кузнец высказал предположение, что неравенство также должно увеличиваться в ходе экономического развития, стремясь к некоторому уровню насыщения. Однако статистические данные подтверждают данный тезис только для ряда стран. Более того поскольку, начиная с 60-ых годов XX века и к началу 2000 годов в мировой экономике произошло достаточно устойчивое расслоение самих государств на страны с более высоким и более низким уровнем жизни (и эти группы являются устойчивыми в настоящее время), то в условиях проведения социальной политики говорить о стабильном и оптимальном уровне насыщения, к которому должны стремиться все страны, нельзя. Можно фактически утверждать только наличие различных тенденций характерных для некоторых групп стран, действительно сближающихся друг с другом по ряду параметров

(в том числе по уровню жизни). Таким образом неравенство не может представлять собой однородной характеристики экономической системы. В разных странах и даже в разных регионах различные размеры неравенства определены действием различных механизмов в соответствии с эволюционным путем развития той или иной экономики.

Суть современного капитализма в признании того, что есть сферы деятельности, в которых рыночные механизмы не оправдывают себя в достаточной степени (система здравоохранения, науки и образования, социальная сфера). И эти сферы для повышения эффективности функционирования экономики в целом подлежат государственному регулированию. Регулирование может проходить, с одной стороны, в борьбе с бедностью. С другой стороны, в развитии «человеческого капитала». Причем важность второго направления стала особенно увеличиваться в последние годы по мере перехода к информационному обществу. В данном случае речь может идти о возрастающей отдаче от масштабов производства, когда основные факторы производства позволяют сумме эластичности производства по факторам производства быть больше единицы, что в рамках формирования информационного общества во многом обеспечивается именно интенсивным развитием «человеческого капитала». В свою очередь возрастание отдачи от производства позволяет решать и многие социальные проблемы (обеспечивая большие темпы экономического роста), что является доказательством того, что процессы долгосрочного планирования экономического

развития, с одной стороны, и процессы социализации и повышения уровня жизни беднейших слоев населения, с другой стороны, могут развиваться только взаимообусловлено.

Бедность и неравенство в экономике связаны между собой. Неравенство можно рассматривать как неравномерное распределение ресурсов общества между различными группами населения. В данном случае основным показателем неравенства выступает количество ликвидных ценностей у того или иного индивида (которые и определяют социальное место индивида). В тоже время бедность означает также и снижение (как следствие) уровня интеллектуального и нравственного развития личности. При этом неравенство – это характеристика общества в целом, бедность – это характеристика только определенных групп населения. Таким образом под бедностью можно понимать такое экономическое состояние индивидов, которое предполагает минимальное количество ликвидных ценностей и ограничение доступа к социальным благам. Понятие бедности определяется уровнем развития экономики в той или иной стране и богатством общества. Более развитая экономическая система позволяет более разнообразить круг потребностей и повышать степень удовлетворенности. Однако, чем более богата страна, тем шире круг потребностей, считающихся обязательными для нормальной жизни. Соответственно и критерии бедности будут различаться в зависимости от развитости экономики, а в рамках одной страны в зависимости от развития того или иного региона. Причем данный вопрос является не теоретическим, а

имеющим практическую значимость, определяя масштабы социальной помощи со стороны правительства (а значит и масштабы расходования средств из государственного бюджета на социальные программы).

Закономерности изменения бедности и нормального неравенства достаточно устойчивы и связаны с существующими критериями оценки уровня жизни населения (которые в свою очередь предполагают использование макроэкономических индикаторов). Практически каждый макроэкономический параметр, влияющий на уровень жизни, имеет сильные зависимости также с неравенством и бедностью. Повышение качества жизни может не уменьшать общего неравенства, но инициировать замещение нормальным неравенством избыточного неравенства, формируемого бедностью. В частности, в отношении России можно утверждать, что в настоящее время нормальное неравенство еще не достигло своего предельного уровня, когда рост качества жизни приводит к уменьшению общего неравенства (как следствия сокращения бедности). При анализе конкретно макроэкономических параметров следует отметить, что иностранные инвестиции (в данном случае и прямые, и портфельные), уровень производства, общая величина внутренних инвестиций и сбережений, развитие финансовой системы, доля сырьевого экспорта в общей величине экспорта являются факторами, непосредственно влияющими на качество жизни и на масштабы бедности.

Идея социального равенства предполагает использование

критерия зависимости получаемых индивидом социальных благ от его вклада в развитие общества. Общество обеспечивает равенство своих граждан в ряде сфер. Однако экономическая свобода каждого индивида должна предполагать возможности увеличения личного благосостояния. В тоже время рыночный механизм распределения ресурсов, доходов и полученного продукта ни учитывает каких-либо запросов и особенностей экономического агента, кроме его платежеспособности.

Рынок формирует условия для социального сближения, но лишь в некоторых границах. Именно в условиях опережающего экономического развития и роста производства, и предприниматели и общество могут без значимых потерь в рамках достижения своих экономических и социальных интересов решать проблемы распределения доходов.

Существуют следующие меры государственного вмешательства:

1. Проведение фискальной политики с целью осуществления последующих трансфертных платежей. Причем фискальная политика должна учитывать не только удобства государства по сбору того или иного налога (косвенные налоги), но и влияние налогов на оптимальность поведения потребителей (возможно через большое использование подоходного налога и перехода к прогрессивной шкале налогообложения).

2. Непосредственное вмешательство в рыночный механизм через установление ограничения цен для ряда товаров.

В тоже время в рамках определения степени вмешательства в

ценовой механизм со стороны государства необходимо учитывать и роль ценового механизма в регулировании ситуации на рынке (которая подробно рассмотрена в трудах Ф. Хайека). Рынок у Ф. Хайека является неким информационным устройством, механизмом взаимосогласования знаний, функционирование которого в свою очередь обеспечивается ценовым механизмом. Цены могут рассматриваться как носители информации о состоянии системы и подсказывать индивидам, какие из возможных решений и действий на рынке будут наиболее эффективными и имеющими большую реальную и потенциальную ценность. Рыночная конкуренция является при этом механизмом по выявлению неявного индивидуального знания, рассеянного среди множества экономических агентов. Таким образом неумение (в том числе и в силу недостаточного уровня образования) части населения использовать данную ценовую информацию соответственно и может приводить к ошибкам в планировании экономической деятельности (к возможным потерям и в максимальном приближении - к бедности). Более того в данном случае отсутствие возможности для получения качественного образования становится механизмом воспроизводства бедности последующих поколений семьи.

При этом возможности государства по сдерживанию цен в рамках необходимости социального регулирования нарушают тем самым возможности саморегулирования рынка (по Ф. Хайеку) и, следовательно, снижают его общую эффективность функционирования, что замедляет темпы экономического развития. В

свою очередь это опосредованно формирует среду, более способствующую развитию бедности, чем ранее – до вмешательства государства в ценовые механизмы.

Таким образом мы видим противоречивое влияние на социальную составляющую развития общества такого инструмента регулирования рынка, как вмешательство государства:

- 1) в механизм формирования цен,
- 2) в механизм формирования условий для развития территорий через структурную перестройку экономики (что было рассмотрено выше). Таким образом опять можно поставить вопрос о противоречии в достижении государством краткосрочной цели снижения бедности, с одной стороны, и в достижении государством долгосрочной цели стимулирования экономического развития как инструмента подъема общего уровня жизни в стране (уменьшения бедности в долгосрочной перспективе) с другой стороны.

Инерция развития социального государства как механизма противодействия самовоспроизводству бедности по мнению Ф. Хайека настолько велика, что с некоторого момента сама рыночная экономика трансформируется. Новая система характеризуется крайней степенью неравновесия и нестабильности. И именно сейчас данная ситуация характерна для России. Именно сейчас очевидно, что различные социальные группы, сообщества и индивиды принципиально по-иному формируют подходы к социальному пространству нашего общества. Коренным образом также меняются и принципы социальной стратификации. Также мы наблюдаем очень

серьезную проблему, когда значительная часть работающего населения не в состоянии обеспечивать себе достаточное качество жизни. И все это осложняется тем, что данные диспропорции относятся, в том числе, к стратегическим (долгосрочным) сферам развития нашего общества, определение и регулирование которых лежит в основе базовых функций деятельности государственной власти.

Не выполняет своих функций по поддержанию уровня жизни и существующая система пенсионного страхования. Она практически не обеспечивает человеку, вышедшему на пенсию доходы, соответствующие поддержанию качественного уровня жизни.

Бедные граждане также социально пассивны и не обладают политическим голосом на региональном и федеральном уровне, а соответственно не могут отстаивать свои права. При этом действующие политические группировки фактически не рассматривают мероприятия по ликвидации избыточного неравенства и бедности как первоочередные.

Глава 1. Социальное развитие персонала и бизнеса

Управление социальным развитием персонала является составной частью процесса социального управления и развития персонала. Представляет собой узкое направление по развитию социальных навыков работников (например, взаимодействие с клиентами), необходимых для эффективной работы.

Для понимания этих процессов остановимся подробнее на ключевом процессе – социального управления и развития персонала.

Это понятие включает следующее:

признание важности создания команды сотрудников-единомышленников, когда интересы работников взаимосвязаны с интересами компании;

личные успехи руководителя предопределены эффективностью и результативностью совместной работы всех сотрудников;

саморазвитие работника – это составляющая и условие социального развития компании.

Задачи социального управления и развития сотрудников организации:

кадровое планирование, анализ и оптимизация организационной структуры, повышение качества персонала;

расширение полномочий исполнителей и совершенствование форм контроля их деятельности;

развитие социального партнерства и создание атмосферы доверия;

повышение социальной защиты работников, расширение прав и функций профсоюзов;

совершенствование механизмов планирования карьеры и создания условий для сохранения наиболее ценных работников;

улучшение условий труда и развитие системы стимулирования и трудовой мотивации;

формирование корпоративной культуры инновационного типа.

В исследованиях последних лет указывается на то, что как в государственных, так и в коммерческих организациях управление персоналом становится организованным и системным процессом. Если рассматривать управление персоналом в социальных организациях, то оно, как правило, реализуется руководителем учреждения. Отдельного структурного подразделения в виде службы персонала в муниципальных организациях нет. Такие подразделения (департаменты или отделы) представлены в региональных и федеральных учреждениях (министерствах, ведомствах). Также как и в коммерческих организациях, департамент кадровой политики какого-либо социального ведомства призван решать следующие задачи:

соблюдение норм трудового законодательства и создание благоприятных условий для трудовой деятельности работников;

разработка и внедрение системы справедливого вознаграждения за труд;

организация социальной защиты и поддержки сотрудников в сложных жизненных ситуациях;

формирование здорового микроклимата в коллективе.

Социально-психологические аспекты управления персоналом.

Социально-психологические аспекты управления персоналом представлены следующим:

ориентация на гуманистические основы (вера в возможности человека, его потенциал, создание условий для саморазвития);

применение методов социально-психологической диагностики персонала (психологическое тестирование, анкетирование, шкалирование);

применение методов социологии в управлении персоналом (опросы, интервью);

психоконсультирование и психокоррекция (например, в отношении первых лиц компании).

Как правило, в крупных организациях для реализации перечисленных направлений создаются социально-психологические службы в структуре департамента управления персоналом.

Социально-психологические методы управления персоналом.

Остановимся подробнее на функциях и методах работы социально-психологической службы предприятия. Функции:

создание условий для изучения и коррекции негативных факторов, влияющих на производственные, социальные, межличностные отношения в компании;

управление конфликтами, возникающими в процессе работы между сотрудниками, подразделениями и сотрудниками.

формирование корпоративной культуры, позитивных

внутренних коммуникаций;

социально-психологическое сопровождение корпоративного управления, подготовка руководителей и менеджеров к взаимодействию с партнерами, клиентами;

проведение социально-психологических и маркетинговых исследований персонала в организации и на рынке труда.

Для этого используются следующие социально-психологические методы управления персоналом (в широкой трактовке этого понятия):

1. Социальные (социологические) методы управления персоналом применяют, чтобы определить место и назначение работника в коллективе. А также, чтобы выяснить, кто в группе является неформальным лидером. Кроме того, подобные методы помогают стимулировать персонал работать эффективно, обеспечивают результативные коммуникации и предупреждают развитие межличностных конфликтов в группе. Это следующие методы:

социальное планирование (помогает формировать здоровые социальные отношения, определять необходимые социальные нормативы на основе прогнозных планов о темпах развития компании);

социологические исследования (позволяют своевременно диагностировать конфликты, межличностные проблемы, определить их природу и пути преодоления);

воздействие на мотивацию человека (через общественную мораль, в процессе партнерства, соревнования);

управление конфликтами (анализ причин, выявление мотивации конфликтующих сторон и другое).

2. Собственно социально-психологические методы управления персоналом (в узкой трактовке этого понятия) направлены на решение проблем конкретной личности и, как правило, имеют свое индивидуальное выражение. Это методы:

социально-психологической диагностики (помогают выявить скрытые внутренние проблемы человека, трудности его взаимодействия с группой);

психокоррекции (нацелены на устранение или минимизацию внутренних проблем, противоречий работника);

психоконсультирования и другое.

Социальная эффективность управления персоналом.

Социальная эффективность управления персоналом – это один из критериев оценки эффективности управления персоналом (наряду с экономической и организационной эффективностью). Критерий предполагает:

что ожидания работников реализованы, а потребности удовлетворены;

что сотрудники мотивированы на эффективный труд и получают за это справедливое вознаграждение;

что в рабочих группах присутствует здоровый социально-психологический климат.

Для определения социальной эффективности управления персоналом используются следующие показатели:

социально-психологический климат в рабочей группе;

влияние социальных программ компании на результативность работы персонала и компании в целом;

степень удовлетворенности сотрудников своей работой и кадровой политикой компании;

средние затраты на корпоративные мероприятия в расчете на одного сотрудника.

Социально-экономические методы управления персоналом.

Социально-экономические методы управления персоналом предполагают косвенное влияние управленческого воздействия. Подобные методы способствуют материальному стимулированию производственных коллективов и отдельных сотрудников. Реализуются, например, в виде оплаты труда, зависимости оплаты труда от достигнутых предприятием экономических показателей. Другие экономические методы управления персоналом – планирование, хозяйственный расчет, участие персонала в получении прибыли путем покупки ценных бумаг организации.

Способность к социальному взаимодействию власти, бизнеса и общества, более того, потребность в их социальном взаимодействии, не предопределяется изначально. В числе первых, кто поставил вопрос о социальной ответственности бизнеса, был Э. Карнеги. Он сформулировал два основных положения, на которых основывается понятие социальной ответственности. Первое – принцип благотворительности, второе – принцип служения.

В конце 60-х – начале 70-х годов XX в. в США, Великобритании,

Японии и Германии стала формироваться концепция социально ответственного бизнеса. В наиболее общем виде она раскрывается так: бизнес должен не только заботиться о прибыли и уплате налогов, которые распределяются государством на решение социально значимых проблем, но и разделить с обществом ответственность за социальную несправедливость, экономическое неравенство и экологические проблемы, участвуя в экономической адаптации социально незащищенных слоев населения, в охране окружающей среды.

Тогда же возник широкий спектр подходов к трактовке и оценке концепции социально ответственного бизнеса. С одной стороны, это *теория корпоративного альтруизма*, которая гласит, что корпорации обязаны вносить значительный вклад в улучшение качества жизни людей, а с другой – *теория корпоративного эгоизма* (М. Фридман, Д. Хендерсон), утверждающая, что бизнес ответствен только за увеличение дохода своих акционеров.

Между этими крайними позициями существует множество промежуточных. Среди них *теория просвещенного эгоизма*, согласно которой, расходуя на социальные и благотворительные программы, корпорация, уменьшая текущую прибыль, создает благоприятную социальную среду для устойчивой прибыли в будущем; и *теория социально ответственного поведения*, основанная на стремлении бизнеса повысить свой социальный статус посредством осуществления благотворительных и социальных программ.

При этом между представителями вышеуказанных концепций

идет острая полемика. Так, сторонник теории корпоративного эгоизма Д. Хендерсон называет концепцию социально ответственного бизнеса «обманчивой» и «разрушительной», поскольку она базируется «на сомнительных или ложных допущениях», которые ведут «к росту затрат и ухудшению результатов» деятельности корпораций.

В научной литературе понятие социальной ответственности бизнеса трактуется как добровольный вклад, связанный напрямую с основной деятельностью компании и выходящий за рамки определенного законом минимума, в развитие общества в социальной, экономической и экологической сферах. Некоторые авторы воспринимают ее как обязанность деловых кругов действовать в соответствии с решениями, которые в той или иной степени выходят за рамки непосредственных экономических интересов корпораций.

Другие – рассматривают социальную ответственность как настоятельную необходимость для корпораций осуществлять в рамках существующей экономической системы операции, которые отвечали бы интересам и потребностям различных социальных кругов и организаций.

Сопоставляя эти различные концептуальные позиции, можно сделать вывод о том, что все они правомерны и отражают разные аспекты сложного процесса взаимосвязи общества, государства, политики и бизнеса.

Социальная ответственность в широком понимании выступает как определенные ожидания общества по отношению к собственникам и менеджменту, производственным структурам, с

одной стороны, и осознание ими своего долга перед обществом, коллективом, индивидом за свои действия и их социальные последствия – с другой.

Концепция социально ответственного бизнеса рассматривает взаимодействие бизнеса, общества и государства в общем и целом, тогда как понятие корпоративной социальной ответственности (КСО) можно трактовать как операционализацию общей концепции. В материалах Европейской комиссии дается следующее определение:

«Корпоративная социальная ответственность, по своей сути, является концепцией, которая отражает добровольное решение компаний участвовать в улучшении общества и защите окружающей среды». Ассоциация менеджеров России дает следующее понимание социально ответственной компании: это компания, действующая по принципам социальной ответственности и осуществляющая комплекс социальных программ в приоритетных для нее направлениях. Крупнейшие ассоциации российского бизнеса – Российский союз промышленников и предпринимателей (работодателей) (РСПП), Торгово-промышленная палата Российской Федерации и Объединение предпринимательских организаций России в своих программах ввели как обязательное понятие «социальная ответственность бизнеса». Для координации усилий в этой области в РСПП был создан пост вице-президента «по социальной ответственности бизнеса».

Государство в лице Президента РФ определило социальную ответственность бизнеса как главный принцип во взаимодействии

между государством, бизнесом и обществом, который заключается прежде всего в участии в «социальных программах государства в целом». По словам Президента РФ, особенно активным сотрудничество должно быть в таких сферах, как образование, здравоохранение, экология, регулирование потоков трудовой миграции, а также в обсуждении вопросов ипотечного кредитования и социальных проблем армии.

Дальнейшее развитие отношений бизнеса и государства в области социальной политики, как считают некоторые эксперты, может пойти по одному из трех сценариев. Прежде всего это традиционная для России бюджетозамещающая роль бизнеса, второй сценарий – идеальная модель конкурентного рынка социальных услуг. И третья, более реалистичная модель – бизнес выступает равноправным партнером государства, а государство, в свою очередь, является администратором и гарантом прозрачности правил игры на рынке социальных услуг.

Западный опыт учит, что введение социальной отчетности ведущими мировыми корпорациями с конца 70-х годов прошлого века и регулярная отчетность западных компаний о расходах на социальные проекты не только существенно улучшили их имидж в глазах клиентов, но и привлекли к ним внимание инвесторов. Сегодня социально-этический маркетинг становится новой составляющей концепции функционирования компаний, для которых социальные инициативы приобретают определенную значимость в числе факторов, определяющих их прибыльность и коммерческий

успех.

Масштабность этих процессов к началу нового века привела к пониманию необходимости раскрытия в приложениях к бухгалтерским отчетам компаний корпоративной информации об их взаимодействии с окружающей средой и проводимых мероприятиях, направленных на охрану природы. В соответствии с требованиями действующего международного стандарта в области экологического менеджмента, документация по экологической политике компании не должна быть коммерческой тайной и подлежит раскрытию в ее социальном отчете.

Сегодня уже невозможно представить сколько-нибудь значимую западную компанию, которая не была бы проводником принципов корпоративной социальной ответственности, декларирующих добровольное решение компаний участвовать в оздоровлении природы и защите окружающей среды. Этот подход, сформулированный в государственной доктрине социальной ответственности бизнеса, получил широкое распространение в Европе, США, Японии.

Теперь требования к «открытости» отчетности не ограничиваются уже только экологическим блоком. Речь идет о распространении принципов «прозрачности» на два других блока взаимодействия компаний с обществом: экономический (включающий в себя, кроме финансовых показателей основной бухгалтерской отчетности, данные о заработной плате, производительности труда, создании рабочих мест, расходах на новые

технологии и научные исследования, а также о затратах на обучение) и социальный, содержащий, например, сведения о безопасности производства, условиях труда, здоровье персонала, текучести кадров, соблюдении трудового права, прав человека и т.п. Все эти блоки в настоящее время служат характеристиками экологической, социальной и экономической эффективности компании.

Учитывая «многоукладность» российской экономики и сосуществование в ней закрытой корпоративной информации, представляется, что факторы социальной ответственности бизнеса неизбежно будут важны, предопределяя и общую рентабельность.

Масштабность этого процесса должна возрастать по мере становления и развития российских стандартов социального бухгалтерского учета и социальной отчетности. Причиной роста значимости факторов «прозрачности» и «открытости» должно стать также повышение роли российских корпораций в международных инвестиционных процессах и возрастание объективных возможностей для слияния и поглощения отечественными компаниями западных и наоборот.

Анализ практических вопросов реализации российскими компаниями социальных программ позволяет сделать несколько важных выводов. По данным исследований, только 9% топ-менеджеров считают, что публикация ежегодных социальных отчетов демонстрирует обществу открытость компаний, а введение рейтингов социальной ответственности будет стимулировать повышение их конкурентоспособности. Анализ показал отсутствие

заинтересованности в развитии социальной ответственности крупного и среднего бизнеса.

Рассмотрение объективных причин добровольного формирования бизнесом социальных программ требует оценки факторов его заинтересованности в социальной активности. Как показало изучение данных Российской ассоциации менеджеров, в 29% случаев побудительным мотивом благотворительных мероприятий оказывается создание взаимовыгодных отношений с властями разных уровней. Однако это не является исключительным свойством отечественных предпринимателей.

Даже в западных странах в условиях низкой зависимости бизнеса от государства компании используют благотворительность и участие в социальных программах, чтобы «заслужить» лояльность со стороны властей, получить определенные социально-психологические преимущества перед конкурентами, налоговые льготы и т.д.

PR-менеджеры отметили благотворительность и социальную активность компаний как важный механизм выстраивания отношений с властями почти в половине случаев (47%). Не секрет, что часто благотворительная акция становится залогом невмешательства властей в реализацию того или иного бизнес-проекта. Более 35% топ-менеджеров при выборе объекта для поддержки ориентируются на приоритеты местной власти.

Несмотря на осознание важности благотворительности для повышения имиджа, во многих корпорациях благотворительность

реально не используется для достижения этой цели, первые лица компаний часто вообще не рассматривают благотворительность как возможность для продвижения имиджа компании. По данным Российской ассоциации менеджеров, во многих случаях (34%) благотворительные мероприятия освещаются только внутри компании, а их популяризации в СМИ не придается сколько-нибудь серьезной значимости. Даже в компаниях, где созданы и работают PR-подразделения, о благотворительных мероприятиях широкие слои общественности узнают лишь в 6-8% случаев. Тем не менее, менеджеры убеждены, что освещение благотворительной деятельности компании в СМИ очень важно для формирования отношений между бизнесом и обществом (38%), и стараются использовать благотворительные мероприятия как яркий элемент событийной коммуникации, эффективно позиционирующий компанию в глазах общественности. Освещение своих социальных программ в СМИ они рассматривают как важный элемент формирования отношений между бизнесом и обществом, а также для обеспечения рекламы и создания привлекательного имиджа компании. В то же время, для крупных компаний внутреннее освещение благотворительных акций порой важнее, чем внешнее, поскольку позволяет улучшить климат в коллективе, создать у персонала ощущение собственной защищенности и т.д.

Одна из причин подозрительности и недоверия к благотворительной деятельности наших предпринимателей заключается в том, что реальные затраты на эту деятельность не

достигают ожидаемого эффекта, поскольку в России пока не сформирован к ней профессиональный подход. Дело в том, что кажущаяся на первый взгляд простота и доступность социальных инициатив на деле требует сложного системного научного подхода, так как социальная ответственность бизнеса выступает как элемент управленческой культуры нового общества.

Следующими по важности факторами, после улучшения имиджа и отношений с властями, руководители PR-служб называют «возможность улучшения отношений с местным общественным мнением» (25%) и «возможность улучшить взаимодействие с целевыми рынками (социальный маркетинг)» (23%), в то время как для первых лиц компании следующей по значимости причиной заинтересованности в корпоративной благотворительной деятельности является личная симпатия к организациям-объектам поддержки и работающим в них людям (30%), и этот фактор не менее важен, чем прагматический интерес установления отношений с властями.

В развитых странах посредниками между компаниями и реципиентами давно уже выступают многочисленные фонды. В России же из-за высокой степени недоверия к независимым организациям, профессионально занимающимся распределением благотворительной помощи, к ним относятся как к лишнему звену на этом пути. По данным руководителей PR-служб, только в 3-5% случаев распределение средств на некоммерческие цели передается фонду, созданному самой компанией. О популярной на Западе

специализации благотворительных программ по принципу наиболее близких или проблемных для компании областей (например «автомобильные компании – экология») говорить пока рано. Впрочем, в обществе с сильной дифференциацией доходов, большим количеством нерешенных социальных проблем и общим негативным отношением населения к крупному бизнесу компаниям, действительно, разумнее направлять усилия на самые проблемные области, привлекая постоянное внимание общественности. Очевидно, осознавая это, в 51% случаев директора российских компаний (и в 68% – директора служб) ориентируются на социальные сферы, вызывающие наибольший резонанс в общественном сознании: дети (из них 69% – дети-сироты), пенсионеры, ветераны, малоимущие (71%) и спорт (65%). Менее всего бизнес склонен поддерживать науку, экологию и религиозные организации. Впрочем, как показывают данные исследования, компании далеко не всегда ориентируются на социальный эффект от благотворительной деятельности, зачастую он их и не интересует. Очень важна как для директоров, так и для специалистов по связям с общественностью сама возможность освещения акта помощи в СМИ (24 и 35% соответственно).

Почти четверть (24%) из опрошенных директоров компаний отметили, что созданию долгосрочных и взаимовыгодных отношений между бизнесом и общественно-социальной сферой препятствует негативный имидж общественных организаций, выступающих посредниками между бизнесом и получателями поддержки.

Сейчас на Западе крупные компании не считают зазорным помогать малым фирмам в своем регионе, ведь это, в конечном счете, благотворно влияет и на социальную среду, улучшая имидж компании-донора, и не требует больших затрат.

Российским бизнесменам поддержка чужого, пусть и малого, бизнеса на безвозмездной основе пока же представляется «пустой затеей». Российская атмосфера недоверия накладывает свой отпечаток и на способы отбора конкретных реципиентов помощи. Основными критериями выбора получателя поддержки (82% – для директоров и 76% -для руководителей PR-служб) являются наличие гарантий целевого использования средств и возможность осуществления финансового контроля. Отсутствие же таких гарантий – решающий фактор для отказа выделить средства на благотворительные цели (16% директоров). Интересно, что при этом размер запрашиваемых средств для директоров компаний вообще не является определяющим критерием.

О слабой ориентации директоров на стратегию компании при выборе объекта для поддержки говорит тот факт, что критерий гарантированного целевого использования средств идет с большим отрывом от фактора, определяющего стыковку благотворительной деятельности со стратегией компании, – «соответствие целей получателя корпоративным целям» (32%).

Многие компании, выбрав объект, предпочитают поддерживать долгосрочное сотрудничество с конкретной организацией (33% директоров и 29% специалистов по связям с общественностью),

однако более распространена поддержка определенных мероприятий.

Руководители PR-отделов и представители благотворительных фондов предпочитают поддерживать не столько организации, сколько долгосрочные целевые программы (38 и 60% соответственно), довольно часто компании ограничиваются поддержкой разовых мероприятий (26% директоров и 21% руководителей PR-служб). Таким образом, заинтересованность представителей бизнеса в совершенствовании социальной сферы страны пока находится в стадии развития и на сегодняшний день остается довольно низкой.

Говоря о сегодняшних взаимоотношениях бизнеса с властью и обществом, можно отметить, что ожидания общества несколько иные, чем ожидания власти. Имеющееся количество примеров из практики российского бизнеса позволяет сделать вывод, что в настоящее время существуют четыре общие модели его социального поведения.

Первая модель – это градообразующее предприятие, которое определяет всю жизнь в данном населенном пункте.

Вторая модель – добровольно-принудительная благотворительность. Ее символ в Москве – храм Христа Спасителя. Практически в каждом регионе есть какой-то яркий объект, который служит символом такого рода модели.

Третья модель – это торг. Крупный бизнес торгуется: нефтяная скважина в обмен на северный завоз в больницы и школы.

Четвертая модель – модель социального партнерства. Сегодня она встречается реже, чем три вышеупомянутые.

Разница в понимании социальной ответственности бизнеса

российскими и западными деловыми кругами заключается в том, что в России компании выносят на первый план в социальной ответственности и социальной отчетности, как правило, разовые проекты (как инструмент управления репутацией), западные компании рассматривают социальную ответственность и отчетность как длительный и непрерывный процесс конструктивного, взаимовыгодного и устойчиво развивающегося взаимодействия работодателя со всеми участвующими сторонами: наемными работниками, клиентами, общественными организациями и органами власти региона.

Так, многие социально ответственные корпорации в Европе (и не только) создают внутренние комитеты или комиссии по этике или социальной ответственности, задача которых – объединение широкого круга связанных с компанией организаций и людей для участия в разработке стратегии развития корпорации в вопросах корпоративной этики и социальной политики в отношении наемного труда и общества в целом, политики по охране окружающей среды, создания эффективного кодекса корпоративного управления, соблюдения прав человека в отношениях с поставщиками, потребителями и персоналом.

Именно такое представление о социальной ответственности бизнеса существует у большинства зарубежных организаций и компаний, популяризирующих и реализующих идеи социальной ответственности и гражданского партнерства

Почему именно сейчас заговорили о социальной

ответственности бизнеса? Почему данная проблема становится одной из самых серьезных среди бизнесменов Запада, да и в России к ней в последние годы проявляется значительный интерес? Ответ на эти вопросы можно найти, если проанализировать экономические причины выдвижения проблемы социальной ответственности бизнеса на первый план. Значительная часть российского крупного бизнеса стала осознавать ущербность неолиберальной философии «чистого рынка», ее негативного воздействия не только на состояние общественных отношений, социальную стабильность, но и на чисто экономические результаты деятельности корпораций.

Одна из иллюзий массовых ожиданий в начале экономических реформ в России состояла в том, что «богатство» (предпринимательский доход), накапливаясь на одном «полюсе», затем будет перераспределяться между остальными членами общества в виде создания рабочих мест, поступлений в бюджет для обеспечения нетрудоспособных граждан и выплаты заработной платы работникам бюджетных отраслей. К сожалению, российская реальность не подтвердила этих ожиданий. В массовом сознании россиян есть понимание того, что огромные состояния, которые были нажиты за несколько лет в процессе разгосударствления собственности, вовсе не являются результатом упорного труда и честной конкуренции, а чаще всего это результат неравного доступа к распоряжению госсобственностью и легализации теневых капиталов, да и крупный бизнес – объект концентрации отрицательных значений и оценок.

Глава 2. Социальная инфраструктура и социализация личности

Социальная инфраструктура – комплекс объектов (предприятий, учреждений, организаций и сооружений), которые обеспечивают условия функционирования общественного производства и жизнедеятельности населения, формирование физически и интеллектуально развитого, общественно активного индивида.

Главные признаки выделения социальной инфраструктуры в отдельную подсистему:

общие условия процесса общественного воспроизводства, – это ее функциональное назначение;

имеет сложное внутреннее строение – в ней различают части, звенья, объекты.

В самом общем виде социальную инфраструктуру разделяют на социально-бытовую и социально-культурную части. Социально-бытовая инфраструктура направлена на создание условий для воспроизводства человека как биологического существа (через бытовую среду), удовлетворение его потребностей в надлежащих условиях жизни. Социально-культурная инфраструктура способствует воспроизводству духовных, интеллектуальных (через культурно-образовательную среду) и в значительной степени физических свойств индивида, формированию его как экономически активной личности, которая отвечает определенным требованиям общества к качеству рабочей силы.

В составе социально-бытовой инфраструктуры различают следующие компоненты: жилищно-коммунальное хозяйство, бытовое обслуживание населения, торговля и общественное питание, пассажирский транспорт и связь для обслуживания населения и т.д. Социально-культурная инфраструктура охватывает здравоохранение, рекреационное хозяйство, физическую культуру и спорт, социальное обеспечение, образование, культуру и искусство, культовые сооружения и т.д.

Социальная инфраструктура играет второстепенную роль относительно базовых отраслей сферы материального производства. Возникновение элементов социальной инфраструктуры связано с развитием производительных сил и углублением общественного разделения труда, когда природные условия производственной деятельности дополнялись искусственно созданными, обусловленными необходимостью в подготовительно-заключительных процессах и организации оборота произведенного продукта.

Объективной необходимостью для поддержания жизнедеятельности и обеспечения экономического прогресса общества стало также культурно-бытовое обслуживание. Рост роли общих условий процесса общественного воспроизводства обусловил появление понятия «инфраструктура». В процессе исторического развития, с углублением общественного разделения труда возрастает значение общих условий общественного воспроизводства, возникают новые виды деятельности в сфере обслуживания, совокупность

объектов социальной инфраструктуры расширяется.

В конце 90-х гг. XX в. возросла роль социальной инфраструктуры в совершенствовании пропорций и формировании качественных факторов общественного воспроизводства, расширении масштабов экономической деятельности, развитии главной производительной силы общества – человека. На долю услуг, которые предоставляют объекты социальной инфраструктуры, в России приходится до 1/4 общего объема потребления материальных благ и услуг. От уровня и темпов развития социальной инфраструктуры зависят создание оптимальных условий быта, труда и отдыха, укрепление здоровья, повышение культурно-образовательного и профессионально-квалификационного уровня населения.

Экономические теории инфраструктуры берут начало из исследований социального капитала, под которым понимали разницу между расходами капиталистов и общественными затратами на производство товаров. Присвоение социального капитала, или внешняя экономия достигается в производстве за счет полезного эффекта от деятельности других учреждений (образования, здравоохранения, науки), то есть социальной инфраструктуры. Утверждалось, что социальный капитал (или социальная инфраструктура) охватывает мощности, без которых невозможно функционирование производственных сфер хозяйства, и предоставление всех общественных услуг, в частности, охрана общественного порядка, воспитание, здравоохранение, транспорт, связь и т.д.

Значительное количество трудов по теории социальной инфраструктуры в зарубежной науке появилась в конце 60-х – начале 70-х гг. Общим в толковании социальной инфраструктуры является подход к ней как к элементу капитала и богатства. К социальной инфраструктуре относят сферы человеческой деятельности, которые являются предпосылкой развития хозяйства страны или региона, поэтому инфраструктурные инвестиции должны опережать производственные.

Необходимое требование к созданию и функционированию социальной инфраструктуры – установление определенных минимальных сроков службы и проектной величины объектов (небольшие сооружения довольно часто неэффективны), а также минимальной концентрации инфраструктурных сооружений. Степень развитости социальной инфраструктуры – показатель особенностей конкретного хозяйства и важный фактор размещения промышленности.

По мнению зарубежных исследователей, региональная экономическая политика должна концентрироваться вокруг финансовой помощи социальной инфраструктуре. Значительная часть таких мероприятий является чрезвычайно капиталоемкой, обеспечивает окупаемость средств в течение длительного времени, поэтому доля государственного участия в инфраструктурных программах развитых стран мира традиционно высока. Например, именно развитие социальной инфраструктуры было определено важнейшей целью основного плана экономического и социального

развития Японии на 1973-77 гг. Вопросы состояния и развития социальной инфраструктуры периодически рассматриваются на заседаниях Конгресса США. По данным слушаний Конгресса США, в состав социальной инфраструктуры относят дороги, мосты, порты, транспорт, искусственные водоемы и водные рекреационные системы, природоохранные объекты, парки, рекреационные объекты, школы, тюрьмы, объекты здравоохранения и психиатрической помощи, здания общественного назначения и правительственных учреждений.

Понятие социальной инфраструктуры в отечественной науке сформировалось на грани отраслей социально-экономических знаний из сферы нематериального производства. Первые основательные работы посвященные исследованию социальной инфраструктуры, появились в 70-х гг. Сначала социальную инфраструктуру часто сводили к сфере услуг, признавая, что она является совокупностью отраслей с общим функциональным назначением, которое заключается в удовлетворении потребностей населения в услугах.

Как экономическая категория, социальная инфраструктура отражает производственные отношения по поводу деятельности различных объектов, направленной на создание комплекса общих условий для обеспечения экономического роста и жизнедеятельности населения страны, то есть процесса общественного воспроизводства.

Возможности социальной инфраструктуры в создании этих условий зависят от мощности ее экономического потенциала, который определяется ее современным состоянием и динамичностью,

имеющимися объемами резервов и ресурсов.

Социальная инфраструктура – структурный элемент хозяйственного комплекса, составная его функциональной и территориальной структур. Исходя из понятия социальной инфраструктуры, которую образуют предприятия, учреждения, организации и сооружения, составляющие материально-вещественную основу социальных общественных процессов, финансовые, трудовые и природные ресурсы влияют на развитие социальной инфраструктуры, но не являются ее экономическим потенциалом.

Главный составляющий элемент экономического потенциала социальной инфраструктуры – основные фонды (здания и сооружения, коммуникации (дороги, линии связи и т.п.)), техническое оснащение зданий, сооружений и коммуникаций. Стоимость основных фондов социальной инфраструктуры составляет более трети стоимости основных фондов экономики.

Социальная инфраструктура является структурным элементом хозяйственного комплекса, составляющей его функциональной и территориальной структур. Функциональная структура отражает состав и соотношение групп объектов, выполняющих определенные функции в хозяйственном комплексе. Территориальная структура представлена различными формами пространственного сосредоточения объектов и их территориальных сочетаний (комплексов, центров и т.д.). Поскольку развитие социальной инфраструктуры, прежде всего, имеет территориальный аспект,

создавая условия для обеспечения потребностей населения и производства на определенной территории, эта категория получила широкое распространение в региональной экономике.

Социальную инфраструктуру как комплекс обслуживающих отраслей трактуют с точки зрения макроэкономической модели всего хозяйственного комплекса. Исследование комплекса объектов и комплекса отраслей взаимосвязано, поскольку связи отраслей на упомянутом уровне отражаются во взаимосвязях объектов, входящих в конкретную территориальную систему. В пределах отраслей решаются кардинальные проблемы развития социальной инфраструктуры, в частности, повышение социально-экономической эффективности процессов предоставления услуг, без чего невозможно предложить оптимальную стратегию развития локализованных на определенной территории объектов.

Существует территориальная общность в размещении объектов социальной инфраструктуры и размещении населения. Система расселения непосредственно обуславливает территориальную организацию социальной инфраструктуры, которая локализуется в поселениях, где происходит жизнедеятельность людей, или является средством преодоления расстояний.

По распространенности отдельных элементов различают линейную (сеть железных дорог, автомобильных дорог, линии связи и т.п.) и точечную (отдельные объекты – школы, клубы, больницы и др.) формы социальной инфраструктуры. Как территориальная подсистема хозяйственного комплекса, тесно связанная с системой

расселения, социальная инфраструктура является иерархическим образованием, которое разделяют на инфраструктуру:

внутригосударственную или магистральную (единого хозяйственного комплекса);

региональную (региональных хозяйственных комплексов – экономического района, экономической зоны, области, административного района, территориально-производственного комплекса, промышленного узла и т. п.);

локальную (отдельных поселений сельского и городского типа).

Состояние социальной инфраструктуры определяет бытовую привлекательность поселений. Необоснованные региональные различия в жизненном уровне населения уменьшают социально-экономическую эффективность территориального разделения труда, замедляют развитие производительных сил регионов и страны в целом.

Размещение социальной инфраструктуры играет важную роль в пространственной организации общественного производства, в частности, в формировании территориально-производственных комплексов, создавая предпосылки для стабилизации трудовых ресурсов, расширения сферы приложения труда, регулирования миграционных процессов.

Одно из главных требований к социальной инфраструктуре как территориальной подсистеме – абсолютная комплексность, то есть необходимость одновременного взаимосогласованного развития всех звеньев. Поскольку социальная инфраструктура создает условия для

удовлетворения совокупных потребностей населения, территориальные различия касаются не состава, а масштабов и пространственной сосредоточенности на территории социальной инфраструктуры.

Эффективность социальной инфраструктуры определяется в социальных показателях развития общества и отражается в создании надлежащих условий жизнедеятельности человека и совершенствовании совокупной рабочей силы для роста производительности общественного труда и экономической эффективности производства.

Различают взаимосвязанные экономический и социальный аспекты эффективной территориальной организации социальной инфраструктуры. В экономическом аспекте рациональное расположение социальной инфраструктуры создает условия для эффективного использования всей совокупности ресурсов, которые являются базой социального развития в целом. В свою очередь, наиболее полный учет потребностей населения дает возможность улучшать обеспеченность культурно-бытовыми услугами, создавать максимально возможные при определенных экономических условиях удобства в их получении, увеличивать фонд и улучшать структуру свободного времени. Удовлетворение определенных потребностей отдельных территорий требует различных по объему затрат, поэтому формирование региональных типов социальной инфраструктуры – актуальная задача ее реорганизации. В обобщенном виде критерием оптимальности размещения социальной инфраструктуры является,

прежде всего, территориальная доступность объектов.

Все факторы, влияющие на размещение и развитие социальной инфраструктуры, в зависимости от происхождения и социально-экономического содержания объединяют в такие группы: экономические, демографические, социальные, градостроительные, природно-климатические и нетипичные (случайные или конъюнктурные) условия жизнедеятельности. Совокупность разнообразных факторов, которые определяют региональные различия социальной инфраструктуры, разделяют на такие, что непосредственно определяют создание сети объектов, и такие, которые определяют потребность в услугах социального назначения, то есть влияют косвенно, в частности через потребности людей и систему распределительных отношений. Ведущую роль в развитии социальной инфраструктуры играют факторы, которые освещают степень сформированности систем расселения и уровень развития материального производства.

Исходя из необходимости создания полноценной жизненной среды и повышения эффективности функционирования хозяйственного комплекса, территориальная организация социальной инфраструктуры должна соответствовать следующим критериям:

сбалансированность определенной подсистемы регионального хозяйственного комплекса с другими структурными образованиями;

поддержание территориальных и отраслевых пропорций между ее звеньями;

комплексность на уровне региона и на уровне отдельного

поселения в зависимости от количества и поло-возрастной структуры населения, особенностей системы расселения;

иерархичность, то есть связь между составом объектов в поселении и его размером и административно-хозяйственным значением.

Уровень развития социальной инфраструктуры региона или страны, который характеризует материально-техническую базу, потенциал и внутренние резервы соответствующих отраслей, отражают в виде обобщенного показателя через применение определенной процедуры агрегации относительных величин. Его составляющими являются материально-техническое состояние, уровень обеспечения и использования населением объектов социальной инфраструктуры.

Социально-психологическая социализация - это процесс вхождения индивида в общество, социализации личности, активного усвоения им социального опыта, социальных ролей, норм, ценностей, необходимых для успешной жизнедеятельности в данном обществе.

В процессе социализации у человека формируются социальные качества, знания, умения, соответствующие навыки, что дает ему возможность стать дееспособным участником социальных отношений. Социализация происходит как в условиях стихийного воздействия на личность разных обстоятельств жизни, так и при условии целенаправленного формирования личности.

Благодаря активности человека его жизненный путь, отражение его социально-психологической реальности, превращается в сложную

двустороннюю систему взаимодействия личности и социальной жизни. Сложный процесс взаимовлияния друг на друга и является источником развития и становления индивида.

С точки зрения социальной психологии активность индивида обусловлена человеческой потребностью принадлежать к социуму, воспринимать, оценивать и осмысливать его, идентифицировать себя со своим народом, конкретной социальной группой. На стадии перехода взаимоотношений и связей стереотипные требования группы к поведению индивида побуждают его к выработке соответствующей линии поведения личности и выбора конкретного ее варианта.

Итак, основа социально-психологического понимания социализации личности основывается на характеристике социально-психологического типа личности как специфического образования, обеспечения социально-психологического отражения социальной жизни, социальных отношений.

Социально-психологическая реальность, социально-психологические явления возникают как отражение различных форм общения. Но формирование социально-психологического типа происходит прежде всего при помощи собственного опыта общения в непосредственных социальных контактах, где человек испытывает влияние микросреды, а через него – и макросреды, культуры, социальных норм и ценностей.

Человек присоединяется к той или иной группе зачастую именно ради того, чтобы стать ее частью, что избавляет от одиночества, дает

ощущение силы и уверенности, побуждает к влиянию на социальную жизнь в группе в процессе межличностных контактов, способствует приобретению индивидуального опыта.

Двусторонний процесс социализации предполагает усвоение индивидом социального опыта путем вхождения в социальную среду, систему социальных связей и активное воспроизведение этих связей. То есть человек не только адаптируется к условиям социума, элементам культуры, норм, которые формируются на различных уровнях жизнедеятельности общества, но и превращает их в собственные ценности, ориентации, установки благодаря собственной активности.

Социализация в узком смысле – это процесс привлечения человека к социальной жизни путем активного усвоения норм, ценностей и идеалов. Исходя из толкования социализации как результата усвоения человеком условий социальной жизни и активного воспроизводства им социального опыта, ее можно рассматривать как типичный и единичный процессы.

Первый определяется социальными условиями, зависит от классовых, этнических, культурных и других различий и связан с формированием типичных для определенного сообщества стереотипов поведения.

Социализация как единичный процесс связана с индивидуализацией личности, выработкой ею собственной линии поведения, приобретением личного жизненного опыта и как результат – становлением индивидуальности.

Сказанное позволяет выделить философский, социологический, психологический, социально-психологический, психолого-педагогический аспекты социализации.

С точки зрения социально-психологического подхода социализация заключается в формировании социального опыта индивида, которое осуществляется в процессе его взаимодействия со своей ближайшей средой и окружением.

Следует отметить, что наиболее полную и объективную характеристику социализации можно получить лишь в результате междисциплинарного исследования этого процесса, проведение которого требует соблюдения основных методологических принципов: социальной детерминации (социально-экономическое развитие общества детерминирует условия существования ближайшего окружения и влияет на процесс социализации); самодетерминации (индивид в процессе социализации рассматривается как активное начало в преобразовании материальных и духовных ценностей); действенного опосредования (основным способом усвоения индивидом социального опыта является его активное взаимодействие со своим ближайшим окружением, которое осуществляется в процессе общения и деятельности); двустороннего процесса социализации – вхождения индивида в систему межличностных отношений и одновременное воспроизведение этих отношений, которое реализуется в структуре семейных, школьных, товарищеских и других связей).

Междисциплинарный подход к изучению процесса

социализации предусматривает выделение и разделение в нем двух взаимосвязанных направлений: содержательной и функциональной, где первый представлен личностными достоинствами и образованиями, а второй характеризует то, как и под действием каких социально-психологических механизмов происходит их формирование.

Большинство исследователей утверждают, что адаптацию можно рассматривать как составляющую социализации и как ее механизм.

Поэтому различается два вида адаптации – психофизиологическая и социально-психологическая, находящихся во взаимосвязи.

Адаптация является лишь одним из элементов социализации наряду с другим, не менее важным – активностью личности, ее творческим выборочным отношением к среде, активным воспроизводством социального опыта, преобразованием имеющихся социальных условий и форм.

Относительно понятия «формирование», то до недавнего времени в анализе социальной среды доминировали явления о формировании человека как совокупность процессов взаимодействия личности и общества, при которых индивиды развивают в себе те или иные качества.

В таком широком смысле данное понятие приравнивалось к социализацией и между ними признавалось определенное равенство. Причем воспитание здесь выступало как часть этого процесса, а именно – осознанное, целенаправленное влияние на индивида.

Узкое толкование понятия «формирование» сводилось к

копированию индивидом внешних организованных воздействий. При любых условиях, при всей широте понятия «формирование», оно уже социализировано и часто не воспроизводит очень важного своего аспекта – активности индивида, избирательности его собственных реакций на воздействия, идущие извне.

Именно поэтому формирование личности и ее социализация могут направляться по траекториям, которые не совсем совпадают. Ведь социализация осуществляется как под воздействием целенаправленных усилий, так и в результате непосредственного воздействия социальной среды, что имеет элементы стихийности, неорганизованности.

Этот вывод является достаточным и для разграничения понятий «социализация» и «воспитание» (под воспитанием понимается целенаправленный и сознательно осуществляемый процесс влияния на личность всего общества и его социальных институтов с целью организации и стимулирования активной деятельности личности). Социализация шире воспитания, она является как организованным, так и стихийным, не всегда осмысленным процессом.

Есть взаимосвязь между понятиями «социализация», «становление» и «развитие». Если в социализации личности понимают процесс, в ходе которого человеческое существо с определенными биологическими задатками приобретает качества, которые необходимы ему для жизнедеятельности в обществе, то в таком понимании социализация – это процесс развития человека как социального существа, становление его как личности.

С другой стороны, развитие личности, приравнивая к социализации, подают как процесс вхождения человека в новую социальную среду и интеграции в ней в результате этого процесса.

Сужает понятие социализации ограничения этого процесса определенным возрастным периодом, приближая его к понятию «рост». Характеризуя реальные биологические, социальные, моральные и другие процессы, следует рассматривать что-то одно (развитие или становление) в качестве приоритетного, ведущего.

Так, с точки зрения физиологического роста индивида, этот процесс рассматривается прежде всего как развитие - моменты становления новообразований здесь выступают как второстепенные, как таковые, с помощью которых осуществляется физиологическое развитие; вместе с тем процесс преобразования человеческого индивида в личность является процессом становления, а потом уже развития. Следовательно, физически человеческий индивид преимущественно развивается, личностно – преимущественно становится.

Такая логика изложения материала может быть приемлема и в рассмотрении соотношения «социализация» и «развитие». Если в качестве приоритетного, рассматривать развитие личности, то данное понятие можно считать несколько шире по смыслу, поскольку оно охватывает не только социально-моральные, но и психофизиологические характеристики.

Развитие – это процесс непрерывных изменений в психике и организме человека, что происходит не только под влиянием

социальных факторов, но и по четкой обусловленности биологическими факторами: закономерностями созревания, функционирования и старения организма.

Таким образом, общим признаком социализации и развития является их обусловленность социальными, внешними факторами, а различия заключаются в том, что для развития свойственно еще и наличие внутренних движущих сил (противоречий, которые возникают на границе внутреннего и внешнего мира индивида, за несоответствия потребностей и возможностей, ожидаемого и получаемого, желаемого и реального т.п.) и психофизиологических изменений.

В целом понятие «социализация» и «развитие» не противопоставляются и не отождествляются, а взаимно дополняются друг другом: именно психологические особенности развития детерминируют процесс избирательности личности к разного рода взаимодействиям с окружением; знание этих особенностей помогает успешно осуществлять процессы обучения, воспитания и формирования социально зрелой личности.

Что касается самого понятия «становление», то оно широко используется учеными в современной литературе. Так, в философской справочной литературе оно представлено как единство бытия и небытия, возникновения и уничтожения.

Выражая состояние незавершенности существования, становление раскрывает переход возможности в действительность и может рассматриваться как промежуточное звено между ними.

Другое значение становления имеет конкретное содержание, связанное с обозначением развития таких явлений, феноменов, качеств, образований, процессов отличающихся от определенного начального состояния относительно завершенности.

Характеризуя процесс направления становления, акцент делается прежде всего на том, что это – процесс диалектического взаимодействия человеческого индивида, наделенного определенными задатками и способностями, с социальным окружением, с учетом его саморазвития, самодвижения.

Происходит индивидуальная трансформация социального опыта, культуры человечества, которая проявляется двояко: с одной стороны, человек, опираясь на конкретные условия жизни, личные качества, по-разному усваивает социальный опыт, а с другой – своеобразие, индивидуальность которую приобретает этот опыт у каждой личности, становятся одним из источников изменения привычных схем поведения и отношений, которые сложились.

Такое понимание данной дефиниции снимает в принципе всякую разницу между понятиями «социализация» и «становление». Одновременно в рамках общего процесса социализации становление выступает как более частичный момент, составными компонентами которого является воспитание, формирование и развитие.

Целенаправленное воспитание в идеале предполагает максимально управлять процессом социализации. Однако полное устранение стихийного начала из процесса социализации личности представляется невозможным, а установка на возможность этого –

ошибочной и иллюзорной, ведь развитие и становление общества и его членов всегда сохраняет особенности природно-исторического процесса, который включает в себя сложную диалектику сознательного и стихийного.

Социализация человека разворачивается по конкретным условиям жизнедеятельности индивида. Этот процесс охватывает все аспекты приобщения личности к культуре, обучению и воспитанию, с помощью которых человек приобретает способность участвовать в общественной жизни.

Успешной социализации способствует действие таких факторов, как ожидание, изменение поведения и стремление соответствовать этим ожиданиям. Приобщаясь в процесс исторической практики, индивид проявляет свою социальную сущность, формирует социальные качества, приобретает личный жизненный опыт. Объективно, формируя и развивая собственное «Я», человек не может существовать без общения и деятельности.

Следовательно, основными сферами социализации можно считать деятельность, общение и самосознание. В деятельности человек выражает себя как общественный индивид, проявляет личностные качества, самостоятельность, инициативу, творчество и профессионализм, усваивает новые виды проявления собственной активности.

Под способами социализации ученые преимущественно понимают конкретные виды взаимодействия индивида со средой, с помощью которых он активно приобщается к общественной жизни и

усваивает социальный опыт. Способы зависят как от особенностей самой личности, так и от социальной ситуации, в которой индивид оказывается.

Вышесказанное позволяет говорить о внешнем и внутреннем проявлении отношения личности к условиям жизнедеятельности, которые не всегда совпадают, т.е. содержание социализации не будет полным, если его оценивать только по внешним признакам. Речь идет также о внешних и внутренних критериях процесса социализации.

Среди критериев социализированности личности выделяют:

содержание сформированных установок, стереотипов, ценностей, картин мира;

адаптируемость личности, ее типичное поведение, образ жизни;

социальная идентичность, независимость личности, уверенность, самостоятельность.

В условиях демократических форм взаимодействия возможны такие способы социализации, как: индивидуализация; актуализация «Я»; самореализация (проявление собственного «Я», превращения потенциальных возможностей в актуальные, удовлетворение потребности в самореализации, уверенность в высказывании мнений, самостоятельность в решении проблем, инициативность); интеграция (приобщение личности к нормам и ценностям сообщества, мировых социальных институтов и к цивилизации за счет развития и обогащения национальной культуры); конструктивное взаимодействие (усвоения индивидом идеалов, ценностей социальной жизни путем саморазвития и воспитания).

Глава 3. Социальное проектирование и риски организации

В настоящее время вопрос социального развития персонала организации в современном обществе и конкретно в организациях играет огромную роль. Все больше работодателей осознают важность и высокую значимость социальной составляющей предприятия, а также то, что без управления, которое в полной мере учитывает и реализует в своем функционировании социальный фактор, невозможно выживать и успешно развиваться при условии постоянного развития внешней среды.

Современные условия существования организаций предполагают необходимость построения принципиально новых способов управления социальным развитием персонала организаций, одним из которых является социальное проектирование.

Актуальность развития социального проектирования в организации обусловлена, тем, что оно имеет обширную область применения практически на каждом уровне деятельности современной организации, и проектные технологии социального развития определяют повышение имиджа организации и высокую конкурентоспособность ее персонала на рынке труда.

Управление социальным развитием представляет собой некоторую совокупность способов, процедур, а также приемов, которые помогают менеджерам решать существующие в организации социальные проблемы на основе научного подхода, знания определенных закономерностей протекания социальных процессов,

точного аналитического расчета и выверенных социальных нормативов. Это своеобразный организационный механизм всестороннего воздействия на социальную среду организации, который является заблаговременно спрогнозированным и продуманным.

Поскольку социальное развитие в организации является предметом изучения достаточно давно, на современном этапе существует большой опыт в разработке социальных показателей.

Выделяют систему показателей социального развития организации, включающую несколько базовых разделов:

Гуманизация труда. Сюда включены такие показатели как коэффициенты квалифицированности; образовательного уровня рабочих и служащих; повышения квалификации кадров.

Условия труда и культурно-бытовые условия. Включает в себя коэффициенты соответствия рабочих мест установленным нормативам (по уровню шума, вибрации, света, загазованности); обеспеченности санитарно-бытовыми помещениями; условий производственного быта.

Оплата и дисциплина труда. Содержит коэффициенты соотношения среднемесячной заработной платы персонала в организации и в регионе; соотношения зарплаты руководителя организации и низкооплачиваемой категории работников; уровня трудовой дисциплины.

Социальная инфраструктура, которая включает состояние объектов социальной инфраструктуры. Данный раздел содержит

коэффициенты обеспеченности персонала жильем; обеспеченности детскими учреждениями; обеспеченности лечебно-оздоровительными учреждениями; обеспеченности культурными учреждениями; обеспеченности спортивными сооружениями.

Данные показатели являются определяющими в процессе управления социальным развитием персонала организации.

В процессе управления социальным развитием организации и ее персонала социальное проектирование позволяет определить стратегию и тактику поведения, способы воздействия на объект, методы постепенного и планомерного осуществления изменений.

Рассмотрим более подробно особенности проектирования социального развития организаций в различных сферах деятельности.

Социальное проектирование можно рассматривать как последовательное движение по следующим этапам.

Анализ социального состояния и постановка проблемы.

Данный этап является первоочередным и самым важным в управлении проектами социального развития персонала. Главная цель данного этапа – собственно определение необходимости внедрения социальных изменений. Также еще на первом этапе определяются возможные последствия той ситуации, когда проект не будет разработан и реализован в организации.

Именно на этом этапе выявляется актуальность проекта. Здесь определяется его проблемное поле и целевая аудитория, которой и требуются его результаты. Затем выявляются основные потребности целевой аудитории и формулируется главное противоречие, которое

необходимо разрешить в процессе реализации проекта.

Отметим, что выявление и постановка проблемы происходит на основе комплексного анализа объекта социального проектирования, который подкреплен количественными и качественными показателями, полученными посредством различных источников информации: публикаций, конференций, анализа документации, оценкой уровня социального развития персонала и др. Данные, полученные в результате анализа также используются на этапе мониторинга и контроля за реализацией проекта.

На данном этапе необходимо определение сильных и слабых сторон объекта социального развития в достижении поставленной цели на момент разработки проекта. Затем определяются возможные ограничения, возникающие при реализации проекта, а также способы их преодоления.

На основе проведенных исследований были выделены основные особенности социального развития в организациях. Например, сфера торговли характеризуется часто неэффективной структурой коллектива, низким уровнем корпоративной культуры, часто неэффективной организацией системы премирования.

Особенности социального развития персонала организации сферы финансовых услуг характеризуются большим уровнем текучести кадров, причиной чего достаточно часто может быть неблагоприятный социально-психологический климат в коллективе, частые конфликты, отсутствие организационной культуры.

Что касается социального развития организаций сферы

промышленности, то они характеризуются возможным наличием опасных условий труда, и как следствие, высоким уровнем травматизма и профессиональных заболеваний.

Планирование проекта. Данный этап подразумевает подробное описание всех мероприятий по проектированию с указанием целей и задач проекта, методов его реализации, требуемого бюджета и ресурсов, сроков реализации предполагаемых результатов и способов их достижения, дающих представление о том, что необходимо выполнить в ходе реализации социального проекта.

Цель представляет собой описание результатов, которых необходимо достичь в результате наивысшей степени реализации проекта. Но, в то же время, цель должна быть реалистичной, качественно и количественно измеряемой. В общем виде, цель представляет собой уникальное решение, поставленной на предыдущем этапе проблемы, посредством использования имеющихся знаний, умений, навыков, а также ресурсов.

На данном этапе важным пунктом является уточнение того как цель и задачи проекта соотносятся с миссией и задачами организации.

Задачи социального проекта представляют собой конкретные промежуточные пункты, которые необходимо выполнить на пути к достижению главной цели проекта. Они, так же как и цель, требуют конкретности, реалистичности, временной определенности.

К тому же, все задачи должны:

- быть последовательными и логически связанными между собой;

- быть подчиненными цели;
- быть индикаторами измерения в промежуточных пунктах реализации проекта.

При проектировании социального развития персонала в организациях различных сфер определена главная цель проекта. Она определяется как разработка и реализация комплекса мероприятий, которые обеспечивают гармоничное и всестороннее повышение качества жизни сотрудников организации в быту и качества условий их трудовой деятельности.

Далее для организации каждой из сфер определяются конкретные задачи, которые нацелены на преодолении отрицательных сторон в сфере социального развития организации.

В целях повышения качества жизни работников организаций различных сфер были выделены определенные задачи и действия, необходимые для их достижения. Основными из них является:

1) Оптимизация социально-демографической структуры коллектива.

Для решения этой задачи требуется разработать определенные требования к существующим и будущим вакансиям в зависимости от отделов, в которых будут работать сотрудники. Эти требования могут содержать основные характеристики. Среди них:

- Социально-демографические требования к сотрудникам (пол, возраст);
- Профессиональные знания, умения, навыки, а также опыт работы;

- Личностные качества сотрудника и особенности его характера в зависимости от занимаемой должности.

2) Формирование системы премирования работников.

3) Формирование и оптимизация корпоративной культуры.

4) Повышение трудовой активности персонала в работе. Для реализации этой задачи необходимо обеспечить определенную степень самостоятельности персонала, привлечь его к участию в управлении.

5) Повышение лояльности персонала к организации.

6) Поддержание благоприятного социально-психологического климата.

7) Снижение уровня текучести.

8) Снижение уровня травматизма и профессиональных заболеваний.

Сфера промышленности характеризуется высоким содержанием опасного труда, что необходимо учитывать при разработке проекта социального развития персонала. Для решения данной задачи необходимо обеспечить разработку оптимального режима рабочих смен, организовывать медицинские осмотры сотрудников, организовать систему страхования жизни и здоровья персонала, проводить инструктаж по технике безопасности, использовать защитную спецодежду.

Также следует отметить, что на протяжении всего времени (в случае реализации проекта) требуются определенные затраты денежных средств и ресурсов. Поэтому, следующим шагом этапа

планирования будет разработка и описание бюджета и необходимых ресурсов. Здесь необходимо описать мероприятия по проекту и дать комментарий того, какие ресурсы необходимы для реализации проекта, на что тратится бюджет, сколько средств имеется в организации, каковы источники поступления ресурсов.

Источники финансирования проекта социального развития персонала организации могут быть разными. Например, это может быть поддержка из фонда, выделяемого на реконструкцию, фондов развития производства. Также источниками могут быть кредиты банка или часть амортизационных отчислений, идущих на капитальный ремонт.

Завершающим пунктом плана социального проекта является разработка критериев эффективности проекта социального развития персонала организации, а также описание предполагаемых результатов в количественном и качественном выражении.

Результатом данного этапа является наличие высококачественного информационного описания мероприятий для достижения желаемого результата социального проекта.

Формирование проектной группы. На данном этапе происходит формирование команды для реализации проекта социального развития, инструктаж ее членов, предоставление им плана проекта, описание и представление целевой группы на которую направлены мероприятия по проекту. На этом этапе необходимо помнить, что при командной работе существует вероятность появления нежелательных моментов групповой деятельности.

Реализация проекта социального развития. Предполагает последовательное исполнение действий по проекту согласно плану членами проектной группы.

Контроль и оценка результатов. Социальный проект требует контроля и оценки на всех этапах реализации мероприятий для своевременного выявления и устранения ошибок. Система контроля и оценки должна быть эффективно разработана с подробным описанием количественных и качественных критериев.

Подводя итоги, отметим, что управление проектами социального развития персонала организаций обеспечивает достижение важнейших положительных результатов. Это: постепенное и гибкое внедрение в социальную сферу организации определенных изменений; обеспечение выхода на качественно новый уровень развития организации, и соответственно, преимущество в конкурентной борьбе; повышение лояльности персонала к организации как к гаранту социальной поддержки; эффективная система мотивации приводит к тому, что в организации остаются лучшие сотрудники, обладающие высоким уровнем квалификации и ответственности, способные к творчеству и инициативе. Из этого следует существенное повышение эффективности работы персонала организации, и, как следствие, рост эффективности и конкурентоспособности организации.

Риск это вероятностная категория, и наиболее обоснованно точно характеризовать и измерять его как вероятность возникновения некоторого уровня потерь. Соответственно, при оценке риска логично

было бы определять для каждого относительного или абсолютного значения величины возможных потерь соответствующую вероятность возникновения данной величины.

Построение кривой вероятностей является начальным этапом оценки риска. Но относительно к предпринимательству это обычно очень сложная задача. Поэтому обычно приходится ограничиваться упрощенными подходами, оценивая риск по одному или нескольким показателям, представляющим некоторые обобщенные характеристики, наиболее важные для суждения о приемлемости риска. В тоже время, данные обобщенные характеристики, упрощая рыночную ситуацию, не могут дать точного представления о рисках организации и данный момент также необходимо учитывать при принятии и реализации любого управленческого решения.

Рассмотрим некоторые из основных показателей риска. С этой целью первоначально выделим определенные области или зоны риска в зависимости от величины потерь (рис.3.1.).

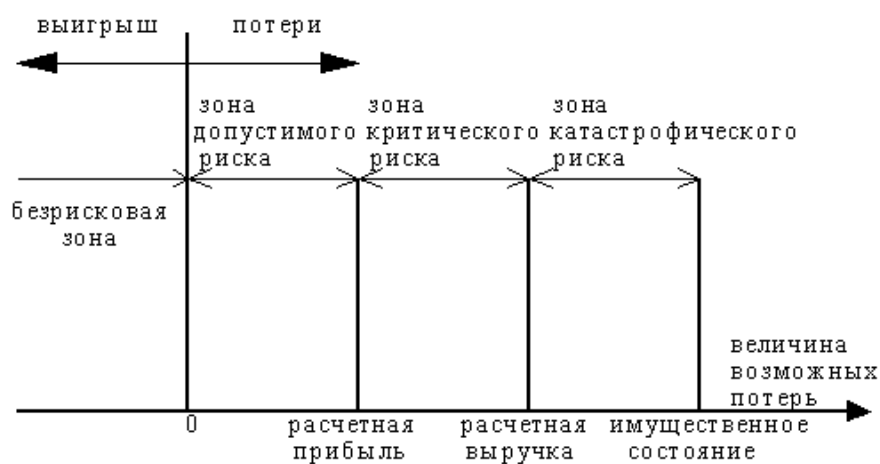


Рис. 3.1. Схема зон риска

Область, в которой потери не ожидаются, называется безрисковой зоной, ей соответствуют нулевые потери или отрицательные потери (превышение прибыли).

Под зоной допустимого риска понимают область, в пределах которой конкретный вид предпринимательской деятельности сохраняет свою экономическую целесообразность, то есть потери действительно могут существовать, но они меньше ожидаемой прибыли.

Граница зоны допустимого риска соответствует уровню потерь, равному расчетной прибыли от предпринимательской деятельности.

Следующую, более опасную область называют зоной критического риска. Это область, характеризующаяся возможностью потерь, которые превышают величину ожидаемой прибыли, вплоть до величины полной расчетной выручки от деятельности организации, представляющей сумму затрат и прибыли. Таким образом, зона критического риска характеризуется опасностью потерь, которые абсолютно точно превышают ожидаемую прибыль и при максимальном значении могут привести к невозмещаемой потере всех средств, вложенных предпринимателем в дело. В данном случае предприниматель (организация) не только не получает от сделки никакого дохода, но несет убытки в сумме всех затрат.

Кроме критического риска, имеет смысл рассмотреть еще более негативный катастрофический риск. Зона катастрофического риска представляет область потерь, которые по своей величине превосходят критический уровень и при максимальном значении могут достигать

размеров, равных имущественному состоянию предпринимателя. Катастрофический риск может привести к банкротству предприятия и к его ликвидации.

К категории катастрофического риска следует фактически также относить, вне зависимости от денежного или имущественного ущерба, любой риск, связанный с непосредственной опасностью для жизни людей или возникновением экологических катастроф.

Наиболее точное представление о риске дает кривая распределения вероятностей потерь. Чтобы установить вид стандартной кривой вероятности потерь, рассмотрим прибыль как случайную величину и построим первоначально кривую распределения вероятностей получения определенного уровня прибыли (рис.3.2.).

При построении кривой распределения вероятностей получения прибыли целесообразно принять следующие предположения.

1. Наиболее вероятно получение прибыли, равной расчетной величине - $ПР_p$. Вероятность (V_p) получения такой прибыли максимальна и, таким образом, значение $ПР_p$ можно считать математическим ожиданием прибыли. Вероятность получения прибыли, меньшей или большей, по сравнению с расчетной, тем ниже, чем больше такая прибыль отличается от расчетной, то есть значения вероятностей отклонения от расчетной прибыли монотонно убывают при росте отклонений.

2. Потерями прибыли ($\Delta ПР$) считается ее сокращение в сравнении с расчетной величиной $ПР_p$. Если реальная прибыль равна

$\Pi P, \text{ то } \Delta \Pi P = \Pi P_p - \Pi P .$



Рис. 3.2. Кривая вероятностей получения определенного уровня прибыли

3. Вероятность исключительно больших потерь практически равна нулю, так как потери абсолютно точно имеют верхний предел (исключая потери, которые не представляется возможным оценить количественно).

На основе данной кривой вероятностей получения прибыли, построим кривую распределения вероятностей возможных потерь прибыли, которую и называют кривой риска. Фактически это та же самая кривая, но построенная в другой системе координат (рис. 3.3.).

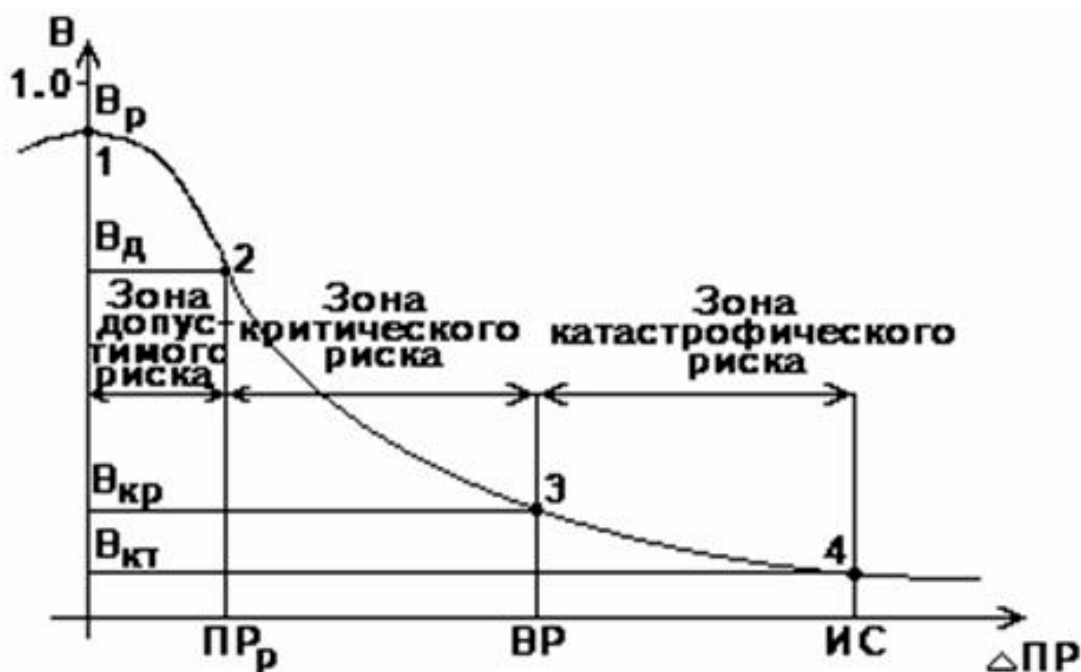


Рис. 3.3. Кривая распределения вероятностей возникновения определенного уровня потерь прибыли

Рассмотрим на изображенной кривой распределения вероятностей потерь прибыли (дохода) ряд особо значимых точек.

Первая точка определяет вероятность нулевых потерь прибыли. В соответствии с принятыми допущениями вероятность нулевых потерь максимальна, хотя и меньше единицы.

Вторая точка характеризуется величиной возможных потерь, равной ожидаемой прибыли, то есть полной потерей прибыли. Данные точки 1 и 2 являются граничными, определяющими положение зоны допустимого риска.

Третья точка соответствует величине потерь, равных расчетной выручке $ВР$. Вероятность таких потерь равна $В_{кр}$. Точки 2 и 3 определяют границы зоны критического риска.

Четвертая точка описывается потерями, равными имущественному состоянию предпринимателя, вероятность которых равна $V_{кт}$. Между точками 3 и 4 определяется зона катастрофического риска.

Потери, превышающие имущественное состояние предпринимателя, не рассматриваются, так как их фактически невозможно компенсировать реально.

Вероятности определенных уровней потерь являются наиболее значимыми показателями, позволяющими судить об ожидаемом возможном риске и его приемлемости, поэтому построенную кривую можно называть кривой риска.

Таким образом, если при оценке риска деятельности организации удастся построить не всю кривую вероятностей риска, а только определить четыре наиболее значимые точки (наиболее вероятный уровень риска и вероятности допустимой, критической и катастрофической потери), то задачу подобной оценки риска можно считать решенной в достаточной (имеющей практическое значение) степени. Данных параметров вполне достаточно, чтобы в большинстве случаев идти на обоснованный риск.

Наличие кривой вероятности потерь дает также возможность ответить на вопрос о допустимости риска путем определения среднего значения вероятности в заданном интервале потерь.

В процессе принятия предпринимателем решений о целесообразности и допустимости риска ему необходимо представлять не столько вероятность некоторого уровня потерь,

сколько вероятность того, что потери не превысят определенного уровня. По смыслу именно это и есть основной параметр риска.

Вероятность того, что потери не превзойдут некоторого уровня, есть показатель надежности и уверенности.

Предположим, организации удалось определить, что вероятность потерять 100000 руб. равна 0,1%, т. е. относительно невелика, и она готова к данному риску.

Здесь важно то, что организация опасается потерять не именно 100000 руб. Она согласна идти на любую меньшую величину потерь и никак не готова на большую. Это стандартная психология поведения организации в условиях риска.

Знание показателей риска - V_p , V_d , $V_{кр}$, $V_{кт}$ - позволяет выработать суждение и принять решение об осуществлении тех или иных действий в рамках функционирования организации. Но для подобного решения недостаточно оценить значения допустимого, критического и катастрофического риска. Необходимо также установить или принять предельные величины этих показателей, выше которых они не должны увеличиваться, чтобы не попасть в зону неприемлемого риска.

Обозначим предельные значения вероятностей формирования допустимого, критического и катастрофического риска соответственно K_d , $K_{кр}$, $K_{кт}$. Величины этих показателей сама организация вправе устанавливать, полагаясь на свои собственные предельные уровни риска, которые она не намерена превышать. Обычно в практике предполагается, что можно ориентироваться на

следующие предельные значения показателей риска $K_d=0,1$; $K_{кр}=0,01$, $K_{кт}=0,001$, т. е. соответственно 10 %, 1% и 0,1%. Это означает, что не следует идти на риск, если в 10 случаях из ста можно потерять всю прибыль, в одном случае из ста потерять выручку и хотя бы в одном случае из тысячи потерять имущество.

Глава 4. Принципы классификации рисков организации социальной сферы

Основными элементами, которые лежат в основе классификации рисков, являются:

- время возникновения риска;
- основные причины возникновения;
- характер последствий;
- область возникновения.

По времени возникновения риски можно разделить на ретроспективные, текущие и перспективные. Рассмотрение ретроспективных рисков, особенностей и методов их уменьшения позволяет более подробно и точно прогнозировать текущие и перспективные риски.

По причинам возникновения риски можно разделить на экономические и политические.

Экономические риски – это риски, вызванные негативными изменениями в экономике предприятия в частности или в экономике страны в целом.

Основным видом экономического риска, в котором фактически собраны все частные риски, является изменение рыночной ситуации или несбалансированная ликвидность (невозможность своевременно выполнять денежные обязательства).

Политические риски – это риски, вызванные изменениями политической обстановки, которая влияет на предприятие .

Все данные риски связаны между собой, и очень часто в практической работе организации их трудно разграничить.

По характеру последствий риски делятся на спекулятивные и чистые.

Спекулятивные риски – (динамические или коммерческие) определяются тем, что они несут в себе как возможные потери, так и возможную прибыль. Их причинами могут быть:

- изменение рыночной ситуации,
- изменение валютных курсов,
- изменение порядка и ставок уплаты налогов.

Чистые риски - (их часто называют простыми) определяются тем, что они обязательно несут в себе некоторые (обычно финансовые) потери для организации. Их причинами могут быть стихийные бедствия, несчастные случаи, недееспособность организации.

Наиболее значительная группа рисков определяется по области возникновения, в основу которой положены сферы приложения деятельности организации.

Обычно различают следующие основные виды предпринимательской деятельности:

- производственная;
- коммерческая;
- финансовая;
- посредническая;
- страхование.

В соответствии со сферами деятельности выделяют: производственный, коммерческий, финансовый риск, а также риск страхования.

Производственный риск связан с невыполнением организацией некоторых обязательств по выпуску продукции в результате неблагоприятного влияния внешней среды, а также неэффективного применения современной техники и технологий, основных и оборотных фондов, ресурсов или рабочего времени.

Среди наиболее значимых причин возникновения данного риска – возможное уменьшение объема выпуска, увеличение материальных затрат, выплата завышенных отчислений или налогов.

Коммерческий риск – риск, сформированный в процессе продажи товаров и услуг, произведенных или закупленных предпринимателем. Его причинами являются: уменьшение продаж в результате изменения рыночной ситуации или других факторов, увеличение закупочной цены полуфабрикатов, потери продукции в процессе обращения, рост издержек обращения и т.д.

Финансовый риск связан с невыполнением организацией своих финансовых обязательств. Основными его причинами могут быть:

- уменьшение стоимости инвестиционного или финансового портфеля в результате изменения валютных курсов,
- невыполнение платежей;
- войны, катастрофы и т.д.

Страховой риск – это риск наступления определенного события оговоренного условиями, в результате которого страховщик обязан выплатить страховое возмещение. Результатом риска являются убытки, вызванные неэффективной страховой деятельностью как на этапе до заключения договора страхования, так и на последующих этапах - перестрахование, формирование страховых резервов и т.д. Основными причинами страхового риска являются: неправильно определенные страховые тарифы, катастрофы, беспорядки .

Схема предпринимательских рисков представлена на рисунке 4.1.

Рассмотрим подробнее некоторые из них.

Страновой риск.

Страновые риски это риски непосредственно связанные с интернационализацией предпринимательской деятельности. Они важны для всех участников внешнеэкономической деятельности и определяются политико-экономической стабильностью стран, в которых реализуются или закупаются соответствующие товары. Причинами данного риска являются нестабильность государственной власти, особенности законодательства, неэффективная экономическая политика, проводимая органами государственной власти и т.д.



Рис.4.1 . Виды рисков

На эффективность предпринимательской деятельности могут оказывать также влияние:

осуществляемое государством валютное и торговое регулирование;

квотирование;

лицензирование;

изменение таможенных пошлин.

Валютные риски связаны с изменением валютных курсов. Величина валютного риска непосредственно связана с потерей

покупательной способности валюты, поэтому она находится в прямой зависимости от времени между сроком заключения и сроком платежа по сделке. Курсовые потери у экспортера формируются в случае заключения контракта до падения валютного курса. Импортёр несет убытки при повышении курса валюты, т.к. для ее покупки (для приобретения в последующем соответствующей продукции в той или иной стране) потребуется потратить больше национальных денежных единиц. Валютные риски относят к спекулятивным рискам, поэтому при потерях одной из сторон в результате изменения валютных курсов другая сторона обычно получает дополнительную прибыль, и наоборот.

Налоговые риски рассматривают с двух позиций – предпринимателя и государства.

Налоговый риск предпринимателя определяется возможными изменениями налоговой политики (возникновение новых налогов, ликвидация или сокращение налоговых льгот и т.д.), а также изменением величины налоговых ставок.

Налоговый риск государства определяется возможным уменьшением поступлений в бюджет вследствие изменения налоговой политики и величины налоговых ставок.

Риск форс-мажорных обстоятельств – риск стихийных бедствий (природные катастрофы, войны, революции и забастовки), которые препятствуют организации реализовывать свою деятельность. Поскольку наступление форс-мажорных обстоятельств не зависит непосредственно от самой организации, стороны освобождаются от

ответственности по контрактам в случае их наступления. Возмещение потерь, вызванных форс-мажорными обстоятельствами, осуществляется обычно посредством страхования сделок.

Вместе с внешними рисками, не зависящими от организации, значительное влияние на организацию оказывают внутренние риски, которые в большой степени определяются ошибочными решениями, принимаемыми в рамках самой организации.

Основными причинами внутренних рисков являются:

- отсутствие профессионального опыта руководителя фирмы, слабая подготовка руководства и персонала;
- финансовые ошибки;
- недостаточно эффективная организация труда сотрудников;
- нерациональное использование материалов и оборудования;
- утечка информации по вине работников;
- плохая адаптация фирмы к изменениям в рыночной конъюнктуре;
- недостаточные знания в области маркетинга и др.

Значение данных причин особенно четко просматривается на примере организационного и ресурсного рисков.

Организационный риск – риск, вызванный возможными недостатками в организации работы. Основными причинами

организационного риска являются:

ошибки проектирования и планирования; недостатки координации работ; неэффективное регулирование; непродуманная стратегия снабжения; ошибки в подборе кадров; недостатки в организации маркетинговой деятельности (неправильный выбор продукции, неправильный выбор рынка сбыта, неверное определение стоимостной и физической емкости рынка, неправильная ценовая политика); неустойчивое финансовое положение.

Ресурсный риск.

Основными причинами ресурсного риска являются:

- отсутствие запаса прочности по ресурсам в случае изменения рыночной конъюнктуры ;
- недостаток рабочей силы;
- недостаток материалов;
- срывы поставок;
- недостаток продукции.

Отсутствие запаса ресурсов в случае изменения рыночной конъюнктуры приводит к росту сроков реализации проекта и, в результате, к его удорожанию, а в наиболее проблемных ситуациях к его провалу.

Портфельный риск. В процессе развития любой организации приходится решать проблему определения величины и сферы вложения инвестиций.

Значительную помощь при инвестировании оказывает широко используемая система управления портфелем ценных бумаг.

Портфельный риск заключается в вероятности потери по отдельным видам ценных бумаг, а также по всему набору активов.

Для формирования портфеля ценных бумаг можно инвестировать денежные средства в какой-либо один вид финансовых активов. Однако, вложив деньги в ценные бумаги одной компании, инвестор оказывается зависимым от изменений ее курсовой стоимости. Если он вкладывает денежные средства в ценные бумаги нескольких компаний, то эффективность также будет зависеть от курсовых колебаний, но только не каждого отдельного курса, а усредненного. Средний курс обычно колеблется меньше, поскольку при увеличении курса одной из ценных бумаг, курс другой может уменьшиться, и колебания могут взаимно погаситься.

Подобный портфель с различными ценными бумагами называется диверсифицированным и значительно снижает диверсифицированный (несистематический) риск, который определяется специфическими для конкретного инвестора факторами. Вместе с диверсифицированным риском существует недиверсифицированный (систематический) риск, который не может быть сокращен при помощи диверсификации.

Систематический риск связан с изменением стоимости ценных бумаг, их доходностью, текущим и ожидаемым процентом по облигациям, ожидаемыми размерами дивиденда, вызванными изменениями общей рыночной конъюнктуры. Он обусловлен общим состоянием мировой и национальной экономической системы.

Совокупность систематических и несистематических рисков

применительно к данному конкретному случаю можно назвать риском инвестиций.

Кредитный риск – это риск невозврата заемщиком основного долга и процентов по нему в соответствии со сроками и условиями кредитного договора.

Основным методом снижения данного риска является анализ финансового состояния и платежеспособности заемщика, а также получение залога или других видов гарантий выполнения кредитного договора .

Инновационный риск связан с финансированием и применением научно-технических инноваций. Инновационный риск необходимо воспринимать как объективную реальность.

Опыт развитых государств показывает, что за рубежом нет негативного отношения к отрицательным результатам. Заранее допускается, что даже при жестком отборе, в ходе которого отсеивается до 90% предложений, все же из оставшихся проектов, получивших финансирование за счет инновационных фондов, до 30% проектов могут также оказаться неудачными.

В условиях наличия риска и неопределенности и связанных с ними финансовых потерь возникает потребность в наличии некоторого механизма, который позволил бы наиболее эффективным способом с точки зрения поставленных целей учитывать риск при принятии и реализации управленческих решений. Таким механизмом является управление риском (риск-менеджмент).

Управление риском можно рассматривать как процесс принятия

и реализации управленческих решений, призванных минимизировать неблагоприятное влияние на организацию убытков, вызванных случайными обстоятельствами, прогнозировать наступление рискованных событий и принимать меры к исключению или снижению отрицательных последствий наступления таких событий.

Управление риском состоит из двух подсистем:

управляемой подсистемы (объекта управления) и управляющей подсистемы (субъекта управления).

В системе управления риском объектом управления являются риск, рискованные вложения капитала и отношения между экономическими агентами в процессе экономической, хозяйственной и финансовой деятельности.

Субъектом управления в системе управления риском является индивид или группа людей, которые, используя различные приемы и способы управления осуществляют целенаправленное воздействие на объект управления.

Необходимо отметить, что существование риска, как обязательного элемента хозяйственного процесса, а также особенности применяемых в этой сфере управленческих механизмов привели к тому, что управление риском стало часто выступать в виде самостоятельной профессиональной деятельности. Этот вид деятельности выполняют профессиональные институты специалистов, страховые компании, а также финансовые менеджеры или менеджеры по риску.

Основными задачами специалистов по управлению риску

являются:

определение областей повышенного риска;

определение стоимости риска, т.е. величины фактических убытков организации, либо затрат на предотвращение данных убытков, либо затрат на компенсацию этих убытков;

оценка степени риска (определяется через различные коэффициенты риска);

анализ приемлемости данного уровня риска для организации;

разработка в случае необходимости мер по предупреждению или снижению риска;

в случае, когда событие произошло, принятие мер к максимально возможному возмещению причиненного ущерба.

Непосредственные методы и приемы, которые применяются при принятии и реализации управленческих решений в условиях риска, в значительной степени определяются спецификой предпринимательской деятельности, принятой стратегии достижения поставленных целей, а также конкретной рыночной ситуации.

Среди основных принципов управления риском выделяют следующие:

нельзя рисковать больше, чем это может позволить собственный капитал;

необходимо думать о последствиях риска;

нельзя рисковать многим ради малого.

Реализация первого принципа означает, что прежде, чем принять любое решение в условиях риска, предприниматель должен:

- определить максимально возможный объем убытка в случае наступления рискованного события;

- сравнить его с объемом необходимых инвестиций и всеми собственными финансовыми ресурсами и определить, не приведут ли эти убытки к банкротству предприятия.

Реализация второго принципа требует, чтобы организация, зная максимально возможную величину убытка, определила бы, к чему могут привести ее действия, и вероятность риска.

На основе данной информации необходимо принять решение о принятии риска на свою ответственность, передаче риска на ответственность другому лицу (случай страхования риска) или об отказе от риска.

Реализация третьего принципа предполагает, что прежде чем принять решение о осуществлении мероприятия, содержащего риск, необходимо сравнить возможный ожидаемый результат с возможными потерями, которые понесет организация в случае неудачи.

Только при приемлемом для предпринимателя соотношении эффекта и возможных потерь следует принимать решение о реализации рискованного управленческого решения. Этот принцип также предполагает соизмерение величины возможного уменьшения убытков в результате принимаемых мер, направленных на снижение степени риска, или передачи риска другому лицу, с дополнительными затратами, связанными с реализацией этих мер.

Рассмотрение данных принципов управления рисками предполагает анализ возможных методов управления рисками,

основными из которых можно считать избежание риска, снижение степени риска, принятие риска.

Избежание риска означает отказ от реализации любых действий, связанных с риском. Избежание риска является наиболее простым направлением в системе управления риском. Оно позволяет полностью уклониться от возможных потерь и неопределенности.

Вместе с тем обычно избежание риска означает для организации отказ от прибыли. Поэтому при непродуманном отказе от проекта, связанного с риском, возникают потери от неиспользованных возможностей.

Кроме того, следует учитывать, что избежание одного вида риска может привести к возникновению других. Например, отказ от риска, связанного с авиаперевозкой грузов, ставит перед организацией проблему перевозок водным или железнодорожным транспортом. Также необходимо учитывать, что организация функционирует в открытой внешней среде и отказ от любых действий может повлечь за собой определенные шаги со стороны конкурентов, что также может привести к возникновению других, не менее значимых, рисков.

Уменьшение степени риска предполагает уменьшение вероятности и объема потерь. Существует много разных методов уменьшения степени риска в зависимости от конкретного риска и характера и сферы деятельности организации.

Одним из частных случаев уменьшения степени риска является передача риска, состоящая в передаче ответственности за риск кому-то другому, например, страховой компании. К передаче риска можно

также отнести поиск гарантов для тех или иных проектов организации.

Принятие риска означает оставление всего или некоторой части риска за лицом, принимающим решение, т.е. на его ответственности. В этом случае организация обычно принимает решение о покрытии возможных потерь собственными средствами.

Теория и практика управления риском определили ряд правил, на основании которых происходит выбор того или иного конкретного метода приема управления риском и варианта решений. Основными из данных правил являются следующие:

- максимум выигрыша;
- оптимальное сочетание выигрыша и величины риска;
- оптимальная вероятность результата.

Правило максимума выигрыша состоит в том, что из возможных вариантов содержащих риск решений выбирается тот вариант, который обеспечивает максимальный результат (доход или прибыль) при минимальном и приемлемом для предпринимателя риске.

На практике более прибыльные варианты, как правило, и более рискованные. В этом случае используется правило оптимального сочетания выигрыша и величины риска, сущность которого состоит в том, что из всех вариантов, обеспечивающих приемлемый для предпринимателя риск, выбирается тот, у которого соотношение дохода и потерь (убытка) является наибольшим.

Сущность правила оптимальной вероятности результата состоит в том, что из всех вариантов, обеспечивающих приемлемую для

предпринимателя вероятность получения положительного результата, выбирается тот, у которого выигрыш максимальный.

Применяя указанные правила, в ряде случаев предприниматель может принять решение об увеличении степени риска, если такое увеличение не превышает приемлемые для предпринимателя потери и обеспечивает существенное увеличение прибыли.

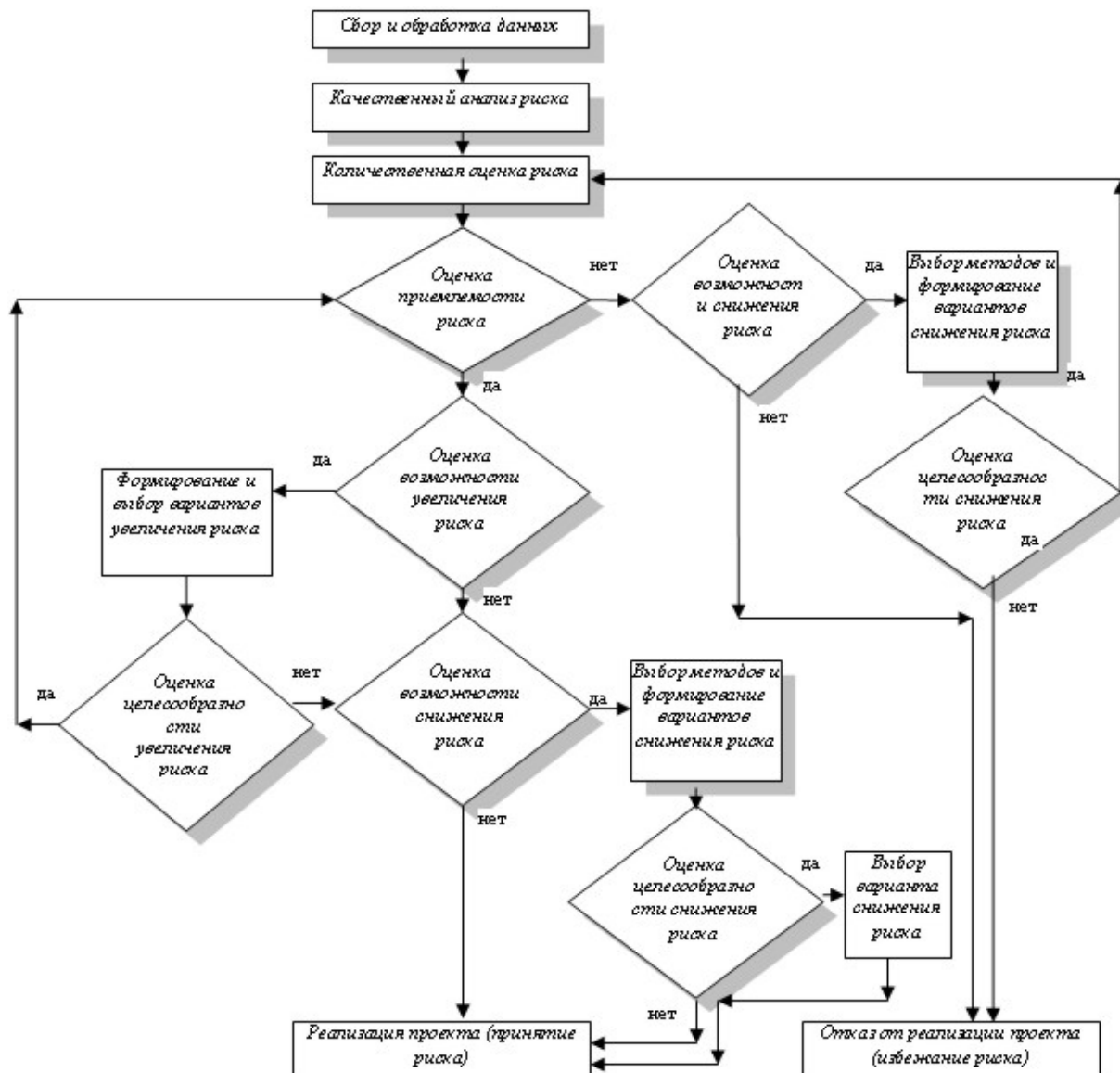


Рис. 4.2. Процесс управления риском

Упрощенная блок-схема процесса управления риском пред-

ставлена на рисунке 4.2.

Как видно из данной схемы, в основе управления риском лежит целенаправленный поиск и организация работы по уменьшению риска, получение и увеличение отдачи в условиях неопределенной экономической и финансовой ситуации.

Конечная цель управления риском соответствует целевой функции предпринимательства. Она заключается в получении наибольшей прибыли при оптимальном и приемлемом для организации соотношении прибыли и риска.

Как система управления, управление риском также предполагает реализацию ряда процессов и действий, подразумевающих целенаправленное воздействие на риск. К ним можно отнести:

- определение целей риска,
- сбор и обработку необходимой информации по риску,
- определение степени и стоимости риска,
- выбор методов управления риском.

Глава 5. Выбор оптимального метода снижения риска организации

В системе управления риском основная роль отводится выбору мер предупреждения и минимизации риска, которые в значительной степени определяют эффективность функционирования данной системы.

В мире используется очень много различных методов и способов уменьшения риска. От страхования имущества или применения венчурных фирм, работающих на основе коммерческого освоения инноваций до системы мер по предупреждению злоупотреблений персонала.

В тоже время, анализ различных применяемых приемов уменьшения риска показывает, что большинство из них являются специфическими, свойственными отдельным частным случаям риска, а в некоторых случаях частными случаями более общих, широко применяемых методов. Поэтому остановимся на наиболее универсальных и имеющих широкую сферу эффективного применения.

Наиболее общими, широко применяемыми и эффективными методами предупреждения и уменьшения риска считают:

- страхование;
- резервирование средств;
- диверсификацию;
- лимитирование.

Страхование является одним из наиболее часто используемых методов уменьшения стоимости и степени риска.

В общем случае страхование – это договор, по которому страховщик за определенное вознаграждение берет на себя обязательства возместить убытки (их часть) страхователю, произошедшие в результате предусмотренных в страховом договоре опасностей или случайностей, которым подвергается страхователь или застрахованное имущество.

Таким образом, страхование являет собой совокупность экономических отношений между его участниками по поводу создания за счет денежных взносов страхового целевого фонда и применение его для компенсации ущерба и выплаты страховых сумм.

Резервирование средств, как метод уменьшения негативных последствий риска, состоит в создании обособленных фондов компенсации убытков за счет части собственных оборотных средств.

Как правило, такой способ уменьшения риска организация применяет, когда затраты на резервирование средств меньше, чем стоимость страховых взносов при страховании. Резервирование средств представляет собой фактически децентрализованную форму создания резервных фондов непосредственно у хозяйствующего субъекта. Поэтому резервирование средств на покрытие убытков иногда называют самострахованием.

В зависимости от цели резервные фонды организации могут создаваться в натуральной и денежной форме.

Резервные денежные фонды формируются на случай:

возникновения непредвиденных потерь, связанных с изменением тарифов или цен;

необходимости покрытия кредиторской задолженности;

покрытия расходов по ликвидации хозяйствующего субъекта и т.д.

Одной из важных характеристик данного метода, является требуемый в каждой определенной ситуации объем резервов организации. Поэтому в процессе оценки эффективности, выбора и обоснования вариантов уменьшения риска посредством резервирования средств необходимо определить оптимальный размер данных резервов. Подобные расчеты осуществляются обычно при запланированном риске, когда известна вероятность появления и величина возможных потерь. В тоже время, возможно наступление и незапланированных рисков, потери от которых приходится возмещать любыми имеющимися ресурсами. Для таких случаев также желательно наличие страхового резервного фонда. Так как данные фонды исключаются из оборота и не приносят прибыли, то необходимо также оптимизировать их величину.

Найти оптимальный уровень резервных фондов достаточно сложно. Единого общего критерия здесь нет. При любых обстоятельствах основным источником возмещения потерь от наступления риска является прибыль. При формировании фондов это накопленная прибыль, в случае отсутствия подобных фондов и наступления рисков событий – недополученная прибыль.

В системе общих методов, направленных на минимизацию риска, важная роль отводится диверсификации.

Диверсификация рассматривается как процесс распределения инвестируемых средств между различными объектами вложений, которые непосредственно не связаны между собой. Примером диверсификации может служить хранение свободных денежных средств в различных банках.

Обычно диверсификацию рассматривают как эффективный способ уменьшения рисков также в процессе управления портфелем ценных бумаг. В тоже время данный метод имеет значительно более широкую область эффективного использования и может применяться в разных сферах предпринимательской деятельности - промышленном производстве, строительстве, торговле и т.д.

Так, например, для минимизации риска потерь, связанных с уменьшением спроса на некоторый товар:

- промышленное предприятие реализует выпуск различных видов продукции;

- строительная фирма вместе с основным видом работ производит реализацию вспомогательных и сопутствующих работ, а также принимает меры, позволяющие максимально быстро переходить на выпуск других видов строительной продукции и т.д.

В страховом бизнесе примером диверсификации является расширение страхового поля. Увеличение страхового поля снижает вероятность одновременного наступления страхового события.

Примерами диверсификации с целью снижения банковских рисков могут также быть:

- выдача кредитов более мелкими суммами большему количеству клиентов при сохранении общего объема кредитования;
- формирование валютных резервов в разной валюте с целью сокращения потерь в случае падения курса одной из валют;
- привлечение депозитных вкладов более мелкими суммами от большего числа вкладчиков.

Выход за пределы рынка одной страны может снизить спросовые колебания, а соответствующее увеличение клиентов снижает уязвимость проекта при потере одного или нескольких клиентов.

Следует также учитывать, что диверсификация является способом снижения несистематического риска. Как уже отмечалось, посредством диверсификации не может быть сокращен систематический риск, который вызван общим состоянием экономической системы.

Особой формой диверсификации можно считать аутсорсинг. Это один из методов уменьшения степени риска. В данном случае сторонней организации передается выполнение определенных задач и мероприятий, бизнес-функций или бизнес-процессов, обычно не являющихся частью основной деятельности компании, но, тем не менее, важных для полноценного функционирования организации. Под понятие аутсорсинга не подпадают одноразовые работы, выполняемые подрядчиком по контрактам или субконтрактам. Например, строительная фирма поручает вести бухгалтерский учет на своем

предприятия сторонней организации за определенное вознаграждение. Таким образом, с одной стороны, строительная фирма не расходует денежные средства на содержание штата бухгалтерии, организацию рабочих мест для нее и прочие расходные материалы. С другой стороны, появляются свободные денежные средства, которые можно использовать на расширение бизнеса.

Лимитирование – это установление системы ограничений как снизу, так и сверху, способствующих уменьшению степени риска.

В предпринимательской деятельности лимитирование используется очень часто при реализации товаров в кредит, предоставлении займов, определении величин вложения инвестируемых капиталов. Обычно все это относится к денежным средствам (установление предельных сумм расходов, кредита и инвестиций). Так, например, ограничение размеров выдаваемых кредитов одному заемщику позволяет сократить потери в случае невозврата долга. В банковской сфере и в кредитных учреждениях лимитирование может также различаться:

по инструментарию,

по стране,

по убыткам,

по контрагенту.

Анализ различных методов снижения риска должен учитывать, что любые действия, направленные на снижение риска, имеют свою цену.

При страховании ответственности или имущества такой ценой является величина страховых взносов. При страховании посредством

передачи части риска за счет привлечения к участию в содержащем риск мероприятии широкого круга инвесторов или партнеров платой за уменьшение риска является отказ от части доходов в пользу других участников, взявших на себя ответственность за часть проекта или риска.

При хеджировании посредством опционов платой за уменьшение риска является опционная премия.

В случае хеджирования посредством форвардных операций платой страхователя является недополучение прибыли в случае, если ожидаемое изменение валютного курса или цен на активы не произошло.

При резервировании платой за уменьшение риска являются затраты на создание резервных фондов, а также возможное сокращение оборачиваемости оборотных средств и ухудшение использования основных фондов, что также приводит к сокращению прибыли.

Минимизация риска через диверсификацию обычно приводит к уменьшению ожидаемой отдачи (дивидендов или доходов), так как расширение направлений вложения средств, как правило, связано с выходом на менее доходные проекты.

Разнообразие разных проявлений метода лимитирования определяет разнообразие показателей эффективности каждого из них. Обычно, как и при диверсификации, наиболее часто в качестве цены за уменьшение риска выступает снижение отдачи.

Таким образом, каждый из методов уменьшения риска

отличается степенью воздействия на снижение риска в каждой конкретной ситуации, а также необходимыми затратами на их реализацию. Данное обстоятельство необходимо учитывать при оценке эффективности конкретных мер по уменьшению риска. Следует оценить динамику риска и отдачи, сравнить полученные результаты с целями и степенью их достижения и сделать вывод об экономической целесообразности предложенных мер. Для этого можно использовать общие подходы к оценке экономической эффективности хозяйственных решений.

Следует отметить, что эффективность того или иного метода в значительной степени зависит от конкретной ситуации, а также от вида риска и сферы деятельности организации. Вместе с тем существуют общие подходы к выбору методов и способов уменьшения риска, сущность которых отражает упрощенная схема в виде таблицы 5.1.

Таблица 5.1 Решения о снижении степени риска

Вероятность потерь Уровень потерь	Близкая к нулю	Низкая	Неболь- шая	Средняя	Большая	Близкая к единице
Незначительный (от 0 до A1)	Принятие риска				Принятие риска или создание резервов, запасов	
Малые (от A1 до A2)	Создание резервов, запасов					
Допустимые (от A2 до A3)	Создание резервов, запасов	Внешнее страхование или (и) разделение риска			Избежание риска	
Средние (от A3 до A4)	Внешнее страхование или (и) разделение риска				Избежание риска	
Большие (от A4 до A5)	Внешнее страхование или (и) разделение риска			Избежание риска		
Катастро- фические (> A5)	Внешнее страхование или (и) разделение риска		Избежание риска			

Рис.5.1. Схема выбора методов и способов уменьшения риска

Представленные в таблице уровни риска и возможные потери являются условными. В практической деятельности каждая организация может применять свои градации и построить свою таблицу решений.

Вместе с тем представленная таблица дает общее представление о месте и области эффективного применения того или иного метода снижения риска.

Как видно из таблицы, в зависимости от уровня потерь и

вероятности их возникновения рекомендуются разные меры. При незначительных потерях, независимо от вероятности их возникновения, рекомендуется принятие риска.

Резервирование эффективно при малых потерях независимо от вероятности их возникновения, а также при допустимых потерях в случае низкой вероятности их возникновения.

При дальнейшем нарастании потерь рекомендуется страхование или разделение риска. Однако с дальнейшим увеличением уровня потерь уменьшается допустимая вероятность их возникновения, при которой целесообразны данные методы снижения риска.

Фактически наиболее эффективный результат можно получить лишь при комплексном использовании различных методов снижения риска. Комбинируя их, в ходе хозяйственной деятельности, друг с другом в самых разных сочетаниях, можно достичь также оптимальной соотносительности между уровнем достигнутого уменьшения риска и необходимыми для этого дополнительными затратами.

Глава 6. Качественные методы оценки рыночного и процентного риска

Рыночный риск – это риск неблагоприятного влияния изменения процентных ставок, валютных курсов, курсовой стоимости ценных бумаг и цен на какие-либо активы, на цену интересующего нас актива.

Таким образом, рыночный риск может быть изначально разделен на валютный риск, процентный риск и курсовой риск. При измерении рыночного риска отдельно рассматривают как ценовые параметры (процентные ставки и цены на какие-либо активы), так и неценовые параметры (корреляция и изменчивость цен на активы).

Измерить рыночный риск – означает измерить величину и вероятность возможных потерь за определенный промежуток времени. Учитывая, что рыночный риск возникает практически всегда, задача его измерения имеет важное значение.

Для измерения рыночных рисков в настоящее время очень часто используется методология Value-at-Risk (VAR).

Наиболее часто используемое определение VAR – это статистическая оценка максимальных потерь заданного портфеля финансовой организации при заданном распределении рыночных факторов за данный период времени во всех случаях за исключением определенного процента ситуаций.

В инвестиционных компаниях и банках методология VAR может применяться в трех основных направлениях деятельности.

Внутренний мониторинг рыночных рисков. Инвесторы могут вычислять и производить мониторинг значений VAR по нескольким уровням: по портфелю, по классу актива, по эмитенту, по трейдеру. С этой точки зрения точность оценивания величины VAR не так важна, поскольку в данном случае имеет значение относительное, а не абсолютное значение VAR, то есть например VAR портфеля по сравнению с VAR эталонного портфеля.

Внешний мониторинг. VAR позволяет дать представление о рыночном риске портфеля без раскрытия информации о составе и структуре портфеля.

Мониторинг эффективности хеджирования. Значения VAR могут использоваться для определения степени того, насколько хеджирующая стратегия является действительно эффективной. Менеджер может оценить эффективность хеджирования путем сравнения величин VAR портфелей с хеджированием и без хеджирования.

Нефинансовые организации могут использовать методологию VAR для оценки риска денежных потоков и принятия решений о хеджировании. Так одним из распространенных определений VAR является величина незастрахованного риска, которую принимает на себя организация.

В практической деятельности фактически ответа на вопрос, какой из методов оценки VAR является наилучшим, не существует. Использование того или иного метода должно основываться на таких факторах как качество базы данных и простота реализации метода, а

также наличие определенных требований к надежности полученных результатов.

В то же время необходимо отметить, что методология VAR не является абсолютно надежной гарантией от непредвиденных финансовых потерь. Она фактически помогает организациям определить: являются ли риски, которым они подвержены, теми рисками, которые они хотели бы на себя принять. VAR может только сказать управляющему рисками в организации, сколько риска уже взято организацией на себя (на основании предшествующего опыта).

Для определения VAR необходимо определить ряд базовых элементов, влияющих на его значение. В первую очередь это вероятностное распределение рыночных факторов, напрямую влияющих на изменения цен входящих в портфель активов. Для его построения необходима некоторая статистика по поведению каждого из данных активов во времени.

Существуют три основных метода вычисления VAR: аналитический, историческое моделирование и статистическое моделирование. Остановимся подробнее на методе исторического моделирования, так как именно данный метод позволяет наиболее эффективно и быстро учитывать изменения, произошедшие на рынке.

Историческое моделирование.

Этот метод основан на предположении о стационарности рынка в ближайшем будущем. Выбирается период времени (например, 100 торговых дней – в данном случае это удобно, так как каждый день фактически означает один процент от общей ситуации), за который

отслеживаются относительные изменения цен всех входящих в современный портфель организации активов. Затем для каждого из этих изменений определяется, насколько изменилась бы цена сегодняшнего портфеля, если бы значения цен именно для данного исследуемого дня оказались зафиксированными во времени. После этого полученные 100 значений отклонений стоимости портфеля активов от современной стоимости сортируются по убыванию. Нумерация данных значений в этом ряду проходит, начиная с наименьшего. Взятое число из данного ряда, соответствующее выбранному доверительному уровню (например, для уровня 97% нужно взять число с номером 97), и будет представлять собой VAR портфеля. У метода есть преимущества - он не требует серьезных упрощающих предположений и может улавливать незначительные изменения ситуации на рынке. Есть, однако, и недостатки, наиболее значимый из которых – неустойчивость по отношению к выбору рассматриваемого периода времени.

Действительно, если какие-либо значительные изменения цен на рынке происходили не в пределах данных рассматриваемых ста дней, а, допустим, 140 дней назад, то желательно, чтобы период данных значительных изменений был включен в анализируемый нами период. Так как очевидно, что, выбрав в качестве предыстории последние 100 дней, мы получим для нашего портфеля активов значение VAR в несколько раз меньшее, чем при выборе всей доступной предыстории.

Риск процентной ставки – абсолютная величина или вероятностный показатель определенных потерь экономического агента от

изменения рыночных процентных ставок в течение определенного периода времени в будущем.

Можно обозначить несколько форм проявления данного риска. При финансовом анализе процентного риска обычно применяется финансовая классификация.

Базовый риск - отражает вероятностные потери от сокращения процентной маржи. Базовый риск формируется, если ставки привлечения средств и ставки размещения «плавают» относительно друг друга. Если банк определяет ставки привлечения с фиксированной маржой относительно ставок размещения, то он уменьшает базовый риск до нуля, но увеличивает при этом экономический риск. В том случае, если банк определяет ставки привлечения и размещения по среднерыночным ставкам, то он сокращает экономический риск, увеличивая базовый. Базовая составляющая процентного риска взаимосвязана с кредитным риском: при ухудшении качества используемых активов эффективная ставка размещения уменьшается из-за дополнительных отчислений в резерв для покрытия возможных убытков, что приводит к уменьшению эффективной маржи.

1. Риск временного разрыва (риск переоценки). Главная причина – различие сроков размещения и сроков привлечения. Таким образом, трансформация пассивов и активов по срокам всегда связана с риском временного разрыва из-за несовпадения моментов определения цены активов и пассивов, которая выражается конкретной процентной ставкой по соответствующему активу или пассиву.

2. Риск кривой доходности. Неблагоприятный сдвиг кривой доходности или трансформация ее формы может привести к серьезному уменьшению прибыли банка или сокращению собственного капитала.

3. Риск опционности. Кроме сроков привлечения и размещения средств, а также структуры процентных ставок, на прибыль банка влияют индивидуальные особенности финансовых услуг, предлагаемых банком и особенности финансовых инструментов, покупаемых и продаваемых банком. Риск опционности формируется, когда клиент банка имеет право (но не обязан) изменить размер и время выплат (или хотя бы одной выплаты) в денежном потоке по данному финансовому инструменту. В этом случае банк берет на себя по данному финансовому инструменту больший процентный риск, чем его клиент. Этот вид риска хуже других поддается оценке, но его значение постоянно увеличивается из-за усложнения финансовых инструментов.

4. Экономический риск выражает риск возможных потерь от изменения спроса и предложения по конкретным финансовым инструментам в результате неблагоприятного изменения процентных ставок. Так, сокращение номинальных ставок по депозитам до востребования ниже уровня инфляции скорее всего приведет к резкому уменьшению спроса на некоторые услуги банков. Эта разновидность риска относится к сфере маркетинга.

В некоторых моделях процентного риска и основанных на них методах анализа и контроля применяется математическая классификация.

1. Диверсифицируемый (несистематический) риск. Несистематический риск формируется из-за разной чувствительности активов и пассивов к изменению рыночных процентных ставок. Понятия несистематического риска и риска временного разрыва (в финансовой классификации) являются схожими. Этот риск может быть компенсирован путем подбора структуры активов и пассивов .

2. Недиверсифицируемый (систематический) риск. Систематический риск нельзя компенсировать путем подбора структуры активов и пассивов. Величина такого риска формируется в основном из величин базового риска, риска опционности и экономического риска.

Изменение процентных ставок приводит к эффектам, которые в долгосрочном периоде могут быть выражены как изменение собственного капитала банка. В краткосрочном периоде эти эффекты могут проявляться по-разному. Например, классификация эффектов может быть следующей:

Эффекты процентного риска

1. Изменение прибыли – этому эффекту уделяется больше внимания, так как этот эффект немедленно отражается на финансовых показателях банка .

2. Изменение экономической стоимости банка. Экономическая стоимость банка представляет собой текущую стоимость ожида-

емых чистых денежных потоков по балансовым и забалансовым требованиям и обязательствам, дисконтированных по рыночным процентным ставкам.

По сравнению с валютным риском, процентный риск рассмотрен и в теории, и в практике гораздо хуже. Причиной этого является более сложный характер этого вида рисков. Эксперты в данной сфере (сфере процентного риска) сталкиваются с трудностями как его измерения, так и формализации задачи контроля риска.

В течение последних десятилетий в мировой экономике наблюдалась повышенная изменчивость процентных ставок. В этих условиях задача контроля риска процентной ставки выдвинулась на первый план наряду с валютным и кредитным риском.

Измерение процентного риска. Факторы риска.

Для того чтобы получить количественную оценку риска, нужно предварительно оценить количественно и качественно следующие факторы:

1. Период прогнозирования. Период прогнозирования задается, начиная с текущего момента до заданного момента времени в будущем, (измеряется единицами времени) .

2. Сценарий неблагоприятного изменения рыночных процентных ставок. Существует бесконечное множество сценариев изменения ставок , но для количественной оценки риска применяют обычно два вида сценария параллельного сдвига ставок и наиболее вероятные изменения формы кривой доходности:

а) Параллельный сдвиг кривой доходности.

Скачкообразное изменение.

Постепенное изменение.

б) Изменение формы кривой доходности.

3. Распределение вероятности неблагоприятного изменения рыночных процентных ставок на множестве всех возможных сценариев изменения. Этот фактор определяется рыночной конъюнктурой.

4. Заданная величина негативного изменения рыночных процентных ставок. Величину изменения процентных ставок принято измерять в базовых пунктах, при этом изменение процентных ставок на 1% в абсолютном исчислении принимают за 100 базовых пунктов.

5. Процентная позиция. Этот фактор представляет собой масштабную величину, отражающую состояние активов и пассивов банка с точки зрения процентного риска, которая может быть измерена в абсолютных величинах или относительных величинах.

Процентная позиция.

Процентная позиция является масштабным показателем (в отличие от вероятностных показателей) подверженности банка процентному риску. По источнику формирования процентная позиция может относиться к одному из трех типов:

1. Стратегическая позиция. Такие позиции естественный результат трансформации краткосрочных пассивов в более долгосрочные активы. Позиции такого типа очень стабильны во времени и трудно управляемы. Изменения стратегической позиции можно добиться выбором маркетинговой политики.

2. **Тактическая позиция.** Такие позиции формируются в результате деятельности банка на денежном рынке как следствие привлечения и размещения средств на рынках межбанковских кредитов, ценных бумаг и производных ценных бумаг . Тактические позиции формируются за счет применения высоколиквидных инструментов, а потому являются хорошо управляемыми и могут быть применены в противовес стратегическим позициям. Банк должен обеспечивать ежедневный контроль за такими позициями.

3. **Торговая позиция.** Эти позиции формируются в результате спекулятивных операций на денежных рынках со сверхкраткосрочными высоколиквидными финансовыми инструментами. Спекулятивный характер таких операций подразумевает прогнозирование движения ставок и постоянный контроль за позициями.

Существуют ситуации, когда по определенным причинам, в связи с отсутствием необходимой достоверной информации, применение статистических методов является возможным. В подобных ситуациях используют методы, основанные на опыте и интуиции, то есть методы экспертных оценок.

Примерами подобных традиционных методов являются различные экспертизы, консилиумы и совещания, в результате которых формируются оценки состояния определенного объекта исследования.

В практической деятельности организаций используют как индивидуальные, так и групповые экспертные оценки.

Основными целями применения индивидуальных экспертных методов являются:

- прогнозирование развития ситуации в будущем, а также ее текущая оценка. Применительно к оценке риска это определение всех источников и причин риска, прогнозирование возможных действий конкурентов, установление всех возможных рисков и оценка вероятности наступления рискованных событий;

- рассмотрение и обобщение результатов, представленных другими экспертами;

- составление всех возможных сценариев события;

- выдача заключений на работу других специалистов и организаций.

Основным преимуществом индивидуальной экспертизы можно считать мобильность получения информации для принятия решений и сравнительно небольшие затраты.

В качестве основного недостатка можно выделить высокий уровень субъективности и, как результат, отсутствие достаточной уверенности в достоверности полученных данных.

Указанный недостаток может быть устранен в рамках реализации коллективных экспертных оценок.

Процедуре группового обсуждения по сравнению с индивидуальными методами оценки свойственны некоторые отличительные особенности: коллективные оценки обычно менее субъективны, и решения, принятые с их помощью, связаны с большей вероятностью реализации.

Применяя групповые экспертные процедуры, предполагают, что при решении проблем в условиях неопределенности мнение группы экспертов надежнее, чем мнение каждого отдельного эксперта. Предполагается также, что все множество индивидуальных ответов привлекаемых экспертов должно включать правильный ответ.

Можно определить следующие виды групповых экспертных процедур:

- открытое обсуждение поставленных проблем с последующим голосованием по обсуждаемым вопросам;
- свободное высказывание идей и мыслей без обсуждения и последующего голосования;
- закрытое обсуждение с последующим закрытым голосованием или заполнением анкет.

В тоже время можно отметить, что подобные применяемые методы также имеют ряд недостатков, таких, как влияние авторитетных участников на мнения остальных членов группы и нежелание участников отказываться от ранее высказанных точек зрения.

Второй вид групповых экспертных процедур предполагает отсутствие любой критики, мешающей формулировке идей, свободное рассмотрение идей в рамках обсуждаемой проблемы.

Такой метод обсуждения существующей проблемы получил название метода коллективной генерации идей. Он нацелен на получение наибольшего количества идей, в том числе и от экспертов, которые, обладая достаточно высокой степенью эрудиции и информированности, традиционно воздерживаются от рекомендаций.

С помощью данного метода может эффективно решаться ряд некоторых задач управления риском:

- определение источников и возможных причин риска;
- выявление всех возможных рисков;
- выбор направлений и методов уменьшения риска;
- формирование полного набора мероприятий и качественная (косвенная) оценка вариантов, основанных на различных способах уменьшения риска.

К числу основных недостатков подобного метода коллективной генерации относится значительный уровень стандартных идей и непродуманных наработок.

При применении результатов групповых экспертных процедур, осуществляемых методами открытого обсуждения поставленных вопросов, тем не менее, следует принимать во внимание также такое распространенное явление как «сдвиг риска». Сдвиг риска означает, что после проведения открытой дискуссии в группе обычно возрастает уровень рискованности принимаемых решений, что способно в свою очередь создавать определенные проблемы в будущем для организации.

Третий вид групповых процедур (закрытое обсуждение поставленной проблемы) позволяет значительно устранить названные недостатки первого и второго типов экспертных процедур. Примером экспертных процессов третьего типа может быть метод «Дельфи».

В методе «Дельфи» оформлена попытка модернизировать групповой подход к анализу задач прогноза или оценки путем взаимной

критики взглядов экспертов, высказываемых отдельными специалистами, без непосредственных контактов между ними и при сохранении анонимности мнений или аргументации в обосновании данных рекомендуемых точек зрения. Метод «Дельфи» предусматривает реализацию экспертного опроса в несколько этапов.

Во время каждого этапа эксперты сообщают свою точку зрения и дают оценку исследуемым объектам. При обработке информации, собранной от экспертов, все оценки располагают в порядке их убывания, затем вычисляют медиану и квартили, которые разбивают все оценки на четыре интервала,

Экспертов, чьи оценки расположены в крайних интервалах, просят дополнительно обосновать свою точку зрения по поводу назначенных оценок. С их обоснованием, не указывая, от кого конкретно они получены, знакомят остальных экспертов.

Подобная процедура позволяет привлеченным экспертам корректировать в случае необходимости свою оценку, принимая в расчет обстоятельства, которые они могли упустить или которыми пренебрегли на первом этапе. Благодаря этому результаты второго и последующих этапов дают обычно меньший разброс оценок.

После получения оценок второго этапа снова определяются медиана и квартили.

Данная процедура реализуется до тех пор, пока продвижение в зону повышения совпадения точек зрения не станет несущественным. После этого фиксируются все точки зрения.

Метод «Дельфи» удобно использовать при количественных оценках определенных рисков и всего проекта в целом - определении вероятности наступления рисков событий и вероятности попадания потерь в некоторый прогнозируемый интервал.

В тоже время следует отметить, что, учитывая большую условность метода экспертных оценок, иногда относятся к нему с недоверием, считая, что нет гарантии того, что оформленные мнения достоверны. В тоже время, существующие в настоящее время способы определения достоверности экспертных оценок основаны на предположении, что в случае согласованности действий экспертов достоверность оценок гарантируется. Однако, в действительности это не всегда так и достаточно часто возникают ситуации, когда отдельные эксперты, не согласные с мнением большинства дают правильные оценки.

Заключение

Реализация ряда социальных программ в российской экономике испытывает достаточно серьезные проблемы (в рамках реализации общей социальной и экономической политики государства). Решение проблем безработицы, бедности и неравенства помимо возможностей предоставляемых фискальной, монетарной и социальной политикой государства требует учета моментов поведенческих тенденций в развитии российского общества.

Традиционно инструментарий решения проблем в обществе в рамках государственного регулирования связан с экономической политикой государства. Однако особенности российского менталитета накладывают некоторые ограничения на возможности эффективного использования инструментов государственного регулирования социальной сферы. Налогово-бюджетная политика предполагает в рамках своей эффективности формирование в обществе ряда институтов, направленных на оптимальность достижения целей данной политики. При отсутствии традиций по уплате налогов, возможности коррупции, отсутствии шкалы прогрессивного налогообложения государство не может долгосрочно и достаточно точно определять свои возможности по величине собираемых налогов. Денежно-кредитная политика определяется политикой ЦБ и является более оперативной.

В реальной экономике фискальная и монетарная политики всегда реализуются с некоторым запаздыванием. Для принятия

решений государство первоначально отслеживает статистику, затем идет процесс принятия наиболее оптимального решения и некоторое время требуется на реализацию уже принятого решения. Однако в силу цикличности развития экономики одним из главных недостатков считают, что подобные действия государства (реализованные с опозданием) могут не способствовать решению проблем (а усиливать данные проблемы). Например, когда решение о стимулирующей фискальной политике принимается в момент экономического спада, но действия по реализации данной политики уже будут осуществляться в момент экономического роста (что вполне возможно в условиях краткосрочных экономических колебаний). В этом случае данная стимулирующая политика будет не только не полезна, но скорее приведет к усилению цикличности. Фактически действия государства будут способствовать усилению цикличности и смогут сами провоцировать наступление следующей фазы экономического цикла. Последние десятилетия это явление наблюдается достаточно часто в экономических системах различных государств.

Глоссарий

Автоматические стабилизаторы – инструменты фискальной политики, направленные на стимулирование совокупного спроса и действующие без каких-либо специальных политических решений.

Агрегирование – соединение отдельных единиц или экономических данных в единый показатель.

Адаптивная политика – представляет собой приспособление к условиям инфляции, смягчение ее отрицательных последствий.

Адаптивные ожидания – ситуация, когда люди строят свои ожидания на основе предыдущего опыта.

Акселератор – коэффициент изменения объема инвестиций, вызванный ростом или падением потребительских расходов.

Актив – учетная категория, включающая стоимость собственного имущества рыночного субъекта плюс средства и запасы, предназначенные для уплаты задолженности.

Активное сальдо торгового баланса – превышение экспорта над импортом.

Активная политика – направлена на ликвидацию причин, вызывающих инфляцию.

Антиинфляционная политика – макроэкономическая политика, нацеленная на стабилизацию общего уровня цен.

Амортизация – постепенное перенесение стоимости основного капитала на производимый с их помощью продукт или услугу,

целевое накопление денежных средств и их последующее применение для возмещения изношенного капитала.

Арендная плата – денежная сумма, выплачиваемая за пользование ресурсом в течение какого-либо времени. Отличается от ренты, которая является ценой ресурса, фиксированного в своем предложении.

Банк – кредитно-финансовое учреждение, осуществляющее операции по направлению и накоплению свободных средств домохозяйств, фирм.

Бегство от денег – стремление держателей обесценивающихся бумажных денег избавиться от них путем быстрее приобретения реальных ценностей – движимого и недвижимого имущества.

Безработица – незанятость в производстве трудоспособного населения, желающего иметь работу, превышение предложения труда над спросом на труд.

Бюджет – баланс денежных доходов и расходов, составляемый для государства, местных органов управления, фирм, домохозяйств.

Бюджет полной занятости – соотношение государственных доходов и расходов, которое сложилось бы, если бы экономика в течение года функционировала в условиях полной занятости.

Валовой внутренний продукт (ВВП) – показатель, выражающий стоимость конечного продукта, произведенного внутри страны за определенный период.

Валовой национальный продукт (ВНП) – показатель, выражающий рыночную стоимость всех товаров и услуг,

произведенных за определенный период факторами производства, которыми владеют граждане данной страны.

Валовые инвестиции (брутто-инвестиции) – общий объем использованных в течение определенного периода факторов производства, которые были вовлечены в производства дополнительно к уже существующим.

Валюта – денежные инструменты, используемые в процессе международных расчетов.

Внешнеторговый дефицит – превышение товарного импорта страны над его товарным экспортом.

Внешний долг – задолженность государства иностранным гражданам, фирмам и учреждениям.

Внутренний государственный долг – задолженность государства домохозяйствам, фирмам и учреждениям данной страны.

Встроенные стабилизаторы – установленные государством или частным сектором механизмы перераспределения доходов, ведущие независимо от текущих решений правительства к росту (снижению) совокупного спроса в периоды спада (подъема) экономики.

Вывоз капитала – расходование средств гражданами и фирмами данной страны с целью приобретения реальных активов и ценных бумаг в других странах.

Вынужденная безработица – возникает в том случае, когда имеются квалифицированные работники, согласные работать при существующей ставке зарплаты, но не имеющие возможности получить работу.

Галопирующая инфляция – инфляция, нарастающая скачкообразными темпами.

Гибкий валютный курс – курс валюты, который определяется спросом на иностранные деньги и предложением их и который может свободно повышаться и понижаться.

Горизонтальная справедливость – утверждение, что налогоплательщики с равными возможностями внесения налогов должны вносить одинаковые суммы денег.

Государственные закупки – совокупность расходов органов государственной власти всех уровней на оплату приобретаемых товаров и услуг.

Граница производственных возможностей – геометрическое место точек, показывающее максимально возможный объем выпуска определенного товара (услуги), который может быть произведен в экономике в условиях существующего уровня доступных ресурсов и знаний, а также при заданных объемах производства других благ.

Двойной счет – включение стоимости промежуточных продуктов в ВВП (ВВП).

Девальвация – уменьшение официального курса национальной валюты по отношению к валютам других стран.

Денежная база – (деньги высокой эффективности, Н) – общий запас наличных денег (банкнот и монет) в экономике страны – сумма наличных денег в обращении и обязательных резервов коммерческих банков на счетах в ЦБ.

Денежная масса (M – Money) – совокупность всех находящихся в обращении общепринятых платежных средств.

Денежные агрегаты – обобщенные показатели, применяемые для характеристики денежной массы.

Денежно-кредитная политика (монетарная политика) – совокупность решений Центрального банка относительно предложения денег, регулирования денежной массы, находящейся в обращении.

Денежный капитал – имеющиеся в распоряжении деньги, предназначенные для закупки инвестиционных товаров.

Денежный рынок – рынок, на котором спрос на деньги и предложение денег определяют процентную ставку.

Деньги – это такое финансовое средство, которое может быть использовано для покупки любых других средств и оплаты услуг (всеобщий эквивалент), а также для измерения и сохранения ценности.

Дефляция – падение общего уровня цен или увеличение покупательной способности денег.

Дефицит платежного баланса – пассивное сальдо баланса текущих операций и баланса движения капиталов.

Дефлятор ВВП (ВВП) – показатель уровня цен, рассчитанный как отношение номинального ВВП (ВВП) к реальному, умноженное на 100%.

Дефляционный (или рецессивный) разрыв – величина, на которую совокупные расходы меньше уровня национального дохода полной занятости.

Дивиденд – ежегодно выплачиваемый доход на акцию.

Дисконтирование – приведение ценности будущих периодов к текущему периоду.

Дискреционная фискальная политика – сознательное изменение налогов и (или) правительственных расходов с целью обеспечения не инфляционного роста ВВП в условиях полной занятости.

Добавленная стоимость – стоимость отраслевых продаж за вычетом стоимости промежуточных продуктов.

Долгосрочный (долговременный) период – период времени, когда все экономические параметры являются переменными.

Долг – денежная сумма, взятая в займы на срок и на определенных условиях.

Дотация – безвозмездная финансовая помощь с целью компенсации повышенных издержек, потерь, погашение ценовых разниц.

Естественный уровень безработицы – уровень безработицы при полной занятости.

Закон Оукена – зависимость между нормой безработицы и темпами роста ВВП, предполагающая, что увеличение безработицы на 1% над уровнем естественной безработицы, снижает реальный ВВП по сравнению с потенциальным на 2,5%.

Закон Сэя – макроэкономический принцип, согласно которому производство товаров и услуг само порождает равный спрос на эти товары и услуги.

Закрытая экономика – экономика страны, не экспортирующей и не импортирующей товары и услуги.

Запасы – товары и ресурсы, находящиеся на складе и предназначенные для использования в будущем производстве.

Золотой стандарт – система обменных курсов и денежная система, при которой Центральный банк и правительство обязаны покупать и продавать золото по фиксированной цене, выраженной в национальной валюте.

Избыточные резервы – сумма, на которую фактические резервы банка превышают обязательные резервы.

Изъятие (утечка) – потенциальные расходы, изъятые из потока «доходы–расходы»: сбережения, налоговые платежи и импорт.

Импортная квота – вводимый страной количественный лимит на ввоз товара из других стран в течение определенного периода.

Инвестиции – (I – Investment) – долгосрочные вложения экономических ресурсов с целью создания и получения чистых выгод (отдачи) в будущем.

Инвестиционные товары (средства производства) – капитал.

Индекс – относительный показатель роста или снижения отдельных экономических параметров, используемый для статистического изучения состояния экономики и ее динамики.

Индекс цен – индекс, показывающий изменение цены потребительской корзины.

Инфляционные ожидания – предположения домашних хозяйств и фирм о том, что в будущем возникнет значительная инфляция.

Инфляционный разрыв – величина, на которую совокупные расходы больше уровня национального дохода полной занятости.

Инфляция – увеличение общего уровня цен в экономике.

Инфляция подавленная – состояние конъюнктуры, при котором дефицит на рынке труда сочетается с дефицитом на рынке благ.

Инфляция спроса – инфляция, вызываемая увеличением совокупного спроса (чаще всего из-за увеличения предложения денег).

Инфляция издержек – инфляционный рост цен, в основе которого лежит рост производственных издержек (заработной платы, сырья, топлива и т.п.) шоки предложения.

Капитализация – определение капитальной ценности (цены) источника потока дохода.

Квота – доля показателя в общем объеме исследуемого процесса.

Кейнсианство – макроэкономическая концепция, принятая большинством экономистов, в соответствии с которой рыночная экономика сама по себе не обеспечивает полное использование своих ресурсов, поэтому потребуется государственное регулирование макроэкономических процессов.

Классическая дихотомия – нейтральность денег по отношению к реальным экономическим процессам.

Конвертируемость валюты – законодательно закрепленная обратимость национальной денежной единицы, т. е. возможность обменивать ее на иностранные валюты для всех желающих без прямого вмешательства государства в процессе обмена.

Коэффициент монетизации экономики – отношение объема денежного агрегата М2 к объему номинального ВВП.

Кредит – предоставление денег или товаров в долг на принципах срочности, платности и возвратности.

Кредитные деньги – долговые обязательства, выполняющие функции денег.

Краткосрочный период – период производства, в течение которого часть ресурсов являются переменными, а другая часть – постоянными.

Кривая производственных возможностей – кривая, показывающая максимальное количество любого товара, который может быть произведен в некоторой экономической системе при данном объеме выпуска всех других товаров, при ограниченности ресурсов и данной технологии.

Кривая IS – совокупность точек, представляющих сочетания значений процентной ставки и национального дохода, при которых согласно кейнсианской концепции на рынке благ достигается равновесие.

Кривая LM – совокупность точек, представляющих сочетания значений процентной ставки и национального дохода, при которых согласно кейнсианской концепции на рынке денег достигается равновесие.

Кривая совокупного предложения – кривая, отражающая желаемый объем производства реального ВВП при каждом данном уровне цен.

Кривая совокупного спроса – кривая, показывающая количество товаров и услуг, которое домашние хозяйства, фирмы и правительство желали бы приобрести при каждом данном уровне цен.

Кривая Филлипса – кривая, отражающая обратную зависимость между темпом инфляции и уровнем безработицы

Кругооборот доходов– потоки ресурсов от домашних хозяйств к фирмам и продуктов от фирм к домашним хозяйствам, сопровождающиеся потоками денег от домашних хозяйств к фирмам и от фирм к домашним хозяйствам.

Ликвидная ловушка – состояние экономической конъюнктуры, при котором процентная ставка приблизилась к своему минимально возможному значению, поэтому рост предложения денег не может привести к ее понижению и тем самым стимулировать инвестиционный спрос.

Ликвидность – степень легкости, с которой тот или иной вид активов может быть превращен в принятое в экономике средство обмена без потери ценности.

Макроэкономика – экономическая теория, изучающая экономику как единое целое.

Международный валютный фонд (МВФ) – международная ассоциация государств, образовавшаяся для предоставления займов в иностранной валюте странам с временным дефицитом платежного баланса и для осуществления мер по поддержанию валютных курсов.

Мультипликатор – коэффициент, характеризующий связь между увеличением (уменьшением) инвестиций и изменением величины дохода.

Мультипликатор денежный – коэффициент, показывающий увеличение денежной массы на каждый рубль проведенных операций на открытом рынке.

Мультипликатор налоговый – коэффициент, характеризующий кратное сокращение планируемых расходов относительно сумме изменения чистых налогов.

Мультипликатор государственных расходов – коэффициент, показывающий, во сколько раз конечная сумма прироста или сокращения планируемых расходов превысит первоначальную, инициирующую изменение, сумму расходов.

Мультипликатор сбалансированного бюджета – коэффициент, характеризующий воздействие равных приростов (сокращение) правительственных расходов и налогов на чистый национальный продукт, выражающееся в его увеличении (уменьшении) на величину этих равных приростов (сокращений).

Мультипликационный эффект – изменение равновесного уровня национального дохода в большем размере, чем иницирующее его изменение планируемых расходов.

Национальный доход – общий доход, полученный поставщиками факторов производства (ресурсов) за их вклад в производство ВВП.

Национальный доход полной занятости (FENI – FUII Employment National Income) – такой объем национального производства, при котором весь труд и другие факторы производства задействованы в полной мере (предпринимателями и государством), т. е. в экономике имеет место полная занятость.

Наличные деньги – законное платежное средство; имеют форму бумажных денег и монет, выпускаемых (эмитируемых) центральным банком страны. Исторически имеют две формы: товарные деньги и символические.

Нейтральность денег – принцип, который означает, что изменения, происходящие на денежном рынке, никак не влияют на реальные показатели в экономике.

Номинальная заработная плата – заработная плата в денежном выражении.

Номинальная процентная ставка – ставка банковского процента без поправки на инфляцию.

Номинальный ВВП (ВВП) – объем производства товаров и услуг, выраженный в текущих ценах.

Облигации – финансовые средства, гарантирующие их держателю получение фиксированного дохода в виде процента, выплачиваемого с установленной периодичностью.

Открытая инфляция – процесс обесценивания денег, проявляющийся через устойчивую и длительную тенденцию к повышению общего уровня цен.

Предложение денег (MS – Money Supply) – денежная масса, совокупность всех платежных средств, обращающихся в экономике страны в данный момент.

Платежный баланс – метод систематизированного учета всех операций между резидентами данной страны и внешним миром.

Подавленная инфляция – действует в условиях жесткого государственного регулирования и проявляется в росте дефицита товаров и услуг.

Ползучая (умеренная) инфляция – инфляция, проявляющаяся в длительном постепенном росте цен до 10% в год.

Позитивная экономическая теория – теория, основывающаяся на анализе фактов или данных с целью выведения научных обобщений относительно экономического поведения.

Политика «дешевых» денег – политика, направленная на увеличение массы денег в обращении.

Политика «дорогих» денег – политика, направленная на сокращение или ограничение роста денежной массы в экономике.

Полная занятость – использование экономикой всех имеющихся ресурсов для производства товаров и услуг.

Потребление (C – Consumption) – использование домохозяйствами части располагаемого дохода на покупку конечных товаров и услуг.

Портфель финансовых средств – набор активов (денег, облигаций, акций), способный приносить максимальный доход при минимальном риске.

Предельная склонность к сбережению (*MPS – MARGINAL Propensity to Saving*) – коэффициент, показывающий изменение величины сбережений в зависимости от изменения величины располагаемого дохода.

Предельная норма (ставка) чистых налогов (*MT – Marginal Taxrate*) – коэффициент, показывающий, какая доля национального дохода удерживается в виде налогов.

Предельная склонность к инвестированию (*MPI – Marginal Propensity to Investment*) – коэффициент, показывающий, на какую долю возрастают инвестиции с ростом уровня национального дохода, учитывая таким образом влияние ожиданий предпринимателей.

Прогрессивный налог – налог, средняя ставка которого возрастает по мере увеличения дохода налогоплательщика.

Промежуточные товары – товары, покупаемые для перепродажи, первичной обработки или изготовления из них готового изделия в течение данного года.

Производственный потенциал – реальный объем ВВП, который экономика в состоянии произвести при полном использовании имеющихся ресурсов.

Профсоюз – группа работников, объединившаяся в организацию для защиты своих интересов и улучшения своего положения.

Процентная ставка – цена использования денег или норма дохода на единицу капитала.

Реальная заработная плата – количество товаров и услуг, которое можно купить на денежную заработную плату.

Ревальвация – повышение уровня установленной стоимости валюты.

Регрессивный налог – налог, средняя ставка которого уменьшается по мере роста дохода налогоплательщика.

Резервы – денежные средства, полученные банком в форме вкладов, но не используемые для выдачи ссуд.

Резервная норма – установленный минимальный процент депозитных обязательств, которые коммерческие банки держат в центральном банке страны.

Рефинансирование государственного долга – выплата правительством владельцам государственных ценных бумаг с наступившим сроком погашения, полученных от продажи новых ценных бумаг, либо обмен погашенных ценных бумаг на новые.

Сбережения ($S - Saving$) – это оставшаяся часть располагаемого дохода, которая домохозяйствами не потребляется.

Спрос на деньги для сделок (транзакционный мотив спроса на деньги) – количество наличных денег, которое население желает иметь для совершения купли–продажи товаров, услуг либо иных объектов.

Спрос на деньги как имущества (спекулятивный спрос на деньги) (MDs – Speculative Demand for Money) – запас наличных денег, необходимый для приобретения иных финансовых средств в целях сохранения ценности (богатства).

Скорость обращения денег (V – Velocity of money) – число оборотов, совершаемых денежной массой в течение данного промежутка времени.

Сеньораж – доход, полученный правительством в результате его монопольного права печатать деньги.

Стагнация – спад, или значительное замедление экономического роста.

Стагфляция – инфляция, сопровождающаяся стагнацией производства и высоким уровнем безработицы в стране, т. е. одновременное повышение уровня цен и уровня безработицы.

Трансфертный платеж – выплата правительством или фирмой домашнему хозяйству или фирме (или передача товаров, услуг), взамен которых плательщик непосредственно не получает товары или услуги.

Трансакционный спрос на деньги – спрос на реальные кассовые остатки (средняя величина денежного запаса), который необходим для равномерного осуществления платежей при неравномерном поступлении дохода.

Уровень бедности – выраженная в процентах доля населения, семейный доход которой находится ниже официальной черты бедности.

Уровень безработицы – процентное отношение числа фактически безработных к численности экономически активного населения.

Уровень занятости – выраженная в процентах численность рабочей силы, имеющей работу на данный момент.

«Утечка мозгов» – эмиграция из страны высокообразованных специалистов и высококвалифицированных рабочих.

Учетная ставка – процентная ставка, по которой Центральный банк выдает ссуды нуждающимся в них кредитным учреждениям.

Фискальная политика – комплекс решений, принимаемых государством в области своих расходов и налогов.

Фискальный федерализм – система разделения доходов между федеральным и местным бюджетами.

Финансовые средства – заменители (представители) реальных средств, гарантирующие возможность получения дохода (реальных средств) в будущем.

Фрикционная безработица – временная незанятость в периоды перехода работников с одной работы на другую.

Цикл – чередование периодов спадов и подъемов в экономике.

Циклическая безработица – порождена циклическим характером развития рыночной экономики, т. е. чередованием периодов подъема и спада производства.

Чистый национальный продукт (ЧНП) – валовой национальный продукт за вычетом той части производственного продукта, которая

необходимо для замены средств производства, изношенных в процессе выпуска продукции (амортизационные отчисления).

Чистый объем частных внутренних инвестиций (прирост основного капитала страны в течение года) – валовой объем частных внутренних инвестиций минус амортизационные отчисления.

Чистый экспорт – экспорт минус импорт.

Экзогенные параметры – экономические параметры, задаваемые извне, не зависящие от функционирования системы.

Эндогенные параметры – характеристики, которые зависят от внутренней природы экономической системы.

Экономический анализ – выведение экономических закономерностей из соответствующих фактов реальной действительности.

Эффект вытеснения – повышение процентной ставки и последующее сокращение объема инвестиций в экономике, вызванное увеличением государственных расходов.

Эффект «храповика» – тенденция уровня цен к повышению в случае возрастания совокупного спроса.

Эффективный спрос – величина совокупного спроса на рынке благ, соответствующая совместному равновесию на рынках благ и денег

Список использованной литературы

1. Аносова А. В., Ким И. А., Касаткина А. А. Макроэкономика. Учебник. – М.: Юрайт. 2019. – 528 с.
2. Беляев, А. А. Антикризисное управление / А. А. Беляев – М.: ЮНИТИ, 2013. – 311 с.
3. Бойцова Е. Ю., Вощикова Н. К. Микроэкономика и макроэкономика. Актуальные проблемы. Учебник и практикум. – М.: Юрайт. 2019. – 250 с.
4. Буянова М.Э. Управление социально-экономическим развитием региона на основе риск-менеджмента / М.Э. Буянова, А.Э. Калинина ; М-во образования и науки Рос. Федерации, Федер. гос. автоном. образоват. учреждение высш. проф. образования «Волгогр. гос. ун-т». – Волгоград : Изд-во Волгоградского гос. ун-та, 2013. – 204 с.
5. Владимирцева С.Ю. Анализ социально-экономических показателей субъектов Российской Федерации с целью выявления закономерностей формирования благосостояния граждан // Весенние дни науки : сб. докл. Междунар. конф. – Екатеринбург, 2020. – С. 634-637.
6. Дэвид Ромер Высшая макроэкономика. Учебник. – М.: Высшая Школа Экономики (Государственный Университет). 2015. – 856 с.
7. Иванов В.Д. Управление рисками малого и среднего бизнеса в условиях кризиса. Особенности страхования малого предприятия // Экономика и управление. – 2016. – № 3. – С. 52-57.

8. Жуков П. Е., Лукасевич И. Я. Международный финансовый менеджмент. Учебник. – М.: КноРус. 2020. – 210 с.
9. Козин М.Н. Управление рисками в инновационной деятельности / М.Н. Козин; М-во образования и науки Рос. Федерации, Федер. гос. бюджет. образоват. учреждение высш. проф. образования «Рос. гос. торг.-экон. ун-т», Саратов. ин-т РГТЭУ. – Саратов: Изд-во Саратовского института РГТЭУ, 2011. – 155 с.
10. Коргова М. А. Менеджмент. Управление организацией. – М.: Юрайт. 2019. 198 с.
11. Кремлев Н.Д. Организация мониторинга устойчивого развития территорий // Журнал экономической теории. – 2018. – Т. 15, № 2. – С. 224-232.
12. Мильнер, Б. З. Организация создания инноваций: горизонтальные связи и управление: монография / Б. З. Мильнер, Т. М. Орлова. – М.: ИНФРА-М, 2013. – 286 с.
13. Миронова Е.Е. Актуальные проблемы страхования предпринимательских рисков // Территория науки. – 2016. – № 6. – С. 176-181.
14. Павлова, Л. Н. Финансовый и налоговый менеджмент цифровой геоэкономики: учебник / Л. Н. Павлова, Рос. экон. ун-т им. Г. В. Плеханова. – М.: Изд-во РЭУ им. Г. В. Плеханова, 2021. – 259 с.: ил. – ISBN 978-5-7307-1698-8.
15. Сафиуллин М.Р., Павлова Х.А. Репутационный капитал региона: важнейшие аспекты // Электронный экономический вестник Татарстана. 2020.№3. С. 82-90.

16. Сафиуллин М.Р., Сафиуллин А.Р., Мухаметова Г.З., Губайдуллина А.И. Инвестиционная привлекательность территорий по видам экономической деятельности Республики Татарстан. - Казань, Артифакт, 2017. – 123с.
17. Сысоева Е. Ф., Барабанов А. И., Гаврилова А. Н. Финансовый менеджмент. Учебное пособие. – М.: КноРус. 2020. – 498 с.
18. Устюжанина Е. В., Бондаренко Н. Е., Сигарев А. В. Микроэкономика. Учебник. – М.: КноРус. 2020. – 218 с.
19. Фахрутдинова Е.В., Грудина С.И., Иванов С.Е. Признаки развития региональных социально-экономических систем // Экономические науки. - 2021.- № 205. – С.376-379.
20. Шубина, Т. В. Финансовое планирование и бюджетирование: учебник / Т. В. Шубина, А. У. Солтаханов, Рос. экон. ун-т им. Г. В. Плеханова. – М.: Изд-во РЭУ им. Г. В. Плеханова, 2021. – 125 с.: ил. – ISBN 978-5-7307-1670-4.

Научное издание

Малаев Владимир Валентинович

Низамутдинов Ирек Камилевич

ФИНАНСОВЫЕ РИСКИ И СОЦИАЛЬНАЯ СФЕРА

Подписано в печать 19.04.2022.

Бумага офсетная. Печать цифровая.

Формат 60x84 1/16. Гарнитура «Times New Roman». Усл. печ. л. 7.8.

Уч.-изд. л. 4.2. Тираж 100 экз. Заказ 43/4

Отпечатано с готового оригинал-макета
в типографии Издательства Казанского университета

420008, г. Казань, ул. Профессора Нужина, 1/37

тел. (843) 233-73-59, 233-73-28