

Министерство образования и науки Российской Федерации  
Байкальский государственный университет экономики и права

**Ю.Б. Ткач**

**РАЗВИТИЕ ИНСТИТУТА СОГЛАСОВАНИЙ В СИСТЕМЕ  
РЕГУЛИРОВАНИЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИХ РИСКОВ  
(МИКРОУРОВЕНЬ)**

Иркутск  
Издательство БГУЭП  
2014

УДК 330.341.2

ББК 65.010.11

T48

Печатается по решению редакционно-издательского совета  
Байкальского государственного университета экономики и права

Рецензенты д-р экон. наук, проф. Е.А. Трофимов  
канд. экон. наук, проф. С.В. Сергеева

Ткач Ю.Б.

T48 Развитие института согласований в системе регулирования внешнеэкономических рисков (микроуровень) / Ю.Б. Ткач. – Иркутск : Изд-во БГУЭП, 2014. – 142 с.

ISBN 978-5-7253-2724-3

Исследован институт согласований как один из общественных институтов, способных снижать уровень неопределенности и рисков во внешнеэкономической деятельности. Определено понятие экстернального риска национальной экономики как особой разновидности внешнеэкономических рисков, возможных при переходе страны к открытой модели экономики в условиях неотработанного механизма хозяйствования. Рассмотрена роль деривативов как одной из специфических организационно-экономических форм института согласований в современных условиях.

Для магистрантов, аспирантов и преподавателей экономических специальностей вузов, а также для руководителей российских фирм, осуществляющих различные стратегии хеджирования внешнеэкономических рисков, связанных с экспортом леса.

ББК 65.010.11

ISBN 978-5-7253-2724-3

© Ткач Ю.Б., 2014

© Издательство БГУЭП, 2014

## Оглавление

Введение .....	5
1. Внешнеэкономические риски в современной экономике .....	8
1.1. Теория исследования внешнеэкономических рисков .....	8
1.2. Институты согласования как фактор снижения неопределенности и риска .....	24
1.3. Репутационный компонент, усиливающий действие института согласований .....	46
2. Проблема согласований во внешнеэкономической деятельности современных российских фирм .....	54
2.1. Использование института согласований современными российскими фирмами с точки зрения минимизации внешнеэкономических рисков (на примере рынка лесных ресурсов).....	54
2.2. Незрелость институтов согласований как фактор ограничения внешнеэкономической деятельности российских фирм .....	74
3. Основные направления совершенствования института согласования в современных условиях.....	88
3.1. Мировой опыт эффективного использования товарных деривативов с целью минимизации неопределенности и риска.....	88
3.2. Способы совершенствования института согласований и модель снижения неопределенности и риска с институциональным регулятором .....	97
Заключение.....	113
Список использованной литературы.....	117
Приложения .....	130
Приложение 1 .....	130
Приложение 2 .....	131
Приложение 3 .....	132
Приложение 4 .....	132
Приложение 5 .....	134
Приложение 6 .....	134
Приложение 7 .....	135
Приложение 8 .....	136
Приложение 9 .....	136

Приложение 10.....	137
Приложение 11.....	138
Приложение 12.....	138

## Введение

Усиление неопределенности в экономике и обществе, наблюдаемое в XXI в., в связи с ускоренным развитием НТП, действием механизма глобализации и нарастанием общей нестабильности в мире ведет к повышению уровней многих экономических рисков. Не являются исключением и риски в сфере внешнеэкономической деятельности, особенно для экономических субъектов тех стран, которые длительное время развивались в рамках моделей закрытых экономик и не могут пока опираться должным образом на защитные механизмы специализированных международных структур типа ВТО.

К таким странам, в частности, относится в настоящее время и Россия. В силу ряда причин ее экономика имеет отчетливо выраженный экспортно-ориентированный характер, и ее экономические субъекты имеют относительно ограниченный опыт осуществления эффективных внешнеторговых операций. По отношению к ней на внешних рынках нередко осуществляются несправедливые, дискриминационные действия экономического и политического характера. Внешнеэкономические риски для российских участников торговых операций в целом объективно являются более высокими, чем для экономических субъектов многих других стран. При этом на рынках некоторых благ ситуация с внешнеэкономическими рисками усугубляется сложившимся механизмом хозяйствования внутри самой России. С одной стороны, благодаря реформам ко внешнеэкономическим операциям оказался допущенным исключительно широкий круг участников, включая и таких, которые не имеют достаточной подготовки и тяготеют к нелегальной деятельности. С другой – современный бюрократический аппарат в России не в состоянии обеспечивать эффективное регулирование всех внешнеторговых операций и пресекать злоупотребление в этой сфере, частично в связи с несовершенством внешнеэкономического законодательства, недостаточно высоким уровнем профессиональной подготовки и компетентности чиновничьего аппарата, частично вследствие высокого уровня коррупции во всех структурах власти от федеральных до муниципальных.

В этой связи из всех многообразных направлений, по которым к настоящему времени изучаются внешнеэкономические риски и пути их снижения, представляется целесообразным особо выделить институциональное направление, т.е. исследование возможностей воздействия на внешнеэкономические риски с помощью некоторых экономических институтов. С одной стороны, институты, регулирующие сферу внешнеэкономических отношений и способствующие снижению внешнеэкономических рисков, существуют, как известно, уже в течение многих веков, к тому же, идет непрерывный процесс совершенствования международного законодательства в этой сфере. С другой стороны, целенаправленные процессы совершенствования каких-либо сфер деятельности

не всегда успевают за постоянно изменяющимися потребностями практики. В этой связи представляется целесообразным углубить исследования институтов, регулирующих внешнеэкономические отношения, с позиций изучения их первооснов, т.е. внутреннего содержания. Это содержание, как и у любых других общественных институтов всегда в той или иной мере связано с понятием согласования позиций сторон – участников тех или иных сделок. В настоящее время согласования как элемент содержания институтов изучаются, как правило, в основном с позиций выработки с их помощью наивозможно лучших условий для реализации каких-либо конкретных сделок.

В то же время целесообразно рассматривать согласования как относительно самостоятельный процесс, характеризующийся своими специфическими приемами, навыками, ритуалами и рутинами. При таком подходе к процессу согласований представляется возможным выделить среди множества общих институтов также своеобразный общий для всех них «институт согласований», назначение которого – минимизировать издержки участников самых разных сделок и соглашений за счет повышения эффективности организации процесса согласований, совершенствования приемов и методов их достижения.

Представляется, что в настоящее время потребность в выделении и исследовании института согласований объективно возрастает пропорционально ускорению процессов разделения труда, расширению масштабов взаимодействия людей, нарастанию объемов торговых операций, повышению требований к скорости оформлений сделок (преодолению ограничений «пространства и времени»), обострению конкурентной борьбы и «повышению ставок» в рискованных видах экономической деятельности. Данные процессы заставляют экономических субъектов активизировать их усилия во внешнеэкономической сфере деятельности сразу по двум основным направлениям в плане совершенствования традиционных процедур согласований и в плане обеспечения все более сжатых сроков и минимальных транзакционных издержек по сделкам, оформляемым с помощью рынков ценных бумаг.

Современные российские внешнеторговые операции испытывают немало проблем и трудностей, связанных с продвижением по данным направлениям, особенно когда необходимо расширить масштабы внешнеэкономических операций со странами, имеющими более глубокие традиции ведения торговых переговоров, налаживания и развития торговых взаимосвязей и более гибкую и эффективную культуру ведения торговых операций. Совершенствование форм использования института согласований для минимизации затрат российских участников внешнеэкономической деятельности по сделкам, оформляемым с помощью рынка ценных бумаг, является особо важной для России задачей в

связи с тем, чтобы обеспечить соответствие сферы внешнеэкономической деятельности возможностям и требованиям XXI в.

В этой связи особый интерес представляет исследование таких форм согласований на современных фондовых рынках, которые в наибольшей степени освобождают фактических и потенциальных участников данных рынков от персонифицированных воздействий друг на друга в целях достижения быстрой и эффективной согласованности их экономических интересов.

Хотя отдельные аспекты института согласований исследуются в современной экономической литературе, однако, в этом направлении имеется пока больше нерешенных вопросов, чем решенных: начиная с самого понятия института согласований и его организационно-структурных форм. Кроме того, не раскрыты пока возможности использования данного института в снижении неопределенности и риска на различных уровнях функционирования экономических субъектов, не разработаны методы оценки результативности этого института в решении проблемы неопределенности и риска. Недостаточная проработка к настоящему времени многих аспектов взаимосвязи между функционированием института согласований и проблемой снижения внешнеэкономических рисков обусловили выбор данного направления исследований.

## 1. Внешнеэкономические риски в современной экономике

### 1.1. Теория исследования внешнеэкономических рисков

В процессе развития экономических отношений на современном этапе прослеживается тенденция усиления фактора неопределенности для экономических субъектов разных уровней. Это явление констатирует широкий круг как зарубежных, так и отечественных экономистов, таких как А. Скоробогатов, И. Розмаинский [105, с. 101; 95, с. 49]. Так, по мнению И. Розмаинского, «фундаментальная неопределенность является неотъемлемой характеристикой окружающего мира и выступает как свойство высокотехнологической экономической системы» [95, с. 48].

Исходные положения теории неопределенности даны Ф. Найтом, который подчеркивал, что «будущие ситуации, к которым мы приспособляем наше поведение, обычно зависят от поведения огромного количества объектов и обусловлены столь большим числом факторов, что мы и не пытаемся все их принять во внимание, а тем более оценить и суммировать их индивидуальные значения» [77, с. 12].

Именно Ф. Найт провел четкое различие между неопределенностью измеримой и неизмеримой. При этом измеримая неопределенность сводилась к количественно измеряемой вероятности. Он предложил выделять априорную и оценочную вероятность. Особенностью последнего типа вероятности является «отсутствие обоснованного критерия и невозможность классификации ситуаций, так как каждая либо уникальна, либо число таких ситуаций недостаточно, чтобы проанализировать их и определить значение вероятности» [77, с. 23]. Анализ типов вероятности позволил Ф. Найту провести четкое различие между терминами риск и неопределенность.

Для обозначения априорной и статистической вероятности Ф. Найт использовал термин «риск», а для оценочной – «неопределенность». Неопределенность, как ее понимал Найт, относится к ситуациям, где невозможны ни вычисления, ни присвоение численной вероятности, хотя бы даже субъективной; риск же представляет вероятность, которую можно определить математическими методами или путем статистического анализа накопленного опыта. Таким образом, по Ф. Найту, понятие «риск» следует использовать для характеристики измеряемой неопределенности, а собственно «неопределенность» для определения истинной, неподдающейся измерению [77, с. 26–27].

В отличие от ортодоксальной трактовки Ф. Найт рассматривает прибыль как доход за несение неопределенности. Согласно его аргументации существование «уникальной неопределенности будущего может позволить субъектам получать положительную прибыль, не смотря на совершенную конкуренцию, долгосрочное равновесие и исчерпанность продукта. Производство осуществ-



ляется в предвосхищении потребления, и так как спрос на производственные факторы выводится из ожидаемого спроса потребителей на выпускаемую продукцию, предприниматель вынужден строить предположения по поводу цены своего конечного продукта. Но невозможно определить цену конечного продукта без знания того, что выплачивается факторам производства. Рыночный агент разрешает эту дилемму путем угадывания цены, по которой будет продаваться выпущенная продукция, тем самым трансформируя известный предельный продукт факторов производства в физическом объеме в их ожидаемый предельный продукт в денежной форме. Так как наем факторов производится на договорной основе, и, следовательно, они должны получить свой предельный продукт в денежной форме, индивид как претендент на необусловленный контрактом доход может получать непредвиденные доходы, если реальные поступления окажутся больше прогнозируемых» [12, с. 186].

В отличие от Ф. Найта, Д. Кейнс не противопоставляет риск неопределенности, хотя и считает, что частота появления событий не обеспечивает надежных оснований для предсказания будущего. Он подверг критике классическую концепцию вероятности, опирающуюся на идею о точном измерении вероятностей. В своей работе «Трактат по вероятности» он подчеркивал, что логическая вероятность не тождественна субъективной. По его мнению, если «заданы факты... тогда то, что в этих обстоятельствах вероятно, а что невероятно, объективно зафиксировано и больше не зависит от нашего мнения» [181, с. 3–4]. Постоянно обращаясь в своих экономических изысканиях к понятию неопределенности, Дж. Кейнс приходит к выводу, что причиной неопределенности в экономике является сам процесс экономической деятельности, ориентированный на будущее.

Следующим этапом в исследовании проблемы неопределенности и риска следует считать работу Д. фон Неймана и О. Моргенштерна «Теория игр и экономического поведения». Ими разработана теория ожидаемой полезности, в которой доказывается, что в условиях неполной информации рациональным выбором индивида будет выбор с максимальной ожидаемой полезностью. Эта теория лежит в основе современного аксиоматического подхода в исследовании проблемы риска.

Выдвинутые данными исследователями положения о неправомерности признания универсальным принципа убывающей предельной полезности при анализе выбора среди альтернатив был логически обоснован современными неоклассиками. В частности М. Фридман и Л. Сэвэдж, исследуя поведение людей в рискованных ситуациях, опирались на такой факт, как различие в социальном положении индивидов. Они разработали теорию, объясняющую, почему одни и те же субъекты нередко осуществляют действия, характерные либо только для

сторонников, либо только для противников риска. Причина осуществления людьми таких несовместимых действий, по их мнению, связана с различиями в характеристике самих видов рискованных мероприятий и с особенностями социального положения тех или иных субъектов [121, с. 105–117].

Из современных исследователей неопределенности следует прежде всего выделить Н. Ланглоа, который сделал акцент на анализе параметрической и структурной неопределенности. Под параметрической он понимает неопределенность, при анализе которой могут быть использованы субъективные вероятности, а под структурной неопределенностью – неопределенность, для характеристики которой использование вероятностей весьма затруднительно [184, с. 225–258].

Вопросы адаптации к неопределенности на макроуровне исследованы российским экономистом Г.Н. Макаровой, которая отмечает, что «в качестве одного из возможных способов адаптации макроэкономических систем к неопределенности, точнее, одного из первых возможных этапов на этом пути, представляется целесообразным изыскание способов применения вероятностного подхода, что может обеспечить «перевод» ситуаций неопределенности в ситуации рисков» [70, с. 95].

Проблему соотношения неопределенности и риска рассмотрел современный отечественный экономист А.С. Скоробогатов, введя в научный оборот понятие гносеологической и онтологической определенности и неопределенности.

Явление неопределенности и риска, применительно к субъектам микроэкономики, весьма активно исследуется современными экономистами. Так, следуя традициям классической теории риска, В. Шахов определяет риск как «возможность отрицательного отклонения между прогнозируемым и фактическим результатом, т.е. опасность неблагоприятного исхода на одно ожидаемое решение» [140, с. 16]. Однако такая трактовка риска, на наш взгляд, не является обоснованной, так как если бы риск был связан только с отрицательными результатами хозяйственной деятельности, то у акторов отсутствовала бы потребность рисковать.

Иной точки зрения придерживаются такие экономисты, как И.Т. Балабанов, И.Г. Шаршукова, М.Г. Лапуста и др. Они подчеркивают, что «хотя последствия риска чаще проявляются в виде потерь или невозможности получения ожидаемой прибыли, однако риск – это не только нежелательные результаты принятия решений. При определенных вариантах предпринимательских проектов существует не только опасность не достичь намеченного результата, но и вероятность превысить ожидаемую прибыль. В этом и заключается понятие риска, которое характеризуется сочетанием возможности достижения как нежелательных, так и особо благоприятных отклонений от запланированных резуль-

татов» [60, с. 56]. Готовность людей к риску объясняется тем, что несмотря на возможные потери, существует мощный положительный стимул – возможность получения высокого дохода.

Анализ многочисленных определений риска позволяет сделать вывод о том, что наиболее аргументированным является расширенное понятие риска, предложенное Ф. Найтом, согласно которому, риск – это оцененная любым способом вероятность, неопределенность же – то, что не поддается вероятностной оценке. Ситуации, связанные с риском, характеризуются известными вероятностями событий. Это выделяет их из более общего класса ситуаций неопределенности, делая их «вероятностной неопределенностью».

Исходя из вышеизложенного, можно сделать вывод о том, что риск – это деятельность, связанная с преодолением неопределенности в ситуации неизбежного выбора, в процессе которой имеется возможность количественно и качественно оценить вероятность достижения предполагаемого результата, неудачи и отклонения от цели.

Следует отметить, что разница между риском и неопределенностью относится к способу задания информации и определяется наличием (в случае риска) или отсутствием (в случае неопределенности) вероятностных характеристик неконтролируемых переменных. В данном смысле эти термины употребляются в математической теории исследования операций, где различают задачи принятия решений при риске и соответственно в условиях неопределенности. Если существует возможность качественно и количественно определить вероятности того или иного варианта, то это и будет ситуация риска.

Таким образом, ситуация риска – это разновидность неопределенности, когда наступление событий вероятно и может быть определено, т.е. в этом случае существует возможность оценить вероятность предстоящих событий, возникающих в результате либо совместной деятельности партнеров по производству, либо контрдействий конкурентов или противников, либо влиянием природной среды и т.д.

Субъективный и объективный подходы к понятию «риск» не дают полного представления о природе этого явления. По нашему мнению, к анализу риска следует подходить с позиции диалектического единства субъективного и объективного. Аргументом обоснования субъективно-объективной сущности риска является тот факт, что риск всегда связан с выбором определенных альтернатив и расчетом вероятности их результата – в этом проявляется его субъективная сторона. Вместе с тем риск не только субъективен, но и объективен, поскольку он является формой качественно-количественного выражения реально существующей неопределенности.

Неопределенность как невозможность дать четкую оценку каких-либо яв-

лений (ситуаций, параметров) из-за отсутствия (недостаточности) информации (или неспособности к ее усвоению) может играть как позитивную, так и негативную роль в жизни людей. В случае перехода к неопределенности от ситуации безнадежно невыгодной определенности неопределенность может означать появление шанса на благоприятное изменение (поворот) событий. Но в повседневной жизнедеятельности неопределенность чаще воспринимается как негативный фактор, затрудняющий проблему выбора, разработку прогнозов, формирование рациональных ожиданий. Поэтому на протяжении всей истории развития человеческой цивилизации не прекращается борьба с неопределенностью, стремление снижать ее уровень от сверхвысоких до приемлемых. (Хотя четко количественно оценить эти уровни никому не дано, но люди, как правило, ощущают изменения данных уровней.)

Вместе с тем, несмотря на все достижения прогресса и на выработанные за ряд эпох всевозможные приемы и способы снижения неопределенности, борьба с ней далеко не всегда протекает успешно, и есть немало сфер человеческой деятельности, где уровни неопределенности устойчиво ощущаются как повышенные. К одной из таких сфер относится, на наш взгляд, сфера внешне-экономической деятельности.

К основным причинам, предопределяющим более высокий уровень неопределенности для экономических субъектов, перешедших от действий внутри страны к деятельности на внешних рынках, можно отнести следующие:

- необъятность масштабов окружающего мира, непрерывная изменчивость его параметров, неподвластность преобладающей части этих изменений регулированию со стороны отдельных лиц или даже целых стран;
- объективные различия экономических целей и интересов разных стран и характера (направленности) проводимой ими экономической политики;
- объективные различия в законодательных системах разных стран;
- существование языковых барьеров, которые трудно устранить в полном объеме, что может иногда сказаться на качестве заключенных сделок;
- повышенная неустойчивость валютных курсов и валютной политики разных стран, вовлекаемых в международные экономические отношения;
- неизбежное наложение политических факторов на экономические цели и решения;
- различия в традициях, обычаях, психологии населения разных стран, что может иметь серьезное значение при заключении некоторых видов сделок;
- большая вероятность повышенной по времени продолжительности процессов доставки товаров из-за рубежа, чем в пределах своей страны, а чем значительнее временной разрыв между началом и завершением сделки, тем выше неопределенность, так как шире круг случайностей и факторов, способ-

ных отклонить фактические результаты сделки от первоначально намеченных (желательных);

– меньшие по многим видам сделок гарантии на международном уровне соблюдения условий контрактов по сравнению с гарантиями для внутристрановых сделок. Как отмечают, например, Э.Г. Фуруботн и Р. Рихтер, несмотря на существование ООН и ряда других наднациональных организаций, в большинстве случаев «определенный порядок в международных отношениях не гарантирован никаким верховным всемирным органом власти, а носит анархичный и самоорганизующийся характер. Нормы международного права, кодифицировано оно или нет, не могут быть защищены так же, как нормы внутри государственного права. Международная юрисдикция в достаточной степени произвольна. Отдельные государства являются суверенными и должны полагаться на те средства, которые им доступны, и те порядки, которые они для себя установили» [122, с. 535].

Все эти обстоятельства приводят к тому, что уровень неопределенности для участников внешнеэкономической деятельности является объективно более высоким, чем для тех, кто работает на внутренних рынках своих стран. В результате и издержки (ущерб) при осуществлении внешнеэкономических соглашений могут намного превосходить возможные издержки от соглашений внутри страны. Особенно велика может быть неопределенность и, соответственно, вероятность повышенных ущербов при осуществлении внешнеэкономической деятельности для экономических субъектов тех стран, которые в силу каких-либо причин длительное время функционировали в условиях «закрытой» модели экономики и не имеют необходимого опыта ведения внешнеторговых операций. Экономические субъекты этих стран могут иметь повышенные издержки и ущербы и в сделках, связанных с внешнеэкономической деятельностью.

Внеэкономическая деятельность как система экономических отношений в сфере международного сотрудничества включает в себя внешнюю торговлю, лизинг, международную кооперацию и совместное предпринимательство, международный инжиниринг, а также прочие международные коммерческие операции, которые могут быть использованы участниками внешнеэкономической деятельности на этапах подготовки к производству и реализации продукта на внешнем рынке в форме, соответственно, закупки сырья, оборудования, полуфабрикатов и продажи товаров на международных товарных биржах, аукционах и торгах.

Главным из них традиционно считается внешняя торговля, включающая в себя экспортно-импортные операции, а также реимпорт товаров. С развитием международных экономических отношений, ускорением НТП повышается роль внешнеэкономических сделок, связанных с арендой произведенного оборудо-

вания за рубежом. Неотъемлемым элементом ВЭД на всех этапах развития цивилизации является международная конкуренция, которая усиливает такую форму внешнеэкономической деятельности, как международная кооперация и совместное предпринимательство. Эта форма ВЭД используется на всех этапах создания продукта: на подготовительном этапе применяется научно-технологическая кооперация; на этапе производства продукта используется производственная кооперация; при реализации продукта участники ВЭД прибегают к сбытовой кооперации, с помощью которой осуществляется послепродажный сервис. Прочие международные коммерческие операции могут использоваться участниками ВЭД на этапах подготовки к производству и реализации продукта на внешнем рынке в форме, соответственно, закупок сырья, оборудования, полуфабрикатов. С развитием мировых рынков усиливается роль международных товарных, фондовых и валютных бирж, аукционов и торгов.

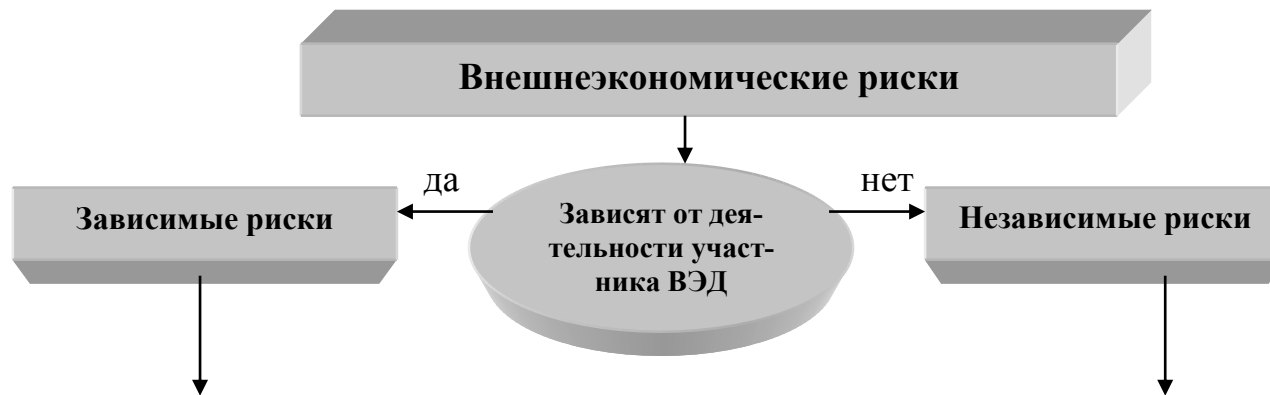
Все перечисленные виды ВЭД связаны с внешнеэкономическими рисками, которые в современной экономической литературе делятся нередко на зависимые и независимые. Например, Д.С. Ечкалов проиллюстрировал это в следующей схеме (рис. 1.1) [34, с. 42].

Определение сферы возникновения риска является необходимой составляющей системы преодоления риска, так как позволяет объяснить некоторые причины их появления и способы воздействия на финансовое положение участника ВЭД. При проведении внешнеэкономических операций риск распадается на два компонента: риск, вызванный особенностями и событиями в конкретной стране, и риск, связанный с поведением контрагентов по операциям. Первый из этих видов риска принято называть страновым.

Страновой риск, как правило, рассматривается во взаимосвязи с процессами глобализации рынков капитала. В экономической литературе сформировалось два подхода к анализу природы страновых рисков: сегментационный и интеграционный.

Сторонники теории сегментации (С. Харвей, Л. Перейро) [200, с. 178–202] подчеркивают, что наличие некоторых развивающихся рынков капитала не позволяет в полной мере воспользоваться глобальной диверсификацией из-за сохраняющихся барьеров. Это создает повышенные риски для многих участников внешнеэкономических сделок и требует установления более высокой доходности по операциям, связанным с рынками отстающих стран.

Сторонники теории интеграции национальных рынков в мировое рыночное пространство, в частности Е.В. Чиркова, утверждают, что глобализация рынков позволяет диверсифицировать портфель участниками ВЭД и уверенно совершать сделки на фондовом рынке любой страны [132, с. 204].



Сферы возникновения		Риски
Внешняя торговля	Импорт Экспорт Реэкспорт Реимпорт	Недостаток валютных средств Невыполнение плана Авария при перевозе Ущерб импортируемому товару
Международная аренда	Лизинг своего оборудования Прочий лизинг	Невыполнение плана поставки Недостаток валютных средств
Международная кооперация и специализация производства	Наука – техника Производство Сбыт	Невыполнение задания Технические риски Рост затрат Авария при перевозе

Сферы возникновения		Риски
Государство	Парламент Правительство Суды	Изменение законодательства Смена власти, бюрократия Наложение санкций
Партнеры	Кредиторы Дебиторы	Кредитные санкции Банкротство, валютный риск
Конкуренты	Отечественные Зарубежные	Демпинг Успешная деятельность
Клиенты	Потребители Посредники	Падение спроса Недобросовестность

Сферы возникновения		Риски
Международный инжиниринг	Строительство Монтаж	Невыполнение плана Рост затрат, техниче- ский риск
Международный туризм	Туристические услуги	Невыполнение плана Ущерб клиентам
Прочие	Аукцион Торги Биржа	Недостаток валютных средств Авария при хранении Валютный риск

Сферы возникновения		Риски
Природа	Наводнение Ураган Град Сход лавин	Затопление Залив Пожар
Прочие	Третьи лица	Противоправные дей- ствия

Рис. 1.1. Классификация внешнеэкономических рисков по Д.С. Ечкалову



Страновой риск является многофакторным явлением, зависящим от множества экономических, социальных и политических переменных. Комплексное влияние этих факторов иллюстрирует следующая схема (рис. 1.2).

По своей структуре страновой риск делят, как правило, на политический и коммерческий. Последний может быть как на уровне отдельного государства – риск неплатежеспособности, так и на уровне фирмы – трансграничные риски.

Политический риск – понятие довольно широкое и включает в себя возможность или вероятность принятия на политическом уровне решений, неблагоприятных для интересов компаний. В литературе нет однозначного определения политического риска. Так, исследователи В. Вестон и Б. Сорж определяют политический риск в терминах государственного вмешательства в проведение деловых операций. Они отмечают, что «действия национального правительства мешают проведению деловых операций, изменяют условия соглашений или приводят к частичной или полной конфискации собственности иностранных компаний» [213, с. 40].

Другие экономисты делают акцент в характеристике политического риска на его связь с определенными действиями, накладывающими ограничения на внешнеэкономические операции компаний. В частности, С. Кобрин трактует политический риск как «непредвиденные обстоятельства, возникающие в политической среде или вызванные политическими событиями или процессами и принимающие обычно форму ограничений в ходе проведения операций» [182, с. 32].

Не обошли вниманием эту проблему и отечественные ученые. Среди них следует выделить определение политического риска в трактовке В. Тихомирова и И. Тихомировой. Они рассматривают его как «вероятность нежелательных последствий принятия решений, особенно в сфере международного бизнеса и при поиске путей стабилизации внутривнутриполитической обстановки в стране, когда важно учитывать нежелательные события, связанные с возможным влиянием политических и социальных факторов» [112, с. 47–53].



Рис. 1.2. Факторы странового риска по Ч. Кеннеди

Источник: Дегтярева О.И. Управление рисками в международном бизнесе. М., 2008. С. 104.

Среди множества определений политического риска наиболее существенной является трактовка, представленная А. Альгиным, который считает, что «политический риск реализуется в системе политических отношений и представляет собой деятельность в ситуации неизбежного выбора и в условиях неопределенности, в процессе осуществления которой объективно невозможно оценить вероятные совместные негативные и положительные последствия этой деятельности» [3, с. 41].

Особенно необходимо учитывать последствия политического риска при заключении контрактов в странах с нестабильной политической ситуацией.

Обычно ситуацию в стране оценивают по следующим показателям: политическая стабильность, экономическая стабильность, валютная стабильность, перевод капитала и прибыли, защита технологий, отношение к иностранным инвестициям, ограничения льгот в рамках системы регулирования инвесторов.

В зависимости от уровня экономических субъектов, на которые распространяются политические риски, выделяют макро- и микрориски.

Содержание макроэкономических рисков и их классификация исследованы отечественным экономистом Г.Н. Макаровой, которая отмечает, «что в системе современных экономических рисков макроэкономические риски могут быть представлены как промежуточные между глобальными (общемировыми) и рисками субъектов микроэкономики» [71, с. 48].

Макрориски включают в себя все события, оказывающие воздействие на зарубежные инвестиции и операции иностранных субъектов в странах размещения. Учет данных рисков требует анализа всех макроэкономических показателей страны партнера, ее платежного потенциала. Микрориски, как правило, относят к деятельности компании в конкретной стране. В анализе этих рисков важную роль играет информация о надежности партнера, его финансовых возможностях, истории его поведения во внешнеэкономических взаимодействиях. Такую информацию обычно предоставляют торгово-промышленные палаты, банки, страховые организации, союзы предпринимателей, однако оценить репутацию партнера можно посредством использования правила пяти «си», которое включает в себя следующую информацию:

- о характере (*character*) личности заемщика, его репутации в деловом мире, ответственности и готовности выполнить взятое обязательство;
- финансовых возможностях (*capacity*) – способности погасить взятую ссуду за счет текущих денежных поступлений или от продажи активов;
- имуществе (*capital*) – величине и структуре акционерного капитала;
- обеспечении (*collateral*) видов стоимости активов, предполагаемых в качестве залога при получении кредита;
- общих условиях (*conditions*) – состоянии экономической конъюнктуры

и других внешних факторов.

Что касается получения информации в целом по страновому риску, то ее предоставляют регулярные публикации консалтинговых фирм, специализирующихся на оценке рисков. Некоторые из них, в основном зарубежные, например, «Frost and Sullivan Inc.», «Business International Corporation», «BERI» и др. публикуют отчеты, сборники по инвестиционному климату в зарубежных странах и политическому риску. Они включают в оценку различные индексы, среди которых следует выделить:

- индекс политического риска (Political Risk Index, PRI);
- индексы текущей экономической ситуации (Operating Risk Index, DPI);
- индексы (факторы) возможностей для перевода капитала и прибыли (Repatriation Index, R-factor);
- индексы возможностей получения прибыли (Profit Opportunity Index, POI).

Применительно к микросубъектам внешнеэкономические риски классифицируются по такому критерию, как возможность действия акторов (см. прил. 1).

Поскольку основная внешнеэкономическая деятельность компаний связана с продвижением и реализацией товаров, то в экономической литературе разрабатываются также классификации рисков и в сбытовой сфере. К ним относят:

1) информационный риск – это риск отсутствия, неопределенности или недостоверности информации. Информация может касаться как юридической базы для подготовки контракта, состояния дел у партнера и его банка, так и (в большей части) информации о состоянии рынка товаров (услуг), которые предлагаются. Для проведения успешной сбытовой политики на международных рынках необходимо проводить их тщательный ситуационный анализ;

2) отраслевой риск – это возможность потерь в результате изменений в экономическом состоянии отрасли и степень этих изменений как внутри отрасли, так и по сравнению с другими отраслями. При анализе отраслевого риска необходимо учитывать:

- деятельность фирм данной отрасли, а также смежных отраслей за определенный период времени,
- насколько деятельность фирм данной отрасли устойчива по сравнению с экономикой страны в целом,
- каковы результаты деятельности различных коммерческих фирм внутри одной и той же отрасли;

3) инновационный риск – это возможность потерь, возникающих при вложении коммерческой фирмой средств в производство новых товаров и услуг, которые, возможно, не найдут ожидаемого спроса на рынке [146, с. 403].

Для нормативного распределения рисков внешнеэкономической деятельности между продавцами и покупателями, возникающими при передаче товара

от одного к другому, сторонам международных договоров купли-продажи целесообразно пользоваться правилами «Инкотермс-2000», согласно которым все транспортные риски классифицируются по четырем группам E, F, C, D. Такая классификация предложена К.В. Захаровым, В.П. Бочарниковым [37, с. 168].

Одну из основных групп рисков при проведении экономических операций составляют риски, связанные с таможенным оформлением. Как отмечает Л.В. Сабельников, во избежание этих рисков необходимо четко представлять и знать порядок прохождения таможенных процедур для каждой внешнеэкономической операции, тщательно производить предварительные калькуляции, внимательно готовить необходимые документы [100, с. 7–15].

Наличие таких разнорядных классификаций внешнеэкономических рисков по различным критериям объективно предполагает, на наш взгляд, разработку вариантов их структурирования с целью установления соотношений и зависимостей одних разновидностей относительно других. В качестве одного из таких вариантов предлагаем следующую схему (рис. 1.3).

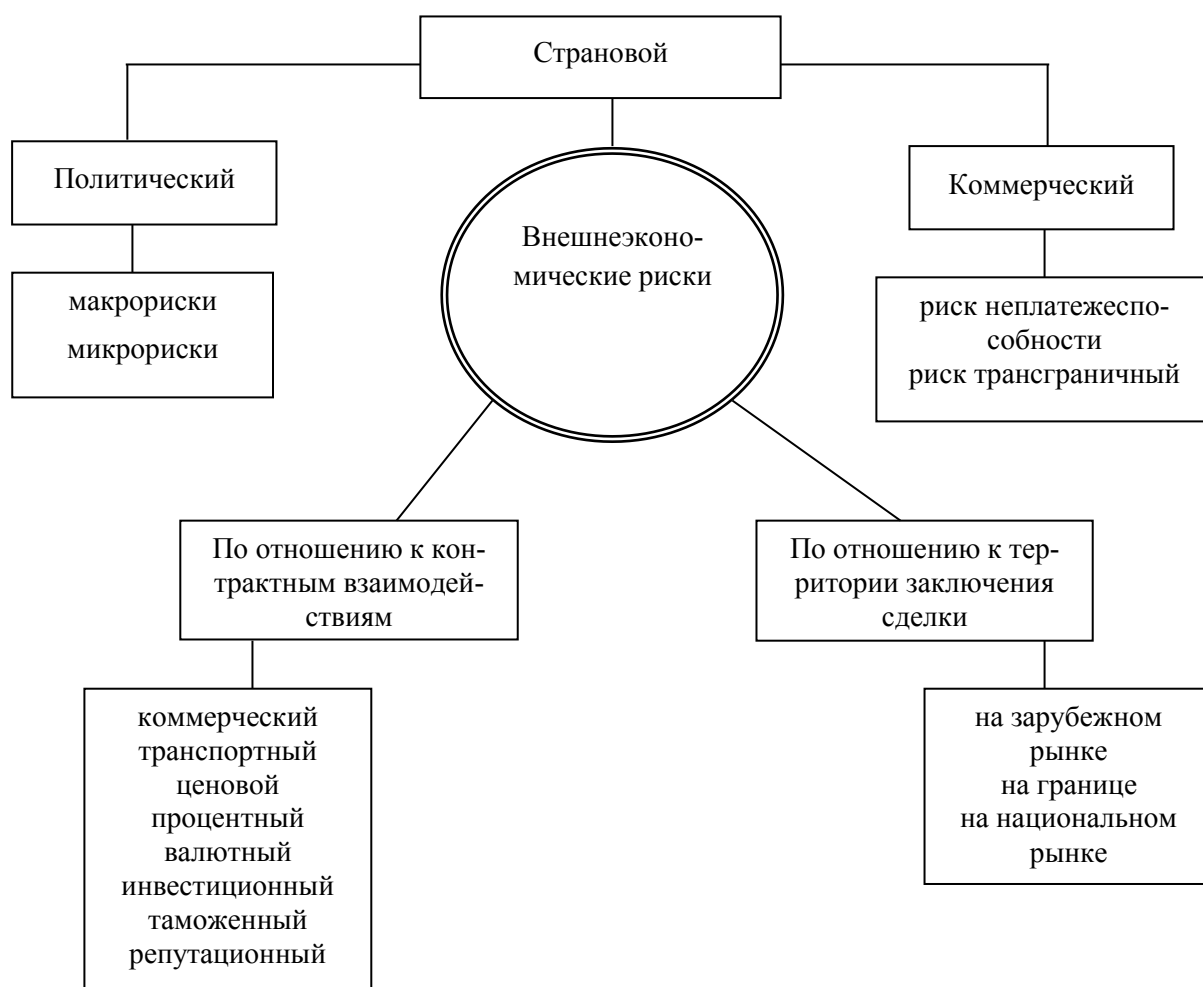


Рис. 1.3. Обобщенная классификация современных внешнеэкономических рисков

Таким образом, можно сделать вывод, что классификации внешнеэкономических рисков активно разрабатываются в современной экономической литературе. Вместе с тем нельзя не учитывать, что исследования внешнеэкономических рисков не прекращаются, поэтому никакие совокупности их классификаций не могут рассматриваться как законченные. Так, с позиций данного исследования, представляется целесообразным дополнить уже имеющиеся классификации такой, в которой выделялись бы «непосредственные» внешнеэкономические риски, т.е. риски самих хозяйственных структур, осуществляющих внешнеэкономические операции, и «экстернальные» внешнеэкономические риски как риски потери от внешних сделок не только экономической прибыли, но и репутации государства как надежного гаранта защиты национальных ресурсов страны. Необходимость использования такой классификации обуславливается уже самим фактом все более активного (благодаря глобализации) вовлечения во внешнеэкономические отношения широкого круга экономических субъектов, интересы каждого из которых могут существенно отличаться от общестрановых. Особенно целесообразным является выделение данных разновидностей внешнеэкономических рисков в развивающихся странах и в странах, находящихся в ситуации затяжных экономических реформ. Именно в этих странах объективно повышенной является вероятность несовпадений характера интересов и целей отдельных хозяйствующих структур с общенациональными (из-за неизбежной «борьбы» одних форм хозяйствования с другими). Кроме того, в таких странах ниже и вероятность того, что уже разработаны общественные механизмы, способные в должной мере сглаживать (или при необходимости жестко пресекать) наиболее серьезные проявления несовпадения индивидуальных интересов с общественными. Очевидно, именно эти обстоятельства имели в виду уже упоминавшиеся нами исследователи С. Харвей и Л. Перейро, выдвигающие идею сегментации рынков, т.е. учета различий в несовпадении интересов отдельных субъектов с общенациональными в развивающихся странах, которые не позволяют им в полной мере воспользоваться преимуществами глобальной диверсификации.

К странам, для которых особенно целесообразным представляется выделение «непосредственных» и «экстернальных» внешнеэкономических рисков, относится современная Россия. Она, по современной международной терминологии, отнесена к развивающимся странам, и в ней благодаря реформам проблема несовпадения индивидуальных и общественных интересов обострилась очевидным образом.

В качестве одного из наглядных примеров того, что «прямые» индивидуальные внешнеэкономические риски могут порождать серьезные риски макроэкономического значения, можно, как представляется, использовать ситуацию,

сложившуюся в финансовой сфере России в период последнего экономического кризиса 2008–2009 гг.

Как известно, в течение ряда предшествовавших кризису лет, многие ведущие российские компании и банки активно (и бесконтрольно со стороны государства) занимали деньги за рубежом (не без спекулятивной выгоды для себя), неся, соответственно, лишь свои индивидуальные кредитные риски. Но когда разразился кризис 2008–2009 гг. и началась фактическая реализация рисков этих частных заимствований, в России сформировался весьма серьезный «экстернальный» макроэкономический риск, а именно – риск утраты существенной доли активов стратегически важных для страны предприятий, которые должны были отойти к кредиторам из-за неуплаты долгов. Не лучшей может оказаться ситуация, когда внешнеэкономические операции осуществляет множество мелких и мельчайших компаний и даже отдельные физические лица, которые в целях своего выживания продают за рубеж ценные природные ресурсы по бросовым ценам. Риски каждого из таких «микроэкспортеров» ничтожно малы, но они, в случае их массовой и постоянной реализации, также могут сформировать серьезные макроэкономические риски. Кроме рисков экономического ущерба, это могут быть риски неуважительного отношения к стране-поставщику, формирующиеся у потенциальных внешнеторговых партнеров, а также риски закрепления ущербных для данной страны приемов и методов ведения с ней внешнеторговых операций, риски потери авторитета государством на международной арене как государства, неспособного препятствовать бесконтрольной реализации индивидуальных интересов в ущерб общенациональным. Такие риски тем более реальны для России, поскольку в силу ряда причин ее экономика имеет очевидно выраженный экспортно-ориентированный характер, и к тому же она чрезмерно широко открыла свой внутренний рынок для иностранного капитала, так что по некоторым благам и ресурсам возможность участвовать в экспортных операциях имеется чуть ли не у всех желающих. В то же время у многих из новоявленных экспортеров культура проведения таких операций оставляет желать лучшего. Кроме этого, их современное экономическое положение и их сформировавшиеся за годы реформ новые «жизненные ценности» в сочетании с полной бесконтрольностью их действий со стороны государства, а также коррупцией, разлагающей государственный аппарат на всех уровнях хозяйствования, приводят к тому, что они нередко продают добытые не всегда законными путями отечественные ресурсы по ценам не просто заниженным, по сравнению с мировыми, но и низким до бессмысленности. Риски каждого в отдельности такого экспортера невелики, но в совокупности в результате их внешнеэкономических операций формируются серьезные макроэкономические риски не только значительных финансовых потерь, но и потерь международного авторитета страны, не способ-

ной обеспечить хотя бы на непосредственном уровне отстаивание своих интересов во внешнеэкономических сделках.

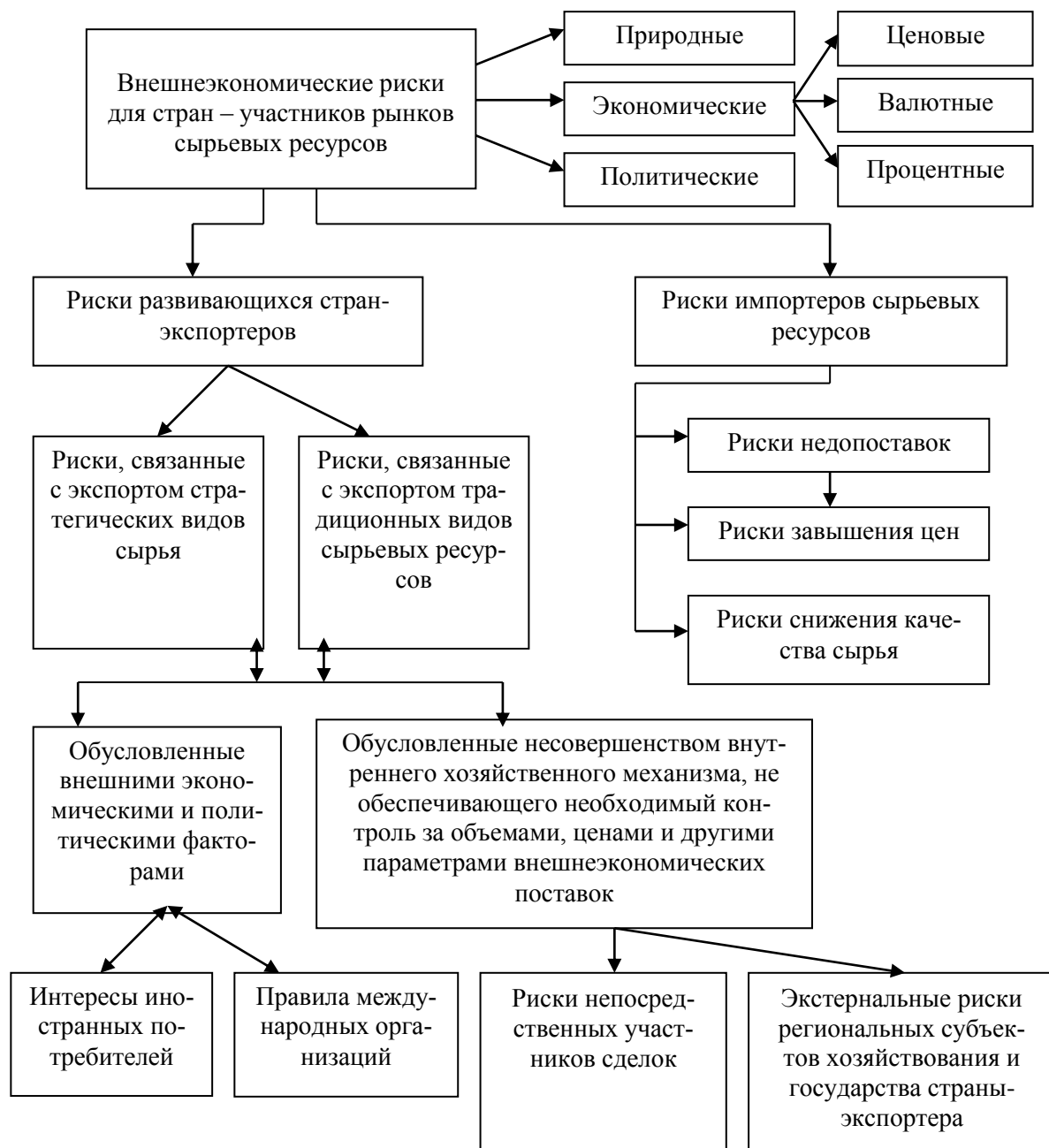


Рис. 1.4. Структура внешнеэкономических рисков экономических субъектов стран, связанных с экспортом сырьевых ресурсов

Кроме того, в отмеченных классификациях внешнеэкономических рисков недостаточно внимания уделяется внешнеэкономическим рискам на рынках сырьевых ресурсов. Между тем на этих рынках чаще возникают рискованные ситуации и для поставщиков, и для потребителей. Во-первых, потому, что, как отмечается даже в учебной литературе, именно на ресурсных рынках существеннее бывают размеры колебаний цен (из-за большей близости объектов ре-



ализации к неустойчивому «природному фактору»). Во-вторых, потому, что экономические решения чаще заменяются политическими (из-за стратегически важного характера ряда видов сырьевых ресурсов и их нарастающей ограниченности в мире). На наш взгляд, к этому следует добавить и такую причину, что торгуют сырьем (в значительных для национальных экономик объемах), чаще всего, не самые развитые страны, которым влияние неблагоприятных климатических условий бывает труднее преодолевать, чем развитым, а политические факторы означают, что более сильные страны стремятся либо совсем «освободить» их от контроля над собственным сырьем, либо существенно изменить в пользу сильных стран условия торговли. Кроме того, у развивающихся стран меньше шансов на получение реальной помощи от международных организаций, регулирующих мировую экономику, поскольку эти организации и внутренние механизмы хозяйствования, сложившиеся в этих странах, нередко провоцируют оппортунистическое поведение субъектов внешнеэкономических сделок и, как правило, обслуживают в большей мере интересы развитых стран.

Соответственно, в настоящее время целесообразным представляется выделять в структуре внешнеэкономических рисков также риски, связанные с экспортом-импортом сырьевых ресурсов, разграничивая среди них риски развитых и развивающихся стран, риски, обусловленные торговлей стратегическими и нестратегическими видами сырья, а среди рисков развивающихся стран, связанных с экспортом стратегически важных ресурсов, следует выделить риски, обусловленные различными формами дискриминации данных стран на внешних рынках, и риски, обусловленные несовершенством внутренних механизмов хозяйствования в развивающихся странах. Предлагаемые нами разновидности внешнеэкономических рисков отражены в схеме на рис. 1.4.

### ***1.2. Институты согласования как фактор снижения неопределенности и риска***

Так как в международных экономических отношениях особо важную роль играют официально утверждаемые на международных уровнях законодательные нормы и правила, а также общепринятые нормы деловой этики, то при рассмотрении возможных путей и способов снижения уровней внешнеэкономических рисков представляется целесообразным прежде всего обратиться к институциональному направлению исследований. То есть в системе методов снижения неопределенности и рисков главное внимание, на наш взгляд, следует уделять институтам как механизмам, обеспечивающим координацию и эффективную мотивацию во взаимоотношениях между участниками международных экономических отношений.

Несмотря на активизацию в последние десятилетия исследований в области институциональной теории, до сих пор сохраняется разнообразие в трак-

товках понятия «институт». В социологической литературе понимание данного феномена тесно сопряжено с так называемым структурно-функциональным анализом, методические принципы которого обоснованы Т. Парсонсом. Он исходит из того, что действия людей, с одной стороны, побуждаются их потребностями и интересами, а с другой – регулируются определенными социальными нормами и ценностями, на которые они ориентируются. Люди объединяются на основе общих интересов и ценностных установок, а также доверия друг к другу, поскольку без этого невозможны их совместные действия и складывающиеся из них социальные процессы. В связи с этим основные задачи исследования последних, есть не что иное, как анализ потребностей и интересов субъектов социальной деятельности (отдельных личностей, общественных групп и др.) и той системы ценностей (политических, моральных, религиозных и т.д.), которыми они руководствуются в своем мышлении и поведении.

По утверждению Парсонса, деятельность людей всегда происходит в определенных «структурных рамках» и в той или иной степени социально организована. Результатом этого является функционирование социальных институтов и организаций. Т. Парсонс следующим образом характеризует основные «функциональные предпосылки» существования любой социальной системы (производственной или политической организации, общества в целом): это возможность адаптироваться к изменениям условий внешней среды, достижение присущих ей целей, внутреннее единство и упорядоченность, воспроизведение и сохранение посредством усвоения всеми ее элементами «норм системы».

Указанные предпосылки существования и развития социальной системы реализуются, по Парсонсу, благодаря деятельности соответствующих социальных институтов – экономических, политических и др. Любой из них можно представить в виде совокупности положений (статусов) действующих в нем субъектов и выполняемых ими ролей. При этом «институты и роли сохраняются, в то время как индивиды приходят и уходят».

Весомый вклад в анализ институтов внес русский социолог П. Сорокин. Им была предложена концепция трехкомпонентной структуры институтов, согласно которой взаимодействие людей включает психофизическую, социокультурную и вещную составляющие. Он подчеркивал, что значения, ценности и нормы являются универсальным компонентом социокультурных явлений и имеют первостепенное значение для понимания структурных и динамических свойств и причинных отношений внутри социальных институтов. Близка к взглядам П. Сорокина позиция Н. Кондратьева, который характеризовал институт как звено в обществе, иерархически организованном, на основе исторически сложившегося коллективного, идеологического, социально-психического и вещного взаимодействия. Большинство современных западных социологов раз-

деляют определения института как устойчивого комплекса формальных и неформальных правил, принципов, норм, установок, регулирующих те или иные сферы человеческой деятельности. Социальный институт, по их мнению, представляет собой совокупность ролей и статусов, предназначенных для удовлетворения определенных потребностей; установленный порядок правил и стандартизированных моделей поведения, а также образование, охватывающее большие массы людей, чье поведение определяется нормами и ролями.

В отечественной социологической литературе также присутствуют достаточно разнообразные определения институтов, во многом производные от приведенных выше формулировок. В частности, институты нередко определяются как исторически сложившиеся и закреплённые, устойчивые, самовозобновляющиеся виды социальных взаимодействий, призванные удовлетворить те или иные человеческие нужды; система упорядоченных статусов и ролей, принудительно, неодолимо обеспечивающих самовозобновляемость, регулярность принятого (ожидаемого) характера процесса удовлетворения потребностей людей; формы организации общественной жизни людей, устанавливающиеся в процессе исторического развития с целью регулирования их социальных действий и связей; функциональные организации, обеспечивающие реализацию конкретной системы однородных институций, которые представляют собой социальные формы типизации функций хозяйствующих субъектов, определяющие их статусы и роли в системе производства общественного бытия и образующие систему отношений функциональной структуры общества.

Такие трактовки институтов в определенной степени ограничены и односторонни. Как верно заметил Ю. Эльстер, человек, поведение которого всецело определяется социальными нормами и только ими, «нечувствителен к обстоятельствам и не отклоняется от стереотипов, представляет собой скорее «бездумную игрушку социальных сил» [145, с. 73].

Так, по мнению Парсонса, не существует мостика, который мог бы связать индивидуальное поведение с социальными категориями. В частности, он отмечает, что «отделение или сегментирование социальных явлений и процессов от индивидуального поведения и взаимодействия в конечном счете неспособно привести к объяснению социальных явлений».

В экономической же науке длительный период доминировал принцип институциональной нейтральности анализа, позволяющий на протяжении длительного времени игнорировать институты. У истоков развития теории институтов стояла новая немецкая историческая школа, яркий представитель которой Г. Шмоллер рассматривает институт, с одной стороны, как организацию, а с другой – как соглашения, которые, по его мнению, надо определять в контексте существующих идей, моральных норм и законов. Не абстрагировалась от ана-

лиза институтов и неоклассика. Так, К. Менгером были сформулированы некоторые основы теории социальных институтов. Им было предложено теоретическое объяснение стихийного, эволюционного возникновения институтов, исходящее из субъективной концепции человеческой деятельности и взаимодействия людей. Согласно его идее, формирование определенного ряда моделей поведения (институтов), которые делают возможной жизнь в обществе, обусловлено эволюционным процессом, где действует большое количество людей. Каждый из них оснащен собственным эксклюзивным запасом субъективного знания, практического опыта, желаний и т.д. Множество человеческих действий составляют социальный процесс, направляемый особыми людьми, которые в конкретных обстоятельствах места и времени раньше других открывают, что некоторые формы поведения облегчают им достижение целей. Тем самым они запускают децентрализованный механизм проб и ошибок, вследствие чего начинает преобладать поведение, лучше устраняющее несогласованность. В ходе такого неосознаваемого обучения и подражания пример, поданный наиболее творческими и успешными людьми, получает широкое распространение, ему следуют остальные члены общества.

Таким образом, люди не могут обдуманно создавать институты, потому что не обладают необходимыми интеллектуальными способностями для того, чтобы собрать и усвоить заключенный в них гигантский объем рассеянной информации. Институты постепенно стихийным и эволюционным путем возникают из социального процесса взаимодействия людей.

Однако по мере повышения уровня абстрактности и формализованности экономической теории, вопросам формирования институтов и их влияния на поведение экономических агентов неоклассическая школа уделяла все меньше внимания. «В результате в том направлении экономической науки, которое может рассматриваться как мейнстрим (оно представлено экономической теорией благосостояния и моделями общего равновесия Эрроу-Дебре), институты фактически вообще не играют никакой роли» [84, с. 214].

Пристальное внимание к исследованию природы институтов связано с работами Т. Веблена. Он пишет об институтах как о регулирующих общественные отношения установившихся социальных правилах и соглашениях, к которым он относит язык общения, деньги, право, а также фирмы (и иные виды организаций). В его интерпретации институт есть не что иное, как «привычный образ мысли, руководствуясь которым живут люди...». «По своей природе они [институты], – подчеркивает Т. Веблен. – представляют собой привычные способы реагирования на стимулы, которые создаются... изменяющимися обстоятельствами. Институты – это по сути дела распространенный образ мысли в том, что касается отдельных отношений между обществом и личностью и от-

дельных выполняемых ими функций» [20, с. 184]. Таким образом, Т. Веблен в понятие «экономический институт» фактически включал все бесконечное многообразие социальной действительности. Поскольку экономический интерес сопровождает любого человека всю жизнь и повсеместно воздействует на культуру, Веблен утверждал, что «все институты в некоторой степени являются экономическими». Соответственно, по его мнению, невозможно четко выделить тот круг культурных феноменов, которые можно было бы строго отнести к «экономическим институтам».

В отличие от традиционных институционалистов, представители неоинституционализма отошли от понятия институт как организация. Выделились два подхода к определению понятия институт: институты как правила и институты как равновесия. Классификация этих правил, лежащих в основе институтов, представлена в работах Э. Остром [197, с. 3–25]. Подход к институтам как к правилам базируется на выводах В. Хофелда и Д. Коммонса, которые под институтом понимают правила игры.

Особо следует выделить концепцию институтов О. Уильямсона, который наиболее последовательно проводит точку зрения о фактической идентичности понятий «институт» и «организация», считая теорию трансакционных издержек микроаналитическим подходом к изучению экономической организации. Институты у Уильямсона рассматриваются в качестве основных механизмов управления контрактными отношениями. Соответственно, важнейшими институтами у него являются фирмы, рынки и отношенческая контрактация.

Сформулированная О. Уильямсоном концепция отличается от других подходов тем, что он, во-первых, установил зависимость эффективности проведения сделки от слаженности между структурой управления и атрибутами трансакций. Во-вторых, констатировал ограничение рациональности в поведении хозяйствующего субъекта, что делает невозможным предусмотреть все обстоятельства выполнения сделки. В-третьих, изучил процесс контрактации в его целостности с учетом различий в форме взаимодействия между хозяйствующими субъектами на разных этапах проведения сделки. Само понятие «институт» для Уильямсона, так же, как и для Коммонса, означает механизм, создаваемый хозяйствующими субъектами для поддержания нормального хода дел в изменяющейся и непредсказуемой среде. Однако главная задача институтов – минимизация издержек – Уильямсоном проанализирована значительно более конкретно, чем Коммонсом [158, с. 377].

Особое значение в эволюции понятия «институт» имеет теория Д. Норта, в которой в качестве институтов рассматриваются так называемые правила игры, необходимые в любом сложно устроенном обществе, где сосуществование индивидуальных интересов и их согласование не может осуществляться без

общепринятых норм, надежных соглашений и соответствующих им властных структур и аппарата принуждения. При этом в качестве «игроков» у Норта выступают организации. Именно в силу такого структурирования и использования условий экономической деятельности институты могут выполнять свою основную задачу – уменьшать вторичную неопределенность и минимизировать риск в общественной жизни.

Идеи Норта представляют собой попытку соединить мотивационный и регулятивный подходы к пониманию институтов. Норт понимает совокупность институтов как структуру, «которую люди накладывают на свои взаимоотношения... очерчивающие границы выбора», задающие «рамки функционирования экономики и общества в течение того или иного периода времени» [82, с. 6]. Такое понимание системы институтов у Норта принципиально не отличается от предложенной Шмоллером столетие назад структуры «учреждений», включающей две основных составляющих – право и нравы. По Норту система институтов состоит из неформальных ограничений (санкций, табу, традиций, обычаев) и формальных правил (конституций, законов, прав собственности) [196, с. 97–112]. Образное обозначение Нортом институтов как правил игры можно условно считать выделением в качестве основного функционального критерия построения регулирующей модели «институтов». Однако фактически «институты» у Норта характеризуются относительной нейтральностью или даже пассивностью, тогда как активная роль принадлежит «организациям», игрокам, способным изменять «правила игры». Особенностью подхода Норта является, по нашему мнению, попытка преодолеть коллизии между новым и старым институционализмом путем выработки более определенного, «узкого» понятия «институт», способного выступить в качестве основы для конструктивных теоретических исследований.

Как отмечено выше, Норт разделяет понятия «институты» и «организации», называя первые правилами игры, а вторые – игроками; таким образом, в одной формуле совмещается две трактовки институтов. С одной стороны, институты выступают как регуляторы, с другой – как регулируемые государством «максимизаторы» индивидуальной полезности и «минимизаторы» транзакционных издержек и неопределенности.

Функционально Норт рассматривает институты как средство для снижения неуверенности в действиях субъектов и, как следствие, для снижения рисков при проведении хозяйственной деятельности на любом ее уровне, начиная с уровня отдельной транзакции, сделки и заканчивая общехозяйственным уровнем. Именно эта функция снижения неопределенности и риска путем создания организационных структур и является у Норта главным смыслом существования институтов. Поэтому его трактовка институтов фактически по функцио-

нальному признаку может быть отнесена к мотивационной (экономико-психологической) модели.

Совмещая в своей концепции институты и организации, Норт видит в их взаимодействии причину институциональных изменений. Схема последних, изложенная Нортом, такова: институты путем создания ограничений формируют возможности, которыми могут воспользоваться с минимальными издержками в основном лишь хозяйствующие субъекты в форме организаций. Последние, в свою очередь, развиваются и постепенно начинают влиять на действующие ограничения, расширяя или изменяя возможности, и, таким образом, изменяют существующие институты. Симбиоз институтов и организаций порождает способность институциональной матрицы к самоподдержанию. Любой институт, по Норту есть правило игры, дополненное механизмом принуждения к его исполнению.

Оформление мотивационной, «экономико-психологической» модели в трактовке институтов тесно связано с пониманием институтов как организационных средств, способствующих снижению неопределенности и риска в условиях «ограниченной рациональности» хозяйствующих субъектов. Мотивационное направление, использующее экономико-психологическое толкование содержания институтов, имеет в современных условиях наибольший потенциал развития в сравнении с регулятивным (правовым) и интегрирующим (социологическим) направлениями.

В современной отечественной литературе определение института опирается обычно на понятие норм или правил, определяющих те или иные аспекты социально-экономической деятельности агентов. Так, А.Е. Шаститко дает определение института как совокупности правил, которые ограничивают поведение экономических агентов и упорядочивают взаимодействия между ними, а также как соответствующих механизмов контроля за соблюдением данных правил [137, с. 229].

В работе В.М. Полтеровича термин «институт» рассмотрен как тождественный понятиям «нормы и правила поведения» [91, с. 24–50]. С позиций анализа рефлексивной нормы, т.е. внешней по отношению к индивидууму нормы, соблюдение которой идентифицируется с помощью наблюдения за поведением субъектов, а также отвечает социальным ожиданиям относительно этого поведения, подходит к исследованию институтов В.Г. Гребенников [27, с. 10–21]. На наш взгляд, такой подход не дает полного представления о сущности понятия института, поскольку данные авторы не включают в свои определения институтов механизмы соблюдения норм и правил.

Исследование института в контексте организационных форм представлено В.Ф. Пресняковым, который утверждает, что «социальный мир – это мир организаций» [92, с. 107]. Подобная формулировка института является, на наш

взгляд, слишком общей.

Разнообразие определений института затрудняет использование данного понятия. Исходя из цели нашего исследования, более приемлемым считаем трактовку данного явления Д. Норта. В его понимании институт включает в себя как формальные правила и неформальные ограничения (общепризнанные нормы поведения, достигнутые соглашения, внутренние ограничения деятельности), так и определенные характеристики принуждения к выполнению тех и других [82, с. 7].

Обосновывая необходимость институтов, Д. Норт в качестве главного аргумента выделяет способность их к снижению неопределенности, в частности, он отмечает, что институты уменьшают неопределенность, структурируя повседневную жизнь.

Как уже отмечалось, впервые экономическая неопределенность была исследована Ф. Найтом, который провел четкое разграничение между понятиями неопределенность и риск. По Найту, истинная неопределенность есть явление, не поддающееся вероятностной оценке, а вероятностная неопределенность есть не что иное, как риск.

Развивая данное положение, Д. Норт под неопределенностью понимает «такие условия, когда человек не способен предвидеть будущее и потому не в состоянии выработать такую линию поведения, которая могла бы предотвратить наступление нежелательного события. Риск, напротив, предполагает, что человек видит возможность нежелательного события и способен предпринять действия, снижающие его вероятность [82, с. 168].

Влияние институтов на решение проблемы неопределенности привлекает внимание экономистов, поскольку считается, что снижение неопределенности является одной из важнейших функций институтов в современном мире.

«Определяя и ограничивая набор альтернатив, которые имеются у каждого человека» [82, с. 21], институты тем самым задают рамки, в пределах которых акторы взаимодействуют друг с другом. При этом правила и нормы могут быть формальными и неформальными, но в любом случае они ограничивают поведение людей и делают его более предсказуемым. Включенные же в институт механизмы принуждения определяют меру поощрения или наказания за исполнение правил.

Подход Д. Норта к исследованию институтов как к средству снижения уровня неопределенности в экономике отличается от концепции О. Уильямсона. Если у Норта главнейшим назначением институтов является обеспечение координации усилий участников взаимодействий, то с точки зрения Уильямсона, институт есть результат сознательного формирования. Такие институты он называет «институциональными устройствами». В подобной трактовке институт представ-



лен как разновидность контрактных отношений, обеспечивающих координацию взаимодействий и снижение неопределенности и риска в процессе обмена.

Теорию неопределенности и риска исследуют и отечественные экономисты. В частности, А.С. Скоробогатов рассматривает неопределенность в зависимости от источников ее формирования. «В одном случае источником неопределенности является лишь человеческая ограниченность в плане получения и обработки информации. Такое явление названо А. Скоробогатовым гносеологической неопределенностью. Во втором варианте неопределенность – это то, что внутренне присуще миру независимо от познавательных способностей человека. Неопределенность здесь приписывается миру как таковому на основании той предпосылки, что будущего, пока оно не наступило, просто не существует, а то, чего нет, нельзя знать при любых познавательных способностях [106, с. 86].

Кроме гносеологической и онтологической неопределенности, А.С. Скоробогатов выделяет так называемую первичную и вторичную неопределенность. Если под первичной (рыночной, природной) он понимает неопределенность, связанную с неизвестностью относительно будущей деятельности фирмы, то вторичная (социально-поведенческая) определяется как неопределенность относительно будущего поведения контрагента [105, с. 148–149].

Именно вторичная неопределенность представляет для нас интерес в плане исследования институтов как фактора снижения неопределенности и риска на микроуровне. Ввиду того, что уровень первичной неопределенности снизить невозможно, все усилия, как правило, направляются экономическими субъектами на снижение вторичной неопределенности, являющейся своеобразным следствием проявлений первичной (фундаментальной) неопределенности.

Одной из естественных реакций на неопределенность является стремление людей к согласованию своих действий. Категория согласования была введена в научный оборот французскими институционалистами (Ж. Дестан де Терние, О. Фаворо, Ф. Эмар-Дюверне, Л. Тевено) и послужила основанием формирования теории экономики согласований. Однако эти исследователи не касались вопросов выяснения содержания данного понятия, и экономика согласования (конвенций) до сих пор остается довольно расплывчатой областью анализа, базирующейся на нескольких гипотезах, касающейся вариативности способов оценки форм координации поведения экономических субъектов. Основным постулатом данной теории является положение о рынке и фирме как абсолютно различных по природе формах координации и об активной роли организаций в структурировании обменов, а значит и экономики в целом, которые уже не содержат особых элементов научной новизны. Большая часть теоретических выкладок конвенционалистов посвящена терминологическим вопросам

размежевания понятий «правило», «организация», «институт», «фирма», а также таксономии форм рыночной координации, согласно которой выделяются рынок финансовых активов, товаров и труда. Основываясь на концепции, предложенной Л. Болтянски и Л. Тевено в работе «Экономика значимого», теория согласований предполагает, что окружающая нас действительность может оцениваться и интерпретироваться по-разному.

Ценность разработок в рамках формирующейся теории согласований с позиций данного исследования определяется двумя обстоятельствами. Во-первых, она стимулирует развитие исследований по моделям поведения, во-вторых, позволяет глубже вникнуть в проблемы издержек, связанных с согласованием. В рамках данной теории рациональность перестает базироваться на оптимизации и становится детерминированной конкретным набором социальных структур (миров), которые оцениваются и интерпретируются агентами по-разному, что и приводит к установлению необходимой совокупности правил и моделей координации деятельности. Каждому миру присущи свои институты, цели, механизмы принятия решений и даже модели поведения. Это диктует необходимость перейти от анализа как метода научного поиска к синтезу, т.е. изучению взаимодействия миров и тех экономических проявлений, которые приписываются конвенционалистами каждому из них в отдельности.

Следует отметить, что теория согласований, находясь в стадии своего становления, весьма перспективна с точки зрения анализа возникающих дисфункций и девиантных форм социального поведения. Равновесие, связываемое в неоклассической теории с осуществлением обменов, в теории согласований принимает вид компромисса и координации. В этой связи одним из направлений в рамках теории согласований может быть дальнейшее изучение связанных с координацией и компромиссами издержек.

Разработка теории согласований может быть использована также для углубления характеристики структуры экономических издержек. В настоящее время, как известно, различают лишь трансформационные (производственные) издержки и трансакционные издержки как издержки, возникающие в связи со взаимодействиями людей в процессе обмена. Из наиболее популярной в настоящее время структуры трансакционных издержек О. Уильямсона непосредственно к издержкам согласования, на первый взгляд, следует относить лишь издержки на ведение переговоров и оформление сделок. Но если вникнуть в содержание и других разновидностей этих трансакционных издержек (на поиск информации, на определение уровня качества продукции и на контроль за этим качеством, на спецификацию прав собственности и издержки оппортунистического поведения), то как представляется, можно полагать, что все они в той или иной мере характеризуют также и издержки согласований. Вместе с тем целе-

сообразно выделять также и такую разновидность экономических издержек, как «издержки действий (бездействий) в условиях неопределенности». Эти издержки не могут быть отнесены к традиционным производственным издержкам или к издержкам согласования. Они фактически представляют собой издержки в случае отказа субъекта от усилия по согласованию, невозможности или затруднительности для него процесса согласований. Их смысл можно охарактеризовать как издержки, связанные с опасением неожиданных действий со стороны конкурентов, с ощущением неопределенности относительно предстоящих (или предполагаемых) действий контрагентов.

Безусловно, предлагаемый нами вид издержек первоначально выступает просто как негативное психологическое ощущение, и его, соответственно, еще труднее как-то количественно оценить, чем некоторые известные транзакционные издержки. Этот вид издержек вполне может получить со временем материальное воплощение (и может оказаться даже очень существенным по размерам) для любой из сторон участников взаимодействий. Формами проявления издержек такого рода могут выступать, например, поспешные, непродуманные и поэтому неудачные предупредительные действия одной из сторон, взятые на себя излишние обременительные обещания и т.п., что со временем может привести к прямым финансовым потерям для неверно оценивших ситуацию акторов. В случае введения в экономический анализ «издержек действий (бездействий) в условиях неопределенности» фактический выбор линии поведения участниками взаимодействий в ситуации неопределенности лишь будет характеризовать, на наш взгляд, результат сопоставления издержек на согласование (транзакционных) с издержками, возникающими в случае отказа (невозможности) от согласований. И если разность между данными издержками будет в пользу согласований, то транзакционные издержки следует трактовать не только как «трения» в экономике, но и как целесообразность вложения, способные давать положительный экономический эффект. Они «фактически представляют своеобразные инвестиции в согласования», роль которых будет тем значительнее, чем сложнее и интенсивнее проходят экономические взаимодействия людей.

Целесообразность согласований и несение издержек ради достижения согласований проявляются не только в операциях обмена, но и в конкурентной борьбе. Как известно, по мере развития рыночной экономики конкурентная борьба по ряду направлений становится все более ожесточенной и ведется нередко с помощью все более жестких приемов и методов.

Естественными реакциями на обострение конкуренции и увеличение (или опасение увеличений) ущербов от участия в ней могут быть только две: либо еще большее ужесточение противостояния (с соответствующим еще большим ростом издержек), либо поиски путей и способов, хотя бы временных, смягче-

ния позиций конкурентов по отношению к друг другу, Так как рост издержек является очевидно нежелательным, то нередко предпочтения оказываются второму из выделенных вариантов, т.е. поискам отхода от ожесточенной конфронтации и противоборства сторон. Чем больше вероятный размер ущерба от участия в конкуренции, тем объективно сильнее потребность у ее участников найти альтернативные конкуренции варианты действий.

В целом очевидно, можно предполагать, что чем активнее развивается процесс общественного разделения труда, разнообразнее и интенсивнее становятся взаимодействия людей, значительно повышаются для многих из них уровни неопределенности и рисков, тем все более востребованными оказываются согласования позиций и действий людей как естественный способ снижения издержек их взаимодействий в экономике и обществе.

Известно высказывание С. Руссиса о том, что «то, как мы пытаемся справиться с неопределенностью, определяет систему, в которой мы живем» [205, с. 17]. На наш взгляд, в современный период к этому можно бы добавить, что от того, как в том или ином обществе развиты культура и механизмы согласований, во все большей мере зависят социально-экономическая эффективность и общие перспективы сохранения и развития этого общества.

Культура согласований и механизмы их обеспечения имеют свою специфику в разных сферах. Для экономистов (и для общества в целом) особо важным является изучение проблем и перспектив развития согласований в сфере экономики как базовой сфере человеческой жизнедеятельности. Характер согласований в этой сфере может быть весьма различным, включая, например, согласования между производителями благ и услуг, преследуемые антимонопольными органами. Вместе с тем есть множество других согласований, которые не направлены против интересов потребителей, а лишь способствуют реализации сделок, в которых заинтересованы и продавцы, и покупатели, стремящиеся максимизировать свои полезности. Имеются в виду согласования, опосредующие торговые отношения участников различных рынков (от узких региональных внутриотраслевых и внутринациональных до глобальных общемировых).

История согласований действий экономических субъектов – участников торговых сделок, развития процедур, приемов и способов достижения ими своих целей в процессе этих согласований имеет не менее глубокие корни, чем история развития самой экономики, поскольку в тех или иных формах элементы согласований присутствуют в бесконечном множестве торговых взаимодействиях, начиная с простейших актов товарообмена в древности и до сложнейших многоходовых операций, сделок, объединений в рамках внутринациональных и международных экономических отношений наших дней.

Непрерывность и массовость усилий многих поколений экономических

субъектов в направлении согласований их позиций и действий не могли не привести к формированию широкого круга общепринятых норм, правил, рутинных операций при осуществлении этой деятельности, которые постепенно все более совершенствуются в процессе общественной практики. В результате, как представляется, можно утверждать, что среди множества существующих в мире экономических институтов давно сформировался и постоянно развивается, и совершенствуется особо важный и абсолютно необходимый институт согласований.

В какой-то мере этот институт можно, очевидно, рассматривать как антипод непрерывному соперничеству, конкурентной борьбе между участниками экономической деятельности. Данная борьба, как известно, также берет свое начало с самых первых этапов становления и развития экономики и также набирает силу, совершенствует свои приемы и методы по мере развития цивилизации. Вместе с тем, как можно предполагать, институт согласований в экономике постепенно становится во многих ситуациях даже более значимым, чем институт конкурентной борьбы, что определяется как самим фактом все большего ужесточения приемов и методов конкурентной борьбы, так и расширением круга примеров не менее успешного решения экономическими субъектами их задач и проблем с помощью различных соглашений, без разрушений (или даже с приумножением) созданного общественного продукта. Безусловно, отсюда не следует, что институт согласований постепенно должен будет вытеснять институт конкуренции. Во-первых, как и любое другое достижение организационных усилий человечества, различные формы института согласований могут работать не только во благо для общества, но и во зло ему. Во-вторых, без здоровой конкуренции, как общеизвестно, человечество может лишиться своего главного стимула к НТП, что было бы губительно для цивилизации.

Хотя как особое понятие и явление институт согласований пока не выделяется достаточно четко в экономической литературе, отдельные его элементы, на наш взгляд, фактически уже давно исследуются экономистами-социологами и особенно активно – институционалистами. При этом институциональные исследования идут на стыке целого ряда направлений, опираясь в той или иной мере и на теорию прав собственности, и на теорию трансакционных издержек, и на результаты исследований в области экономики соглашений, общественного выбора, социального капитала и ряда других направлений, разрабатываемых в рамках современного институционализма. Фактически, в той или иной мере, характеристики отдельных граней и элементов действия института согласований прослеживаются в работах всех известных институционалистов, включая Р. Коуза, Д. Норта, О. Уильямсона, Дж. Бьюкенена, Э.Г. Фуруботна, Р. Рихтера, Дж. Ходжсона, Т. Эггертсона и др.

Так как исследования института согласований только начинаются, то

представляется весьма целесообразным прежде всего определить само понятие данного института, его возможное место среди совокупности институтов, сформировавшихся в современной экономике, а также попытаться разработать какой-либо вариант классификации форм (разновидностей) данного института с тем, чтобы идентифицировать их в рамках современной экономической институциональной структуры.

Содержанием данного института являются нормы и правила (формальные, а чаще неформальные), опосредующие сами процессы выработки согласований при различных переговорах и сделках, а также те механизмы, с помощью которых достигается выполнение принимаемых обязательств сторон. Так как в теории достижение согласований традиционно связывается с понятием равновесия, то представляется, что институт согласований можно определить как институт достижения равновесий интересов участников переговоров и сделок в условиях неопределенности относительно характера поведения, набора аргументов и приемов воздействия со стороны контрагентов путем (или за счет) совершенствования ритуалов и рутин согласовательных процессов.

Выделенное определение института согласований предполагает использовать категориальную дифференциацию понятий «согласование» и «соглашение». Большинство представителей современного институционализма рассматривают эти категории как синонимы. Однако, «согласование» – это процесс, при котором фирмы оптимизируют свои действия при сложившихся условиях, позволяющий достичь желаемую цель в каждый временной период. «Соглашение» же – это результат, связанный с усилиями каждой из сторон переложить издержки соглашения на другую. Данные издержки принимают форму отказа от претензий на увеличение дохода от обменных рыночных операций. Поэтому согласование следует трактовать как более широкое понятие, обусловленное таким сущностным явлением, как «институция», под которой понимается «эволюционно возникающие из естественного и общественного разделения труда, объективно существующие функциональные отношения между людьми, социально закрепленные обычаем или законом» [40, с. 28], т.е. категория «согласование» является сложившейся, устойчивой нормой словоупотребления, использование которой, позволяет выделить соответствующий институт.

Один из вариантов возможной характеристики института согласований в единстве его основных элементов предлагается в табл. 1.1. При подготовке этого варианта использована общепризнанная в мире терминология правил, которыми Э. Остром предлагает руководствоваться в исследованиях внутреннего содержания институтов разных назначений и уровней [86, с. 107].

## Элементы института согласования

Норма	Правила	Механизм исполнения
Институции	Правила «полномочий». Объективно необходимые отношения разделение и выполнение функций отдельными хозяйствующими агентами, приводящие к установлению правил координации взаимодействий	Институциональная процедура в виде лицензирования, связанная с оценкой компетентности акторов, проведение специальных экзаменов, наличие определенного пакета документов и т.п.
Критерий максимизации согласования	Правило «информации». Согласование решений с имеющейся информацией и установление каналов коммуникаций между участниками согласования	Свобода выбора, основанная на принципе, при котором критерий согласованности информативен и чувствителен к изменениям оцениваемых параметров
Институциональная рациональность	Правила «вознаграждения». Допустимые пределы и возможности действий акторов, обусловленные осуществляемыми ими инструкциями с целью установления выгод и издержек	Рыночный механизм
Доверие	Правила «границы». Выбор участников согласования по признаку доверия	Отношенческие контрактации, характеризующие непрерывность отношений и использование для разрешения конфликтов и адаптации к неопределенным обстоятельствам, накопленного опыта по согласованию сторон
Институциональная культура	«Позиционные» правила. Множество действий акторов по использованию структурных элементов институциональной среды	Формальные и неформальные институты

Из предложенного определения института согласований, на первый взгляд, можно предположить, что фактически все другие ранее сформировавшиеся экономические институты являются в той или иной мере результатами и проявлениями существования и действия института согласований. Ведь любые институты – это прежде всего совокупность норм и правил, а нормы и правила связаны с упорядочением взаимодействий людей, координацией их усилий. Однако, есть одно существенное различие между институтом согласований и всеми другими. Если другие институты используют элементы согласований лишь как *инструменты* достижения каких-либо целей, то институт согласований характеризует сами правила и нормы выработки согласований, которые яв-

ляются его главным содержанием.

Таким образом, институт согласований хотя и связан со многими другими институтами, но отнюдь не заменяет их, а лишь задает общие нормы и правила, облегчающие достижение равновесия интересов участников различных сделок.

При изучении института согласований важной задачей представляется конкретизация признаков, по которым тот или иной институт может быть отнесен к институтам, обеспечивающим достижение равновесия интересов сторон.

Как известно, среди институционалистов большой популярностью пользуются исследования Э. Остром, которая в качестве признаков формирования любых институтов предлагает учитывать факт наличия семи типов правил, которые действуют в системе и влияют на согласования. В круг этих правил включены следующие [86, с. 107]:

1) *позиционные правила (position rules)*, которые определяют множество позиций и количество участников для каждой позиции;

2) *правила границы (boundary rules)*, которые определяют, каким образом выбираются участники, занимающие эти позиции, и как участники могут покинуть свои позиции;

3) *правила предмета (scope rules)*, определяющие множество результатов, которые могут быть подвержены воздействию, а также внешние стимулы или затраты, связанные с каждым из этих результатов;

4) *правила полномочий (authority rules)*, которые определяют множество действий, приписываемых позициям в каждом конкретном узле (дерево принятия решений);

5) *правила агрегирования (aggregation rules)*, определяющие функцию решения, которую следует использовать в каждой конкретной узловой точке для разделения действий на промежуточные и окончательные;

6) *правила информации (information rules)*, которые устанавливают каналы коммуникации между участниками в определенных позициях, а также указывают язык и форму коммуникации;

7) *правила вознаграждения (payoff rules)*, которые определяют выгоды и издержки, положенные участникам всех позиций.

Эти правила непосредственно влияют на переменные величины, которые используются для анализа ситуации согласования. К этим переменным Э. Остром относит:

- множество позиций, которые могут занимать участники;
- множество участников для каждой позиции (включая случайного актора там, где это значимо);
- множество действий, которые участники, занимающие конкретные позиции, могут предпринимать в определенных точках дерева принятия решений;



- множество результатов, на которые участники совместно влияют своими действиями;
- множество функций, которые помещают участника и произвольно выбранные действия в точки принятия решений для выхода к промежуточному или окончательному результату;
- объем информации, доступный в точке принятия решения;
- выгоды и издержки, которые соотносятся с действиями и результатами [86, с. 104–105].

При выявлении изменений в одном из правил определяется адекватность других переменных, которые обуславливают то, как изменения в одном из правил влияют на результаты согласований.

С учетом отмеченного представляется, что для характеристики любого института можно выделить целый ряд признаков, которые отличают различные институты друг от друга. Для института согласования в этой связи целесообразны следующие критерии:

- 1) достижение в заданном временном интервале равновесия интересов участников взаимодействий, которое исключает возможность появления стимулов к нарушению установившегося баланса согласованности;
- 2) устойчивость комбинаций, в которых каждый из участников становится комплементарным по отношению к другим;
- 3) социальный контакт является базовой основой всех взаимодействий;
- 4) «обмен достоверными обязательствами» и выработка частных механизмов мониторинга за возможными нарушениями;
- 5) одинаковое отношение участников к риску;
- 6) профессиональный опыт и знания;
- 7) скорректированная адаптация к непредвиденным обстоятельствам;
- 8) координация интересов участников взаимодействий;
- 9) накопление опыта в процессе взаимодействия, позволяющее выработать специфические для участников нормы поведения.

Наиболее важным признаком института согласования, отличающим его от других, является первый из перечисленных критериев.

Вместе с тем следует иметь в виду, что институт не представляет собой своеобразный «пучок признаков», а обладает ими. Признаки данного явления есть лишь проявления его качества, тогда как само качество характеризует его внутреннюю и внешнюю определенность.

Результативность деятельности институтов согласования по снижению неопределенности и риска выражается в том, насколько полно реализуются перечисленные выше признаки.

Применительно к решению задачи идентификации разновидностей

(форм) института согласований важно учитывать, что существуют по меньшей мере две разные тенденции в развитии выделенных Э. Остром правил. В качестве одной из этих тенденций выступает постепенное совершенствование перечисленных правил «в явном виде», т.е. в виде тех или иных конкретных «субъектных» согласований, достигаемых в результате непосредственных, персонифицированных воздействий одной «согласующейся» стороны на другую с целью достижения нужных «согласующей» стороне результатов, что не исключает таких же усилий со стороны «согласуемого» участника. Данная тенденция развития института согласований связана с так называемыми разовыми сделками и ведет к совершенствованию института согласований как своеобразной разновидности «ювелирного искусства» в сфере экономики. В этом случае все более оттачивается искусство согласований с учетом специфических особенностей интересов (а также традиций и духовных ценностей) фактического или потенциального партнера, совершенствуются ритуалы, приемы и методы формирования у партнера благоприятного отношения к намечаемой сделке или к продолжению экономических контактов. Как отмечают исследователи, в этом искусстве согласований «играют свою роль особенности информационной, культурной, бюрократической и других составляющих, т.е. многочисленный набор зачастую трудно формализуемых факторов, который принято для краткости называть национальным менталитетом». Неслучайно с этой тенденцией связано формирование все более разветвленной сети различных организаций-посредников, специализирующихся на выполнении функций согласований в различных сферах человеческой деятельности.

Вместе с тем по мере роста масштабов и скоростей протекания разных взаимодействий растет спрос и на такие формы института согласований, которые освобождают потенциальных и фактических участников от персонифицированных воздействий друг на друга ради достижения согласия их экономических интересов. Наиболее характерными формами проявления тенденции к «обезличенному» согласованию интересов экономических субъектов являются различные ценные бумаги, которые могут обеспечить мгновенное выполнение функции согласования благодаря заложенным в них «пучкам правомочий» и формированию фондовых бирж. Достоинства бирж как рынков часто связывают с тем, что они помогают преодолению ограничений «пространства и времени». Но не менее важным, очевидно, также следует считать и обеспечиваемое этими биржами преодоление ограничений, связанных с персонификацией процедур согласований. Неслучайно рынок ценных бумаг развивается в последние десятилетия темпами, намного опережающими темпы развития производственной сферы. Этим можно объяснить особый интерес теоретиков и практиков к производным ценным бумагам – деривативам, так как их оборот становится все более «независи-

мым» от реальных активов, и, следовательно, их функционирование на современных фондовых рынках еще более расширяет возможности достижения быстрых и обезличенных согласований интересов самых разных участников современной экономической деятельности, нередко отдаленных пространственно даже на целые континенты и реализующих иногда не просто различные, но и противоположные стратегические цели. Данную тенденцию развития института согласований затрагивает, на наш взгляд, в своих исследованиях, в частности О. Уильямсон, при характеристике четырех разных структур управления, определяя зависимость этих структур от соотношений (конфигураций) факторов «частота транзакций» и «специфичность инвестиций». В составе таких структур Уильямсон выделяет прежде всего «рыночное управление», которое связывает именно с безличными транзакциями, совершаемыми на хорошо организованных рынках, и рассматривает его как основной способ управления неспецифическими транзакциями в рамках как случайной, так и регулярно повторяющейся контрактации. Как отмечает Уильямсон, «допущения, сделанные для парадигмы дискретной контрактации, наиболее адекватны тем транзакциям, основным способом управления которыми является рынок. Отсюда следует, что соответствие сторон друг другу несущественно... Инструментами защиты каждой стороны от оппортунистического поведения партнеров по сделке в основном являются рыночные альтернативы» [115, с. 74]. Уильямсон, как видим, выделяет возможность безличностных согласований в общем плане.

Применительно к ценным бумагам рассматриваемую нами тенденцию затрагивает, как представляется, Н. Кей, который, как отмечает А. Скоробогатов, выделяет в качестве способа снижения так называемой «поведенческой неопределенности» (обусловленной возможными оппортунистическими действиями партнеров по бизнесу) *форвардные контракты*. Использование форвардных контрактов трактуется Кеем как эффективный способ снижения поведенческой неопределенности, поскольку они носят долгосрочный характер. Исходя из таких трактовок рынки современных деривативов, не только преодолевающие «временной фактор», но и функционирующие по строгим правилам бирж, безусловно помогают минимизировать издержки бессубъектных, обезличенных согласований.

С учетом отмеченного, представляется возможным включить в круг современных форм (разновидностей) института согласований все те нормы и правила и механизмы их соблюдения, которые обеспечивают достижение согласований как в персонифицированном, так и в обезличенном вариантах.

При этом поскольку в рамках разных подсистем экономики конкретные формы согласований неизбежно имеют свою специфику, то целесообразно при классификации этих форм использовать в качестве исходного критерия при-

надлежность той или иной нормы к различным экономическим подсистемам, а в качестве уточняющих – специфику задач различных форм института согласований в рамках каждой подсистемы. В результате, если, например, надо определить среди множества форм место и роль института согласований в сфере внешнеторговых операций в целях снижения для их участников уровней неопределенности и рисков, то в качестве одного из вариантов классификации форм института согласований может быть предложен следующий (рис. 1.5).

Дальнейшая конкретизация форм намеченной к анализу разновидности института согласований может включать в себя выделение таких «миниинститутов» обезличенных согласований, которые способны наиболее эффективно выполнять свои назначения применительно уже к конкретным видам товаров (с учетом разных международных требований и условий внешней среды).

Формы проявления институтов согласования весьма многообразны. На микроуровне экономисты, чаще всего, выделяют такие формы, как деривативы, стратегические альянсы и, в последние годы, сетевые взаимодействия.

Наиболее доступной и эффективной формой, по большинству мнений, является дериватив. Данный термин не имеет однозначной трактовки. Среди экономических подходов к определению феномена производности обычно выделяют «ценовой» подход и подход, базирующийся на принципе «зависимости эффектов».

Ценовой подход рассматривается в качестве приоритетного многими ведущими теоретиками производности [204; 211, с. 3; 178, с. 1]. Так, Дж. Синки определяет деривативы как контракты, стоимость которых произведена от стоимости базового актива – товара, процентной ставки, акции или облигации [104, с. 3].

Производность определяют и через зависимость эффектов, например, через зависимость эффекта срочной сделки от эффекта операции с активом на наличном рынке [162, с. 2]. Так, А. Суэтин отмечает, что «дериватив – это финансовый контракт, результат от исполнения которого в течение определенного периода времени будет находиться в зависимости от эффективности операций с активами, изменений процентных ставок, валютных курсов и индексов» [110, с. 21].

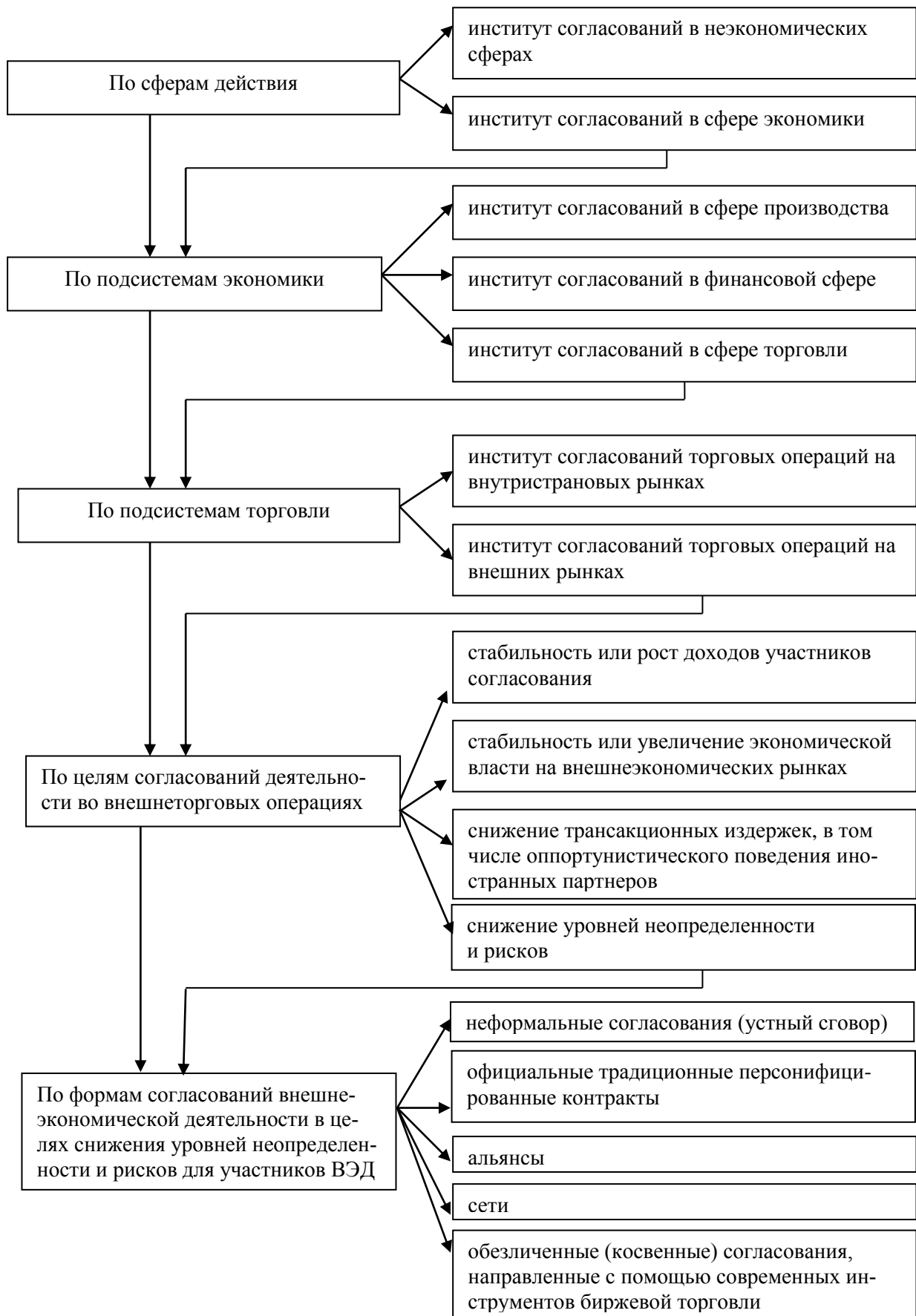


Рис. 1.5. Возможные варианты классификаций проявления института согласований

Широкое развитие деривативы получили в качестве инструментов передачи ценового риска. По мнению западных экономистов, таких как Д. Халл и К. Калп, следует говорить о значительном диапазоне рисков, которыми можно управлять посредством деривативов. В последние годы наметилась тенденция к формированию деривативов «нового поколения»: погодные, энергетические, газовые и т.д. Такие деривативы показали способность возникать и функционировать без своей основы в виде базисного актива. Следует согласиться с утверждением О. Покровской о том, что «возникновение и обращение дериватива не требует наличия некоторого базисного актива, от которого он будет «производиться» [90, с. 44]. Определяющее назначение этого инструмента – минимизировать неопределенность и риск. Деривативы, как отмечает К. Калп, «более похожи на бомбы с программным управлением, которые с точностью и аккуратностью лазера могут применяться корпорациями для отведения от себя нежелательных рисков» [163, с. 14].

### ***1.3. Репутационный компонент, усиливающий действие института согласований***

Исследование институтов согласования предполагает рассмотрение такого понятия, как репутация, которая прямо или косвенно влияет на степень эффективности действия института согласования. Под репутацией в экономической литературе понимается оценка актора потенциальными и фактическими его партнерами. При этом одни авторы делают акцент на позитивную сторону репутации, считая, что она создается на основе реальных факторов и результатов, а потерять ее можно быстро. Но зато и результаты безупречной репутации долгосрочны и эффективны [131, с. 29]. Другие же экономисты полагают, что репутация может негативно влиять на результаты работы фирмы. Так, Р. Нельсон, С. Уинтер отмечают, что репутацию можно определить «как совокупность мнений заинтересованных сторон (сотрудников, инвесторов, кредиторов, аналитиков, властей, СМИ и т.д.) о достоинствах и недостатках компании, определяющую принятие решений по отношению к ней. Эта совокупность мнений существует объективно» [72, с. 53].

С позитивной стороны репутацию следует рассматривать:

- как фактор снижения неопределенности во взаимодействиях акторов путем формирования ими линии поведения в долгосрочном периоде;
- как фактор расширения стратегических возможностей, в частности, стратегий объединения для совместной защиты от конкурентов;
- как условие формирования конкурентных преимуществ организационными структурами;
- как ресурс усиления доверия между фирмой и ее контрагентами (как

действующими, так и потенциальными). Именно через отношения доверия улавливается позитивное влияние репутации на результативность институтов согласований по снижению неопределенности и риска.

В трактовке П. Дасгупты доверие означает «правильные ожидания относительно действия других акторов, влияющих на выбор собственного способа действия, когда выбор должен быть сделан еще до того, как окажется возможным мониторинг действий этих и других субъектов» [154, с. 49–72]. По мнению К. Эрроу, «отсутствие доверия между людьми повлекло бы за собой большие затраты на организацию альтернативных санкций и гарантий, и пришлось бы отказаться от многих преимуществ, проистекающих из взаимовыгодной кооперации [136, с. 53–68].

Доверие стимулирует частые и насыщенные информационные обмены, предотвращает ненужные расходы на защиту прав собственности и способствует согласованию различных интересов участников экономических взаимодействий. Вступая в повторяющиеся взаимодействия, хозяйствующие субъекты стремятся выработать отношения доверия, основанные на взаимном наблюдении, контроле и применении санкций за нарушение ранее установленных поведенческих норм. Участники контрактов склонны наблюдать за поведением партнеров по нескольким причинам: чтобы оценить степень потенциальной надежности партнеров; чтобы избежать возникновения ситуации, при которой доверие не оправдывается; чтобы убедиться в приверженности партнеров установленным правилам.

В условиях взаимозависимости целерациональное действие возможно лишь при наличии доверия как нормы, регулирующей отношения между акторами. Доверие заключается в ожидании определенных действий от окружающих, которые влияют на выбор хозяйствующего агента до того, как станут известными действия окружающих. Высокий уровень доверия уменьшает угрозу оппортунизма, решает проблему неопределенности, сокращает издержки, способствует согласованию различных интересов участников экономических взаимодействий. Доверие нельзя рассматривать как статическое понятие. Оно формируется в процессе контрактного взаимодействия сторон. Это применимо и для случая установления отношений доверия внутри групп, объединенных институтом согласования.

Установление отношений доверия подразумевает проведение границ между теми, кто соблюдает установленные правила и нормы взаимности, и теми, кто отказывается им следовать. Кроме того, участие в сообществе, связанном взаимным доверием, может поддерживаться сложными ритуалами, помогающими укрепить веру участников в то, что остальные члены сотрудничества по-прежнему заслуживают их доверия. Доверие не возникает моментально.

Чтобы создать отношения доверия, участники процесса обмена должны выработать общие нормы, поддерживать баланс интересов, возможностей и относительной переговорной силы каждой из сторон. На ранних стадиях образования объединений отношения между партнерами могут сопровождаться потерями из-за попыток поиска односторонних преимуществ, утаивания важной информации или отказа принимать во внимание интересы других сторон. До тех пор пока участники объединений не достигнут определенного уровня взаимного доверия, они будут инвестировать ресурсы в создание контрактных ограничений, препятствующих оппортунизму и снижающих риск нарушения договорных условий.

Многие российские компании на собственном опыте убедились в том, что в случае потери доверия определенной группы заинтересованных сторон их издержки могут оказаться очень большими и превысить размер материальных активов.

Наряду с анализом позитивной сущности репутации, необходимо учитывать и возможность ее негативного влияния на результаты работы фирмы. Это влияние обычно характеризуется с помощью понятия репутационного риска. Под репутационным риском понимается увеличение издержек от потери репутации, что приводит к нарушению согласования и усиливает неопределенность во взаимодействиях акторов. Западные экономисты рассматривают репутационный риск в качестве самой большой из потенциальных угроз бизнесу.

Понимание репутационного риска и последующее управление им требуют в равной степени как глубины, так и широты мышления участников взаимодействий. Прежде всего это четкое понимание акторами репутации как явления. Однако, на практике хозяйствующие субъекты подходят к репутации в узком смысле, как к фактору продвижения своей продукции на рынок. Такое трактование не дает нам ключ к пониманию смысла термина «репутационный риск». Репутация имеет отношение к корпоративному поведению, базирующемуся на стратегии защиты репутации и управления ею. Эта новая поведенческая парадигма предполагает при формировании репутации учитывать ряд факторов. Первостепенным и наиболее важным «двигателем» бизнеса становится логика эмоций. Влияние эмоций на принятие решений позволяет актерам адекватно реагировать на ожидания участников обмена, что снижает неопределенность в отношениях, а следовательно, и репутационный риск.

Второй фактор – это время, внимание и доверие. Ожидания взаимодействующих сторон определяются дефицитом времени, вниманием и доверием. Данное утверждение является справедливым в отношении всех основных форм институтов согласования. Кроме того, оно дает ясное представление о поведении взаимодействующих агентов. Хотя каждый из перечисленных элементов обособлен и отличается от других, однако все они неразрывно связаны между



собой. Нехватка времени неизбежно приводит к уменьшению внимания, а это, в свою очередь, делает участников взаимодействий менее терпеливыми, более нервными и менее доверчивыми.

Влияние всех этих элементов проявляется в том, что участники взаимодействий прежде всего не могут уделять достаточно времени развитию более тесных связей, а дефицит времени делает их менее терпимыми по отношению к любой задержке или ошибке со стороны партнеров.

Третий фактор – изменение общественных ценностей. С ростом дефицита доверия неразрывно связаны растущие и становящиеся все более очевидными изменения в системе общественных ценностей, которые непосредственно воздействуют на ожидания в плане поведения участников взаимодействия. В процессе изменения ценностей выделяют три стадии: постепенный распад прежних ценностей, этап, когда новые ценности приходят на смену старым, и утверждение нового порядка. Если в 80-е гг. XX в. участники взаимодействий основное внимание уделяли продвижению товаров и брендов, а в 90-е внимание фокусировалось на выстраивании отношений с потребителями, то в начале XXI в. формируется новая поведенческая парадигма, в которой этические моменты все в большей степени становятся составной частью репутации. Само по себе это отражает фундаментальные изменения в системе ценностей и растущее понимание того, что потребители доверяют тем компаниям, которым не безразличны их интересы. «В сегодняшнем мире, где идеи все в большей степени заменяют материальный капитал в производстве экономической стоимости, борьба за репутацию становится важнейшей движущей силой» [126, с. 129].

Влияние репутации тем сильнее, чем больше ценится будущее и чем более велика неопределенность относительно ожидаемого события. Если участники взаимодействий оценивают внешнюю и внутреннюю стороны неопределенности и риска, то они подходят к репутации как к основе возможностей и как к страховочной сети.

Репутация является тем инструментом, который влияет на базовые регуляторы взаимодействия между акторами, т.е. на нормы и правила. Такое влияние может быть прямым или косвенным в зависимости от того, на какой из структурных элементов института согласования действует репутация. Прямой эффект улавливается в функционировании механизмов принуждения, а косвенный – через усиление доверия, воздействующего на нормы и правила. Это можно проиллюстрировать следующей схемой (рис. 1.6).

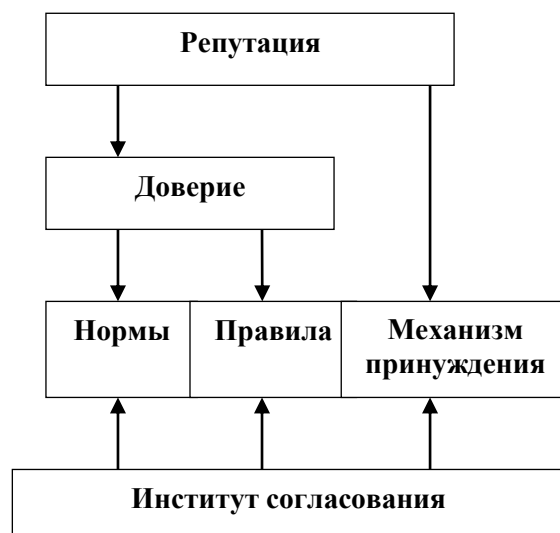


Рис. 1.6. Влияние репутации на элементы института согласования

Если признать, что репутация является наиболее значимым элементом механизма, позволяющего решать проблему несогласованности действий акторов, то наиболее актуальной задачей становится выявление устойчивого состояния индивидуальных ожиданий относительно поведения участников взаимодействий. Это устойчивое состояние во времени можно определить как репутационное равновесие.

Процесс поддержания оптимального уровня репутации, необходимого для минимизации неопределенности и риска посредством института согласований, рассматривается нами в рамках традиционной модели «издержки – выгоды». Используя общепринятый инструментарий – кривые репутационной ренты и репутационного риска, точка пересечения которых выявляет состояние равновесия, сведем данные линии на одном графике (рис. 1.7).

Кривая  $P_{(R)}$  – репутационная рента (выгода), под которой понимаем отдачу от репутации. Конфигурация кривой репутационной ренты характеризует обратно пропорциональную зависимость между выгодой и издержками от репутации. Репутационная рента будет тем выше, чем «устойчивее» репутация участников взаимодействий.

Кривая  $P_{(\varphi)}$  определяет репутационный риск (издержки). Это результат сравнения, производимого заинтересованными сторонами между тем, как они должны вести себя согласно ожиданиям, и тем, как они ведут себя в действительности. В случае потери репутации одной из заинтересованных сторон издержки всех участников взаимодействий могут оказаться значительными и даже превысить размер материальных активов. Конфигурация кривой репутаци-

онного риска на графике характеризует возрастающую отдачу при снижении уровня репутационного риска, т.е. уменьшение отклонения между ожиданиями участников взаимодействий и реальным их поведением. В точке  $B$  репутационный риск будет максимальным.

В точке  $A$  на графике формируется ситуация, при которой минимизируются потери от репутации (максиминная стратегия). Это состояние определяется как репутационное равновесие, при котором отсутствуют стимулы к совершению транзакций с другими партнерами.

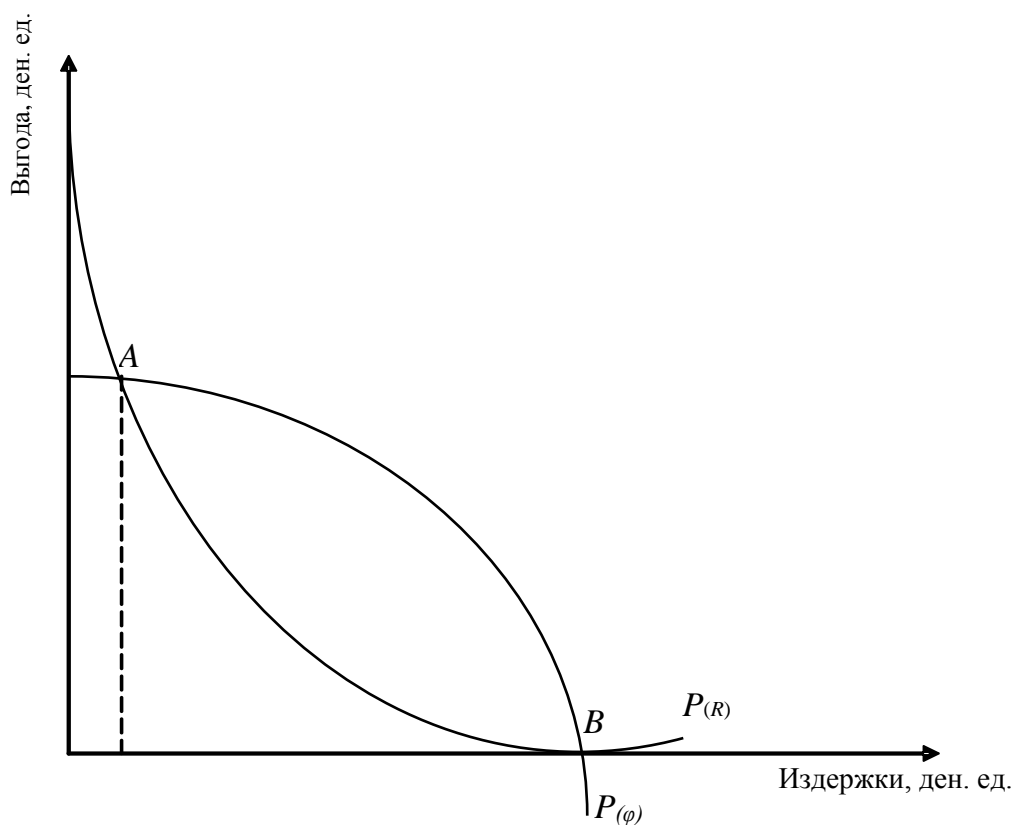


Рис. 1.7. Репутационное равновесие при  $P_{(R)} = P_{(\varphi)}$

В терминах теории игр репутационному равновесию соответствует так называемое объединяющее равновесие, когда хозяйствующие агенты различного типа ведут себя одинаково. В состоянии репутационного равновесия снижается вторичная неопределенность относительно ожидаемого поведения участников взаимодействий. Чем больше ценится будущее и чем более велика неопределенность относительно взаимодействий акторов, тем более вероятно достижение репутационного равновесия. В результате использования репутационного фактора институты согласования успешнее реализуют свою функцию по снижению неопределенности и риска.

Таким образом, развитие глобализации и научно-технического прогресса

объективно усиливает влияние фактора неопределенности на деятельность хозяйствующих субъектов. Соответственно, расширяется круг рисков в экономике и обществе. К одной из сфер с новым уровнем рисков относится внешнеэкономическая деятельность. Это обусловлено тем, что компании, выходящие на зарубежные рынки, сталкиваются с дополнительными сложностями в виде роста вторичной неопределенности. Это происходит из-за того, что само поведение и координация разных сторон сделки регулируется различными институтами, которые зачастую не просто не совпадают, но и противоречат друг другу. Тем самым разрушается мотивация к добросовестному ведению сделок, баланс интересов, растет риск оппортунистического поведения, которое и является «мерилом» вторичной неопределенности. Перечисленные сложности формируют рискованные ситуации в различных сферах международных отношений. Исследуя внешнеэкономические риски, мы акцентировали внимание на разных подходах к их классификации. Весьма обширная классификация рисков объективно предполагает необходимость их структурирования. Такое структурирование внешнеэкономических рисков предложено в разработанной нами схеме. Однако имеющиеся совокупности классификаций внешнеэкономических рисков нельзя считать законченными. Представляется целесообразным дополнить эти классификации такой, в которой выделялись бы «прямые» риски самих хозяйствующих структур и «экстернальные» внешнеэкономические риски как риски в виде возможных негативных последствий для третьих лиц.

Учитывая, что в экономических исследованиях недостаточное внимание уделено анализу внешнеэкономических рисков на рынках сырьевых ресурсов, целесообразно выделить в классификационной структуре риски, связанные с экспортом-импортом сырьевых ресурсов, разграничивая среди них риски развитых и развивающихся стран.

В сфере внешнеэкономических отношений для снижения уровней неопределенности и риска особо важно исследовать роль институтов как механизмов, обеспечивающих координацию и эффективную мотивацию во взаимодействиях между участниками внешнеэкономических сделок. В системе современных экономических институтов нами выделен институт согласований. Исследование назначения данного института позволило определить его как совокупность относительно устойчивых формальных и (или) неформальных норм и правил достижения баланса интересов участников различных экономических процессов и сделок, а также механизмов соблюдения этих норм и правил. При этом под балансом интересов понимается достижение временного равновесия интересов, т.е. такого положения, когда у участников какой-либо сделки нет альтернативы, чтобы отойти от достигнутого соглашения, либо эти альтернативы связаны со значительными издержками. На основе изучения внутренней

структуры института согласования нами определены его специфические (сверх выделенных Э. Остром) признаки, а также сформулированы основные формы проявления института согласования на микроуровне, к которым мы отнесли деривативы, стратегические альянсы и сетевые взаимодействия.

На внутреннюю структуру института согласования воздействует такой фактор, как репутация. Его воздействие проявляется через механизм доверия. Учитывая роль репутации как наиболее значимого элемента механизма, позволяющего решить проблему несогласованности действий акторов, представляется весьма актуальной задачей выявление устойчивого состояния относительно поведения участников взаимодействий. Это устойчивое состояние во времени определяется как репутационное равновесие, в состоянии которого возрастает стимул к согласованности взаимодействий акторов в длительном периоде.

## **2. Проблема согласований во внешнеэкономической деятельности современных российских фирм**

### ***2.1. Использование института согласований современными российскими фирмами с точки зрения минимизации внешнеэкономических рисков (на примере рынка лесных ресурсов)***

Внешнеэкономическая деятельность относится к видам деятельности с повышенными рисками, причем наиболее значительные риски характерны для ресурсных рынков. Особенно велики могут быть внешнеэкономические риски ресурсных рынков таких стран, которые, с одной стороны, являются экспортно-ориентированными, а с другой – не могут в силу ряда внутренних и внешних причин с должной эффективностью для себя организовать внешнюю торговлю своими ресурсами. К таким странам в результате проводимых реформ в полной мере и со всей очевидностью относится и современная Россия. Ее экспортная ориентация (причем именно сырьевая, несмотря на все стремления к серьезным структурным сдвигам в экономике, диверсификации и модернизации) за годы реформ не только не ослабла, но даже усилилась. Существующие в современном мире условия внешней торговли для нее далеко не всегда и не по всем позициям бывают достаточно благоприятными.

А главным, на наш взгляд, является то, что сформировавшаяся внутри страны в результате двадцатилетних реформ общая институциональная среда и характер новых институтов, непосредственно регулирующих внешнеэкономическую деятельность российских экономических субъектов, оказались таковы, что по ряду направлений фактически предопределяют повышенные внешнеэкономические риски для России в качестве участника современных международных отношений. Такая ситуация характерна сейчас для экспорта любых ресурсов, которыми располагает Россия, включая даже самые ценные в условиях постиндустриальной стадии, с помощью которых другие страны (в первую очередь высокоразвитые) получают сейчас наиболее высокие доходы. В качестве таких особо ценных в современный период ресурсов можно выделить, в частности, интеллектуальную собственность, т.е. научно-технические разработки и патенты научных коллективов страны, достаточно конкурентноспособные для того, чтобы заинтересовать зарубежных покупателей.

Оформление и поддержание международных патентов является особо дорогостоящим делом, поэтому у институтов должна быть особо сильная заинтересованность в международном патентовании. Однако вместо этого в России сложилась буквально абсурдная ситуация, когда научные коллективы должны охранять от иностранцев то, чем не могут пользоваться со смыслом для себя, и заниматься тем, что невозможно с выгодой продавать.

Если даже относительно наиболее ценных в мире современных ресурсов – научных разработок и патентов – у российского государства так непродуманно и небрежно проработано внешнеэкономическое законодательство, то нетрудно представить, какова степень «рачительности и заботливости» законодательных норм, относительно экспорта традиционных для России сырьевых ресурсов, т.е. ресурсов земельных недр, лесных и водных. На сегодня, как представляется, относительно продуманными являются лишь нормы и правила, регулирующие поставки из России на внешние рынки нефти и газа как главных стратегических ресурсов с позиций российского государства. Безусловно, в современный период этим ресурсам необходимо уделять самое серьезное внимание, учитывая не только их сверхважную стратегическую роль в мире, но и особо сложное переплетение целого ряда экономических и политических рисков, которые несет Россия, обладая огромными запасами данных ресурсов в условиях, когда они становятся объектами все более жесткой конкурентной борьбы в мировом масштабе. Но нефтью и газом не исчерпывается весь ресурсный потенциал России для экспорта за рубеж. Соответственно, не менее важно иметь достаточно продуманные институциональные нормы и правила, регулирующие поставки на внешние рынки и других видов ресурсов. Из них, на наш взгляд, можно особо выделить лесные ресурсы России.

Фактическое место современной России в цепочке международного обмена лесными ресурсами наглядно отражает, на наш взгляд, несовершенство сложившегося в стране механизма управления экономикой в целом и в том числе лесной отраслью, в особенности что предопределяет стабильность низкоэффективного, по сути порочного, управления данной отраслью на федеральном и региональном уровнях хозяйствования. Основные проявления и подтверждения правомерности таких оценок в течение уже двух десятков лет подробно фиксируются и в исследовательских работах, и в текущих материалах многих российских СМИ. Среди них традиционно выделяются следующие:

– диспропорциональность между запасами лесных ресурсов России и объемами их заготовки и переработки. Располагая более чем 20 % мировых лесов и почти четвертью мировых запасов древесины, Россия производит всего 2 % от общего объема продукции мирового ЛПК, тогда как доля Финляндии 8,4 %, Швеции – 10,1 %, США – 12,7 %, Канады – 17,3 % [162, с. 31];

– несовершенство структуры лесного экспорта. Об этом свидетельствуют данные следующей табл. 2.1.

Сравнительные объемы экспорта основных видов лесоматериалов  
Российской Федерации, США и Финляндии

Год	Российская Федерация	США	Финляндия
<i>Экспорт лесоматериалов, всего, млрд дол. США</i>			
2000	4,20	16,50	11,00
2005	7,70	18,50	12,10
2007	11,20	20,90	15,90
2008	10,60	22,50	15,20
<i>Экспорт бумаги и картона, млн т</i>			
2000	1,30	7,30	10,70
2005	2,70	9,60	11,20
2007	2,50	11,00	13,10
2008	2,60	11,70	11,90
<i>Экспорт круглого леса, млн м<sup>3</sup></i>			
2000	30,80	12,10	0,50
2005	48,30	9,80	0,75
2007	49,30	10,10	0,66
2008	37,10	10,40	0,72

Источник: Пискулов Ю.В., Бурдин Н.А. Международная конкурентоспособность лесопромышленного комплекса России // Междунар. экономика. 2010. № 10. С. 54.

Из табл. 2.1 видно, что в сравнении с другими странами, в России доля круглого леса в экспорте значительно выше доли продукции глубокой переработки древесины. Это подтверждает низкую эффективность российского лесного экспорта. Не улучшило ситуацию и введение повышенных пошлин на экспорт необработанного круглого леса. Хотя в 2009 г. объем экспорта необработанного круглого леса сократился до 21,7 млн м<sup>3</sup>, Россия по-прежнему занимает первое место по экспорту «кругляка» [85, с. 46].

Хотя лесные ресурсы все еще нередко характеризуют как неисчерпаемые, нельзя, на наш взгляд, не учитывать, что использование их идет на столько затратно и безхозяйственно, что не исключена ситуация исчезновения значительной их части весьма в недалекой перспективе. Одним из подтверждений того, что Россия пока не может использовать эффективным образом свое лесное богатство и не осознает его истинную ценность, является, на наш взгляд, применяемые в России методы оценки этого богатства. Имеется в виду прежде всего то, что в России лес все еще оценивается с позиций только лишь возможной стоимости древесины, хотя во многих развитых странах при подобных подсчетах все большее внимание уделяется также и экологической, и социальной роли растений, в результате чего оценки ущерба от уничтожения леса становятся все более



высокими. Так, в крупных городах западных стран ценность даже отдельного дерева может достигать сотен тысяч или миллионов денежных единиц.

В России пока спрос на лесные ресурсы намного отстает от предложения, поэтому не считается ни необходимым, ни возможным устанавливать сколько-нибудь высокие цены в случаях порчи или незаконной рубки леса. Однако, «обилие» лесных ресурсов и неспособность эффективно использовать их в целесообразных объемах еще не означают, что можно позволять варварски относиться к этому богатству собственным экономическим субъектам, допускать к заготовке леса всех желающих или по бросовым ценам продавать лес зарубежным покупателям без поступления налогов и пошлин в российскую казну.

Кроме того, нельзя не учитывать, что обилие лесных ресурсов сохраняется в основном в отдаленных от жилых мест районах, а там, где лес особенно нужен людям, его уже в необходимых объемах нет.

В Сибири и на Дальнем Востоке немаловажную роль в усилении неблагоприятной для России ситуации сокращения запасов лесных ресурсов играет, по многочисленным оценкам, торговля лесом с Китаем. С одной стороны, Китай стремится к цивилизованным, официально регулируемым торговым отношениям с Россией – торговли лесом, но с другой, практика такова, что значительную долю во внешнем обороте составляют незаконные рубки леса, и происходит фактическое уничтожение значительных масштабов лесных ресурсов на российских территориях, в первую очередь – в приграничных с Китаем районах. Так, по данным ФТС РФ, около 30 % экспортируемого «кругляка» вывозится из России нелегально [49, с. 34]. Как отмечают специалисты, постоянно идет негативное «воздействие на состояние природного капитала приграничных экосистем вследствие растущего спроса со стороны КНР. В настоящее время нет никаких сомнений, что лесным экосистемам нанесен значительный прямой ущерб» [26, с. 28]. Кроме ущерба экосистемам, наносится фактически также и значительный ущерб экономике богатых лесом регионов Сибири и Дальнего Востока, поскольку истощается естественная база для их экономического развития. По оценкам исследователей, «природно-качественные и количественные характеристики лесосырьевых баз, расположенных в транспортной доступности и на обжитых территориях, после двадцати «переходных» лет существенно ухудшились» [11, с. 5].

Весьма заметное негативное влияние на усугубление таких неблагоприятных для России процессов оказывает несовершенство механизмов контроля «на местах» за всей цепочкой операций, связанных с экспортом леса, который далеко не всегда идет на законных основаниях и цивилизованными способами. Имеется в виду, устойчивая порочная практика, сложившаяся в лесных регионах за годы реформ, включающая в себя, наряду с официальным экспортом ле-

са, «разрешение» на незаконные рубки, «допуск» к этим операциям многочисленных, вплоть до полукриминальных, структур малого бизнеса, заниженных цен за отгруженный лес, беспрепятственные прохождения незаконных лесных грузов через таможенную, утаивание полученных доходов от налоговых органов и т.п. О том, что фактически на всех этапах этой – параллельной с официальной – цепочки наносится ущерб и экономике соответствующих регионов, и престижу России как участнику международных экономических отношений, знают не только непосредственные хозяйствующие агенты таких экспортных операций, но и, как правило, местные органы охраны правопорядка и главы местных администраций. Однако из года в год подобные операции повторяются с немалой выгодой для всех «прямых и косвенных» их участников.

Частные «бригады» и индивидуальные рубщики идут на подобные нарушения из-за чрезвычайно низких уровней их легальных доходов «или даже полного отсутствия таковых у тех, кто давно уже перешел в теневой сектор экономики», руководители леспромхозов, работники транспортных организаций и таможенники из-за давней российской традиции «заимствовать» у государства столько, сколько можно безнаказанно присвоить, местная полиция и административные органы из-за коррупции, сформировавшейся за годы реформ на всех уровнях государственной власти. Риски каждого в отдельности участника подобных внешнеэкономических операций ничтожно малы, так как в 2000 г. по решению президента была ликвидирована самостоятельная лесная служба, которая служила России 200 лет и охраняла лес от любителей легкой наживы, а благодаря новому Лесному кодексу РФ за 2008–2009 гг. было уволено 60 тысяч лесников из 90 тысяч. Естественно, что лес фактически остался совсем без охраны (что и подтвердилось, в частности, летом 2010 г., когда площадь лесных пожаров (18 млн га) оказалась самой большой за всю историю России». Между тем внешнеэкономические риски для самой России, на наш взгляд, оказываются весьма существенными благодаря такому положению дел. К ним можно, как представляется, отнести, во-первых, риски усугубления отставания регионов Сибири и Дальнего Востока по всем основным социально-экономическим параметрам развития: чем быстрее без должных компенсаций истощаются леса в этих районах, тем меньше шансов на использование доходов от леса в целях развития этих регионов; чем очевиднее государство ориентирует на «российско-китайское приграничное сотрудничество», тем неизбежнее «колониальный» вариант использования Китаем их лесных ресурсов [26, с. 25–34].

Во-вторых, нельзя, на наш взгляд, в современных условиях недооценивать риски потери репутации страны как разумного продавца перед потенциальными зарубежными партнерами. А такие риски Россия несомненно порождает «сама себе», позволяя так равнодушно относиться к систематическому,

прямому и безнаказанному истощению своих лесных богатств. Между тем риск потери репутации страны как разумного продавца провоцирует желание все более широких кругов зарубежных покупателей проверить, на сколько можно повторить опыт предыдущих удачливых коллег и вывести из России без особых хлопот и затрат еще что-нибудь, пока там сложились для этого такие благоприятные условия. Такие внешнеэкономические риски – вина прежде всего самого современного российского государства. Применительно к ситуации в Сибири и Дальнему Востоку эта вина, в числе прочего, состоит в том, что за двадцать лет реформ государство так и не смогло задуматься над судьбой своих восточных районов и до сих пор демонстрирует фактически лишь имитацию деятельности по обеспечению их полноценного развития вместо реального решения сформировавшихся здесь проблем. На наш взгляд, весьма ценно, что И.П. Глазырина связывает недоработки государства относительно Сибири и Дальнего Востока именно с институциональным фактором, подчеркивая, что происходящее здесь – это отражение проигрыша России Западу и Китаю «в конкуренции институтов», реально способных обеспечить эффективность инновации, модернизацию экономики и повышение качества жизни населения [26, с. 35].

Третий вид рисков, связанных с данной проблемой – это политические риски, которые не входят в круг рассматриваемых нами в проводимом исследовании.

Все перечисленные проблемы весьма наглядно проявляются, на наш взгляд, в Иркутской области, которая относится к одному из наиболее богатых лесом регионов России.

По запасам лесных ресурсов Иркутская область занимает третье место среди регионов России, они составляют 9,1 млрд м<sup>3</sup> (28,4 % от запасов СФО и 11,7 % от общероссийских), из них 5,3 млрд м<sup>3</sup> спелые и перестойные насаждения, возможные к рубке. Расчетная лесосека по доступным и возможным для эксплуатации лесам области составляет 56,2 млн м<sup>3</sup>, т.е. 10 % от расчетной лесосеки России [83, с. 36].

Лесной комплекс является одной из основных отраслей промышленности Иркутской области, на долю которого приходится 16,1 % объема товарной продукции (табл. 2.2).

Таблица 2.2

Производство основных видов лесопродукции

Вид продукции	Ед. изм.	2008 г.	2009 г.	2009 г. к 2008 г., %
Заготовка древесины	млн м <sup>3</sup>	20,2	20,0	99,0
Пиломатериалы	млн м <sup>3</sup>	2,4	2,2	91,7
Пиломатериалы (данные ВСЖД)	млн м <sup>3</sup>	3,83	3,84	100,3

Вид продукции	Ед. изм.	2008 г.	2009 г.	2009 г. к 2008 г., %
ДСП	тыс. м <sup>3</sup>	189,2	95,2	50,3
ДВП	млн м <sup>2</sup>	36,4	25,3	69,5
Фанера клееная	тыс. м <sup>3</sup>	159,4	128,5	80,6
Шпалы	тыс. шт.	244,9	143,5	58,6
Целлюлоза товарная	тыс. т	1273,7	1192,5	93,6
Бумага	тыс. т	2,5	0	0
Картон	тыс. т	234,4	226,5	96,6
Оборот организаций по предприятиям	млн р.	54 869,0	50 636,0	92,3

Источник: Отчет Министерства лесного комплекса Иркутской области за 2009 г. С. 13.

Иркутская область, наряду с Красноярским краем, среди сибирских регионов является лидером по экспорту леса. Так же как и в целом по России, в структуре экспорта данных регионов по-прежнему преобладает круглый лес, доля которого составляет 2/3 экспортного объема (табл. 2.3).

Таблица 2.3

Объем экспорта лесопродукции Иркутской области

Виды продукции	Ед. изм.	2008 г.	2009 г.	2009 г. к 2008 г., %
Пиломатериалы	млн м <sup>3</sup>	2,3	1,9	121,0
Круглый лесопиломатериал	млн м <sup>3</sup>	4,7	4,6	102,0

Источник: Отчет Министерства лесного комплекса Иркутской области за 2009 г. С. 14.

Увеличение экспорта пиломатериалов в 2009 г., по сравнению с предыдущим, обусловлено повышением спроса на эту продукцию на рынках Китая. Направления вывоза лесопродукции – преимущественно страны Азиатско-Тихоокеанского региона: Китай, на который приходится примерно 75 %, и Япония – около 15 %. В последние годы к ним добавилась Корея.

Китай является главным потребителем необработанной древесины, заготавливаемой во всех лесных регионах, располагающихся в относительной близости от российско-китайской границы. С массовым экспортом древесного сырья в Китай небезосновательно связывается значительная доля незаконных рубок, проводящихся в регионах Сибири.

В Иркутской области действуют свыше 2 тыс. фирм по заготовке и обработке древесины. У большинства фирм лесного сектора отчетливо проявляется международная ориентация, они активно ищут новые направления экспорта. При этом акторы подвергаются влиянию различного рода внешнеэкономических рисков.

На микроуровне прежде всего следует выделять ценовые, валютные и процентные риски. Под ценовым риском понимают риск, связанный с неблагоприятным изменением цен. Быстрый рост мировой торговли сырьем и продовольствием приводит периодически к увеличению запасов этих товаров и, соответственно, к росту массы капитала, подверженного риску неблагоприятного изменения цен.

Ценовой риск может касаться различных сторон деятельности экономических субъектов, в частности деятельности:

- по формированию товарных запасов. В этом случае риск связан с владением реальными товарами и финансовыми инструментами, на которые не заключены сделки на продажу по фиксированной цене;

- накоплению запасов полуфабрикатов. Эта категория рисков связана с реальными товарами, которые были переработаны и несколько отличаются от требований, определяемых спецификациями фьючерсных контрактов. Примером являются запасы продукции лесопереработки. Глубокая степень переработки товаров делает хеджирование менее надежным способом уменьшения риска;

- хранению готовой продукции. В эту категорию входят товары, на которые не заключена сделка;

- согласованию закупок с фиксированной ценой. Форвардные контракты, обязывающие покупателя принять товар по фиксированной цене, создают для него ценовой риск при падении цен. Такие соглашения так же уязвимы к снижению цен, как и существующие запасы продукции.

Во всех перечисленных случаях риск связан со снижением цены. Вместе с тем рискованные ситуации возникают и при повышении цен. Они могут быть связаны с заключением контрактов на продажу товара по фиксированной цене, а также с закупкой сырья в будущие периоды.

При выборе хозяйствующими агентами инструментов снижения ценового риска следует, по нашему мнению, ориентироваться на такие их свойства, как доступность, дешевизна, отсутствие эффекта замещения.

Этим критериям в полной мере отвечают фьючерские контракты. Они являются инструментами, которые могут быть легко приобретены и проданы в любое время. Данные «бумажные» сделки не пересекаются с обычными операциями, а низкая маржа и комиссия делают их относительно недорогим способом защиты цен. И хотя срочный российский рынок находится лишь в стадии своего становления, в настоящее время успешно минимизируются ценовые риски по семи группам расчетных контрактов на нефть сорта Brent и Urals и драгоценные металлы [124, с. 48].

Под валютным риском понимается риск потери части выручки, возникающий при переводе полученных средств из одной валюты в другую. Данный вид риска рассматривается в двух аспектах:

- риск выбора валюты с учетом инфляционных процессов в национальной экономике;

- риск колебания курса валюты, порождающий финансовые потери при экспортно-импортных операциях (при снижении курса валюты эти потери несут экспортеры, а при его повышении – импортеры продукции).

Чтобы избежать подобных потерь, в договоре необходимо применять защитные оговорки, предусматривающие пересчет суммы платежа при изменении курса одной валюты относительно другой.

К защитным оговоркам обычно относят:

- валютную оговорку, предусматривающую привязку валюты-цены и валюты-платежа к какой-то одной более устойчивой валюте;

- мультивалютную оговорку, предполагающую пересчет цены и суммы платежа в случае изменения среднеарифметического курса нескольких заранее согласованных валют по отношению к выбранной валюте цены и платежа.

Валютный риск эффективно хеджируется опционами на валюту. Подобное хеджирование возможно и для экспортно-ориентированных предприятий.

Процентный риск – это возможность потери в результате непредвиденных неблагоприятных изменений ставок и значительного уменьшения маржи, сведения ее к нулю. Факторы, влияющие на процентный и валютный риски, идентичны, это:

- государственные предписания (таможенные, валютные и т.п.), правила допуска на иностранные биржи и выдачу лицензий;

- валютно-политические мероприятия, проводимые в стране покупателя (мораторий, конверсия долгов могут помешать осуществлению платежей или, по меньшей мере, привести их к просрочке, что не является виной иностранного партнера по договору);

- политические события (государственный переворот, революция, бойкот, война).

Процентный риск при ведении внешнеэкономических операций имеет различные составляющие, и для каждой конкретной ситуации требуется выработка качественных мероприятий по их уменьшению.

Мировой финансовый кризис негативно отразился на состоянии лесного рынка России. Потери от экспортно-импортных операций возникли в результате понижения спроса на лесную продукцию, падения цены, изменения курса национальной валюты и колебаний процентных ставок. Об этом наглядно свидетельствует следующая табл. 2.4.

Таблица 2.4

Динамика индекса цен на лесные ресурсы России, курса иностранной валюты по отношению к рублю, ставки рефинансирования ЦБ РФ в 2005–2009 гг., %

Показатель	2005 г.	2006 г. к 2005 г.	2007 г. к 2006 г.	2008 г. к 2007 г.	2009 г. к 2008 г.
Индекс цен на лесные ресурсы: обработка древесины и производство изделий из дерева	100,0	107,2	125,5	106,4	94,6
Официальный курс доллара США по отношению к российскому рублю	100,0	91,5	93,2	119,7	102,9
Ставка рефинансирования (на конец 2000 г.)	100,0	90,2	80,3	130,0	67,3

Источник: по материалам «Российского статистического ежегодника» – 2010 и «Финансов России» – 2008.

Используя данные таблицы, проиллюстрируем наличие ценовых, процентных и валютных рисков графически (рис. 2.1–2.3).

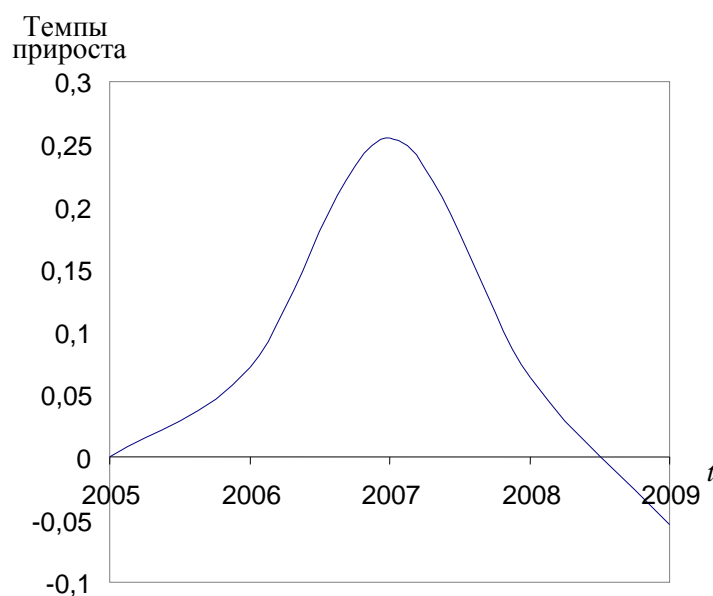


Рис. 2.1. Индекс цен на лесные ресурсы

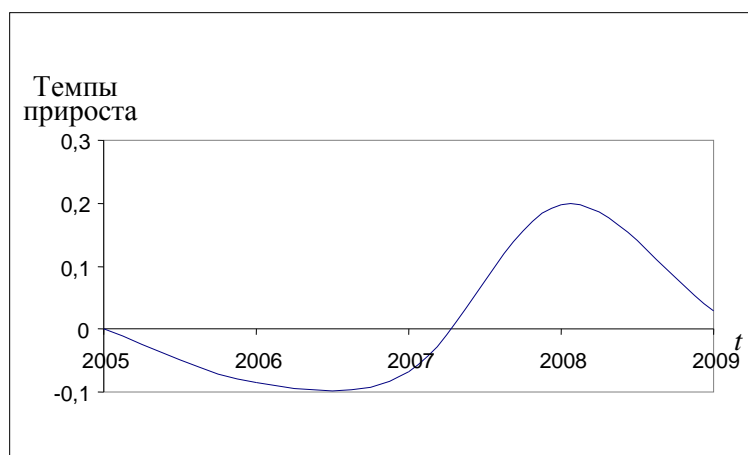


Рис. 2.2. Курс доллара США по отношению к национальной валюте

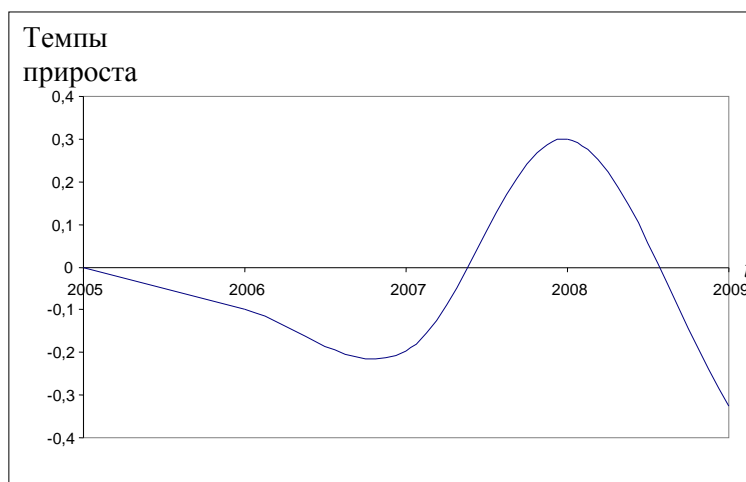


Рис. 2.3. Ставка рефинансирования

По оценкам Министерства промышленности и торговли России, а также Международного союза лесных исследовательских организаций спад производства в 2009 г. по сравнению с предыдущими годами в лесопромышленном комплексе России оценивается примерно в 25 %. Так, в Иркутской области производство фанеры снизилось на 19,4 %, ДВП – на 30,5 %, ДСП – на 49,7 %. Падение цен на продукцию лесопереработки на мировом рынке составило от 30 до 40 % [14, с. 6–11].

Деятельность акторов на рынке лесных ресурсов по минимизации внешнеэкономических рисков осложнена влиянием внутренних рисков, присущих данной сфере экономики. По нашему мнению, это обусловлено тем, что в отраслях, связанных с природопользованием, транзакции подвержены всей совокупности рисков (внешних и внутренних) как сопряженных понятий. При этом, как правило, одна система рисков может усиливать другую совокупность. Отсюда вытекает необходимость анализа внутренних рисков как факторов, усили-



вающих внешнеэкономические риски на микроуровне. Данные риски классифицируются прежде всего по источникам возникновения. Среди них, по нашему мнению, следует выделить:

– условия реализации лесной продукции. Формами проявления данного источника являются ухудшение соотношения спроса и предложения и связанные с этим неблагоприятные для производителей изменение рыночных цен, усиление конкуренции, повышение тарифов на транспортировку и затрат на хранение продукции. Так, в Иркутской области осуществление перевозок лесных грузов подвижным составом частных компаний-операторов и отсутствие дорог круглогодичного действия к местам заготовки леса значительно повышают затраты местных производителей лесной продукции;

– неудовлетворительные технические характеристики лесозаготовительных машин, несвоевременная поставка горюче-смазочных материалов и т.д. Так, важнейший показатель лесозаготовительной техники – «наработки на отказ» – у машин зарубежного производства (фирма «Caterpillar») составляет не менее 100 ч, в то время как у отечественных – всего 13 ч. Естественно, что ненадежная техника становится одной из причиной риска заготовки древесины. Возрастают риски также в связи с высокой степенью износа технического парка. Так, в Иркутском регионе износ лесозаготовительной техники и лесоперерабатывающего оборудования большинства фирм составляет порядка 65–70 %.

В лесной отрасли существуют чисто специфические риски, в частности, погодные. Неблагоприятные погодные условия прямо влияют на вывоз пиловочника с лесных участков, а следовательно, на издержки производства, объемы реализации продукции, размер прибыли и рентабельность. Вместе с тем большую роль в повышении уровня риска играют также обусловленные несовершенством отечественного законодательства механизмы контроля за работой предприятий в отрасли. Примером этого может служить отсутствие качественной нормативно-правовой базы, регулирующей взаимоотношения между экономическими субъектами разных уровней.

Таким образом, в лесном секторе экономики переплетаются общие для всех отраслей и специфические для лесного хозяйства источники рисков. Их совокупное воздействие на рынке лесных ресурсов может быть весьма чувствительным, особенно при неблагоприятном стечении обстоятельств.

В мировой практике используется разветвленная система распределения рисков посредством их страхования специальными государственными и частными компаниями. Распределение рисков идет также по линии различных программ поддержки цен. Одной из важных, на наш взгляд, форм снижения риска является субсидирование государством экспорта, закупочные интервенции на внутреннем рынке при ухудшении его конъюнктуры. Но даже при наличии та-

ких механизмов проблема рисков не перестает существовать. Одна из ее граней – перепроизводство ресурсов, что ведет к повышению затрат на хранение избыточных запасов, а также к дополнительным расходам на программы консервации. По мнению А.И. Леусского, в России система распределения рисков пока еще не создана. Более того, само государство нередко становится главным «индуктором риска». Это проявляется в несвоевременной оплате закупленной продукции, установлении новых таможенных правил, которые дезориентируют производителей, неспособности государства разработать такие положения Лесного кодекса РФ, которые реально обеспечивали бы эффективное использование лесных ресурсов страны [59, с. 76].

При отсутствии современной официально установленной системы распределения рисков в отраслях, связанных с природопользованием, по мнению некоторых авторов, все же есть какие-то адапторы, которые снижают неопределенность и ущерб деятельности акторов. На наш взгляд, не исключено, что главным «адаптором» в современной отрасли является не очень полезное для общества сочетание недостоверности отчетов о реальном состоянии дел с фактически бесконтрольностью отрасли и с реальным получением на местах от эксплуатации лесных ресурсов доходов настолько значительных, что их пока хватает для создания видимости некоторого благополучия перед официальными органами, несмотря на использование основной части доходов на удовлетворение непосредственных участников лесного «бизнеса» в ущерб интересам общества.

По итогам сравнительного анализа делается вывод о том, что лесное хозяйство обладает весьма сильными и только ему присущими компенсаторными возможностями. У лесозаготовительного производства, по сравнению с другими, больше адаптационных рыночных возможностей. Это объясняется следующими обстоятельствами. Многие виды производимых продуктов имеют низкую эластичность спроса от изменения рыночных цен и доходов населения, поскольку являются предметами первой необходимости. По этой причине часть рынка, связанного с продукцией повседневного спроса, не подвержена сильным колебаниям даже при снижении уровня доходов населения или при росте розничных цен. Кроме того, в потреблении различных групп населения происходят активные структурные изменения путем замещения одних видов продукции другими в зависимости от соотношения цен. Это позволяет поддерживать относительное равновесие на рынке, что несколько снижает риски для акторов.

Другая особенность лесной отрасли связана с тем, что главным средством производства здесь являются лесные угодья. В отличие от промышленных средств производства, подверженных физическому и моральному износу, лес при правильном его использовании не снижает своих продуктивных возможностей, а увеличивает их. Одним из адаптационных факторов в лесном комплексе

является пригодность к достаточно длительному хранению некоторых видов продукции, что позволяет создавать резервы на случай ухудшения хозяйственной или рыночной ситуации.

Таким образом, можно сделать вывод, что лесопромышленный комплекс в целом и лесное хозяйство в частности имеют свои адаптационные механизмы или, образно говоря, располагают некоторым «антирисковым противоядием». Для реального использования этих возможностей необходимо, чтобы акторы, принимающие решения, способны были правильно оценить уровень внутренних рисков, выбрать обоснованную стратегию и тактику хозяйственной деятельности в условиях рынка. Измерение рисков – сложная задача, решать которую помогают интуиция и опыт. Используя эвристические методы (экспертные оценки, опросы, ситуационные аналоги, мозговые атаки и др.), можно получить удовлетворительные оценки экономических рисков и своевременно принять решения о снижении их уровня или ослаблении негативных последствий.

Таким образом, проблема рисков на внутреннем рынке лесных ресурсов имеет многогранный характер. Она относится не только к проведению государственной федеральной или региональной лесной политики СФО, но и к принятию управленческих решений непосредственно акторами.

Надо понимать, что ситуация за один год в лесном комплексе изменится не сможет. Реальные шаги по ее улучшению уже делаются, но эффекта ожидать еще рано. Начавшиеся процессы по повышению прозрачности отрасли и минимизации возможных рисков – сокращение объема незаконных вырубок, упрощение таможенного законодательства – постепенно приводят к желаемому эффекту.

Характеристика трансакций на рынке лесных ресурсов как трансакций особого рода, по нашему мнению, напрямую связана с проблемой сопряженности внешних и внутренних рисков. Проиллюстрируем это на рис. 2.4.

Наличие определенной сопряженности между внутренними и внешнеэкономическими рисками предполагает использование акторами такого инструмента, который бы способствовал активизации согласованности интересов участников взаимодействия. Таким инструментом, на наш взгляд, является товарный дериватив [16; 86, с. 36–46; 116].

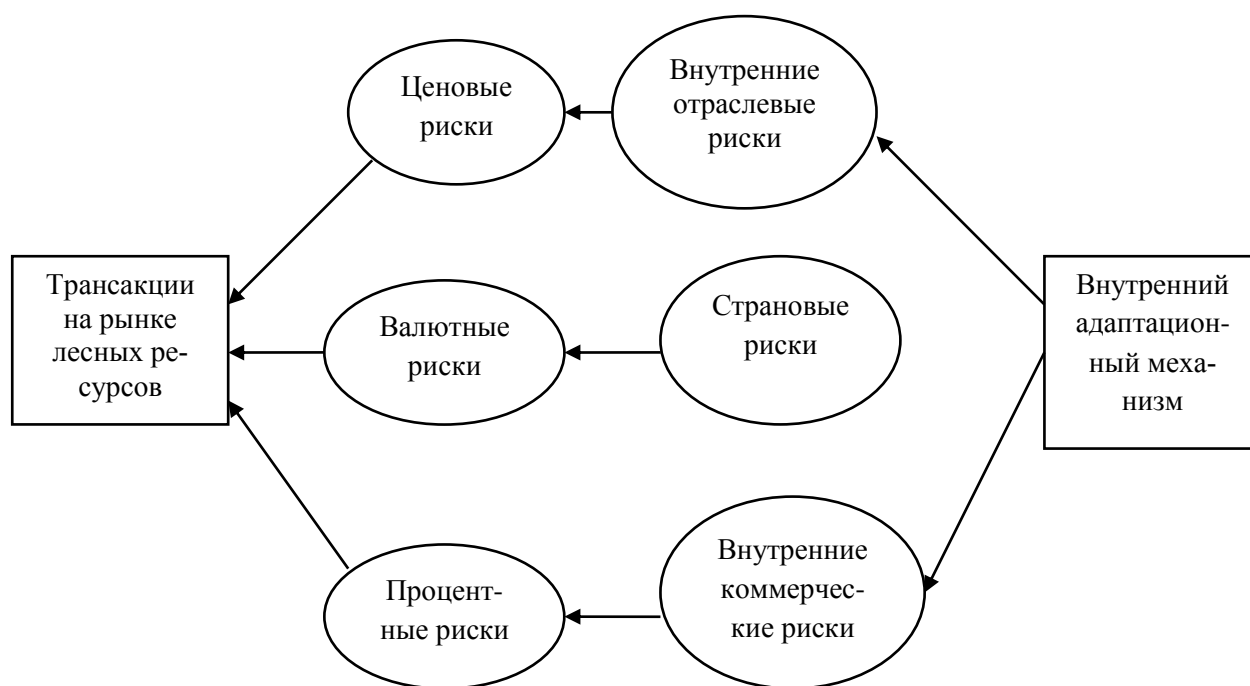


Рис. 2.4. Сопряженность внутренних и внешних рисков на рынке лесных ресурсов

Товарные деривативы на российском рынке составляют незначительную долю от общего количества фьючерских и опционных контрактов. Этот рынок в России еще только формируется.

Сдерживающими факторами его становления, на наш взгляд, являются:

- использование западных стандартов определения статуса сделки на рынке товарных деривативов как сделки хеджирования;
- двойное налогообложение – на рынке базового актива и на рынке деривативов;
- слабая заинтересованность участников рынка реального актива в хеджировании риска на рынке товарных деривативов.

Одной из важнейших функций товарных деривативов является защита акторов от рыночных и кредитных рисков. Развитие глобализационных процессов усиливает колебания валютных курсов, цен и процентных ставок, что в свою очередь повышает интерес к использованию участниками внешнеэкономических процессов данного эффективного инструмента.

Кроме того, нельзя не отметить и такую современную функцию товарных деривативов как информационная, которая позволяет акторам ориентироваться в лабиринте изменения рыночной конъюнктуры.

Динамика рынка деривативов влияет на определение цены базисного актива ресурсных рынков. Рыночная цена товарного дериватива является индикатором

тором рыночной конъюнктуры на целый ряд ресурсов, включая такие, как нефть, газ, электроэнергия, товары сельскохозяйственного производства и др.

Следует выделить, на наш взгляд, ряд особенностей, которые отличают товарный дериватив от других инструментов по минимизации рисков. К этим особенностям можно отнести прежде всего возможности:

- диверсифицировать риски по товарным активам, рынкам, и отраслям;
- хеджировать риски в течение всего периода действия базового актива (в отличие, например, от договора страхования, заключаемого на фиксированный срок);
- использовать его в качестве идеального инструмента расчетов;
- передавать риски на другую сторону без перехода права собственности на подверженный риску товарный актив.

Сферами действия товарных деривативов может быть как биржевая, так и внебиржевая. Наибольший эффект от использования товарного дериватива как инструмента минимизации рисков улавливается в рамках биржи. Способность биржи снижать неопределенность в трансакционных взаимодействиях базируется, по мнению М. Аболафия [1, с. 67], на принципе институциональной рациональности, которая рассматривается как важнейшая характеристика деятельности и поведения акторов.

Из сущности институциональной рациональности следует, что взаимодействия хозяйствующих агентов на бирже:

- характеризуются институтами, задающими допустимые пределы и возможности действий;
- активизируют интересы участников взаимодействий;
- направлены на достижение ценностного эффекта и снижение неопределенности действий.

Исходя из принципа институциональной рациональности, институт биржи, на наш взгляд, следует рассматривать как наиболее цивилизованную форму осуществления трансакций и как механизм снижения неопределенности и риска.

В России такие стратегические ресурсы, как нефть, газ, зерно, реализуются посредством биржевых сделок. Что же касается лесного ресурса, то торговля им посредством биржи пока еще развита слабо. Первая в России региональная лесная биржа появилась в Иркутском регионе в 2005 г. Ее создание в значительной степени было связано с административным ресурсом. Заинтересованность руководства области, Союза лесопромышленников и лесозэкспортеров региона, Торгово-промышленной палаты и Иркутской таможни преопределили переход к цивилизованной форме торговли лесом.

Хотя появление лесной биржи в регионе связывают с воздействием административного ресурса, однако создание такой структуры было объективно

обусловлено отсутствием упорядоченных торговых отношений на лесном рынке, а также высокой степенью риска экспортно-импортных сделок.

Механизм деятельности биржи достаточно прост и прозрачен. Покупатели леса заключают контракты на покупку леса, предоставляют соответствующие документы на биржевые склады, а железная дорога поставляет под загрузку легально купленного леса подвижной состав. Все расчеты проводятся только в рублях через уполномоченные банки. Рынок «ворованного» леса, рынок долларовой наличности постепенно сокращались. Перекупщики исключались из процесса лесозаготовки, а солидные зарубежные фирмы привлекаются введением законных форм деятельности [205].

Несмотря на то что Байкальская лесная товарная биржа (БЛТБ) считается самым эффективным институтом наведения порядка в лесном комплексе Приангарья и абсолютно легальным институтом рыночного механизма, деятельность ее в течение первых двух лет была незначительной. Оживление работы началось с изменения ее организационно-правовой формы. Контрольный пакет акций БЛТБ был передан в государственную собственность автономных учреждений (ОГАУ) при агентстве лесного хозяйства. Это стало исходной точкой для превращения БЛТБ в стартовую площадку по наращиванию объемов биржевых продаж леса и расширению номенклатуры продаваемой продукции, проведению определенной ценовой политики и отслеживанию потока древесины за рубеж.

К основным принципам деятельности региональной лесной биржи, по нашему мнению, следует относить:

- снижение ценового риска посредством определения цены на лесные материалы в процессе публичных торгов;
- привлечение на биржевые торговые сессии через разветвленную сеть брокерских контор всех заинтересованных в биржевой торговле;
- использование биржевых «классических» инструментов, таких как товарные деривативы, с целью минимизации рисков, присущих рынку лесных ресурсов;
- введение учета и контроля за объемом и качеством поставок по биржевым контрактам;
- обеспечение гарантий исполнения биржевых контрактов;
- осуществление прозрачности в деятельности фирм для ее участников.

Развитие биржевого товарного рынка в России, по нашему мнению, сдерживается многими факторами, в том числе и отстраненностью от этого процесса государства.

Как отмечает А. Салашенко, «государство декларирует свою заинтересованность в развитии товарного рынка. Но заявлениями, как правило, все и заканчивается, потому что чиновники, от которых зависит развитие товарного рынка, не представляют, как он должен работать.

На сегодняшний день отсутствует необходимый контакт между государственными органами и биржевым сообществом. Прежде всего, это вина биржевого сообщества, которое не умеет говорить с чиновниками на интересном и понятном для них языке. Чиновники действуют в рамках тех задач, которые стоят перед каждым отдельным государственным органом, в то время как биржевые работники больше ориентированы на создание новых биржевых продуктов, выстраивание новых биржевых технологий и т.д. То есть они далеки от тех государственных задач, которые стоят перед страной. И это непонимание объективно тормозит процесс развития биржевого рынка» [95, с. 72].

Отсюда, по нашему мнению, появляются такие коллизии, как лоббирование государственными чиновниками интересов западных биржевых площадок. Они убеждены в том, что филиалы западных бирж в России будут работать лучше, чем российские. В итоге формируется непонимание того, что делают российские биржевые структуры, и недооценивается их потенциал.

Опыт западных стран демонстрирует сопричастность правительственных структур к процессам становления и развития товарных бирж. Так, правительство США при проведении экономической политики ориентируется на результаты биржевой торговли нефтью, лесом, зерном и другими стратегическими ресурсами, а биржи в свою очередь адекватно реагируют на такую политику. Отсутствие достойного внимания к деятельности российских товарных бирж как на федеральном, так и на региональном уровне значительно снижает их потенциал как института минимизации неопределенности и риска.

Результативность деятельности любой товарно-сырьевой биржи, в том числе лесной, зависит от эффективности регулирующих инструментов, в частности от существенных характеристик деривативов. Как уже отмечалось, среди товарных инструментов на российском рынке деривативов можно выделить лишь фьючерсы и опционы на золото, серебро, нефть, сахар и дизельное топливо. Таким образом, акторы по-прежнему лишены возможности хеджировать риски неблагоприятной ценовой динамики многих видов продукции, обращающихся на товарных биржах. Это означает, что акторам приходится совершать сделки либо на внебиржевом рынке через систему форвардных контрактов, либо на западных площадках. Для России характерны низкие темпы процесса появления на рынке новых инструментов, в то время как в западных странах четко прослеживается тенденция к возникновению множества сложных фьючерсных стратегий [116].

Учитывая отсутствие «новых» товарных деривативов на ресурсных российских рынках, нами предлагается использование на рынке леса такого специализированного инструмента по согласованию интересов акторов, как лесной

дериватив. В качестве специфических характерных признаков данного инструмента, на наш взгляд, следует выделить следующие базовые принципы:

1. Цена задается как величина исторически переменная, дисконтированная, учитывающая влияние факторов риска, т.е. дисконтная ставка рассматривается как функция от факторов риска. Рассчитывается прогнозируемая цена поставки по формуле

$$P_{\text{прог.}} = \frac{P_{\text{max}} + P_{\text{min}}}{2} / (1 + i_{(\varphi)}),$$

где  $\varphi$  – премия за каждый фактор риска. Производитель и потребитель лесной продукции получают информацию о диапазоне цен – предел ценового максимума и предел ценового минимума. Выявляются пределы допустимого колебания цены.

2. Цена дериватива вычисляется с помощью актуарного подхода, а базовые переменные свободны от систематического риска.

3. В контракте определяются временные интервалы и объемы поставок. Исполняются они по дням или месяцам, т.е. определяется максимальный или минимальный объемы лесопродукции, которые должны быть куплены по определенной цене в конкретные дни месяца или на месяц в целом.

4. Изменение цен на лесные ресурсы и доходность рынка слабо коррелируют друг с другом.

5. Рыночная цена дериватива, а не соответствующего базового актива является индикатором рыночной конъюнктуры.

6. Способность возникать и функционировать без своей основы в виде рынка некоторого базисного актива.

7. Определяющее значение в «жизненном цикле» лесного дериватива имеет источник риска и соответственно сам риск.

8. Учет экосистемных функций посредством экологической сертификации лесной продукции.

Выявленные базовые признаки лесного дериватива позволяют рассматривать его как одну из современных форм согласования интересов участников взаимодействия.

Поскольку в современный период достижение и поддержание состояния статического рыночного равновесия становится практически все более затруднительным в силу нарастания неопределенности на различных ресурсных рынках, появление такого рода деривативов в сфере торговли лесом можно, на наш взгляд, считать заказом практики, где все более ценными являются такие формы согласований, которые избавляют участников сделок от прямых контрактов, минимизируют издержки, связанные с влиянием факторов времени и простран-



ства на скорость заключения сделок, повышают уровни «институциональной защищенности» контрактов.

Использование лесного дериватива участникам рынка дает им множество преимуществ. Прежде всего, за счет проведения собственных операций на фьючерсном рынке акторы смогут страховать свои риски от неблагоприятного изменения цен и проводить эффективную сбытовую политику среди широкого круга отечественных и зарубежных партнеров. Кроме того, они смогут расширить свою клиентскую базу, поскольку существует большое количество мелких предприятий, которые не имеют инфраструктуры для работы на срочном рынке, однако в ней нуждаются.

Вышеизложенный анализ позволяет определить основные направления по совершенствованию деятельности фирм лесной сферы экономики в плане минимизации внешнеэкономических рисков.

Это, во-первых, формирование условий по развитию срочного биржевого рынка и интереса акторов к нему. Создание в Иркутской области пунктов по сдаче и приему лесоматериалов является лишь первой ступенью перехода к «цивилизованным» формам торговли лесом. Биржевой рынок помогает минимизировать риски экспортно-ориентированных компаний. Именно здесь внедряется принципиально новая схема обращения товаров лесной отрасли, основным моментом которой являются гарантии поставки при исполнении фьючерских контрактов. С этой целью предполагается привлекать так называемых гарантийных поставщиков, которые исполняют обязательства за вознаграждение в размере гарантийного взноса участника взаимодействий, нарушившего свои обязательства. В результате формируется ликвидный рынок с элементами гарантии исполнения сделок, чего лишен, к сожалению, внебиржевой рынок [76, с. 41]. Что касается фьючерсного лесного рынка Иркутского региона, то, по предварительным оценкам, его годовой объем должен быть не менее 150 млн м<sup>3</sup> лесопродукции [215]. С помощью биржи становится возможным разрешение проблем, которые уже давно назрели в лесной отрасли, – отслеживать движения лесных ресурсов, их происхождение и упорядочение ценообразования. Фьючерский рынок дает возможность получить не только объективный ценовой индикатор для справедливого налогообложения, но и гибкий механизм регулирования лесного рынка.

Во-вторых, использование преимуществ институционально-организационных форм, в частности лесного дериватива, внедрение которого хеджирует риски, снижает волатильность рынка. Недостаточное распространение товарных деривативов приводит к тому, что сделки по экспортным операциям регулируются иностранным правом. Необходимо создавать отечественную законодательную базу, касающуюся развития товарных деривативов на стратегические ресурсы, в том числе и на лес.

В-третьих, привлечение государства к развитию биржевой торговли лесом. Одной из форм обеспечения такой заинтересованности может быть участие государства в формировании уставного капитала биржи с ограничением своих полномочий по принятию решений.

В-четвертых, активизация в целях снижения внутренних рисков, сопряженных с внешнеэкономическими, адаптационных механизмов, свойственных лесной сфере хозяйствования. Это прежде всего изменение структуры экспорта, ориентация на вывоз лесных товаров глубокой переработки. Так, Германия по этому показателю имеет самую высокую валютную выручку в целом и в расчете 1 м<sup>3</sup> заготовленной древесины [51, с. 50].

Немаловажное значение, по нашему мнению, имеет поддержание обеспеченности предприятий ЛПК сырьем по эффективным ценам. Например, в Иркутской области построены современные лесоперерабатывающие предприятия в Усть-Куте и Игирме, которые не могут работать на полную мощность из-за того, что им не хватает официального сырья. Расчет был на нелегально заготовленную древесину. Следует отметить, что Законодательным собранием региона принят закон, согласно которому перерабатывающие компании с 2011 г. должны предоставлять документы, подтверждающие «прозрачность» закупленного сырья.

В-пятых, совершенствование лесного законодательства с целью улучшения экономических взаимоотношений государства и фирм, занятых заготовкой и переработкой древесины, т.е. для сокращения масштабов теневого бизнеса «в лесу» – незаконных рубок и вывоза за рубеж необработанного круглого леса.

Таким образом, акторы, действующие на рынке лесных ресурсов, подвержены всей системе рисков как внешнеэкономических, так и внутриэкономических, минимизация которых предполагает использование механизмов, усиливающих согласованность интересов участников взаимодействий, в частности такого, как лесной дериватив.

## ***2.2. Неразвитость институтов согласований как фактор ограничения внешнеэкономической деятельности российских фирм***

Целесообразность становления и развития структурно-организационных форм института согласования, в частности товарных деривативов, обусловлена теми уникальными возможностями, которые эти деривативы предоставляют различным акторам по минимизации рисков и экономии трансакционных издержек.

Как известно, представители неоинституционального направления в классификационной структуре трансакционных издержек выделяют в качестве одной из особо важных (с позиции проблемы согласований) их разновидностей издержки оппортунистического поведения. Основоположник исследований этой разновидности трансакционных издержек – американский экономист О. Уильямсон определяет оппортунизм как «преследование личного интереса с

использованием коварства, включающего просчитанные усилия по сбиванию с правильного пути, обману, сокрытию информации и другие действия, мешающие реализации интересов организации» [115, с. 97]. Это следует понимать как возможность нарушения участниками сделок заключенных соглашений в целях извлечения односторонних преимуществ или выгод.

Выделяют также и особую роль асимметрии информации в формировании данного рода издержек. Асимметрично распределенная информация может создавать возможность для оппортунистического поведения в любых сделках как во внутринациональных, так и во внешних. Но нельзя, очевидно, не согласиться, что вероятность асимметричного распределения информации объективно может быть более высокой для участников внешнеэкономических отношений, так как у них могут более значительно расходиться объемы и качество необходимой им информации и меньше может быть стимулов делиться ею с контрагентами из других стран. Соответственно, для фактических и потенциальных участников внешнеэкономической деятельности объективно более острыми могут оказаться извечные в условиях неопределенности проблемы неблагоприятного отбора или морального риска.

Поскольку для участников внешнеэкономической деятельности выше вероятность ошибочных решений, то для них большее значение, чем для внутривострановых сделок, может иметь тщательный учет и анализ в их экономической деятельности таких двух выделяемых неоинституционалистами форм возможного оппортунистического поведения участников сделок, как предконтрактный (*ex ante*) и постконтрактный (*ex post*) оппортунизм. Предконтрактный (*ex ante*) оппортунизм обычно связывают с тем, что в процессе предконтрактных переговоров более информированный их участник намеренно искажает информацию о реальных характеристиках предлагаемого товара или какого-то иного обещаемого результата (например, завышение качества товара). Для того чтобы снизить вероятность неблагоприятного отбора при осуществлении сделок с таким партнером, экономическому субъекту другой страны может понадобиться гораздо больше условий, чем при внутривострановых закупках.

Постконтрактный (*ex post*) оппортунизм выделяют в тех случаях, когда для проникновения в чужую экономику и получения там выгодных для себя результатов кому-то из участников соглашений приходится осуществлять значительные специфические инвестиции в чужой стране. Если, например, немалые средства были вложены иностранным инвестором в строительство какого-либо предприятия, а затем местные власти помогли отечественным предпринимателям исключить иностранца из числа совладельцев, то для того чтобы отстоять свои права, иностранному инвестору придется прибегнуть к услугам законодательных

органов международного уровня, нести большие затраты для получения нужного результата или вообще столкнуться с фактом невозвратных издержек.

Как подчеркивают в этой связи экономисты, в международных отношениях обеспечение *ex ante* гарантий против *ex post* оппортунизма – «это даже более насущная необходимость, чем в отношениях между частными лицами или в долгосрочных общественных отношениях, которые складываются «под сенью» национального права. *Ex post* опасности, угрожающие контрактации, включают экспроприацию, отказ от уплаты долга, конфискацию, нарушение обязательств и другие формы оппортунизма» [116, с. 536].

Хотя отмеченные положения теории издержек оппортунистического поведения были разработаны непосредственно применительно к операциям обмена, они, на наш взгляд, могут быть также очень полезными при исследованиях направлений борьбы с неопределенностью и рисками с помощью согласований действий фактических или потенциальных конкурентов на внешних рынках.

При этом потребность в учете возможного оппортунистического поведения внешних контрагентов согласований (и в предконтрактном, и в постконтрактном вариантах) может, на наш взгляд, иметь разную степень целесообразности и остроты в зависимости от особенностей «страновой принадлежности» субъектов-участников, от характера объектов согласований и от специфики механизмов хозяйствования в рамках разных стран. Данные обстоятельства могут предопределять общий уровень неопределенности при осуществлении согласований, так как есть немалые различия не только в хозяйственных механизмах разных стран, но и в менталитете их представителей, в сложившихся стереотипах поведения, в управленческих технологиях, в правилах работы на рынках разных благ и т.п., учет (или недоучет) которых может самым существенным образом повлиять на результаты согласований, сдерживая или, наоборот, провоцируя рост неопределенности и рисков для тех или иных сторон-участников.

Наглядным подтверждением существования «странового» (национального) аспекта в проявлениях предконтрактного и постконтрактного оппортунизма может служить, на наш взгляд, сложившиеся положения в сфере торговли России лесом с таким ее важным современным соседом-конкурентом, как Китай. Сочетание специфического восточного менталитета покупателей леса из Китая (с их давними традициями «просачивания» на чужие территории, тщательного выявления «слабых сторон» контрактов и обеспечения удобных условий сделок) с характерной для современной России «управленческой» неопределенностью (в законах и в обеспечении их соблюдения), коррумпированностью чиновников разных уровней и склонностью руководителей лесных хозяйств к нелегальным источникам доходов приводят к постоянным экономическим потерям для России и наносят урон ее деловой репутации в мире.

Оппортунизм китайских партнеров проявляется в том, что, занимаясь формально легальной закупкой леса, они фактически сочетают ее (и нередко в преобладающей части) с нелегальным оборотом лесоматериалов. Учитывая разрозненность лесозаготовителей в Иркутской области (по территориальным и технологическим причинам), китайские покупатели, пользуясь сложившейся ситуацией, диктуют свою ценовую политику, договариваются о ценах с индивидуальными заготовителями леса, а не с их сообществом. При этом, хотя цены, устанавливаемые китайскими пулами и картелями, грубо занижаются участникам торговли лесом, они «устраивают» индивидуальных заготовителей, цели которых не идут дальше обеспечения уровня доходов, достаточных для поддержания существования. Это приводит к увеличению незаконных рубок леса, оформлению экспорта по поддельным документам. Так, только за 2010 г. Иркутская таможня возбудила 260 дел о правонарушениях, выявленных при контроле экспорта лесоматериалов. В 2012 г. по результатам проверок в лесном хозяйстве Иркутской области было установлено 5264 нарушения лесного законодательства, в том числе 2316 фактов незаконных рубок в объеме 254 221 м<sup>3</sup>, общий ущерб, причиненный лесному фонду региона, составил 1 200 804 200 р.

В общей сложности в 2012 г. в Иркутском регионе было заготовлено 25 млн м<sup>3</sup> древесины [23]. По неофициальным данным, от 2 до 4 млн м<sup>3</sup> леса вырубается незаконно. При этом в безудержном стремлении к максимальной прибыли заготовка древесины осуществляется в западных и центральных частях области, в то время как лесные пространства на северо-востоке с переспелым лесом остаются нетронутыми. В результате, не имея значительных запасов лесных ресурсов, Китай значительно превосходит Российскую Федерацию по производству всех видов лесоматериалов. По расчетам Ю.В. Пискулова [85, с. 56], доля продукции лесного сектора в Китае составляет 4,8 % ВВП, в то время как в России эта цифра – 1,3 %.

Оппортунистическое поведение иностранных партнеров по лесному бизнесу наблюдается и в других регионах страны. Такое поведение представляет собой фактическую реализацию доминирующей иностранными фирмами позиции своих стран – закрепить за Россией роль поставщика на внешние рынки лишь сырьевых ресурсов. Такое мнение представителей западного бизнеса было озвучено на втором российско-финляндском лесном саммите в 2006 г. По мнению М. Кивинен, «русские предлагали финским лесным компаниям купить крупные предприятия лесопереработки, но финны выбрали другую стратегию: было решено использовать Россию как источник сырья, а не как объект инвестиций». Такие решения иностранных фирм можно понять, так как Россия сама во многом способствует их формированию. Например, Россия отменила пошлины на импорт деревообрабатывающего оборудования, и Китай тут же завез

в приграничные регионы России низкотехнологическое оборудование, которое обеспечивает лишь первичную обработку древесины для производства и последующего экспорта необрезного пиломатериала [66, с. 106].

В целом причиной сложившегося положения с экспортом леса является прежде всего несовершенство Лесного кодекса РФ, что предопределяет неразвитость сформировавшихся норм и правил и системы контроля за их соблюдением. Несмотря на принятие многочисленных федеральных законов, вносящих поправки в Лесной кодекс РФ, существенных позитивных изменений в данном секторе экономики они не обеспечили. О количестве принятых законов по годам свидетельствует следующая диаграмма (рис. 2.5).

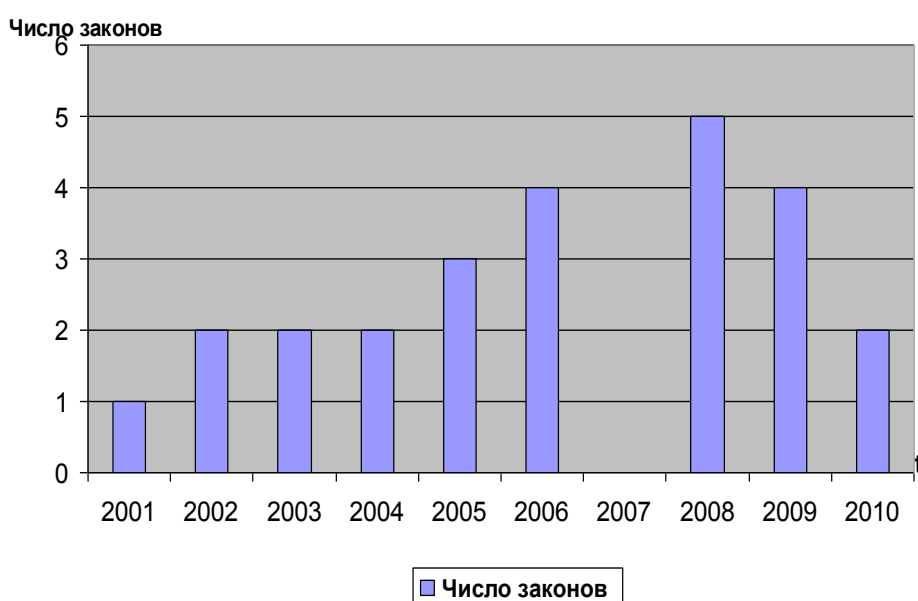


Рис. 2.5. Диаграмма поправок, вносимых в Лесной кодекс РФ

Источник: Блам Ю.Ш., Машкина Л.В., Ермолаев О.В. Лесное ярмо России // ЭКО. 2011. № 2. С. 14.

С 2011 г. вступила в силу новая редакция Лесного кодекса РФ. Реальных изменений в лесном секторе экономики от этого документа следует ожидать только в том случае, если под новую редакцию Лесного кодекса будут разработаны качественные нормативно-правовые акты. Этого требуют сложившиеся за последние годы фактические нормы поведения участников лесных сделок, направленные не на соблюдение законов, а на поиски путей их «обходения».

Важной задачей российской стороны в такой ситуации является, по нашему мнению, изыскание путей и способов свертывания установившейся практики нелегальных полукриминальных и криминальных согласований между различными агентами, наживающимися на неотрегулированности российского законодательства торговли лесом, и формирование вместо этого пакета легальных согласовательных процедур, которые помогли бы минимизировать

сложившиеся в России порочные методы ведения внешней торговли лесом. Если обычно считается, что формальные институты тогда работают успешно, когда закрепляют юридически сложившиеся неформальные нормы и правила, то в данном случае придется действовать наоборот. Необходимо сформировать такие легальные согласовательные процедуры между российской и китайской стороной, которые обеспечили бы в лесной отрасли России замену коррупционных и полукриминальных неэффективных для российского общества неформальных связей четкими и эффективными официальными нормами, порождающими определенность во взаимодействиях акторов и позволяющих получать за счет торговли лесом не ущерб, а достойные доходы.

Ограничивает экспортную деятельность российских фирм лесной отрасли и недооценка в российском законодательстве экологического фактора, поскольку это законодательство позволяет работникам отрасли не осуществлять необходимые в современных условиях экосистемные функции. Вместе с тем важнейшей современной общемировой тенденцией развития рынка лесных ресурсов является соблюдение требований внедряемой международной экологической сертификации лесного производства и лесной продукции, что неизбежно предполагает сокращение объема лесных ресурсов для промышленной эксплуатации. Российские фирмы – экспортеры лесной продукции неизбежно столкнутся вскоре с новыми весьма жесткими регулирующими нормами, соблюдать которые будет не просто, если своевременно не подготовить соответствующие изменения в отечественном законодательстве, регулирующем лесное хозяйство.

Формально лесная отрасль Иркутской области включена в процедуру сертификации, которая базируется на стандартах, разработанных международной независимой некоммерческой неправительственной организацией – Лесным попечительским советом (FSC) – со штаб-квартирой в Бонне (Германия), целью которой является содействие экологически ответственному, социально ориентированному и экономически устойчивому управлению мировыми лесными ресурсами.

В Иркутской области процедуру сертификации по цепочке поставок прошли только семь лесных предприятий, еще семь вовлечены в процесс сертификации. Очевидно, что для такого региона, как Иркутская область, – лидера среди лесных субъектов РФ, такие темпы освоения новых правил совершенно недостаточны (см. прил. 13).

Наличие определенных ограничений, присущих внешнеэкономической деятельности российских фирм, связано также с определенной противоречивостью процессов функционирования внешних и внутренних рынков лесных ресурсов. С одной стороны, рост объема экспорта леса выступает своеобразным ограничителем для развития внутреннего рынка. С другой стороны, акторы, экспортирую-

щие лесные ресурсы, оправдывают свое поведение неразвитостью внутреннего рынка. Такое противоречие разрешимо только на институциональном уровне.

На наш взгляд, наиболее действенным инструментом в снижении «поведенческой неопределенности» на рынке лесных ресурсов следует считать товарные деривативы. Современные деривативы функционируют по строгим правилам бирж, минимизируя издержки бессубъектных, обезличенных согласований. Однако применение данного инструмента в российской экономике ограничено. Это обусловлено неразвитостью биржевых рынков базовых активов. Речь идет прежде всего о стратегических сырьевых ресурсах, таких как нефть, газ, лес и т.д. Торговля этими товарами осуществляется в значительной своей части на западных площадках по законам других стран и по ценам в чужих национальных валютах. От этого российские фирмы – экспортеры стратегического сырья несут существенные потери. Так, практика торговли на доллары ежемесячно снижает реальную доходность лесозаготовителей на 1,4–1,7 % [215]. Впервые идею создания биржи нефтепродуктов на территории России озвучил В.В. Путин Федеральному собранию в 2006 г. Он подчеркивал, «что необходимо организовать на территории России биржевую торговлю нефтью, газом и другими товарами с расчетом в рублях. Наши товары торгуются на мировых рынках. Почему же не у нас?»

В настоящее время биржевая торговля по лесным контрактам происходит только в США. Фьючерсные лесные контракты не стали пока еще популярным инструментом, хотя они и обладают высокой ликвидностью и имеют достаточное маржевое «плечо». Это обусловлено тем, что лес является товаром, который очень трудно подогнать под какие-то стандарты. У этого сырьевого ресурса слишком много характеристик, таких как толщина коры, длина ствола, количество сучков и т.д., что затрудняет его стандартизацию.

Современные биржи мирового класса ушли от организации торгов реальным товаром. Сегодня биржи, например в Швеции и Канаде, не занимаются продажей реального лесоматериала, а работают в информационном поле с фьючерсными контрактами. России же предстоит определенный период времени работать с реальным товаром, поскольку рынок товарных деривативов находится в стадии своего становления.

Лесная отрасль традиционно ориентирована на прямые контракты. Преобладающая часть лесозаготовительных и лесоперерабатывающих предприятий Иркутской области (в первую очередь крупные фирмы) осуществляют сделки на основе форвардных (forward) контрактов. Сделки на основе форвардных контрактов характеризуются рядом негативных моментов. Среди них следует выделить следующие:

- отсутствие конкретного места проведения торгов;



- менее стандартизированы условия торговли;
- все основные конъюнктурные показатели (объем поставок, качество товара, цена, сроки поставок) согласовываются непосредственно продавцом и покупателем;
- каждый участник сделок взаимодействует только с теми партнерами, с которыми у него установлены отношения.

Форвардные сделки могут генерировать риски, поскольку они не предоставляют никаких гарантий акторам. Как правило, при падении цен покупатель отказывается от выполнения контракта, оставляя производителя с его продукцией. В свою очередь, при повышении цен производитель уклоняется от выполнения контракта, предпочитая продать товар по завышенной цене. Как отмечает Д.М. Михайлов, «сделки форварда учитывают не только уровень цен, сложившийся в моменты заключения контракта, но и перспективы изменения спроса и предложения за время действия контракта. Однако предусмотреть все конъюнктурные моменты невозможно, поэтому форвардные сделки могут дать определенный убыток (или выигрыш) для той или иной стороны» [74, с. 58]. Таким образом, форвардный контракт не позволяет акторам должным образом воспользоваться возможностями благоприятной рыночной конъюнктуры в будущем.

Существенным недостатком форвардного контракта следует считать возможность отказа от своих обязательств для любого участника сделки после выплаты им заранее оговоренного штрафа. Поэтому при заключении форвардного контракта необходимо тщательно выяснять платежеспособность и добросовестность партнеров. Таким образом, ограничения, присущие форвардным контрактам, не позволяют акторам нейтрализовать многие виды рисков. Преобразование рынков реальных активов в рынки фьючерсных сделок привело к тому, что фьючерсные контракты устранили проблемы, не оговоренные форвардными контрактами, но сохранили при этом большинство их преимуществ.

Фьючерсный биржевой рынок (futures market) представляет собой организованный форум для заключения срочных контрактов, которые для большей ликвидности имеют в высшей степени стандартизированные условия.

Распространено мнение, что вложение денежных средств во фьючерсы и опционы являются рисковыми операциями. Однако такая оценка данных деривативов, по нашему мнению, основана чаще всего на небольшом опыте биржевых агентов. В действительности инвестирование в эти ценные бумаги позволяет получить доход (от роста курсовой стоимости) такой же, как от 100 % инвестирования на рынке реального товара. Фактически, биржевые контрактации не только минимизируют риски, но и обеспечивают фирмам финансовую устойчивость.

Потенциальные возможности биржевых механизмов организации торговых операций принимались во внимание при организации Байкальской лесной

товарной биржи. И хотя деятельность этой биржи нельзя признать успешной, переход на биржевую торговлю лесом представляется объективно predetermined. Об этом свидетельствуют, например, весьма успешные результаты организации торгов лесом и лесоматериалами на бирже «Санкт-Петербург». Участниками данной биржи стали такие известные российские фирмы, как «Кореллеспром», «КиришиЛеспром», Выборгский и Сясьский ЦБК, ООО «ВТФ «Ленлес» [5].

По примеру Иркутского региона администрация Читинской области совместно с Торгово-промышленной палатой и двумя крупнейшими местными лесозаготовительными фирмами также организовала в 2008 г. Забайкальскую лесную товарную биржу. По мнению специалистов, деятельность любой биржи может быть успешной лишь в том случае, если в полной мере реализуются ее функции.

Принципиальным условием существования биржи как организованного рынка является соблюдение всеми участниками взаимодействий определенных норм и правил. Биржи представляют собой организации с исторически сложившимися правилами поведения акторов и механизмами их исполнения. Биржевые правила, регулирующие функционирование биржи и действия акторов, субъективны. Они создаются биржевыми акторами, принципалами и вышестоящими институтами. Следовательно, биржевые правила должны выражать интересы различных рыночных субъектов. По мнению таких исследователей, как А.М. Белобородько, О.В. Иншаков, Д.П. Фролов, правила «эффективны, если они основаны на сложившихся нормах и лишь придают им официальный характер, вводя четкие санкции за нарушение. В случае же расхождения между нормами и правилами в действия биржевых агентов закладывается противоречие, предполагающее два варианта субоптимального выбора – в пользу следования правилам (избежание наказания, но снижение эффективности деятельности) или же нормам (риск наказания, но сохранение приемлемой эффективности). В любом случае неэффективные биржевые правила эволюционно отсеиваются, т.е. имеет место взаимодействие между правилами и нормами в рамках биржи и правовая формализация неофициальных норм» [6, с. 25].

Прежде всего это касается такой нормы института согласования, как доверие. Под биржевыми нормами ученые, в частности В.М. Белобородько, О.В. Иншаков, Д.П. Фролов, понимают «наиболее типичные, массовые, регулярные, распространенные, ожидаемые формы действий и результаты деятельности агентов биржи [6, с. 24]. Отсутствие доверия к биржевой торговле лесом свидетельствует, на наш взгляд, о низкой институциональной культуре акторов, а также о наличии институциональных ловушек, утвердившихся в сфере торговли лесом, и о неэффективности разработанного механизма стимулирования

участников торгов. Так, за участие в торгах на бирже были введены высокие взносы, которые оказались неприемлемыми для мелких и средних лесозаготовителей. Крупные же лесные компании, которые во всем мире в первую очередь выступают организаторами бирж, в Иркутской области предпочитают практику прямых контрактных отношений, так как это позволяет им диктовать цены на лесном рынке, т.е. отражает низкий уровень конкуренции в данной отрасли. При этом они ориентируются на индикативные (рекомендуемые) цены, которые определяет Союз лесопромышленников и лесозэкспортеров России исходя из заключенных контрактов. Договорные цены, на наш взгляд, не являются эффективным индикатором конъюнктуры рынка лесных ресурсов и порождают издержки оппортунистического поведения у участников этого рынка. Как показывает практика западных стран, цены на стратегические сырьевые товары должны устанавливаться публично на биржах.

Существенным ограничителем в развитии биржевой торговли лесом являются также, на наш взгляд, не всегда достаточный опыт и профессиональные знания у некоторых специализированных акторов, действующих на бирже. Закрепление за биржевым агентом определенных функций, как правило, определяет его статус. «Соответственно своему статусу», как отмечают В.И. Добреньков и А.И. Кровченко, агент «и ведет себя, т.е. выполняет роль, которая определяется социальными нормами со стороны общества и ожиданиями (экспектациями) со стороны окружающих людей» [31, с. 21]. Любой статус предполагает наличие у актора определенных знаний и компетенций, которые должны лицензироваться.

В качестве сдерживающего фактора утверждения института лесной биржи в различных регионах страны могут выступать установившиеся коррупционные связи руководителей лесных предприятий с местными администрациями, позволяющие извлекать чиновникам «коррупционную ренту» в качестве платы от директоров лесных предприятий за попустительство (или участие) в практике нелегальных продаж лесных ресурсов.

С позиций данного исследования важным фактором, сдерживающим развитие биржевых структур в лесной отрасли России, является также неразвитость в России форм института согласования, в частности такой его организационной формы, как товарный дериватив. Российская практика вообще не знает примеров конструирования подобных инструментов в рамках отечественных площадок. Эту задачу, на наш взгляд, придется решать, базируясь на опыте развитых рынков, хотя они функционируют в условиях, существенным образом отличающихся от условий российской финансовой системы.

При недостаточно широком круге субъектов, потенциально заинтересованных в создании товарных деривативов, задачу конструирования подобных

инструментов, по нашему мнению, решить будет достаточно сложно. Потребуется ресурс и заинтересованность не только такой структуры, как ММВБ, которая интегрирует и группирует биржи различной специализации, в том числе товарные, но и «Биржевого союза лесопромышленников», а также российского государства и наиболее крупных отечественных лесных компаний. Усиливающая тенденция к глобализации рынков производных инструментов неизбежно сформирует у экспортно-ориентируемых фирм потребность в новых инструментах «тонкой настройки» своей внешнеэкономической деятельности. Биржевые стратегии, нацеленные на использование таких инструментов, как товарные деривативы, позволяют фирмам минимизировать риск посредством хеджирования, будут способствовать увеличению доходности экспортных операций и, главное, снизят возможности замены легальных торговых сделок нелегальными и криминальными, затруднят сложившуюся порочную российскую практику продажи леса по бросовым ценам.

Для характеристики необходимых действий, которые могут обеспечить эффективное использование предлагаемой формы института согласований в целях снижения уровней внешнеэкономических рисков отечественных участников торговли лесом, нами разработан алгоритм, который включает в себя ряд этапов согласованных действий акторов (см. рис. 2.6).

I этап заключается в выявлении факторов неопределенности при осуществлении внешнеэкономических операций с таким стратегическим ресурсом, как лес. Определяется возможность минимизации негативного проявления и воздействия неопределенности на результативность деятельности фирмы, а также выясняется то позитивное, что может содержаться в «импульсах» неопределенности.

II этап решает задачу оценки фактических и потенциальных партнеров на предмет репутации. Выявляет устойчивость индивидуальных ожиданий относительно поведения участников взаимодействий. Используя такие инструменты, как «репутационный риск» и «репутационная рента», фирма на этом этапе реализует максиминную стратегию, формирует репутационное равновесие ( $P_R = P_\varphi$ ).

III этап предполагает идентификацию рисков. Детально анализируются те из них, которые являются основными для фирмы во внешнеэкономических сделках. Это ценовой, процентный и валютный риски.

IV этап решает проблему определения возможностей того или иного института согласования минимизировать риски фирмы. Выявляет эффективность альтернативных вариантов использования институтов согласований на основе принципа сравнения и выбора по среднему и дисперсии. Принцип сравнения по среднему и дисперсии выражает предпочтительность альтернатив с большими значениями показателей и меньшим их разбросом (отклонением).

V этап – это этап выбора наиболее оптимальной для фирмы формы контракций.

VI этап включает разработку и реализацию стратегии хеджирования для каждого вида риска, что предполагает следующую последовательность действий:

- выбор инструмента хеджирования с учетом критериев сложности, гибкости и дешевизны. К этим инструментам относят биржевые и внебиржевые срочные контракты, опционы, свопы и биржевые производные на свопы. Используются также «новые» товарные деривативы, в частности лесной дериватив;
- выбор времени проведения операции (одновременное, последовательное), выбор периодичности операции (однократная, многократная).

В процессе хеджирования осуществляется анализ эффективности принятых стратегий, корректируются цели и средства минимизации внешнеэкономических рисков.

Таким образом, на каждом из этапов используются свои методы снижения внешнеэкономических рисков.

Россия, занимающая первое место в мире по запасам лесных ресурсов, значительно уступает другим странам по внешнеэкономическому обороту лесной продукции. Несмотря на это, у большинства фирм лесного сектора отчетливо проявляется международная ориентация, они активно ищут новые направления экспорта. При этом акторы подвергаются влиянию различного рода внешнеэкономических рисков. На микроуровне прежде всего следует выделять ценовые, валютные и процентные риски.

Деятельность хозяйствующих агентов на рынке лесных ресурсов по минимизации внешнеэкономических рисков осложнена влиянием внутренних рисков, присущих данной сфере экономики. Наличие определенной сопряженности между внутренними и внешними экономическими рисками предполагает использование такого инструмента, который бы способствовал активизации согласованности интересов участников взаимодействия. Таким институтом является товарный дериватив. Наибольший эффект от использования товарного дериватива как инструмента минимизации рисков улавливается в рамках биржи.

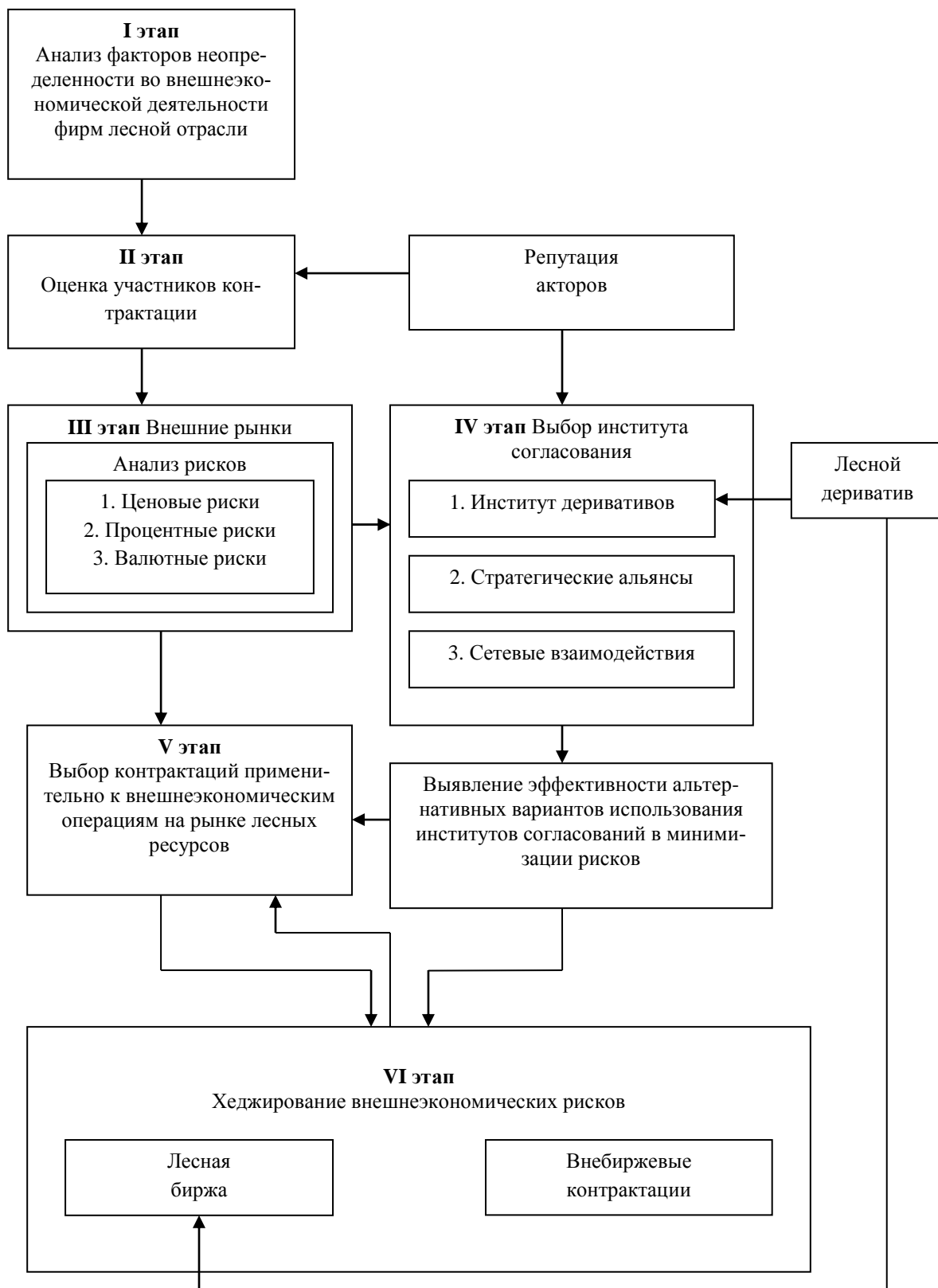


Рис. 2.6. Алгоритм действий, направленных на минимизацию рисков по внешнеэкономическим операциям на рынке лесных ресурсов с использованием институционального регулятора

Исходя из принципа институциональной рациональности, региональная лесная биржа рассматривается как наиболее цивилизованная форма осуществления трансакций и как механизм снижения неопределенности и риска. Результативность деятельности лесной биржи зависит от эффективности регулирующих инструментов, в частности от сущностных характеристик деривативов. Учитывая отсутствие «новых» товарных деривативов на ресурсных российских рынках, предлагаем к внедрению такой инструмент, как «лесной дериватив». Выявленные базовые принципы лесного дериватива позволяют рассматривать его как одну из наиболее эффективных современных форм согласования интересов участников взаимодействий.

Использование товарных деривативов, функционирующих по строгим правилам биржи, способствует минимизации издержек участников внешнеэкономических операций за счет бессубъектных, обезличенных согласований, снижению вероятности проявлений предконтрактного и постконтрактного оппортунизма. Незрелость в России института биржевого рынка базовых активов ограничивает использование такой эффективной формы института согласования, как товарный дериватив.

Предложения относительно необходимой последовательности действий фирм, связанных с рынком лесных ресурсов, по минимизации внешнеэкономических рисков за счет использования такой институциональной организационной формы, как товарный дериватив, разработаны с помощью соответствующего алгоритма.

### 3. Основные направления совершенствования института согласования в современных условиях

#### 3.1. Мировой опыт эффективного использования товарных деривативов с целью минимизации неопределенности и риска

Неразвитость рынков товарных деривативов в России предполагает необходимость изучения мирового опыта по использованию данного механизма в снижении неопределенности и риска акторами как на внутренних, так и на внешних рынках.

Рынок стандартных контрактов в настоящее время является одним из наиболее важных элементов мирового товарного рынка. Наличие развитой инфраструктуры торговли деривативами представляет широкому кругу акторов возможность использовать разнообразные стратегии хеджирования для защиты от неблагоприятных конъюнктурных колебаний рыночных параметров. В структуре мирового рынка биржевых производных развитые западные страны сохраняют лидирующее положение. Это обусловлено рядом факторов, таких как накопление значительного опыта работы с деривативами, формирование полноценной инфраструктуры, создание эффективной системы норм и правил, регулирующих взаимоотношения между акторами в данной сфере.

Повышение экономической активности на мировых фондовых рынках стимулировало увеличение спроса на такие популярные инструменты, как фьючерсы. Несмотря на некоторый спад в объеме торгов фьючерсами в условиях кризиса данный инструмент получил широкое развитие. Это иллюстрирует диаграмма, отражающая количество заключенных контрактов на мировых рынках (рис. 3.1).

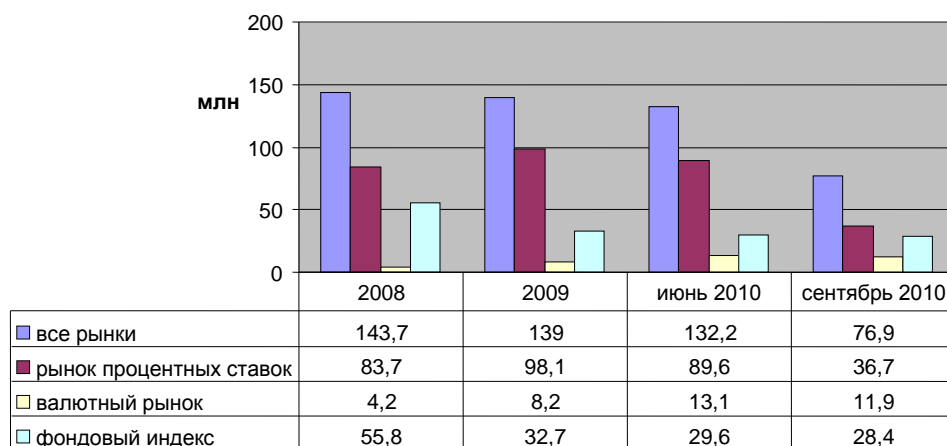


Рис. 3.1. Количество фьючерсных контрактов, млн

Источник: Карелян К. Механизм и тенденции эволюции мирового рынка фьючерсов // Междунар. экономика. 2011. № 2. С. 16.



По данным Ассоциации фьючерсной индустрии (*Futures Industry Association – FIA*) в 2009 г., восемь из десяти наиболее активно торгуемых контрактов на фондовые активы обращались на площадках, базирующихся в Северной Америке и Западной Европе. Об этом свидетельствует табл. 3.1.

Таблица 3.1

Торговля стандартными контрактами на фондовые активы по рынкам

№	Контракт	Площадка	Объем торговли в 2011 г.
1	Kospi 200 Options	KRX (Республика Корея)	2 642 675 246
2	E-mini S&P 500 Futures	CME (США)	415 348 228
3	DJ Euro Stoxx 50 Futures	Eurex (ЕС)	327 034 149
4	DJ Euro Stoxx 50 Options	Eurex (ЕС)	251 438 870
5	Powershares QQQ ETF Options	Группа бирж (США)	185 807 535
6	S&P 500 Options	СВОЕ (США)	158 084 691
7	iShares Russell 2000 ETF Options	Группа бирж (США)	154 059 054
8	SPDR S&P 500 ETF Options	Группа бирж (США)	141 614 736
9	S&P CNX Nifty Futures	NSE (Индия)	138 794 235
10	E-mini Nasdaq 100 Futures	CME (США)	95 309 053

Источник: Burgtiardt G. Volume Growth Accelerates // The Magazine of the Futures Industry. 2012. March/April. P. 17.

Одним из направлений эффективного использования товарных деривативов в развитых западных странах следует считать усиление внутреннего и внешнего контроля за процессами торговли ими. Так, в финансовых компаниях этих стран создаются мидл-офисы («middle office»), в которых анализируются стратегии и сделки перед их совершением. В рамках же нефинансовых компаний появляются менеджеры и аналитики, специализирующиеся на управлении рисками. Помимо внутреннего мониторинга рисков, связанных с использованием деривативов, все более важную роль играют процессы внешнего регулирования, в частности ужесточение требований по раскрытию информации о сделках в бухгалтерской отчетности.

Следует обратить внимание на длительность этапа отработки нормативно-правовой базы для использования деривативов как инструмента снижения риска и выстраивания высокоэффективных инвестиционных стратегий.

В западной системе бухучета (GAAP) правила учета операций с биржевыми фьючерсами определяются законодательными актами начиная с 1984 г. Так, в марте 1990 г. вышло постановление FASB о правилах раскрытия информации относительно управления забалансовыми рисками. Фактически начиная с этого момента предприятия были обязаны указывать в своих финансовых отчетах типы используемых деривативов, объяснять риски, связанные с их ис-

пользованием, и указывать количественные характеристики (например, объем открытых позиций).

Наиболее популярным методом оценки рисков сегодня является так называемый VAR (value at risk), позволяющий вычислять уровень возможных потерь с заданной вероятностью при выбранной динамике параметра (процентной ставки, валютного курса, цены на товарный актив). Некоторые фирмы, в частности такая нефтяная компания, как BR Amoco, приводят в своих отчетах оценки VAR базисных рыночных рисков и производных финансовых инструментов.

Одной из основных тенденций, характерных в современный период для развитых западных рынков, является движение к консолидации биржевой инфраструктуры, образованию уникальных альянсовых площадок, гармонизации регулятивных норм, технических стандартов и созданию межбиржевых организационных механизмов, облегчающих одновременное участие в торгах на нескольких площадках. Так, в 2007 г. состоялось слияние двух лидеров фьючерсного сектора рынка США – Chicago Mercantile Exchange (CME) и Chicago Board of Trade (CBOT). Первым шагом к взаимному сближению стало сотрудничество в области маржирования позиций и организации расчетов по сделкам. Как отмечает В. Даркин и Е. Гоголь, еще в 2003 г. этими биржами была совместно создана общая система клиринга. Участники торгов на обеих биржах получили возможность высвободить средства объемом 1,8 млрд дол., ранее требовавшиеся для обеспечения гарантий по обязательствам за счет расчета маржи по объединенным позициям на двух площадках. Единый гарантийный фонд стал формироваться совместно, что позволило на 200 млн дол. сократить отчисления клиринговых фирм [169, с. 16–17].

В результате последовательной череды слияний биржевых площадок образовались и все три лидера европейского рынка торговли фондовыми производными – Eurex, Euronext line и OMX Group. За последние годы концентрация торговой активности здесь только увеличивалась и продолжение этой тенденции с последующим укреплением позиций одной лидирующей площадки представляется вполне вероятным сценарием развития событий. В свою очередь, одна из крупнейших товарных бирж New York Mercantile Exchange (NYMEX) заявила, что все ее значимые энергетические фьючерсы и опционы будут допущены к торгам в электронной торговой платформе Globex крупнейшей чикагской биржи – Chicago Mercantile Exchange (CME). Биржи подписали соглашение, в соответствии с которым CME получает эксклюзивные права на организацию электронной торговли энергетическими фьючерсами и опционами. Первыми контрактами NYMEX, допущенными к торговле в Globex, стали стандартные фьючерсы на сырую нефть, природный газ, бензин и топочный мазут. Кроме того, CME получила право на организацию электронной торговли дерив-

вативами на металлы, обращающимися на подразделении NYMEX – COMEX (золото, серебро, медь, алюминий) [211, с. 14–21].

Общая для всех развитых западных рынков тенденция к консолидации биржевой инфраструктуры выражается не только в виде слияний площадок, функционирующих в рамках одних биржевых центров, но и в виде создания глобальных межконтинентальных и межрегиональных групп, объединяющих биржи различных стран и способных в будущем стать основой для создания глобального торгового пространства.

Так, к началу 2008 г. произошло объединение групп NYSE и Euronext, в состав которых входят две из десяти крупнейших мировых бирж фондовых деривативов – Euronext line и NYSE Area Options. В настоящее время ведутся переговоры о присоединении к вновь созданной группе NYSE Euronext еще одной крупной североамериканской площадки – AMEX.

Характерной особенностью развития структуры мировых товарных и фондовых рынков является увеличение доли индексных контрактов, а также конструирование и построение рынка новых форм деривативов, таких как контракты на ETF и волатильность. Когда трейдеры оказывают влияние на свободный рынок, торгуя в рамках ограничений, значимость фьючерсных рынков в регулировании мирового спроса на товары ставится под угрозу. Учитывая, что ни одна система не является безупречной, фьючерсные рынки формируют собственные предупредительные сигналы о дефиците или избытке товаров. К этим сигналам относят прежде всего активизацию деятельности спекулянтов и волатильность. Резкие скачки цен являются сигналом дефицита поставок, что дает возможность производителям и потребителям быстро приспособляться к ситуации. Без волатильности, как правило, изменения в поставках происходят гораздо медленнее.

Таким образом, фьючерсные рынки могут работать эффективно только в том случае, если допускается волатильность. На свободном рынке цена на товар и объемы его поставок тесно взаимосвязаны. Это хорошо заметно на таких товарных рынках, как рынки пшеницы, кукурузы, сахара и нефти. Так, повышение цены на пшеницу на чикагском рынке в 2008 г. до 13 дол. за бушель вызвало значительное оживление среди фермеров по всему миру. Началось расширение посевных площадей и все поставки были закрыты за один сезон. В результате за период менее одного года цены упали до 4,55 дол. Это произошло только потому, что первоначальное повышение цены спровоцировало увеличение мирового производства почти на 12 %, что оказалось достаточным для увеличения запасов пшеницы с 19,8 (самое низкое за десятилетие) до 26,7 %. Подобные риски эффективно хеджируются фьючерсным рынком.

Несмотря на наличие общих для всех развитых рынков тенденций между ними сохраняются и существенные различия. Так, североамериканский рынок остается гораздо менее консолидированным. На нем одновременно действуют несколько крупных, сравнимых по показателям оборота инфраструктурных объектов. Однако и этот регион не обошла волна слияний и поглощений. При этом в структуре рынка США преобладает опционный сегмент. Несмотря на крайне широкий спектр базисов, доступных биржам для конструирования контрактов данной группы, объемы торговли по каждому отдельному инструменту остаются значительными.

Рынок деривативов Европы характеризуется гораздо большей степенью консолидации и концентрации. Так, почти 70 % контрактов обращаются на крупнейшей площадке, где на долю двух лидеров этого рынка приходится свыше 90 % его оборота. Объемы торгов на европейском рынке распределены более равномерно между отдельными секторами с незначительным преобладанием фьючерсного сегмента и контрактов на фондовые индексы [172, с. 14–21].

В отличие от развитых западных стран в развивающемся сегменте мировой экономики рынки стандартных контрактов на фондовые активы сформировались значительно позднее, и их история насчитывает примерно от 8 до 20 лет. Такая ситуация обусловила более слабое развитие инфраструктурных элементов, несовершенство нормативной базы и сравнительную узость спектра товарных деривативов.

Рынки данной группы стран являются крайне неоднородными. При этом значительная их часть развивается темпами, многократно превосходящими соответствующие показатели развитых рынков как в силу низкой стартовой точки и наличия значительного нереализованного потенциала роста, так и в связи с повышенным вниманием к развивающимся рынкам широкого круга финансовых институтов и частных инвесторов.

Наиболее значимые развивающиеся центры торговли фондовыми производными сформировались в Южной и Юго-Восточной Азии, Латинской Америке.

Характерной чертой практически всех развивающихся рынков, особенно ярко проявляющейся в Южной и Юго-Восточной Азии, является крайняя степень консолидации биржевой инфраструктуры. Практически во всех случаях торговля на национальном рынке производных в этих странах осуществляется в рамках одной единственной биржи, следствием чего являются отсутствие конкуренции между площадками и возможности выбора альтернативных вариантов инфраструктуры для совершения операции с инструментами национального фондового рынка.

Если интеграционные процессы, характерные для биржевого пространства развитых рынков, как правило, являются следствием стихийного движения рын-

ка к построению более эффективной инфраструктуры, и инициатором объединений при этом выступают сами биржевые площадки, то консолидация биржевых центров на развивающихся рынках происходит при непосредственном участии государственных регуляторов, которые воплощают в жизнь сформулированные на национальном уровне стратегии развития финансовых рынков.

Примером воплощения подобной стратегии может служить рынок Южной Кореи. Как отмечает В.А. Акворт, практически до 2005 г. контракты на индекс Kосpi-200, торговля которыми составляет более 90 % биржевого оборота фондовых деривативов страны, осуществлялись главным образом Корейской фондовой биржей (*Korea Stock Exchange*) – основной биржей страны. Все остальные деривативы, в том числе фьючерсы на индекс Kosdaq, реализовывались на площадке Kofex. Такая ситуация показалась регулятору корейского рынка неэффективной, и им было принято решение перевести опционную торговлю с KSE на Kofex и консолидировать весь биржевой рынок в рамках последней площадки. С помощью указанных мер была предпринята попытка достичь более равномерного перераспределения торговой активности по различным инструментам в силу более простого доступа к ним в рамках одного инфраструктурного объекта и решить задачу диверсификации рынка [148, с. 141].

Структуры развивающихся рынков в аспекте круга торгуемых инструментов крайне широко варьируются от подавляющего превалирования индексных опционов на южнокорейском рынке до наличия развитого лидирующего сегмента контрактов на отдельные акции на площадке Индии. При этом общей проблемой остается слабая диверсификация рынка, выражающаяся как в преобладании одного сегмента на каждой из площадок, так и в концентрации торговой активности в крайне незначительном числе наиболее востребованных контрактов. Как известно, ликвидность биржевого рынка по основным инструментам чрезвычайно высока. Биржевая торговля предполагает стандартизацию характеристик торгуемого инструмента, а именно, количественное определение базового актива, порядок его исполнения по срокам поставок, величине залога и др. Поскольку биржа принимает на себя обязательства по исполнению сделки, то благодаря этому акторы освобождаются от необходимости оценки риска каждым отдельным контрагентом. Этим как раз и объясняется высокая популярность биржевых сделок по товарным деривативам.

За последнее десятилетие возросла волатильность международных товарных рынков. В результате участники товарного рынка стали более активны в развитии стратегий, призванных защитить их от нежелательной динамики цен и изменений рыночной конъюнктуры. Незрелость рынка товарных фьючерсов в развивающихся странах компенсируется активным использованием внебиржевых инструментов, многообразие которых позволяет акторам выбирать

наиболее приемлемые для них способы устранения ценовых рисков, характерных для данного рынка.

Широкое распространение на товарных и валютных рынках данных стран получила тенденция, при которой крупные брокерские конторы предлагают фирмам собственные внебиржевые продукты для расширения спектра доступных решений. В результате на товарных и валютных рынках объем номинальных операций по внебиржевым инструментам вырос за последнее десятилетие до нескольких триллионов долларов. Это обусловлено тем, что внебиржевой рынок в условиях неразвитости фьючерсного предлагает для снижения рисков широкий выбор гибких индивидуальных инструментов, таких как товарный своп, своп-опцион на покупку (call swaption) и своп-опцион на продажу (put swaption), а также их модификации, к которым относят своп-опционы на среднее значение – average rate swaptions или asian swaptions – азиатские своп-опционы, корзинные своп-опционы – basket swaptions, комбинированные опционы – compound options.

Изменения, происходящие в современный период в мировом биржевом пространстве, которое представляет собой совокупность национальных площадок по торговле деривативами, проявляются прежде всего в смещении акцентов в пользу площадок развивающихся рынков.

Анализ современного мирового рынка товарных деривативов позволяет выявлять новейшие тенденции его развития. Одной из таких тенденций является появление на данном рынке «экзотических» деривативов, таких как погодные, нефтяные, природного газа и электроэнергетики, рынки которых находятся на начальной стадии своего развития. Общей теоретической посылкой «новейших» товарных деривативов является актуарный подход к вычислению их стоимости, теория риск-нейтральных оценок и принцип нулевого систематического риска.

Наиболее полное представление об основных принципах и механизме использования «экзотических» деривативов изложил западный исследователь Дж. Халл. Характеризуя погодные деривативы, Дж. Халл отмечает, что «на эффективность работы многих компаний неблагоприятное воздействие оказывает погода. Этим компаниям следует хеджировать риск, связанный с погодой, точно так же, как они хеджируют риски, связанные с колебаниями валютного курса или процентных ставок<sup>1</sup>.

---

<sup>1</sup> По оценкам Министерства энергетики США седьмая часть экономики США подвержена риску, связанному с погодой.

Для понимания механизма работы погодных деривативов рассматриваются две переменные: *HDD* – градусодень отопительного сезона<sup>2</sup>, *CDD* – градусодень прохладительного сезона<sup>3</sup>.

Показатель *HDD* вычисляется по формуле

$$HDD = \max(65 - A),$$

а показатель *CDD* – по формуле

$$CDD = \max(A - 65).$$

Здесь *A* – среднее значение, вычисленное по наибольшей и наименьшей температурам на протяжении дня на указанной метеорологической станции, измеренным по шкале Фаренгейта. Например, если максимальная температура на протяжении дня (от полудня до полуночи) равна 68 °F, а минимальная – 44 °F, то *A* = 56, и дневной показатель *HDD* будет равен 9, а *CDD* – 0.

Типичным внебиржевым финансовым инструментом является форвардный или опционный контракт, выигрыш по которому зависит от совокупного показателя *HDD* или *CDD* на протяжении определенного периода.

Таким образом, погодные деривативы оцениваются на основе альтернативного способа вычисления их стоимости и переменного температурного показателя, свободного от систематического риска.

Кроме погодных, Дж. Халл исследовал так называемые энергетические деривативы. Они включают в себя товарные деривативы, связанные с сырой нефтью, природным газом и электроэнергией. По мнению Дж. Халла, в современных условиях на внебиржевом рынке появились разные виды деривативов, базовым активом в которых является нефть. Наиболее распространенными являются свопы, форвардные контракты и опционы. Расчеты по контрактам предусматриваются как в ликвидной форме, так и в форме физической поставки нефти. Наибольшее количество фьючерсов и опционов реализуется на Нью-Йоркской товарной бирже (NYMEX – New York Mercantile Exchange) и Международной нефтяной бирже (IPE – International Petroleum Exchange). На данных биржах используются различные формы расчетов. Так, фьючерсные контракты на сырую нефть сорта Brent на бирже IPE предусматривают расчеты наличными деньгами на основе индекса цен Brent, фьючерсные контракты на сырую нефть светлых сортов на бирже NYMEX предполагают физическую поставку [123, с. 754–755].

Относительно такого стратегического ресурса, как природный газ, объем контрактации на который имеет тенденцию к росту, следует отметить, что на

---

<sup>2</sup> Отклонение температуры от заданного уровня за сутки при отключенной системе отопления (используется в США и Великобритании).

<sup>3</sup> Отклонение температуры от заданного уровня за сутки при отключенной системе охлаждения (используется в США и Великобритании).

этом рынке поставщиком выступает не добывающая компания, а посредник, берущий на себя обязательства прокачать газ через газопровод до определенного места назначения. Именно здесь большое распространение получили как типичные внебиржевые контракты по доставке определенного объема газа равномерными частями в течение месяца (форвардные контракты, опционы, свопы), так и фьючерсы. Как подчеркивает Дж. Халл, «на бирже NYMEX заключаются контракты на поставку 10 000 млн британских единиц теплоты природного газа. Незавершенный контракт обязывает контрапартнера осуществить в течение месяца почти равномерную поставку природного газа в определенный накопитель, расположенный в Луизиане. Аналогичные контракты заключаются на бирже IME, расположенной в Лондоне».

Наблюдающийся в настоящее время на рынке электроэнергетики западных стран процесс сокращения вмешательства государства предопределил быстрое распространение деривативов, базовым активом которых является электричество. Специфическая особенность данных контракций обусловлена тем, что электроэнергия представляет собой ресурс, который можно накапливать. Это приводит к значительным колебаниям ее спот-цены и сопровождается развитием как биржевой, так и внебиржевой торговли энергетическими деривативами.

Методика применения данного инструмента изложена Дж. Халлом. Он не только выявил основные принципы электроэнергетических деривативов, но и построил модели – ценовую и регрессивную.

По его мнению, ценовая модель должна учитывать эффект возврата к среднему и волатильность. В формализованном виде эта модель представлена следующим уравнением:

$$d\ln S = [\delta(t) - a\ln S] dt + \sigma dz,$$

где  $a$  и  $\sigma$  – константы;  $S$  – цена электроэнергии;  $a$  – скорость возврата к среднему значению, варьирует от 10 до 20;  $\sigma$  – волатильность, варьирует от 100 до 200 %;  $\delta(t)$  – функция, учитывающая сезонность и временный тренд.

Следует иметь в виду, что параметры уравнения оцениваются на основе исторического подхода [123, с. 754–757].

Регрессивная модель применяется для хеджирования рисков производителями электроэнергии. Ее можно представить в виде линейной регрессии

$$Y = a + \nu p + cT + \varepsilon,$$

где  $Y$  – месячная доходность;  $p$  – среднемесячная цена;  $T$  – показатели ( $HDD$  или  $CDD$ );  $\varepsilon$  – ошибка регрессии;  $c$  – позиция.

Ценовой риск в модели хеджируется с помощью энергетических деривативов – позиция « $\nu$ » – контракта. Риск, связанный с колебаниями объемов поставок, хеджируется погодными деривативами – позиция « $c$ » контракта.



Выявленная тенденция к конструированию «новых» товарных деривативов свидетельствует о расширении рынка производных инструментов и появлении на нем других их видов, в том числе лесного дериватива.

Биржевая торговля по лесным контрактам развита пока только в США. Это обусловлено тем, что динамику роста спроса на лесные товары как первичной, так и вторичной переработки традиционно определяла данная страна. США является лидером мировой торговли лесными ресурсами, на долю которых приходится 49,7 млрд дол. мирового лесного товарооборота (экспорт + импорт) [89, с. 44].

За основу контракта принят не общенациональный «лесной» индекс, а принцип региональный, предполагающий введение лесных контрактов для отдельных географических зон. Такой сценарий возможен при условии наличия в каждой зоне достаточного количества акторов для обеспечения приемлемой ликвидности торгов.

Виды лесных контрактов и их параметры отражает следующая таблица (см. прил. 4, табл. 2).

В итоге можно сделать вывод о том, что развитие международной торговли в современный период неизбежно связано с расширением рынка товарных деривативов и появлением на нем новых (экзотических) видов фьючерсных контрактов.

### ***3.2. Способы совершенствования института согласований и модель снижения неопределенности и риска с институциональным регулятором***

Проблема развития института согласования, в частности такой его структурно-организационной формы, как деривативы, является предметом институционального анализа по своей постановке. Сложность данного анализа заключается в том, что рынок деривативов в России сравнительно молод, т.е. производные финансовые инструменты здесь появились недавно. Особенно это касается такого сегмента, как товарные деривативы. На срочном российском рынке существует небольшое количество групп поставочных фьючерсных контрактов (на нефть, драгоценные металлы, сахар, пшеницу), суммарный оборот которых невелик. Так, за апрель 2009 г. он составил всего 590 млн дол., в то время как на NYMEX за тот же период оборот только по одному виду контракта NYMEX № 11 Sugar достиг 340 млн дол. [134, с. 48].

Поэтому в качестве важнейшего направления совершенствования института согласования фактора минимизации рисков следует считать развитие биржевого товарного рынка.

Начало формирования отечественной биржевой инфраструктуры совпало с коренным переломом в технологии проведения биржевых торгов в развитых

странах – использования электронных торговых систем – а также бурным развитием рынка производных финансовых инструментов. Это вызвало тенденцию к универсализации биржевой деятельности и стиранию различий между различными видами бирж, развитию процессов концентрации и консолидации биржевых торговых систем, приобретающих международный характер, устранению промежуточных звеньев из процесса заключения сделок (дезинтермедиации), усилению конкуренции с внебиржевыми электронными торговыми системами, концентрации депозитарных, клиринговых и расчетных систем.

Использование зарубежного опыта специалистами отечественных биржевых институтов привело к тому, что несмотря на относительно короткий период российскому биржевому рынку присущи те же тенденции развития, что и рынкам западных стран.

Определяющей тенденцией развития как западных, так и отечественных биржевых рынков является их универсализация и территориальная концентрация. Учитывая географическое положение России, ее огромные территориальные пространства, по нашему мнению, одной из важных задач является усиление степени универсализации бирж.

Данный процесс в России проявляется в выходе финансовых бирж на товарные рынки. Так, наиболее успешно и динамично развивающаяся площадка – Московская межбанковская валютная биржа (ММВБ), организовала товарную секцию, где осуществляется торговля зерном, электроэнергией, энергоносителями, черными и цветными металлами. ЗАО «Биржа «Санкт-Петербург» определила для себя товарную специализацию. Фактически эта биржа составляет единую биржевую структуру с фондовой биржей «Санкт-Петербург». Именно здесь с 2008 г. начались торги лесом и лесоматериалами.

Совмещение в рамках одной структуры торговли различными видами биржевого товара, на наш взгляд, связано с отсутствием каких-либо законодательных ограничений на сделки, а также более устойчивой конкурентной позицией таких бирж.

Неравномерность развития основных сегментов российского биржевого рынка и определенные ограничения свободной конкуренции привели к консолидации биржевых структур. Примером такой консолидации является создание российской торговой системой (РТС) и фондовой биржей «Санкт-Петербург» (ФБСП) совместного биржевого рынка акций и срочного рынка FORTS. Это позволило акторам участвовать в торговых сессиях одновременно на обеих площадках. Усиливается процесс консолидации и на региональном уровне. Первоначально это была техническая экспансия ММВБ, создавшей на своей базе общегосударственную биржевую торговую систему с подключением сети региональных бирж. В последнее время наблюдается новая тенденция региональ-

ной консолидации, проявляющаяся в превращении региональных бирж в дочерние структуры. Это явление не коснулось Байкальской лесной биржи, поскольку данный сегмент в силу своей неразвитости остается мало привлекательным для сложившихся биржевых структур. Идея реализации проекта по созданию единой «Сибирской товарной лесной биржи», которая могла бы объединить рынки лесных ресурсов Иркутской области, Забайкальского и Красноярского краев и Бурятии, не нашла поддержки у акторов рынка.

Развитие БЛТБ связано с решением тех проблем, которые присущи всем российским товарно-сырьевым биржам. Первой такой задачей является активизация в данном региональном сегменте деятельности государственных регуляторов. Это, как предполагается, будет способствовать:

- появлению экономических стимулов для реализации акторами сырьевых ресурсов на биржевых рынках как внешних, так внутренних, в частности, древесины и лесоматериалов. На первом этапе государственный регулятор должен обязать крупных производителей продавать определенную долю своей продукции через биржи;

- созданию экономических условий, стимулирующих проведение хозяйствующими субъектами на срочном рынке операций хеджирования;

- установлению порядка, предусматривающего для предприятий, созданных с участием государства, реализацию и (или) закупку сырьевых ресурсов на биржевых торгах.

Минэкономразвития России еще в начале текущего века разработало концепцию о создании организованных рынков и биржевой торговли, на основе которой было создано единое законодательство для валютного, фондового и товарного рынков. Появилась межведомственная комиссия по товарным рынкам, на которую были возложены контрольно-надзорные функции и лицензирование организаторов и участников биржевой торговли. Однако, как отмечает И. Лузин, «...вопросы регулирования на товарных рынках в функции комиссии не были включены, поскольку биржи являются саморегулируемыми организациями. Реализация отдельных проектов биржевой торговли осуществляется по самостоятельно разработанным сценариям» [63, с. 36].

Рациональнее было бы, на наш взгляд, принять федеральную программу по созданию сети товарно-сырьевых бирж как полугосударственных структур. Например, в каждом субъекте РФ создавать ОАО, в которых государственным органам (федеральным и местным) принадлежало бы 50 % + 1 акция. В наблюдательные советы биржи можно включить представителей ФАС, ФСФР, ФСТ, Минпромэнерго и др. Торговлю по видам сырьевых ресурсов желательно проводить в разных секциях (электроэнергии, газа, нефти и нефтепродуктов, древесины и лесоматериалов), за работой которых наблюдали бы специализированные

комитеты, образованные при совете директоров. Данную схему пытается реализовать БЛТБ, которая будучи на грани ликвидации, начала свое возрождение с передачи контрольного пакета акций в государственную собственность автономных учреждений (ОГАУ) при агентстве лесного хозяйства области.

Активизировала свою деятельность в последнее время и Федеральная антимонопольная служба (ФАС). При комитете по антимонопольной политике действует комиссия по товарным биржам (КТБ), в которую вошли представители государственных органов, союзов предпринимателей, эксперты. Деятельность КТБ акцентирована на реализацию следующих задач:

- выдачи лицензии на организацию бирж;
- осуществления контроля за лицензированием посредников;
- установления контроля за выполнением законодательств о биржах;
- разработки методических рекомендаций по подготовке биржевых документов;
- внесения предложений по совершенствованию законодательства;
- решения о приостановке биржевых лицензий;
- разработки системы санкций к бирже;
- назначения государственного регулятора на биржу;
- организации аудит-проверок деятельности бирж.

Федеральной антимонопольной службой предложены новые инициативы, в частности, она намерена выдавать обязательные для исполнения предписания о реализации количества продукции на товарной бирже, при этом компании должны согласовывать с антимонопольным органом стартовую цену, рассчитанную с помощью метода сопоставимых затрат. Кроме того, при заключении сделок за пределами указанного стоимостного диапазона компании должны информировать об этом регулятора. ФАС в свою очередь будет решать, нет ли в этом случае признаков монополично высокой или низкой цены [41, с. 58].

По мнению участников ежегодной конференции «Биржевой товарный рынок», в данном российском рыночном сегменте сформировалась потребность в создании индикатора цены, признанного всеми участниками торгов и государственным регулятором, по отношению к которому не может быть применено антимонопольное расследование. Этот принцип должен быть распространен и на БЛТБ. Следует отметить, что с созданием лесной биржи значительно упрощается роль государственных регуляторов в контроле за движением лесных ресурсов, в определении конъюнктурного состояния рынка. Государство должно проводить здесь госзакупки, что исключает возможность «откатов» или закупку у «своих». При этом оно становится одним из важных участников биржевых торгов.

Следующей важной задачей по развитию товарных бирж является совершенствование нормативно-законодательной базы.

Единственным законодательным актом, регулирующим заключение сделок с фьючерсами и опционами на биржах, является закон РФ от 1992 г. «О товарных биржах и биржевой торговле» (последние внесенные изменения от 15 апреля 2006 г.). В настоящий момент этот закон устарел и перестал соответствовать нормам корпоративного законодательства.

Существующая в настоящее время нормативная база, регулирующая товарные рынки в России, ограничена на уровне подзаконных нормативных правовых актов, что явно недостаточно. Если законодательные требования по отношению к фондовому рынку в целом достаточно хорошо проработаны, то с законами в области срочного и товарного рынков все обстоит гораздо сложнее. Многие аспекты не урегулированы, некоторые положения закона неоднозначно трактуются.

Для совершенствования законодательного обеспечения биржевых сделок необходимо, на наш взгляд, ввести в действие новые нормативные акты, которые, как подчеркивает Рыжиков, могли бы:

- определить принципы государственного регулирования биржевой торговли, в том числе на рынке товарных фьючерсов и опционов (на срочном рынке);
- закрепить за органами исполнительной власти и государственного управления функции государственного регулятора срочного рынка;
- создать терминологические основы биржевого рынка и прежде всего срочного рынка;
- установить порядок осуществления деятельности на организованных товарных рынках (требования к деятельности бирж, клиринговых организаций, биржевых посредников и брокеров), в том числе при обслуживании клиентов на биржевых рынках;
- ввести правила лицензирования участников биржевого рынка, включая квалификационные требования к лицам, осуществляющим операции на срочном рынке;
- способствовать образованию рыночного механизма ценообразования;
- определить особенности заключения биржевых сделок, их исполнения и налогообложения по зарегистрированным на биржевых торгах сделкам с товарными фьючерсами и опционами [99, с. 24].

Развитие сети товарно-сырьевых бирж, по нашему мнению, должно сопровождаться созданием дополнительных экономических стимулов, при которых продажа и покупка сырьевых ресурсов здесь были бы безусловно выгодны. Таким экономическим рычагом должны стать налоговые платежи, в частности снижения НДС на проданные через биржу ресурсы.

К категории биржевых можно отнести довольно большой круг товаров, механизм распределения которых в сфере общественного производства и потребления нередко специфичен. Поэтому некоторые биржи могут быть узкоспециализированными, например, лесная биржа. По нашему мнению, самой универсальной схемой организации биржевой торговли является сетевая, в которой юридически самостоятельные биржи и их филиалы объединены в едином торговом пространстве и торгуют по универсальным правилам. Налоговые льготы при этом должны распространяться на все сетевые структуры. Однако следует иметь в виду, что современное налоговое законодательство предусматривает льготы только на сделки с реальным товаром и не распространяет их на все виды срочных сделок, тем самым органически связанные торговые площадки оказываются разделенными между собой своеобразной «китайской стеной». Как известно, налоговой службой сделки классифицируются на адресные и безадресные. Последние из них учитываются при определении среднерыночной цены биржевого ресурса, в то время как цена в адресных сделках носит договорной характер и не учитывается при расчете «рыночной цены». Для договорных цен устанавливается так называемый биржевой коридор ( $\pm 15\%$ ), при выходе за который льготы снимаются.

Для стимулирования биржевых операций льготы по НДС не распространяются на внебиржевые сделки. Предоставление налоговых льгот всегда сопровождается изменением в организации биржевой торговли. Это прежде всего свободный доступ к информации о результатах биржевых торгов и других сделок. Данная информация об экспортных операциях позволяет таможенным органам совершенствовать методы контроля. По адресной сделке раскрывается вся информация о конъюнктурных показателях, таких как цена, объем, срок поставки и об участниках взаимодействия. В безадресных сделках информация предоставляется отдельно для актора-продавца и для актора-покупателя с указанием рыночной цены и сроков поставки по установленным биржевым правилам. Обязательным условием при этом является:

- сертификация биржевого ресурса;
- контроль со стороны статусного биржевого агента за соблюдением принципов торговли в рамках определенного рыночного сегмента;
- определение расчетным центром биржи льгот и размеров налога по каждой отдельной сделке.

По констатации ФАС, биржа создает объективные рыночные показатели цены, что позволяет решать проблемы с непрозрачным трансфертным ценообразованием на сырьевом рынке [215].

Состояние дел с организацией товарных рынков в России в настоящее время не устраивает ни власть, ни бизнес. Для российских товарно-сырьевых

бирж нужно разработать такую схему организации биржевой торговли, которая была бы ориентирована на обеспечение свободной торговли товаропроизводителей и покупателей, а не посредников.

На фоне общих направлений совершенствования российских товарно-сырьевых бирж выделим те задачи, которые относятся непосредственно к деятельности Байкальской лесной товарной биржи.

В настоящее время перед лесной биржей стоят серьезные задачи, реализация которых позволит активизировать ее деятельность, что в свою очередь будет и способствовать развитию лесного комплекса Иркутского региона. Среди важнейших из них следует выделить:

1. Изменение сложившейся ситуации с ценой на лес. Экспорт лесной продукции осуществляется в настоящее время по заниженным ценам. Общеизвестно, что сегодня цену на древесину Иркутской области диктует ее главный импортер – Китай. Отсюда цель биржевой торговли в том, чтобы поднять эти цены до мирового уровня. Решение этой проблемы лежит в плоскости формирования индикатора цен. Биржевая цена должна отслеживаться не только по объему поставок, но и по ликвидности торгов, по их регулярности. Государство от развития биржевого рынка в лесном секторе получит не только ценовой индикатор для справедливого налогообложения операторов рынка, но и гибкий механизм регулирования лесного бизнеса.

2. Борьба с нелегальной заготовкой древесины. Так, по данным Восточно-Сибирской таможни, только через таможенные пункты в Забайкальске и Наушках ежедневно вывозится более 1,5 тыс. м<sup>3</sup> леса, не задекларированных должным образом. В результате государство ежемесячно недополучает более 100 тыс. евро таможенных платежей [131, с. 14]. Во многих регионах действует хорошо отлаженная схема незаконного оборота леса, начиная с превышения объемов заготовленной древесины относительно разрешенных по лицензиям и заканчивая занижением объемов поставок на таможни. Организованные пункты приема и отгрузки древесины (зарегистрировано уже свыше 1200) не решают проблемы. По реестру налоговой инспекции на территории области находится около двухсот юридических и физических лиц, ведущих бизнес, связанный с заготовкой и переработкой древесины. Но по данным «лесной полиции», их число может достигать пяти тысяч [56]. Решить задачу контроля за легальностью происхождения древесины способен биржевой механизм. Лесная биржа должна быть использована в качестве важнейшего регулятора рыночных потоков лесоресурсов в регионе, что является преградой таким явлениям, как «откаты» и «распилы».

3. Привлечение широкого круга акторов лесного бизнеса на биржу. Для этого необходимо популяризовать преимущества организационной биржевой

торговли, внедрять инструменты, с помощью которых эффективно минимизируются риски, особенно по экспортным операциям. Низкий уровень доверия к биржевой деятельности и недостаточная финансовая грамотность участников лесного бизнеса, боязнь возникновения «новых» рисков при совершении операций с производными инструментами сдерживают их приход на организованный рынок. Поэтому задача региональных властей, принципалов БЛТБ, лесной финансовой элиты – создать программу, которая бы стимулировала все направления системной работы по повышению знаний о биржевых инструментах и работе с ними. Вектор для формирования соответствующей программы задан. Основные направления деятельности по повышению уровня финансовой грамотности населения утверждены приказом ФСФР России 2009 г.

В числе приоритетных мер, на наш взгляд, следует выделить организацию семинаров, тренингов, мастер-классов, освещение в СМИ вопросов, связанных с деятельностью биржи и ее инструментами, сотрудничество с образовательными учреждениями, разъяснение потенциальным акторам, что биржа – это надежно, выгодно, перспективно.

Для формирования биржевой культуры недостаточно одних разъяснений о том, что производные инструменты биржевого рынка доступны для понимания любого участника биржи. Но и необходимо предоставить возможность каждому разобраться в принципах работы с деривативами, выбрать наиболее подходящий для себя инструмент, попрактиковаться, приобрести опыт работы с ним. В результате возникает доверие как один из базовых элементов, делающих возможным осуществление различного рода трансакций. Речь идет прежде всего об институциональном доверии, под которым Б.В. Дубин понимает «механизм согласования ожиданий индивида в отношении различных институтов, в которые он включен». В интерпретации Н. Лумана, доверие служит институтом, снижающим риски и повышающим уверенность в устойчивости и эффективности всей системы взаимосвязей. Действующие акторы чаще всего доверяют тому, что кажется им регулярным и устойчивым. Биржа сигнализирует о своей надежности и эффективности через цепочку контролирующих механизмов, состоящих из принципалов, их агентов, т.е. тех, которых С. Шапиро назвала «социальным контролем безличного доверия» [208, с. 638]. Кроме того, признаками устойчивости данного рыночного сегмента служат прозрачность биржи, возможность широкого участия акторов, универсализм ее основополагающих принципов, компетентность агентов.

Отсутствие доверия к БЛТБ наблюдается не только у отечественных акторов, но и у иностранных партнеров. Игнорирование иностранными фирмами (покупателями лесоматериалов) региональной лесной биржи обусловлено тем, что их заставляют заключать сделки на условиях местных брокерских фирм с



неоправданно высокими комиссионными сборами. Кроме того, принципалы биржи не активизируют работу по привлечению на данный рынок иностранных компаний, имеющих лицензии на осуществление ВЭД. Поэтому необходим кардинальный пересмотр мероприятий, которые бы повысили интерес к деятельности лесной биржи у крупных зарубежных компаний. Тенденция к развитию этого процесса существует, о чем свидетельствуют поступающие на биржу заявки от крупного зарубежного бизнеса из Китая, Японии, Малайзии и Бразилии.

4. Реализация основной тенденции развития биржи, заключающаяся в движении от реального товара к фьючерсной форме торговли. Именно с развитием рынка производных инструментов (фьючерсов, опционов), базисным активом которых являются товарные ресурсы, у акторов появляются объективные стимулы к совершению биржевых сделок. Важнейшим из таких стимулов является возможность проводить операции по хеджированию новых рисков. Большинство акторов, занимающихся экспортом лесных ресурсов, попадают в рисковые ситуации, в результате которых возможны либо недопустимые снижения эффективности проведения операций, либо огромные убытки как расплата за их неосведомленность, просчеты и некомпетентность. Все это делает весьма актуальным формирование секции срочного рынка в рамках БЛТБ.

Становление биржевого срочного рынка на товарные активы невозможно без соответствующей торгово-клиринговой инфраструктуры. Основным объектом клиринговой деятельности является регулирование рисков, включая риски неисполнения обязательств по сделкам, в частности по поставке реального товара. Развитие клиринговых услуг будет способствовать переходу к новому качеству рыночного ценообразования на основе обезличенных сделок и конкурентных котировок, а также к появлению производных инструментов биржевой торговли.

Для акторов, которые не имеют достаточного опыта использования биржевых инструментов, хеджирование ценовых рисков следует проводить посредством поставочных срочных контрактов, т.е. контрактов, предполагающих исполнение путем физической поставки базового актива.

Для лесной товарной биржи использование клиринговой организации в качестве центрального контрагента в ходе операций поставки базового актива по фьючерсным контрактам – дело времени.

БЛТБ должна активнее переходить на работу с производными инструментами, использовать зарубежный и отечественный опыт по конструированию «новых» деривативов. Среди них следует отметить лесной дериватив, который предлагается нами для обращения на БЛТБ.

Вместе с тем, учитывая, что в системе рисков, характерных для ресурсных рынков, есть и погодные, принципалам Байкальской лесной биржи, по

нашему мнению, следует сделать первый шаг к использованию биржевых погодных продуктов. Это обусловлено тем, что издержки в добывающих отраслях в Сибири в несколько раз выше, чем в Европейской части нашей страны. Так, основной капитал (машины, краны, экскаваторы) можно использовать при температуре не ниже  $-30\text{ }^{\circ}\text{C}$ , в то время как температура в данном регионе может снижаться до  $-40\text{ }^{\circ}\text{C}$  и более. Погодные деривативы позволят застраховать отечественные компании от такого неблагоприятного случая, как мороз.

Разработка спецификаций фьючерсных контрактов на погоду ведется Российской торговой системой (РТС) совместно с Росгидрометом с 2006 г. Базовым активом для погодных фьючерсов выбрана пока температура. Создание в рамках БЛТБ секции погодных деривативов требует большой подготовительной работы по разъяснению вопросов, связанных с характеристикой его экономической сущности и использованием данного инструмента, и разъяснениями его преимуществ с точки зрения обеспечения минимизации рисков. Несмотря на трудности, связанные с продвижением деривативов как на внутренних, так и на внешних товарно-сырьевых рынках, большинство акторов, агентов бирж, экспертов настроены умеренно оптимистично. Инструмент востребован, удобен в обращении и его дальнейшее распространение неизбежно, поскольку он дает возможность снижать риски, связанные с изменением цен на ресурсы, процентных ставок и курсов валют.

Поскольку товарные деривативы рассматриваются нами как структурно-организационная форма института согласования, то в качестве одного из возможных направлений развития исследований, связанных с использованием института согласования в целях снижения уровней неопределенности и рисков для участников экономической деятельности, представляется целесообразным использовать метод моделирования. В этой связи нами разработан вариант модели снижения уровней ряда наиболее типичных для участников внешнеэкономической деятельности рисков (процентного, валютного и ценового), которые мы объединяем под общим названием «коллективный» внешнеэкономический риск, на основе использования методов и механизмов согласования.

К основным положениям простой версии модели относятся следующие:

- максимальное использование априорной информации о содержательной сущности анализируемых ценовых, процентных и валютных рисков;
- выбор института согласования определяется характером исходной информации;
- институт согласования достаточно информативен и чувствителен к изменениям оцениваемых параметров.

К важнейшим базовым допущениям, используемым в данной модели, относятся допущения о том, что:

– в модель вводится микроинститут согласования  $H$  (дериватив, альянс, сетевые взаимодействия);

– минимизируется уровень коллективного риска. Термин «коллективный риск» введен в научный оборот Ф. Лундбергом в начале XX в. В теории коллективного риска не играет роли тот факт, с каким из видов риска связаны убытки. «Коллективный» риск выражает вероятностные потери по группе риска, состав которой может меняться. При этом следует учитывать факторы, влияющие на усиление того или иного вида риска в «коллективе» и изменения во времени;

– существует некая оптимально допустимая величина риска  $L_{opt}$ , с которой сопоставляется фактическая величина риска в конкретный временной период  $L_{факт}$ ;

– блок риска имеет две сферы, воздействие механизма согласования на которые минимизирует уровень риска или же стимулирует акторов согласования к принятию решений с высокой степенью риска;

– введена молния как внешний фактор, усиливающий коллективный риск.

Среди этих факторов прежде всего следует выделить:

– изменения в валютном законодательстве, препятствующие исполнению международных контрактов;

– изменения нормативно-правовой базы, затрудняющие осуществление биржевых операций;

– ценовую эластичность экспорта и импорта;

– ограничения на экспорт и импорт;

– несоблюдение гарантий прав собственности;

– негибкость национальных институтов;

– эволюцию условий торговли;

– коррупционную составляющую бизнеса;

– политическую и социально-экономическую нестабильность в стране.

В качестве методов измерения уровней выделенных рисков предлагаются такие, которые могут быть относительно легко использованы для каждого конкретного вида риска. Так, для оценки величины процентного риска нами применен метод дисконтирования, в частности формула [135, с. 187]

$$P_{\text{бод}} = P (1 + i_n).$$

Используя данную формулу и совершив ряд преобразований, формула измерения уровня процентного риска в общем виде может быть описана так:

$$T = t_0 (1 + i (T - t_0)) = i_0 e^{i(T - t_0)},$$

где  $i_0$  – фиксированная процентная ставка;  $e$  – коэффициент дисконта.

Если выразить коэффициент дисконта через  $\varphi_1$ , то получим следующее выражение:

$$\varphi_1 = e^{-i(T-t_0)},$$

тогда

$$T = i_0 \varphi.$$

Для оценки величины валютного риска использована формула конверсии валюты [135, с. 258]:

$$S_y = P_y K_H (1 + ni_p) / K_k = ((1 + ni_p) / (K_k / K_H)) P_y.$$

В упрощенном варианте данную формулу можно представить следующим образом:

$$K = k_0 (1 + i^{(T-t_0)}) k_k / k_n = k_0 e^{i(T-t_0)} k_k / k_n,$$

где  $k_0$  – постоянный курс валюты;  $k_k$  – курс обмена валюты в конце операции;  $k_n$  – курс обмена валюты в начале операции.

Выразим коэффициент дисконта через  $\varphi_2$  и тогда:

$$\varphi_2 = e^{-i(T-t_0)}, \text{ следовательно, } K = k_0 \varphi_2.$$

Для измерения ценового риска использована формула справедливой цены поставки по контракту [142, с. 245]:

$$F = e^{r(T-t_0)} S,$$

где  $F$  – цена поставки;  $S$  – цена единицы базового актива в момент  $t_0$ .

Если ввести  $P$  в качестве меры ценового риска, то в преобразованном виде получим следующую формулу:

$$P = p_0 (e^{rt} - 1) / e^{r(T-t_0)} = p_0 (e^{rt} - 1) e^{r(T-t_0)}.$$

Выразим коэффициент дисконта через  $\varphi_3$ :

$$\varphi_3 = (e^{rt} - 1) e^{r(T-t_0)}, \text{ следовательно, } P = p_0 \varphi_3.$$

Используя приведенные преобразования, представим величину «коллективного» риска в виде упрощенного уравнения:

$$L = \varphi_1 T + \varphi_2 K + \varphi_3 P \rightarrow \min,$$

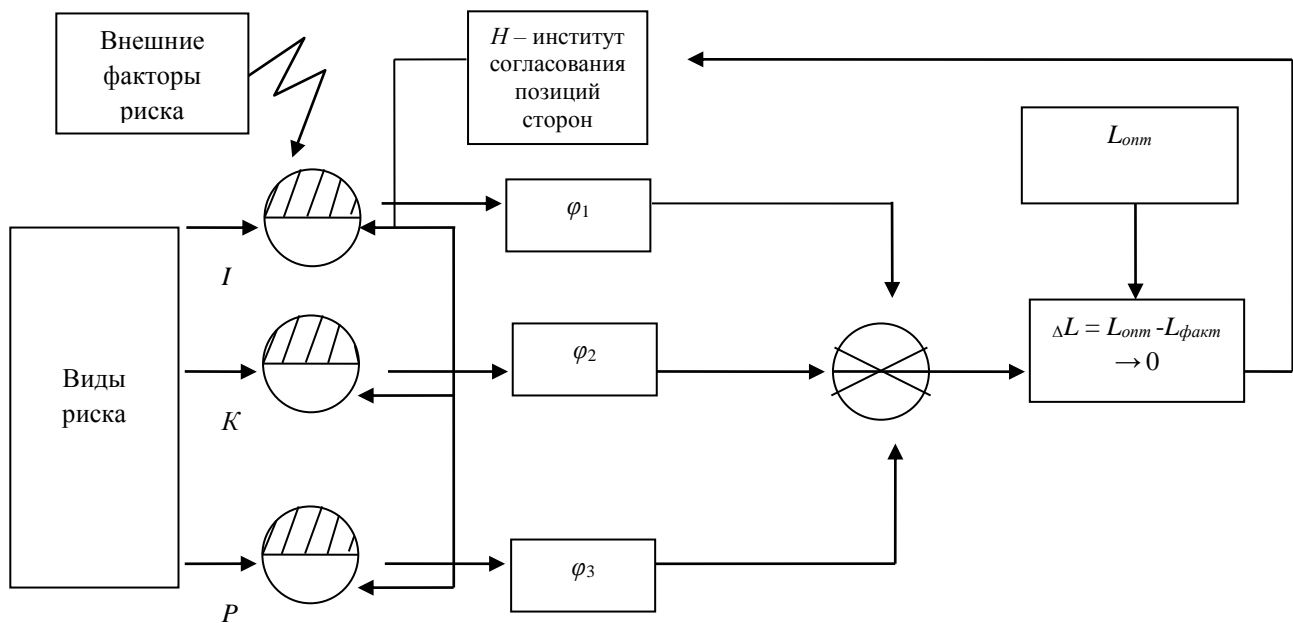
где  $L$  – коллективный риск;  $T$  – процентный риск;  $K$  – валютный риск;  $P$  – ценовой риск.

В это уравнение нами введен новый параметр (институт согласования), что позволило представить механизм снижения уровней неопределенности и рисков с помощью формализованной модели:

$$L = \varphi_1 T H + \varphi_2 K H + \varphi_3 P H,$$

где  $H$  – микроинститут согласования.

Схематическое изображение модели приведено на рис. 3.2.



$\Delta L$  – приращение риска ( $\pm$ );  $L_{opt}$  – оптимально допустимый риск, соответствующий критерию согласованности;  $L_{факт}$  – величина риска в заданный момент времени;  $H$  – институт согласования.

Рис. 3.2. Модель снижения уровней неопределенности и риска с институциональным регулятором

Из модели следует, что если уровень риска превышает оптимально допустимый, т.е.  $L_{opt} - L_{факт} = -\Delta L$  (где  $\pm\Delta L$  – приращение уровня риска), то путем использования микроинститута согласования  $H$  фирма минимизирует степень риска (заштрихованная часть блока риска). Если же уровень риска меньше оптимально допустимого, т.е.  $L_{opt} - L_{факт} = \Delta L$ , возникает риск недобора дохода, и фирма может принимать решения с более высокой степенью риска (незаштрихованная часть блока риска).

В графической интерпретации базовая модель представлена графиком, в котором воздействие института согласования на элементы коллективного риска анализируется в трехмерном пространстве (рис. 3.3).

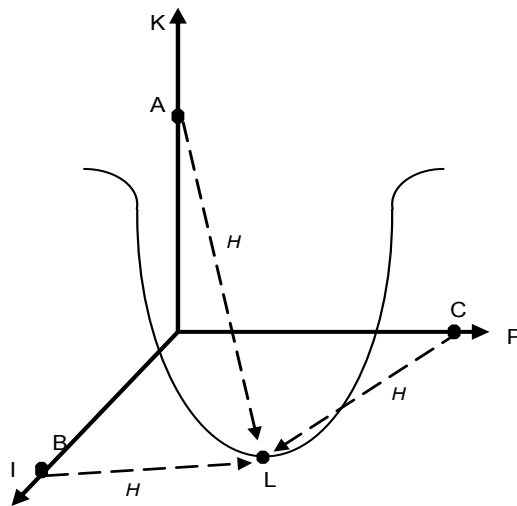


Рис. 3.3. Графическая интерпретация базовой имитационной модели

Векторы  $AL$ ,  $BL$ ,  $CL$  на графике – это стратегии поиска фирмой способов минимизации уровня конкретного вида риска путем использования механизмов института согласования.

Разработанная нами модель предлагает один из вариантов характеристики углубления анализа института согласования в снижении уровней неопределенности и рисков в деятельности фирм на внешнеэкономических рынках.

Существующие в современной теории и практике разнообразные модели и способы преодоления рисков не снижают остроты данной проблемы. Это обусловлено тем, что как не парадоксально, в экономике любой страны неопределенность и риск все больше возрастают как количественно, так и по своим негативным последствиям. Поэтому наряду с традиционными способами минимизации рисков целесообразно разрабатывать новые, в частности, связанные с совершенствованием форм использования института согласования.

Таким образом, анализ мирового опыта использования института согласования (товарных деривативов) с целью снижения рисков позволяет выявить основные тенденции данного процесса, характерные как для развитых стран, так и для развивающегося сегмента мировой экономики.

Рынок стандартных контрактов в современный период является одним из наиболее важных элементов мирового товарного рынка. В структуре мирового рынка биржевых производных развитые западные страны сохраняют лидирующее положение. Основными направлениями эффективного использования товарных деривативов в этих странах является усиление внутреннего и внешнего контроля за процессом торговли производными инструментами, тщательная отработка нормативов правовой базы для использования их в качестве инструмента минимизации рисков.

Наблюдается движение к консолидации бирж, образованию уникальных альянсовых площадок, гармонизации регулятивных норм и стандартов, созданию межбиржевых организационных механизмов.

В отличие от развитых западных стран в развивающемся сегменте мировой экономики рынки стандартных контрактов сформировались значительно позднее, что обусловило здесь более слабое развитие инфраструктурных элементов, несовершенство нормативной базы и сравнительную узость спектра товарных деривативов. В результате консолидация биржевых центров на развивающихся рынках происходит при непосредственном участии государственных регуляторов, которые воплощают в жизнь разрабатываемые на национальном уровне стратегии развития рынков товарных деривативов. Незрелость рынка товарных фьючерсов в этих странах компенсируется широким выбором гибких внебиржевых инструментов.

На современных мировых рынках товарных деривативов новейшей тенденцией является конструирование «экзотических» фьючерсных продуктов, таких как погодные, нефтяные, природного газа и электроэнергетики, рынки которых находятся на начальной стадии своего развития. Биржевая торговля по лесным контрактам развита пока только в США. За основу контракта принят не общенациональный «лесной» индекс, а принцип региональный, предполагающий введение лесных фьючерсов для отдельных географических зон. Этот принцип следует учесть при конструировании «лесного» дериватива и внедрении его на российский «товарно-сырьевой» рынок.

Определяя задачи совершенствования института согласования в России, следует отметить, что срочный рынок здесь относительно молод, особенно такой его сегмент, как товарные деривативы. В этих условиях главной тенденцией развития ведущих российских бирж является усиление степени их универсализации. Неравномерность развития основных сегментов российского биржевого рынка привела к консолидации региональных биржевых структур.

Это не коснулось БЛТБ, так как данный товарно-сырьевой сегмент мало привлекателен для сложившихся биржевых структур. Развитие Байкальской лесной товарной биржи связано с решением тех задач, которые присущи российским биржам в целом. Это прежде всего активизация деятельности государственных регуляторов, совершенствование нормативно-законодательной базы, создание дополнительных экономических стимулов, при которых продажа и покупка сырьевых ресурсов через биржу была бы безусловно выгоднее.

Среди специфических задач развития БЛТБ следует выделить: сложившуюся ситуацию с ценами на лес, легализацию процессов заготовки и вывоза древесины, привлечение широкого круга акторов на биржу, реализацию тенденции развития биржи, заключающуюся в движении от реального товара к

фьючерсным формам торговли, активизацию деятельности в конструировании «лесного» дериватива и создание в рамках БЛТБ секции срочного рынка.

Несмотря на трудности, связанные с продвижением деривативов как на внутренних, так и на внешних товарно-сырьевых рынках, инструмент востребован как наиболее совершенный механизм снижения неопределенности и риска.

Деривативы рассматриваются нами как структурно-организационная форма института согласования, которая снижает неопределенность и риск участников экономических взаимодействий. На основе использования методов согласования нами разработан вариант модели снижения уровней ряда наиболее типичных для участников внешнеэкономической деятельности рисков (процентного, валютного, ценового). Анализ института согласования в решении вопросов снижения неопределенности и риска представлен нами как один из новых методов, возникших в рамках синергетики.



## Заключение

Развитие глобализационных процессов и научно-технического прогресса объективно усиливают фактор неопределенности для хозяйствующих агентов. Следовательно, повышаются и уровни многих рисков для субъектов, действующих в сфере экономики. Наиболее рискованной для акторов, а значит имеющей повышенный уровень неопределенности, следует считать сферу внешнеэкономической деятельности. Это обусловлено тем, что компании, выходящие на зарубежные рынки, сталкиваются с определенными сложностями в виде различий в государственном законодательстве, финансовом механизме, источниках информации, с дополнительными транзакционными издержками, дискриминационным налогообложением, а также с запретами и ограничениями. Перечисленные сложности формируют рискованные ситуации в различных сферах международных отношений.

Исследуя внешнеэкономические риски, следует акцентировать внимание на разных подходах к их классификации. Весьма обширная классификация данных рисков объективно предполагает необходимость их структурирования.

Из имеющейся совокупности классификаций внешнеэкономических рисков ни одну из них нельзя считать законченной. Представляется целесообразным дополнить эти классификации такой, в которой выделялись бы «прямые» риски самих хозяйствующих структур и «экстернальные» внешнеэкономические риски как риски в виде возможных негативных последствий для третьих лиц.

Учитывая, что в экономических исследованиях недостаточное внимание уделено анализу внешнеэкономических рисков на рынках сырьевых ресурсов, целесообразно выделить в классификационной структуре риски, связанные с экспортом-импортом сырьевых ресурсов, разграничивая среди них риски развитых и развивающихся стран.

В существующих методологических подходах к решению проблемы снижения неопределенности и риска акцентировано внимание на значимости такого фактора, как институт, в обеспечении координации и эффективной мотивации взаимодействий акторов. В системе характерных признаков института выделен критерий «согласование». Исследование сущности данного термина позволило перейти от понятия «согласование» к институту согласования как явлению. Исследование сущностного содержания института согласования позволило выделить его специфические признаки и дать определение данному феномену. Под институтом согласования следует понимать совокупность относительно устойчивых формальных и (или) неформальных норм и правил достижения баланса интересов участников различных экономических процессов и сделок, а также механизмов соблюдения этих норм и правил. При этом под балансом интересов понимается достижение временного равновесия интересов, т.е. такого

положения, когда у участников какой-либо сделки нет альтернативы, чтобы отойти от достигнутого соглашения.

К основным формам проявления института согласования на микроуровне отнесены: деривативы, стратегические альянсы и сетевые взаимодействия. Роль в снижении неопределенности и риска такой организационно-структурной формы института согласований, как деривативы, исследуется в контексте развития рынка лесных ресурсов. У большинства российских фирм лесного сектора экономики отчетливо прослеживается международная ориентация, они активно ищут новые направления экспорта. При этом акторы подвергаются влиянию различного рода внешнеэкономических рисков. На микроуровне прежде всего следует выделять ценовые, валютные и процентные риски.

Деятельность хозяйствующих агентов на рынке лесных ресурсов по минимизации внешнеэкономических рисков осложнена влиянием внутренних рисков, присущих данной сфере экономики. Наличие определенной сопряженности между внутренними и внешними экономическими рисками объективно предполагает, на наш взгляд, использование такого инструмента, который бы способствовал активизации согласованности интересов участников взаимодействия. Таким институтом является товарный дериватив. Наибольший эффект от применения товарного дериватива как инструмента минимизации рисков улавливается в рамках биржи.

Исходя из принципа институциональной рациональности, региональная лесная биржа рассматривается как наиболее цивилизованная форма осуществления транзакций и как механизм снижения неопределенности и риска. Результативность деятельности лесной биржи зависит от эффективности регулирующих инструментов, в частности от сущностных характеристик деривативов. Учитывая отсутствие «новых» товарных деривативов на ресурсных российских рынках, предлагается к внедрению такой инструмент, как «лесной дериватив». Выявленные базовые принципы лесного дериватива позволяют рассматривать его как одну из современных форм достижения быстрой согласованности интересов участников взаимодействий без личностных контрактов.

Как показывает мировая практика, современные деривативы функционируют по строгим правилам биржи, минимизируя издержки бессубъектных, обезличенных согласований. Незрелость биржевого рынка базового актива (в частности лесного ресурса) ограничивает использование такой формы института согласования, как товарный дериватив.

Деятельность фирм на рынке лесных ресурсов по минимизации внешнеэкономических рисков с использованием такой институциональной организационной формы, как товарный дериватив, иллюстрирует предложенный алгоритм.

В мировой практике накоплен богатый опыт по использованию института согласований (товарного дериватива) с целью снижения неопределенности и риска. Рынок стандартных контрактов в современный период является одним из наиболее важных элементов мирового товарного рынка. В структуре мирового рынка биржевых производных развитые западные страны сохраняют лидирующее положение. Основными направлениями эффективного использования товарных деривативов в этих странах является усиление внутреннего и внешнего контроля за процессом торговли производными инструментами, тщательная обработка нормативной правовой базы для использования их в качестве инструмента минимизации рисков. Наблюдается движение к консолидации бирж, образованию уникальных альянсовых площадок, гармонизации регулятивных норм и стандартов, созданию межбиржевых организационных механизмов.

На современных мировых рынках товарных деривативов новейшей тенденцией является конструирование все более широкого круга «экзотических» фьючерсных продуктов, таких как погодные, нефтяные, природного газа и электроэнергетики, рынки которых находятся на начальной стадии своего развития. Биржевая торговля по лесным контрактам развита пока только в США. При этом за основу контракта принят принцип региональный, предполагающий введение лесных фьючерсов для отдельных географических зон. Этот принцип следует учитывать при конструировании «лесного» дериватива и внедрении его на российских лесо-ресурсных рынках.

Определяя задачи совершенствования института согласования в России, следует отметить, что срочный рынок здесь относительно молод, особенно такой его сегмент, как товарные деривативы.

Развитие Байкальской лесной товарной биржи связано прежде всего с решением тех задач, которые присущи российским биржам в целом. Это активизация деятельности государственных регуляторов, совершенствование нормативно-законодательной базы, создание дополнительных экономических стимулов, при которых продажа и покупка сырьевых ресурсов через биржу была бы безусловно выгоднее.

Среди специфических проблем, решение которых может быть ускорено благодаря развитию БЛТБ, следует выделить: сложившуюся ситуацию с ценами на лес, проблемы легализации процессов заготовки и вывоза древесины, привлечения широкого круга акторов на биржу, реализации тенденции развития биржи, заключающейся в движении от реального товара к фьючерсным формам торговли, активизацию деятельности по конструированию эффективного для российского общества лесного дериватива и созданию в рамках БЛТБ секции срочного рынка.

Деривативы как структурно-организационная форма института согласования способствует снижению неопределенности и рисков для участников экономических взаимодействий. Это иллюстрирует предложенный вариант модели снижения уровней ряда наиболее типичных для участников внешнеэкономической деятельности рисков (процентного, валютного, ценового).

В заключение хотелось бы отметить, что анализ возможностей использования института согласования в решении вопросов снижения неопределенности и риска для участников внешнеэкономической деятельности может быть применен не только в лесной отрасли, но и в других секторах современных внешнеэкономических отношений.

## Список использованной литературы

1. Аболафия М. Рынки как культуры: этнографический подход / М. Аболафия // Экон. социология. – 2003. – Т. 4, № 2. – С. 63–72.
2. Акерлоф Дж. Рынок «лимонов», неопределенность качества и рыночный механизм / Дж. Акерлоф // THESIS. – 1994. – № 5. – С. 91–104.
3. Альгин А.П. Риск: сущность, функции, детерминации, разновидности, методы оценки : автореф. дис. ... д-ра филос. наук / А.П. Альгин ; АОН – М., 1990. – 140 с.
4. Аннимова Л. Организация биржевого товарного рынка: от спотовой торговли к срочным операциям / Л. Аннимова, Д. Гариков // Рынок ценных бумаг. – 2010. – № 4. – С. 18–21.
5. Арамовская М. Биржа идет лесом [Электронный ресурс] / М. Арамовская. – Режим доступа: <http://www.ladoga-park.ru>.
6. Белобородько А.М. Биржа как социально-экономический институт / А.М. Белобородько, О.В. Иншаков, Д.П. Фролов. – Волгоград : Изд-во Волгоград. гос. ун-та, 2006. – 77 с.
7. Бесси К. Экономика конвенций и институционализм: результаты взаимодействия / К. Бесси, О. Фавро // Вопр. экономики. – 2010. – № 7. – С. 12–38.
8. Бернштейн П.Л. Против богов. Укрощение риска : пер. с англ. / П.Л. Бернштейн. – М. : ЗАО «Олимп-Бизнес», 2000. – 396 с.
9. Бернулли Д. Опыт новой теории измерения жребия / Д. Бернулли // Теория потреб. поведения и спроса. – СПб. : Экон. шк., 1993. – С. 11–26.
10. Бехман Г. Современное общество как общество риска / Г. Бехман // Вопр. философии. – 2007. – № 1. – С. 26–46.
11. Блам Ю.Ш. Лесное ярмо России / Ю.Ш. Блам, Л.В. Машкина, О.В. Ермолаев // ЭКО. – 2011. – № 2. – С. 4–15.
12. Блауг М. Экономическая мысль в ретроспективе / М. Блауг. – М. : Дело Лтд, 1996. – 687 с.
13. Бобылев С.Н. Лесные ресурсы и экономика / С.Н. Бобылев // На пути к устройству развития России. – 2009. – № 47. – С. 5–9.
14. Ботош Н.Н. Управленческие аспекты инновационного развития деревообработки лесного комплекса / Н.Н. Ботош, С.А. Ботош // Корпоратив. упр. и инновац. развитие экономики Севера. – 2009. – № 1. – С. 6–11.
15. Буайе Р. Теория регуляции. Критический анализ / Р. Буайе. – М. : Рос. гос. гуманитар. ун-т, 1997. – 213 с.
16. Буренин. А.Н. Форварды, фьючерсы, опционы, экзотические и погодные производные / А.Н. Буренин. – М. : Науч.-техн. о-во им. С.И. Вавилова, 2008. – 512 с.

17. Быченков Д. Проблема политического риска: понятие и методы оценки / Д. Быченков // *Мировая экономика и междунар. отношения.* – 2008. – № 1. – С. 68–77.
18. Бьюкенен Дж. Границы свободы. Нобелевские лекции по экономике / Дж. Бьюкенен. – М. : Таурус-Альфа, 1997. – 560 с.
19. Вайбер Р. Эмпирические законы сетевой экономики / Р. Вайбер // *Проблемы теории и практики управления.* – 2003. – № 3. – С. 87–91.; № 4. – С. 83–88.
20. Веблен Т. Теория праздного класса / Т. Веблен. – М. : Прогресс, 1984. – 184 с.
21. Вишняков Я.Д. Общая теория рисков / Я.Д. Вишняков. – М. : Академия, 2007. – 363 с.
22. Внешнеэкономическая деятельность предприятий Иркутской области : стат. сб. / Иркутскстат. – Иркутск, 2011. – 80 с.
23. Вопреки Лесному кодексу // *Вост.-Сиб. правда.* – 2011. – 15 февр.
24. Ганкин Г. Перспективы развития российского срочного рынка / Г. Ганкин // *Рынок ценных бумаг.* – 2007. – № 17. – С. 20–23.
25. Гилбоа И. Вероятность и неопределенность в экономическом моделировании / И. Гилбоа, Э. Постулуэйт, Д. Шмайдлер // *Вопр. экономики.* – 2009. – № 10. – С. 46–61.
26. Глазырина И.П. Минерально-сырьевой комплекс в экономике Забайкалья: опасные иллюзии и имитация модернизации / И.П. Глазырина // *ЭКО* – 2011. – № 1. – С. 19–35.
27. Гребенников В.Г. Институционализм как методология экономической науки / В.Г. Гребенников // *Вестн. Гос. ун-та упр. Сер. «Институцион. экономика».* – 2000. – № 1. – С. 10–21.
28. Дайнеко Д.В. Актуальные проблемы развития лесной отрасли Иркутской области [Электронный ресурс] / Д.В. Дайнеко, А.П. Черников // *Изв. ИГЭА.* – 2012. – № 3. – Режим доступа: <http://eizvestia.isea.ru>.
29. Данкевич Е. Использование срочного рынка в доверительном управлении / Е. Данкевич // *Рынок ценных бумаг.* – 2005. – № 7. – С. 32–33.
30. Девис Дж.Ф. Перспективы теории организации в начале XXI века: институциональные поля и механизмы / Дж.Ф. Девис, К.М. Маркис // *Рос. журн. менеджмента.* – 2007. – Т. 5, № 4. – С. 67–90.
31. Добренъков В.И. Социология : в 3 т. / В.И. Добренъков, А.И. Кравченко. – М., 2001. – Т. 3 : Социальные институты и процессы. – С. 292.
32. Дюркгейм Э. О разделении общественного труда. Метод социологии / Э.О. Дюркгейм. – М., 1991. – 572 с.
33. Дегтерева О.И. Управление рисками в международном бизнесе / О.И. Дегтерева. – М. : Флинта, 2008. – 272 с.

34. Ечкалов Д.С. Система внешнеэкономических рисков / Д.С. Ечкалов // Фин. бизнес. – 2005. – № 7/8. – С. 42–45.
35. Забулонов А. Производные финансовые инструменты: теоретический подход с учетом реалий рынка / А Забулонов // Вопр. экономики. – 2003. – № 8. – С. 41–55.
36. Заман А. Репутационный риск / А. Заман. – М. : ЗАО «Олимп-Бизнес», 2008. – 395 с.
37. Захаров К.В. Логистика, эффективность и риски внешнеэкономических операций / К.В. Захаров, В.П. Бочарников, В.В. Липовский. – Киев : Эльга, 2007. – 258 с.
38. Звягинцева Н.А. Актуальные аспекты внедрения методики оценки результативности регулятивных процедур на рынке ценных бумаг / Н.А. Звягинцева // Изв. ИГЭА. – 2011. – № 6 (80). – С. 72–76.
39. Зотов В. Институциональные проблемы функционирования и преобразования экономики России / В. Зотов, Ф. Пресняков, О. Розенталь // Экон. науки соврем. России. – 1999. – № 1. – С. 7–21.
40. Иншаков О.В. Институты и институт: проблемы категориальной дифференциации интеграции / О.В. Иншаков // Экон. науки соврем. России. – 2010. – № 3 (50). – С. 26–38.
41. Итоги второй ежегодной конференции «Биржевой товарный рынок // Рынок ценных бумаг. – 2010. – № 5. – С. 58–59.
42. Капелюшников Р.И Множественность институциональных миров: нобелевская премия по экономике – 2009 / Р.И. Капелюшников // Экон. журн. ВШЭ. – 2010. – № 1. – С. 12–69.
43. Карелян К. Механизм и тенденции эволюции мирового рынка фьючерсов / К. Карелян // Междунар. экономика. – 2011. – № 2. – С. 12–16.
44. Карнышев А.Д. Институциональные и социально-психологические факторы экологической экономики / А.Д. Карнышев // Изв. ИГЭА. – 2011. – № 1 (75). – С. 206–212.
45. Кейнс Д. Общая теория занятости, процента и денег / Д. Кейнс // Антология экономической классики. – М., 1993. – Т. 2. – С. 475.
46. Кисилев М.В. Проблемы развития рынка деривативов в России и пути их решения / М.В. Кисилев // Финансы и кредит. – 2008. – № 43 (331). – С. 22–30.
47. Китай – шанс России на новую экономику // ЭКО. – 2010. – № 9. – С. 5–19.
48. Клейнер Г.Б. Эволюция институциональных систем / Г.Б. Клейнер. – М. : Наука, 2004. – С. 238.
49. Клейнер Е.В. Экономические зависимости. Принципы и методы построения / Е.В. Клейнер, С.А. Смоляк. – М. : Наука, 2008. – С. 104.

50. Кляшева Е.В. Валютный риск: возможности его оценки и хеджирования в современных условиях / Е.В. Кляшева // Финансы и кредит. – 2009. – № 27 (363). – С. 70–81.
51. Колыхалов И.А. Мировой лесопромышленный комплекс: состояние, адаптация к глобальному кризису, тенденции эволюции / И.А. Колыхалов // Междунар. экономика. – 2010. – № 6. – С. 45–51.
52. Колыхалов И.А. Основные направления. Является ли развитие внешнеэкономических связей лесопромышленного комплекса России основным путем преодоления кризиса? / И.А. Колыхалов // Междунар. экономика. – 2000. – № 9. – С. 31–39.
53. Кондратьев Н.Д. Основные проблемы экономической статики и динамики / Н.Д. Кондратьев. – М. : Наука, 1991. – С. 569.
54. Кортни Х. Стратегия в условиях неопределенности / Х. Кортни, Дж. Керкленд, П. Вигери // Вестн. McKinsey. – 2002. – № 1. – С. 69–81.
55. Коуз Р. Фирма, рынок и право / Р. Коуз. – М. : Дело Лтд, 1993. – С. 192.
56. Кузнецов Г. Таежная арифметика / Г. Кузнецов // Вост.-Сиб. правда. – 2011. – 19 апр.
57. Кузьминов Я.И. Курс институциональной экономики / Я.И. Кузьминов, К.А. Бендукидзе, М.М. Юдкевич. – М. : Дом ГУ ВШЭ, 2006. – С. 443.
58. Кузьминов Я.И. За пределами рынка: институты управления транзакциями в сложном мире / Я.И. Кузьминов, М.М. Юдкевич // Вопр. экономики. – 2010. – № 1. – С. 81–98.
59. Кумахов Р. Теория согласований и анализ предприятия / Р. Кумахов // Вопр. экономики. – 1997. – № 10. – С. 85–89.
60. Лапуста М.Г. Риски в предпринимательской деятельности : учеб. пособие / М.Г. Лапуста. – М. : Финансы и статистика, 1998. – 223 с.
61. Ласточкина О. Соглашения, согласованные действия хозяйствующих субъектов. Планируемые изменения в законодательстве / О. Ласточкина // Экон. политика. – 2010. – № 5. – С. 62–66.
62. Леусский А.И. Теория корпоративных финансов / А.И. Леусский. – М. : Финансы и статистика, 2008. – 240 с.
63. Лузин И. Развитие товарно-сырьевых бирж – путь к повышению конкурентоспособности российской экономики / И. Лузин // Рынок ценных бумаг. – 2005. – № 18. – С. 32–36.
64. Ляско А. Институты поддержания доверия в интернет-сделках / А. Ляско // Экон. науки соврем. России. – 2006. – № 1 (32). – С. 39–46; № 2 (33). – С. 32–39.
65. Ляско А. Доверие и транзакционные издержки / А. Ляско // Вопр. экономики. – 2003. – № 1. – С. 42–58.



66. Макаренко Е.Л. Лесной комплекс Байкальского региона: проблемы развития / Е.Л. Макаренко // ЭКО. – 2010. – № 8. – С. 101–117; № 9. – С. 147–157.
67. Макаренко Т.Д. Проблемы создания международных стратегических альянсов в ЛПК Забайкальского края [Электронный ресурс] / Т.Д. Макаренко // Изв. ИГЭА. – 2012. – № 2. – Режим доступа: <http://eizvestia.isea.ru>.
68. Макарова Г.Н. Институциональное направление исследований инвестиционных рисков в современной экономике [Электронный ресурс] / Г.Н. Макарова // Изв. ИГЭА. – 2012. – № 4. – Режим доступа: <http://eizvestia.isea.ru>.
69. Макарова Г.Н. Крупный российский бизнес как фактор ограничения экономического роста в современной России [Электронный ресурс] / Г.Н. Макарова // Изв. ИГЭА. – 2011. – № 6. – Режим доступа: <http://eizvestia.isea.ru>.
70. Макарова Г.Н. Теория неопределенности (макроэкономический аспект) : учеб. пособие / Г.Н. Макарова. – Иркутск : Изд-во БГУЭП, 2010. – 172 с.
71. Макарова Г.Н. Теория рисков в экономике / Г.Н. Макарова. – Иркутск : Изд-во БГУЭП, 2006. – 225 с.
72. Менгер К. Основы политической экономии / К. Менгер // Австрийская школа в политической экономии. – М., 1992. – С. 494.
73. Мизес Л. Индивид, рынок и правовое государство / Л. Мизес. – 2-е изд. – М. : Пневма, 2006. – 206 с.
74. Михайлов Д.М. Международные контракты и расчеты / Д. Михайлов. – М. : Юрайт, 2006. – 641 с.
75. Морозов В. Хеджирование финансовых рисков предприятия с использованием расчетных фьючерсных контрактов / В. Морозов // Рынок ценных бумаг. – 2007. – № 24. – С. 38–41.
76. Мураховский Д.С. Перспективы и задачи развития российского рынка стандартных контрактов на фондовые активы в контексте общемировых тенденций / Д.С. Мураховский // Финансы и кредит. – 2009. – № 1. – С. 50–54.
77. Найт Ф. Понятие риска и неопределенности / Ф. Найт // THESIS. – 1994. – Вып. 5. – С. 12–28.
78. Нельсон Р. Эволюционная теория экономических изменений / Р. Нельсон, С. Уинтер. – М. : Дело, 2002. – 53 с.
79. Нестеренко А.Н. Экономика и институциональная теория / А.Н. Нестеренко ; отв. ред. Л.И. Абалкин. – М. : Эдиториал УРСС, 2002. – С. 416.
80. Нижегородцев Р.М. Проблема границ формализации институтов в современной институциональной экономике / Р.М. Нижегородцев // Философия хозяйствования. – 2008. – № 2. – С. 129–134.
81. Нижегородцев Р. Экономическая теория риска: современные подходы / Р. Нижегородцев // Экон. стратегии. – 2007. – № 3. – С. 176–181.
82. Норт Д. Институты, институциональные изменения и функционирова-

ние экономики / Д. Норт. – М. : Начала, 1997. – 180 с.

83. Нуреев Р. Торстейн Веблен: взгляд из XXI века / Р. Нуреев // Вопр. экономики. – 2007. – № 7. – С. 73–85.

84. Олейник А.Н. Институциональная экономика : учеб. пособие / А.Н. Олейник. – М. : ИНФРА-М, 2004. – 416 с.

85. Орлова Е., Рублевская Ю. Многоликая репутация / Е. Орлова, Ю. Рублевская // Эксперт-Урал. – 2005. – № 45. – С. 30–35.

86. Остром Э. Постановка задачи исследования институтов / Э. Остром // Экон. политика. – 2009. – № 6. – С. 87–110.

87. Отчет Министерства лесного комплекса Иркутской области за 2009 г. – Иркутск, 2009. – С. 36.

88. Парсонс Т. О структуре социального действия / Т. Парсонс. – М. : Акад. проект, 2002. – 880 с.

89. Пискулов Ю.В. Международная конкурентоспособность лесопромышленного комплекса России / Ю.В. Пискулов, Н.А. Бурдин // Междунар. экономика. – 2010. – № 10. – С. 36–46.

90. Покровская О.С. Дериватив: рисковый инструмент передачи риска / О.С. Покровская // Финансы и кредит. – 2008. – № 23. – С. 36–46.

91. Полтерович В.М. Трансплантация институтов / В.М. Полтерович // Экон. наука соврем. России. – 2001. – № 3. – С. 24–50.

92. Пресняков В.Ф. Предмет и задачи институциональной теории организации / В.Ф. Пресняков // Вестн. Гос. ун-та упр. Сер. «Институцион. экономика». – 2001. – № 1. – С. 103–123.

93. Регионы России. Социально-экономические показатели : стат. сб. 2012. – М. : Госстат, 2012. – 990 с.

94. Рикардо Д. Начала политической экономии и налогового обложения / Д. Рикардо. – М. : Эксмо, 2007. – 954 с.

95. Розмаинский И. Неопределенность и институциональная эволюция в сложных экономических системах: посткейнсианский подход / И. Розмаинский // Вопр. экономики. – 2010. – № 6. – С. 48–59.

96. Российский статистический ежегодник. 2012 : стат. сб. – М. : Госкомстат, 2012. – 812 с.

97. Россия в цифрах. 2011 г. : крат. стат. сб. / Госкомстат. – М., 2011. – Т. 6. – 558 с.

98. Рудько-Силиванов В.В. Погодные деривативы – перспективный продукт хеджирования рисков / В.В. Рудько-Силиванов, В.В. Мостовой, С.В. Белокриницкий // Деньги и кредит. – 2007. – № 5. – С. 38–42.

99. Рыжиков Л. Биржевой товарный рынок России: вчера, сегодня, завтра / Л. Рыжиков // Рынок ценных бумаг. – 2007. – № 24. – С. 24–26.

100. Сабельников Л.В. Риски во внешней торговле и возможности их минимизации / Л.В. Сабельников // *Внешнеэкон. бюл.* – 2005. – № 6. – С. 7–15.
101. Салашенко А. Размещение государственных заказов на торговых биржах: мертвая норма действующего законодательства или норма будущего для рынка госзакупок / А. Салашенко // *Рынок ценных бумаг.* – 2007. – № 24. – С. 72–74.
102. Санаев В. Какая стратегия нужна русскому лесу? / В. Санаев // *Рос. Федерация сегодня.* – 2008. – № 15. – С. 56–57.
103. Серл Дж. Что такое институт? / Дж. Серл // *Вопр. экономики.* – 2007. – № 8. – С. 5–27.
104. Синки Дж. Финансовый менеджмент в коммерческом банке и в индустрии финансовых услуг : пер. с англ. / Дж. Синки. – М. : Альпина Бизнес Букс, 2007. – С. 1024.
105. Скоробогатов А.С. Институциональная экономика : курс лекций / А.С. Скоробогатов. – СПб. : ГУ ВШЭ, 2006. – 286 с.
106. Скоробогатов А.С. Макроэкономическая роль институтов: от антологической неопределенности к концепции делового цикла / А.С. Скоробогатов // *Экон. вестн. Ростов. гос. ун-та.* – 2005. – № 3, Т. 2. – С. 83–96.
107. Смирнов В.Т. Социально-экономические институты России / В.Т. Смирнов, И.В. Сошников, Ф.Б. Власов. – М. : Машиностроение, 2005. – 241 с.
108. Сорокина С.Г. Торстейн Веблен и его книга «Теория праздного класса» : вступ. ст. / С.Г. Сорокина // Веблен Т. Теория праздного класса. – М., 1984. – С. 5–55.
109. Степанов В.Л. Проблемы и перспективы развития лесного комплекса / В.Л. Степанов // *Рынок ценных бумаг.* – 2007. – № 7.
110. Суэтин А.А. Международный финансовый рынок : учебник / А.А. Суэтин. – М. : КНОРУС, 2007. – 264 с.
111. Тагаров Б.Ж. Асимметрия информации на рынке капитала и ее последствия / Б.Ж. Тагаров // *Изв. ИГЭА.* – 2014. – № 1 (93). – С. 14–18.
112. Тихомиров В.Б. Политический риск. Рейтинг Литвы / В.Б. Тихомиров, И.В. Тихомирова // *Диалог.* – 1990. – № 15. – С. 47–53.
113. Третьякова Н.П. Взаимодействие регионального уровня с хозяйствующими субъектами лесопромышленного комплекса / Н.П. Третьякова // *Изв. ИГЭА.* – 2012. – № 4 (84).
114. Тулайков Н.В. Опасные деривативы: проблемы, решения / Н.В. Тулайков // *Финансы и кредит.* – 2009. – № 26. – С. 37–40.
115. Уильямсон О.И. Поведенческие предпосылки современного экономического анализа / О.И. Уильямсон // *THESIS.* – 1993. – № 3. – С. 39–49.
116. Уильямсон О.И. Экономические институты капитализма. Рынки, фирмы, «отношенческая» контракция / О.И. Уильямсон. – СПб. : Лениздат, 1996 – 702 с.

117. Фельдман А. Современный экономический кризис и производные финансовые инструменты / А. Фельдман // *Вопр. экономики.* – 2009. – № 5. – С. 59–68.
118. Французский регуляционизм. Институциональные системы и институциональные трансформации / Ин-т экономики РАН. – М., 2009. – 218 с.
119. Фролов Д. Институциональная эволюция постсоветского институционализма / Д. Фролов // *Вопр. экономики.* – 2008. – № 4. – С. 130–140.
120. Фролов Д. Методологический институционализм: новый взгляд на эволюцию экономической науки / Д. Фролов // *Вопр. экономики.* – 2008. – № 11. – С. 90–101.
121. Фридман М. Анализ выбора в условиях риска / М. Фридман, Л. Сэвидж // *Экон. науки.* – 1993. – № 9. – С. 105–117.
122. Фуруботн Э.Г. Институты и экономическая теория. Достижения новой институциональной экономической теории / Э.Г. Фуруботн, Р. Рихтер. – СПб. : Изд. дом СПб ГУ, 2005. – 702 с.
123. Халл Дж.К. Опционы, фьючерсы и другие производные финансовые инструменты / Дж.К. Халл. – М. : Вильмс, 2007. – 1056 с.
124. Хамаганова Л.Д. Управление рисками внешнеторговой деятельности предприятий в современных условиях [Электронный ресурс] / Л.Д. Хамаганова // *Изв. ИГЭА.* – 2011. – № 3. – Режим доступа: <http://eizvestia.isea.ru>.
125. Харитонов В.Н. Экономические эффекты и риски в регионах формирования Восточно-Сибирского нефтегазового комплекса / В.Н. Харитонов, И.А. Вижина, О.Ф. Коцебанова // *Регион: экономика и социология.* – 2007. – № 4. – С. 32–47.
126. Харченко С. Ретроспектива международного опыта анализа риска / С. Харченко, Р. Ананьева // *Междунар. экономика.* – 2008. – № 6. – С. 61–67.
127. Ходжсон Дж. Привычки, правила и экономическое поведение / Дж. Ходжсон // *Вопр. экономики.* – 2000. – № 1. – С. 39–55.
128. Ходжсон Дж. Экономическая теория и институты / Дж. Ходжсон. – М. : Дело, 2003. – 464 с.
129. Ходжсон Дж. Что такое институты? / Дж. Ходжсон // *Вопр. экономики.* – 2007. – № 8. – С. 28–48.
130. Цвигун И.В. Проблемы мировой экономики [Электронный ресурс] / И.В. Цвигун, Я.А. Суходолов // *Изв. ИГЭА.* – 2013. – № 2. – Режим доступа: <http://eizvestia.isea.ru>.
131. Чайка Ф. Государство выйдет на биржу / Ф. Чайка // *Фин. изв.* – 2009. – № 4.
132. Чиркова Е.В. Как оценить бизнес по аналогии : метод. пособие по использованию сравнительных рыночных коэффициентов при оценке бизнеса и ценных бумаг / Е.В. Чиркова. – М. : Альпина Бизнес Букс, 2005. – 224 с.
133. Чернига С.Ю. Формирование механизма устойчивого развития промышленного сектора экономики Иркутской области [Электронный ресурс] /

С.Ю. Чернига // Изв. ИГЭА. – 2013. – № 5. – Режим доступа: <http://eizvestia.isea.ru>.

134. Чучков Ф. Хеджирование в России: мираж или ступень развития / Ф. Чучков // Рынок ценных бумаг. – 2012. – № 13. – С. 48–49.

135. Шапкин А.С. Теория риска и моделирование рискованных ситуаций : учебник / А.С. Шапкин, В.А. Шапкин. – М. : Дашков и К, 2009. – 879 с.

136. Шаститко А.Е. Неполные контракты: проблемы определения и моделирования / А.Е. Шаститко // Вопр. экономики. – 2001. – № 6. – С. 80–99.

137. Шаститко А.Е. Достоверные обязательства в контрактных отношениях / А.Е. Шаститко // Вопр. экономики. – 2006. – № 4. – С. 127–143.

138. Шаститко А.Е. Механизм обеспечения соблюдения правил: (экономический анализ) / А. Шаститко // Вопр. экономики. – 2002. – № 1. – С. 32–49.

139. Шаститко А.Е. Неинституциональная экономическая теория / А.Е. Шаститко. – М. : Экон. фак. МГУ ; ТЭИС, 1998 – 424 с.

140. Шахов В.В. Введение в страхование / В.В. Шахов. – М. : Финансы и статистика, 1997. – 286 с.

141. Шихреев П.Н. Природа социального капитала: социально-психологический подход / П.Н. Шихреев // Обществ. науки и современность. – 2003. – № 2. – С. 17–32.

142. Шоломицкий А.Г. Теория риска, выбор при неопределенности и моделирование риска / А.Г. Шоломицкий. – М. : ГУ ВШЭ, 2005. – 399 с.

143. Шумпетер Й. Теория экономического развития / Й. Шумпетер. – М. : Прогресс, 1982. – 456 с.

144. Эггертссон Т. Экономическое поведение и институты / Т. Эггертссон. – М. : Дело, 2001. – 407 с.

145. Эльстер Ю. Социальные нормы и экономическая теория / Ю. Эльстер // THESIS. – 1993. – Т. 1, вып. 3. – С. 73–91.

146. Энг М.В. Мировые финансы / М.В. Энг, Ф.А. Лис, Л.Д. Мауэр. – М. : ДЕКА, 2006. – 762 с.

147. Эрроу К. Возможности и пределы рынка как механизма распределения ресурсов / К. Эрроу // THESIS. – 1993. – № 2. – С. 53–68.

148. Acworth W.A. New Day for Kofax / W.A. Acworth // The of the Futures Industry. – 2009. – № 5–6. – P. 138–159.

149. Arditti E. Whether to Hedge / E. Arditti, L. Cai, M. Cao // Risk, Supplement and Weather Risk. – 1999. – P. 9–12.

150. Atkinson G. Institutional Inquiry: The Search for Similarities / G. Atkinson, T. Oleson // Journal of Economic Issues. – 1996. – Vol. XXX. – № 3. – P. 295.

151. Ault R. Habits in economic analysis: Veblen and the neoclassicals / R. Ault, R. Ekelund // History of Political Economy. – 1988. – Vol. 20. – Iss. 3. – P. 571–582.

152. Burgtiardt G. Volume Growth Accelerates / G. Burgtiardt // *The Magazine of the Futures Industry*. – 2009. – March-April. – P. 16–29.
153. Cao M. Weather Derivatives Valuation and the Market Price of Weather Derivatives / M. Cao, J. Wei // *Journal of Futures Markets*. – 2004. – № 11. – P. 1065–1089.
154. CFTC Policy Statement Concerning Swap Transaction. – 1990.
155. Clewlow L. Energy Derivatives: Pricing and Risk Management / L. Clewlow, C. Strickland. – Lacima Group, 2000. – 458 p.
156. Coase R. The regulated industries: Discussion / R. Coase // *American Economic Review*. – 1964. – Vol. 54. – May. – P. 65–78.
157. Commons J.R. Institutional Economics / J.R. Commons // *American Economic Review*. – 1931. – Vol. 21. – P. 23–37.
158. Commons J.R. The Economics of Collective Action / J.R. Commons. – L. : Madison Milwaukee, 1970. – 658 p.
159. Cowan R. High Technology and the Economics of Standardization / R. Cowan // *New Technology at the Outset: Social Forces in the Shaping of Technological Innovation* Frankfurt. – Main : Campus Verlag, 1992. – P. 56–68.
160. Cowan R. Tortoises and Hares: Choice Among Technologies of UnKnown Merit / R. Cowan // *Economic Journal*. – 1991. – № 7. – P. 89–92.
161. Crotty J.R. Are Keynesian Uncertainty and macro theory compatible? Conventional Decision making, Institutional Structures and Conditional stability in Keynesian Macro models / J.R. Crotty // *New Perspectives in Monetary Macroeconomics. Explorations in the Traditions of Hyman Minsky* / ed. by G. Dymski, R. Pollin. – Ann Arbor, 1994. – P. 354–368.
162. Culp C.L. Risk transfer. Derivatives in theory and practice / C.L. Culp. – N. Y. : John Wiley & Sons Inc., 2004. – 513 p.
163. Culp C.L. Risk transfer. Derivatives in theory and practice / C.L. Culp. – John Wiley & Sons, 2004. – 448 p.
164. Dabلمان C.J. The Problem of Externality / C.J. Dabلمان // *The Journal of Law and Economics*. – 1979. – № 1. – P. 78–96.
165. Dasgupta P. Trust as a Commodity / P. Dasgupta // *Trust: Making and Breaking Cooperative Relations* ; ed. by D. Gambetta. – Oxford : Basil Blackwell. – 1988. – P. 49–72.
166. Davidson P. Post-Keynesian Economics / P. Davidson // *The Crisis in Economic Theory* / P. Davidson ; ed. by D. Bell, Kristol. – N. Y. : Basic Books, 1981. – 328 p.
167. Dugger W. Douglass C. North's New Institutionalism / W. Dugger // *Journal of Economic Issues*. – 1995. – Vol. XXIX. – № 2. – P. 453–458.
168. Dugger W. Veblenian Institutionalism. The Changing Concepts of Inquiry / W. Dugger // *Journal of Economic Issues*. – 1995. – Vol. XXIX. – Iss. 4. – P. 367–387.

169. Durkin B. The CBOT-Common Clearing Link / B. Durkin, E. Gogol // *The Magazine of the Futures Industry*. – 2008. – № 5–6. – P. 16–17.
170. Dvas C.V. Managing the regional economics based on reliability theory / C.V. Dvas // *The international economic journal*. – 2006. – Vol. XXI. – № 7. – P. 131–142.
171. Electricity Sectors in Transition // *The Energy Journal*. – 1998. – P. 25–52.
172. Eurex Monthly Statistics – December 2000 – December 2007 ; Eurex : 2001–2008. – P. 14–21.
173. FAO The State Of The World Forests. – 2012. – P. 31.
174. Harvey C.R. Country risk components, the cost of capital and returns in emerging markets / C.R. Harvey // *World Bank Economic Review*. – 1995. – Vol. 9. – № 1. – P. 19–50.
175. Harvey C.R. Country risk components, the cost of capital and returns in emerging markets / C.R. Harvey. – L. : Risk Books, 1994. – 390 p.
176. Hill F. Wesley Mitchell's theory of planning / F. Hill // *Political Science Quarterly*. – 1957. – March.
177. Hodgson G. From Habits To Institutions / G. Hodgson // *Journal of Economic Literature*. – 1998. – March. – Vol. 36. – Iss. 1.
178. Hull J.C. Options, futures and other derivatives / J.C. Hull. – N. Y. : Prentice Hall, 2002. – 756 p.
179. Hunter R. Managing Mother Nature / R. Hunter // *Derivatives Strategy*. – 1999. – № 2. – P. 98–112.
180. John J. Lothian NYMEX: Deal a Long Time Coming // *NYMEX Monthly Statistics*. – 2007. – № 12. – P. 14–21.
181. Keynes J.M. A Treatise on Probability / J.M. Keynes. – L. : General Books, 1921. – 414 p.
182. Kobrin S.J. Managing Political Risk Assessment: Strategic Response to Environmental Change / S.J. Kobrin. – Berkeley : University of California, 1982. – 732 p.
183. Lachmann L.M. The Legacy of Max Weber / L.M. Lachmann. – Alabama : Ludwig von Mises Institute, 1971. – 466 p.
184. Langlois N. Rationally, institutions and explanation. In *Economics as a process: essays in new institutional economics* / N. Langlois. – N. Y. : Cambridge, 1990. – 258 p.
185. Loader C. Thorstein Veblen, Werner Sombart and the periodization of history / C. Loader, J. Waddoups // *Journal of Economic*. – 1991. – Iss. 2. – P. 421–429.
186. McKenna E.J. Post Keynesian Economics and the Philosophy of individualism / E.J. McKenna, D. Zannoni // *Journal of Post Keynesian Economics*. – 1997–1998. – № 2. – P. 235–239.
187. Menger K. On The Origin of Money / K. Menger // *Economic Journal*. –

1892. – № 6. – P. 237–255.

188. Minsky H.P. John Maynard Keynes / H.P. Minsky. – N. Y. : Mc Graw Hill, 1975. – 193 p.

189. Minsky H.P. Stabilizing an Unstable Economy / H.P. Minsky. – L. : Yale university Press, 1986. – 179 p.

190. Minsky H.P. Economic Insecurity and the Institutional Prerequisites for Successful Capitalism / H.P. Minsky, Ch.J. Whalen // Journal of Post Keynesian Economics. – 1996/1997. – № 2. – P. 155–170.

191. Mises L. The Human Action / Mises L. – Chicago : Contemporary Books, 1966. – 885 p.

192. Neale W. Institutions / W. Neale // Journal of Economic Issues. – 1987. – Vol. XXI. – № 3. – P. 1177–1208.

193. Nelson R. An Evolutionary Theory of Economic Change / R. Nelson, S. Winter. – N. Y. : Harvard University Press, 1982. – 437 p.

194. North D. Institutions / D. North // Journal of Economic Perspectives. – 1991. – № 1. – P. 97–112.

195. North D. Institutions and economic theory / D. North // American Economist. – 1992. – Vol. 36. – Iss. 1. – P. 347–359.

196. North D. Institutions, Institutional Change and Economic Performance. New Institutionalism / D. North, W. Dugger // Journal of Economic Issues. – 1995. – June. – Vol. XXIX. – Iss. 2. – P. 454.

197. Ostrom E. An agenda for the study of institutions public choice / E. Ostrom. – 1986. – Vol. 48. – P. 3–25.

198. Palley T.I. Post Keynesian Economics: Debt. Distribution and the macro Economy / T.I. Palley // Post Keynesian Economics. – 1994. – № 16. – P. 371–390.

199. Parsons T. The Structure of Social Action / T. Parsons. – N. Y. : McGraw-Hill, 1937. – 312 p.

200. Pereiro L. The valuation of closely held in Latin America / L. Pereiro // Emerging Markets Review. – 2001. – Vol. 2. – P. 178–202.

201. Philipovic D. Energy Risk / D. Philipovic. – N. Y. : McGraw-Hill, 1997. – 576 p.

202. Pollin R. The Costs and Benefits of Financial Instability: Big Government and Capitalism and the Minsky Paradox / R. Pollin, P. Dymski // New perspectives of Macroeconomics. Explorations in the Traditions of Minsky. – 1994. – P. 369–402.

203. Rawls J. Two concepts of Rules / J. Rawls. – N. Y. : McGraw-Hill, 1968. – 321 p.

204. Risk Management Guidelines for Derivatives [Electronic resource]. – Access mode: <http://www.bis.org>.



205. Rousseas S. Post Keynesian Monetary Economics / S. Rousseas. – N. Y. : M.E. Sharpe, Inc., 1998. – 136 p.
206. Rutherford M.N. Institutional economics / M.N. Rutherford, J.R. Common's // Journal of Economic Issues. – 1983. – № 9. – P. 173–191.
207. Schotter A. The Economic Theory of Social Institutions / A. Schotter. – N. Y. : Cambridge University Press, 1981. – 155 p.
208. Shapiro S. The Social Control of Impersonal Trust / S. Shapiro // American Journal of Sociology. – 1987. – № 93 (3). – P. 623–658.
209. Schmoller G. Grundriss der Allgemeinen Volkswirtschaftslehre / G. Schmoller. – Berlin : Duncker & Humboldt, 1923. – 744 s.
210. Shy O. The Economics of Network Industries / O. Shy. – N. Y. : Cambridge University Press, 2004. – 315 p.
211. Taylor Fr. Mastering derivatives markets: a step-by-step guide to the products, applications and risks / Fr. Taylor. – 3<sup>rd</sup> ed. – 2007. – 448 p.
212. Veblen T. The Instinct of Workmanship and the State of the Industrial Arts / T. Veblen. – N. Y., 1964. – 355 p.
213. Weston V.F. International Management Finance / V.F. Weston, B.W. Sorge. – Homewood, 1972. – 60 p.
214. Whaley R.E. Derivatives: markets, valuation and risk-management / R.E. Whaley. – John Wiley & Sons Inc., 2006. – 365 p.
215. Журнал ЛесПромИнформ [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.lesprominform.ru>.
216. Содружество бумажных оптовиков [Электронный ресурс]. – М., 2013. – Режим доступа: <http://www.sbo-paper.ru>.

## Приложения

### Приложение 1

#### Классификация рисков по критерию возможности действия акторов

Вид риска	Возможные действия актора
Несоблюдение партнером обязательств по контракту	1. Составление протокола о намерениях, где оговаривается срок, в течение которого обе стороны, заключающие контракт, могут внести изменения
	2. Указание в протоколе о намерениях размера материальной ответственности сторон в случае отказа от подписания контракта
	3. Вступление контракта в силу не с момента его подписания, а с момента его согласования
	4. Указание в контракте условия рассмотрения споров через третейский суд
	5. Введение в контракт системы штрафных санкций за каждое взятое обязательство по контракту (размер санкций определяется по договоренности обеих сторон)
	6. Введение, кроме штрафных санкций, условий уплаты неустойки в размере 0,4 % за каждый день невыполнения обязательств
	7. Указание в контракте, что действия форс-мажорных обстоятельств не приводит к освобождению от ответственности
Неплатежеспособность партнера	1. Вступление контракта в силу после поступления средств на расчетный счет исполнителя
	2. Передача права собственности заказчику только после 100 % оплаты
	3. Использование услуг банка по аккредитованной форме расчетов
	4. Введение в контракт условия залоговых платежей
	5. Заключение с банком договора на факторинговое обслуживание возможной дебиторской задолженности

Источник: Балабанов И.П. Риск-менеджмент. М., 2004. С. 36.

**Приложение 2**

**Показатели товарно-сырьевых и товарно-фондовых бирж Российской Федерации в 2002–2010 гг.**

Биржи	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
<i>Биржевой оборот, р.</i>									
Товарно-сырьевые	39 306 203 507	13 299 058 256	8 579 319 842	7 676 327 105	2 061 898 167	24 822 418 660	47 119 421 850	104 733 000 000	111 586 560 000
Товарно-фондовые	1 946 258 263	368 220 330	1 214 924 170	2 147 758 470	3 283 397 630	22 074 587 927	19 680 573 712	10 790 418 480	11 772 430 000
Всего	41 252 461 770	13 667 278 586	9 794 244 012	9 824 085 575	5 345 295 797	46 897 006 587	66 799 995 562	1 155 230 000	123 358 990 000
<i>Число бирж на конец отчетного года</i>									
Товарно-сырьевые	33	31	29	25	20	17	22	20	18
Товарно-фондовые	7	7	6	7	6	6	6	6	5
Всего	40	38	35	32	26	23	28	26	23
<i>Число заключенных биржами сделок</i>									
Товарно-сырьевые	15 712	36 358	27 910	22 148	3 124	32 027	43 177	56 958	36 113
Товарно-фондовые	1 698	470	5 455	482	1 791	4 021	3 031	28 848	36 893
Всего	17 410	36 828	28 455	22 630	4 915	36 048	46 208	85 806	73 006
<i>Число торгов, проведенных биржами</i>									
Товарно-сырьевые	2 071	1 543	1 313	1 346	1 123	1 384	1 915	2 415	2 453
Товарно-фондовые	467	469	601	714	594	410	927	1 193	938
Всего	2 538	2 012	1 914	2 060	1 717	1 794	2 842	3 608	3 391

Источник: составлено по материалам Федеральной службы государственной статистики. Режим доступа: [www.gks.ru](http://www.gks.ru).

**Приложение 3**

Таблица 1

**Место российского рынка деривативов в структуре  
международного рынка FOREX**

Средний дневной оборот по производным инструментам, млрд дол. США				Общий дневной оборот	Дневной оборот в России, % от миро- вого
FX swap	FX forward	FX spot			
29,40	0,90	7,00	37,40	1,99	
12,40	0,13	2,30	14,70	0,70	
621,00	208,00	944,00	1,88	5,60	

Источник: Тулайков Н.В. «Опасные» деривативы: проблемы, решения // Финансы и кредит. № 26 (362). 2009. С. 38.

Таблица 2

**Динамика использования деривативов на рынке FOREX  
за три месяца в 2010 и 2011 гг., млрд дол.\***

Вид дериватива	2010		2011		%
	Январь	Март	Январь	Март	
Фьючерсы	40,27	48,64	56,23	62,98	+12
Опционы	291,50	347,30	458,30	517,20	+17
Свопы	28,65	42,60	43,70	88,10	+20

\* Представлены наиболее популярные контракты.

Источник: The Economist // British weekly report. 2011. № 21. P. 17–33.

**Приложение 4**

Таблица 1

**Объемы торгов на российском рынке FORTS, апрель 2012 г.**

Код кон- тракта	Число сделок	Объем торгов			Объем открытых позиций, шт.
		р.	всего, р.	контрактов	
BR-4.09	12 931	6 196 752 311	13 828 889 174	357 773	0
BR-5.09	15 820	7 605 393 389		443 597	13 386
BR-6.09	215	26 743 474		1534	1162
GOLD-6.09	12 300	5 111 493 285	5 271 290 865	169 882	42 116
GOLD-9.09	372	159 797 600		5336	4784
SILV-6.09	1048	274 974 517	312 638 102	6539	1706
SILV-9.09	50	37 663 585		894	372
PLT-6.09	53	30 034 845	30 034 845	757	202
SUGA-10.09	7	1 137 500	18 589 750	14	0
SUGA-11.09	8	1 723 300		22	0
SUGA-3.10	2	215 000		2	0
SUGA-5.09	24	12 121 400		114	78
SUGA-7.09	6	3 392 550		35	14

Код контракта	Число сделок	Объем торгов			Объем открытых позиций, шт.
		р.	всего, р.	контрактов	
UR-4.09	14	1 042 577	6 746 788	63	0
UR-5.09	28	2 334 218		148	2
UR-6.09	5	3 369 993		198	0
PLD-6.09	9	3 301 007	3 301 007	44	22

Источник: Чучков Ф. Хеджирование в России: Мираж или ступень развития? // Рынок ценных бумаг. № 13. 2012 г. С. 49.

Таблица 2

Список лесных контрактов, торгуемых на Чикагской товарной бирже (СМЕ)

Контракт	Размер контракта	Поставка	Месяц поставки	Стоимость минимального изменения цены, дол.
Доски произвольной длины, фьючерс	110 кв. футов	Физическая	Пять месяцев из января, марта, мая, июля, сентября и ноября	11,0
Доски произвольной длины, опцион	Один фьючерс	Контракт	Пять месяцев из января, марта, мая, июля, сентября и ноября	5,5
OSB юго-восточный фьючерс	100 кв. футов	Физическая	Четыре месяца из января, марта, мая, июля, сентября и ноября	10,0
OSB юго-восточный опцион	Один фьючерс	Контракт	Четыре месяца из января, марта, мая, июля, сентября и ноября	5,0
OSB северо-центральный фьючерс	100 кв. футов	Физическая	Четыре месяца из января, марта, мая, июля, сентября и ноября	10,0
OSB северо-центральный опцион	Один фьючерс	Контракт	Четыре месяца из января, марта, мая, июля, сентября и ноября	5,0
OSB западный	100 кв. футов	Физическая	Четыре месяца из января, марта, мая, июля, сентября и ноября	10,0
OSB западный опцион	Один фьючерс	Контракт	Четыре месяца из января, марта, мая, июля, сентября и ноября	5,0

Источник: Бобрик П. Торговля лесом и пиломатериалами. Режим доступа: [www.spekulant.ru/archive2011/25](http://www.spekulant.ru/archive2011/25).

**Приложение 5**

Таблица 1

**Общая площадь мировых лесов**

Территория	Площадь лесов	
	Всего, тыс. га	% от общей площади
Африка	635 412	21,4
Азия	734 243	25,8
Европа	1 001 394	44,3
Россия	808 790	47,9
Южная Америка	831 540	47,7
Центральная Америка	22 411	43,9
Северная Америка	677 464	32,7
Океания	206 254	24,3
Мир в целом	3 952 025	30,3

Источник: FAO, The State Of The World Forests. 2012. P. 132–138.

Таблица 2

**Стоимость заготавливаемой древесной и недревесной лесной продукции**

Страна	Деловая древесина	Топливная древесина	Недревесная продукция	Итого	
	млн дол.			млн дол.	дол./га
Китай	4946,3	–	–	4946,3	25,0
Япония	2864,5	–	34,5	2899,0	117,0
Индия	208,6	8,0	179,1	395,8	6,0
Индонезия	2159,6	–	–	2159,7	24,0
Финляндия	2614,4	151,5	154,7	2920,5	130,0
Россия	1811,6	167,0	4,8	1983,4	2,0
Швеция	2824,3	149,5	203,8	3177,6	115,0
США	18 682,7	309,2	34,2	19 026,1	63,0
Бразилия	2897,0	942,0	193,1	4032,2	8,0

Источник: FAO, Global Forest Resources Assessment. 2009; FAO, The State Of The World Forests. 2012, Forest Products Annual Market, Review 2009–2012.

**Приложение 6**

Таблица 1

**Лесные ресурсы РФ (по данным учета на 1 января 2011 г.)**

Год	Общая площадь, млн га	В том числе лесная	Из нее покрытая лесом	Общий запас древесины, млрд м <sup>3</sup>
1998	1180,9	886,5	763,5	80,7
2000	1178,6	882,0	774,3	81,9
2008	1179,0	883,0	776,1	82,1
2010	1181,9	890,8	796,2	83,3
2011	1182,9	891,9	797,0	83,6

Источник: Россия в цифрах. 2011. С. 260.

Таблица 2

## Ключевые/базовые индикаторы устойчивости развития лесного сектора

Давление на лесные ресурсы	
1. Вывозка древесины, млн м <sup>3</sup> /год	
2. Использование расчетной лесосеки (интенсивность вырубок леса), %	
3. Пожары, тыс. га	
4. Индекс риска	
Состояние лесных ресурсов	
5. Лесопокрытая площадь, млн га	
6. Скорость истощения запасов леса, %	
Реакция	
7. Лесовосстановление, тыс. га/год	

Источник: Бобылев С.Н. Лесные ресурсы и экономика // На пути к устойчивому развитию России. № 47. 2009. С. 9.

## Приложение 7

Таблица 1

Экспорт необработанных лесоматериалов Российской Федерации, млн м<sup>3</sup>

Экспорт	1995	2000	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Всего	18,4	30,9	41,6	48,0	51,1	49,4	36,8	21,7
В страны дальнего зарубежья	17,9	30,7	41,0	47,4	50,4	48,6	36,0	21,2
В страны СНГ	0,5	0,2	0,5	0,6	0,7	0,8	0,8	0,5

Источник: составлено по материалам «Россия в цифрах». 2011. С. 542–545.

Таблица 2

Средние экспортные цены на лесоматериалы необработанные, дол. США за м<sup>3</sup>

Цены	1995	2000	2005	2006	2007	2008	2009	2010
На древесину необработанную	57,7	43,4	56,3	59,6	63,8	83,9	95,1	84,4
В торговле со странами дальнего зарубежья	58,0	43,4	56,4	59,7	63,8	84,0	95,2	84,9
В торговле со странами СНГ	47,1	37,5	46,1	53,6	60,7	76,3	91,5	63,8

Источник: составлено по материалам «Россия в цифрах». 2011. С. 542–545.

**Приложение 8**

**Изменение средних фактических экспортных цен Российской Федерации\* и мировых цен\*\*  
на лесоматериалы необработанные в 2011 г., % к декабрю предыдущего года**

Цены на товар	Январь	Февраль	Март	Апрель	Май	Июнь	Июль	Август	Сентябрь	Октябрь	Ноябрь	Декабрь
Средние фактические	99,7	95,0	96,4	95,4	91,9	88,2	89,7	90,0	91,6	90,3	92,3	92,7
Мировые***	95,9	100,7	98,6	104,7	95,9	90,5	89,9	95,3	89,2	91,9	93,9	86,5

\* По данным ФТС России с учетом данных о внешней торговле с Республикой Беларусь.

\*\* По данным публикаций МВФ «International Financial Statistics».

\*\*\* Цены на мягкую древесину в бревнах.

Источник: Российский статистический ежегодник. 2012. С. 74.

**Приложение 9**

**Производство деловой древесины в 1990–2012 гг., тыс. плотных м<sup>3</sup>**

Регион	1990	1995	2000	2001	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	Место, занимаемое в РФ в 2008 г.
Российская Федерация, млн плотных м <sup>3</sup>	256,0	92,3	80,6	83,4	84,2	90,3	92,2	98,2	98,2	106,0	90,9	
Северо-Западный федеральный округ	71 094,0	28 599,0	30 222,0	31 130,0	29 797,0	30 155,0	33 863,0	33 546,0	32 266,0	35 400,0	31 210,0	1
Сибирский федеральный округ	69 917,0	23 707,0	17 326,0	19 138,0	21 550,0	24 316,0	19 981,0	24 796,0	26 322,0	28 984,0	26 420,0	2
В том числе Иркутская область	30 713,0	12 032,0	9711,0	12 601,0	14 300,0	15 591,0	10 441,0	14 407,0	14 954,0	15 353,0	14 769,0	1-е место среди регионов России



Регион	1990	1995	2000	2001	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	Место, занимаемое в РФ в 2008 г.
Дальневосточный федеральный округ	23 456,0	7370,3	8450,5	9625,3	10 580,0	11 375,0	12 191,0	12 484,0	13 361,0	14 298,0	11 866,0	3
Приволжский федеральный округ	38 228,0	14 428,0	12 163,0	11 573,0	10 211,0	10 694,0	11 266,0	11 904,0	11 672,0	11 760,0	9776,6	4
Центральный федеральный округ	19 908,0	8026,4	6439,9	6198,5	6337,8	7039,5	8118,7	9009,5	8597,7	9811,3	6911,3	5
Уральский федеральный округ	30 670,0	9896,5	5747,5	5501,3	5465,6	6539,1	6490,4	6205,7	5721,8	5955,8	4531,3	6
Южный федеральный округ	2718,5	237,0	240,5	234,8	243,8	228,7	299,0	291,8	301,3	401,2	151,6	7

Источник: составлено по материалам «Регионы России». Социально-экономические показатели. 2012.

### Приложение 10

#### Вывозка древесины в 1990–2012 гг., тыс. плотных м<sup>3</sup>

Регион	1990	1995	2000	2001	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Российская Федерация, млн плотных м <sup>3</sup>	303,8	116,2	94,8	96,2	97,0	105,0	112,2	113,1	117,6	134,2	108,2
Северо-Западный федеральный округ	78 850,0	33 370,0	32 795,0	33 842,0	32 354,0	33 149,0	36 450,0	35 846,0	34 724,0	39 234,0	34 258,0
Сибирский федеральный округ	83 220,0	29 894,0	20 393,0	20 839,0	23 584,0	27 119,0	28 463,0	27 772,0	33 276,0	41 387,0	33 376,0
В том числе Иркутская область	34 056,0	14 053,0	10 633,0	12 569,0	14 221,0	15 557,0	15 993,0	14 678,0	16 951,0	20 012,0	16 003,0
Дальневосточный федеральный округ	29 598,0	10 521,0	10 161,0	11 398,0	12 549,0	13 370,0	14 337,0	14 478,0	15 511,0	16 237,0	13 116,0
Приволжский федеральный округ	48 289,0	19 273,0	15 830,0	14 883,0	13 156,0	14 056,0	14 611,0	15 760,0	15 538,0	16 227,0	13 001,0
Центральный федеральный округ	24 861,0	10 479,0	8188,8	7959,7	8101,4	8583,6	9813,1	10 816,0	10 662,0	12 661,0	8466,7
Уральский федеральный округ	35 962,0	12 231,0	7121,1	6960,2	6961,6	8330,0	8064,8	7945,9	7380,7	7745,2	5661,0
Южный федеральный округ	3035,1	440,6	329,1	325,3	323,1	361,1	415,4	473,6	535,1	675,2	326,3

Источник: составлено по материалам «Регионы России». Социально-экономические показатели. 2012.

**Приложение 11**

Таблица 1

Экспорт лесоматериалов из Иркутской области в основные страны-партнеры  
в 1995–2010 гг., млн дол. США

Лесоматериалы	1995	2004	2005	2008	2009	2010	2010, % к областному объе- му экспорта
<i>Китай</i>							
Необработанные	2,8	262,0	369,1	416,4	591,4	509,5	10,3
Обработанные	0,5	27,3	53,9	63,6	114,5	139,1	2,8
<i>Япония</i>							
Необработанные	35,4	15,7	19,7	35,0	55,1	54,1	1,1
Обработанные	66,8	61,1	92,1	109,3	152,9	125,4	2,5

Источник: составлено по материалам статистического сборника «Внешнеэкономическая деятельность предприятий Иркутской области» за 2011 г. С. 18.

Таблица 2

Средние экспортные цены и объемы экспорта лесоматериалов  
в Иркутской области в 2009–2010 гг., % к предыдущему году

Лесоматериалы	2009	2010
<i>Изменение цен</i>		
Необработанные	126,9	156,1
Обработанные	126,8	103,5
<i>Объемы поставок за рубеж</i>		
Необработанные	112,3	55,7
Обработанные	124,9	102,1

Источник: составлено по материалам статистического сборника «Внешнеэкономическая деятельность предприятий Иркутской области» за 2011 г. С. 20.

**Приложение 12**

Таблица 1

Предприятия Иркутского региона, сертифицированные по лесопромышленному  
(forest management) на 1 января 2010 г.

№	Предприятие	Код сертификата	Орган по сертификации	Примечания
1	ООО «РесурсЛесТранс», 665756, Иркутская обл., Братский р-н, пос. Шумилово, ул. Нагорная, 23	FC-FM/СОС- 643001	Forest Certification	25 395 га
2	ООО «Дельта-Плюс», 665737, Иркутская обл., Братский р-н, г. Вихоревка, ул. Горького, 2	FC-FM/СОС- 643002	Forest Certification	36 060 га

№	Предприятие	Код сертификата	Орган по сертификации	Примечания
3	ООО «Байкал», 665771, Иркутская обл., Братский р-н, г. Вихоревка, ул. Доковская, 22/13	FC-FM/COC- 643003	Forest Certification	79 909 га
4	ЗАО «Региональная лесная компания», 665640, Иркутская обл., Братский р-н, пос. Мамырь	FC-FM/COC- 643004	Forest Certification	29 458 га
5	ОАО «Бадинский КЛПХ», 665740, Иркутская обл., Братский р-н, пос. Покосное, ул. Сибирская, 18	FC-FM/COC- 643005	Forest Certification	123 647 га
6	ЗАО «КАТА», 666685, Иркутская обл., Усть-Илимский р-н, пос. Железнодорожный, промплощадка	FC-FM/COC- 643012	Forest Certification	287 877 га
7	ООО «Леспром-Инвест», 665660, Иркутская обл., Нижнеилимский р-н, пос. Чистополянский, ул. Матросова, 20	FC-FM/COC- 643015	Forest Certification	41 179 га
8	ООО «СЭЛ-груп», 664023, г. Иркутск, ул. Пискунова, 122	FC-FM/COC- 643024	Forest Certification	1 016 059 га
9	ЗАО «УЛиЛ», 665718, Иркутская обл., г. Братск, ул. Мира, 1	GFA-FM/COC- 001219	GFA Consulting Group	1 055 759 га
10	ООО «ИлимСибЛес», 666684, Иркутская обл., г. Усть-Илимск, а/я 318	GFA-FM/COC- 001192	GFA Consulting Group	1 589 944 га
11	ООО «Вилис»	В процессе сертификации	Forest Certification	95 924 га
12	ООО «Окма-Лес»	В процессе сертификации	Forest Certification	70 000 га
13	ЗАО «ЛДК Игирма»	В процессе сертификации	Forest Certification	47 247 га
14	ООО «Транс-Сибирская лесная компания»	В процессе сертификации	Forest Certification	1 000 000 га
Итого сертифицировано:				4 285 287 га
Итого в процессе сертификации:				1 213 171 га

Источник: Отчет Министерства лесного комплекса Иркутской области за 2009 г. С. 10–11.

Таблица 2

Предприятия Иркутской области, сертифицированные по цепочке поставок  
(chain of custody) на 1 января 2011 г.

№	Предприятие	Код сертификата	Орган по сертификации	Примечания
1	ОАО «Бадинский КЛПХ», 665740, Иркутская обл., Братский р-н, пос. Покосное, ул. Сибирская, 18	В процессе сертификации	Forest Certification	–
2	ООО «Ангри»	В процессе сертификации	Forest Certification	–
3	ЗАО «КАТА», 666685, Иркутская обл., Усть-Илимский р-н, пос. Железнодорожный, промплощадка	FC-COC- 643013	Forest Certification	–
4	ООО «ИТ Сибирь», 665806, Иркутская обл., г. Ангарск, мкр-н Майск, ул. Театральная, 5	FC-COC- 643016 /FC- CW-643016	Forest Certification	–
5	ООО «Орион», 665716, Иркутская обл., г. Братск, промплощадка БрАЗа	FC-COC- 643017	Forest Certification	–
6	ИП Попов Д.В., 666670, Иркутская обл., г. Усть-Илимск, ул. Дружбы народов, д. 24, кв. 50	FC-COC- 643018 /FC- CW-643018	Forest Certification	–
7	ОАО «Группа Илим» (братский и усть-илимский фи- лиалы)	GFA-COC- 001770 / GFA- CW-001770	GFA Consulting Group	Групповая сер- тификация
8	ОАО «ЛДК Игирма», 665684, Иркутская обл., пос. Новая Игирма, Восточная Магистраль, 2/9, а/я 36	FC-COC- 643025 / FC- CW-643025	Forest Certification	–
9	ООО «Ангара»	В процессе сертификации	Forest Certification	–
10	ООО «Лесресурс»	В процессе сертификации	Forest Certification	–
11	ООО «Сибэкспортлес-Трейд»	FC-COC- 643026 / FC- CW-643026	Forest Certification	–
12	ЗАО «Янталь»	В процессе сертификации	Forest Certification	–

№	Предприятие	Код сертификата	Орган по сертификации	Примечания
13	ООО «ТМ-Байкал»	В процессе сертификации	Forest Certification	–
14	ООО «СП СЭЛ-Тайрику»	В процессе сертификации	Forest Certification	–
Итого сертифицировано:				7
Итого в процессе сертификации:				7

Источник: Отчет Министерства лесного комплекса Иркутской области за 2011 г. С. 10–12.

Научное издание

Ткач Юлия Борисовна

**Развитие института согласований в системе регулирования  
внешнеэкономических рисков  
(микроуровень)**

Подготовлено к печати

*А.А. Федориной*

ИД № 06318 от 26.11.01.

Подписано в печать 11.04.14. Формат 60х90 1/16. Бумага офсетная. Печать трафаретная. Усл. печ. л. 8,9. Тираж 500 экз. Заказ .

Издательство Байкальского государственного университета  
экономики и права.

664003, г. Иркутск, ул. Ленина, 11.

Отпечатано в ИПО БГУЭП.