

УДК 336.71:368

## НЕОПРЕДЕЛЁННОСТЬ И РИСКИ СТРАХОВАНИЯ ПРИ КРЕДИТОВАНИИ ИННОВАЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ

**В.А. Останин**

*д-р экон. наук, профессор кафедры финансов и кредита, ДВФУ (Владивосток)*

**Ю.В. Рожков**

*д-р экон. наук, профессор кафедры банковского дела, ХГАЭП (Хабаровск)*

Аннотация. В статье рассматривается проблема разграничения понятий «риск» и «неопределённость». Показано, что в инновационном предпринимательстве категория «риск» отсутствует из-за невозможности применения традиционной теории вероятностей. Эта категория имеет форму неопределённости.

Ключевые слова: риск, неопределённость, кредитование, страхование, инновации.

Keywords: risk, uncertainty, credit, insurance, innovation.

Abstract. The problem of distinction between "risk" and "uncertainty". It is shown that in the innovation business category of "risk" is absent due to the impossibility of applying the traditional probability theory. This category has the shape of uncertainty.

Любой инновационный бизнес-проект следует рассматривать, во-первых, как инновационное мероприятие, осуществляемое инноватором непосредственно или в кооперации, включая её финансовый аспект, с другими предпринимателями и организациями. Во-вторых, он может быть объектом кредитования коммерческими банками. В-третьих, такой проект может стать объектом страхования как для страховых компаний, так и объектом предупредительного самострахования непосредственно предпринимательской структурой – инноватором.

Предприниматель, реализующий инновационный проект, в основу которого положена новизна, не имеет возможности оценить результат инвестиций с привлечением рационального понятия вероятности, ибо последнее охватывает только те случаи, которые обладают свойством многократного повторения, то есть практически о неограниченном ряде однородных наблюдений. Однако наличие инновационности в предпринимательских действиях исключает подобную повторяемость.

Если же в процесс реализации указанного проекта включается коммерческий банк, ссужая предпринимателя, то для кредитной организации это мероприятие не превращается в инновационное. Банк, как профессиональный кредитор, имеет в своём арсенале достаточную для принятия положительного или отрицательного решения о предоставлении ссуды статистику, в которую эти инновационные проекты могут быть отнесены как случайные события. Банки осуществляют ставшую уже рутинной оценку рисков кредитования, и, исходя из сложившегося рынка процентных ставок по различным видам предоставляемых ссуд, предлагают потенциальному заёмщику-инноватору условия кредитного сотрудничества. Накапливаемые обязательные и избыточные резервы выполняют роль страхового демпфера, страховых резервов, размер которых позволяет обеспечить

необходимо минимальный и одновременно достаточный лимит ликвидности и платёжеспособности самого коммерческого банка.

При этом основным источником формирования ресурсной базы коммерческих банков продолжают оставаться вклады населения, депозиты хозяйствующих субъектов, средства на счетах организаций (таблица 1).

*Таблица 1*

Общая сумма средств организаций, банковских депозитов (вкладов) и других привлечённых средств, всего по РФ [1]

	Дата	
	01.11.12	01.11.13
Средства клиентов, всего, млн руб.	29 023 997	34 022 915
из них:		
– средства на счетах организаций	5 061 618	5 584 841
– депозиты юридических лиц	7 269 117	8 402 364
– вклады (депозиты) населения	13 185 717	16 048 830

Как видно из анализа таблицы 1, общий объём привлечённых средств вырос за 2012–2013 гг. на 17,2, депозиты юридических лиц на 15,6, вклады населения на 21,7%. То есть современный банковский сектор РФ проявляет устойчивую тенденцию к укреплению своего финансового положения как в силу роста ресурсной базы, так и в силу повышения эффективности функционирования банковской системы страны в целом. Сегодня системой банков сформирован достаточный объём избыточных резервов, который при нормальной ликвидности всей банковской системы способен сформировать необходимые страховые резервы. По состоянию на 20.12.2013 г. остатки средств на корреспондентских счетах кредитных организаций в ЦБ РФ составили 1 130,4 млрд рублей.

Умеренно напряжённая ситуация позволяет банковской системе страны принимать на себя и *большие* риски в связи с реализуемой предпринимательским сообществом инновационной активности. Поэтому можно утверждать, что инновационное развитие в материальных отраслях будет обеспечиваться необходимым доступным кредитованием предпринимательских структур, а банкиры станут, по выражению Й. Шумпетера, «эфорами<sup>1</sup>» рыночного хозяйства [2, с. 169].

В качестве промежуточного вывода отметим, что если сами предприниматели в оценке исхода инновационных проектов подвержены не только рискам, но и неопределённости исхода, то кредитующие их инновационную деятельность коммерческие банки такой полной неопределённости не несут. Они, если следовать модели Ф. Найта, несут неопределённость, осознаваемую и оцениваемую количественно, то есть риск (определяемую неопределённость) – «измеримую вероятность», в отличие от «принципиально неизмеримой неопределённости» [3, с. 8].

Эти риски кредитные организации могут брать на себя, либо передавать другим профессиональным участникам страхового рынка, отказываясь тем самым от части своей прибыли. Технологически все операции кредитования прописаны в регламенте кредитных

<sup>1</sup> Эфоры в Спарте – коллегия высших должностных лиц, обязанностью которой было руководство всей политической жизнью страны.

процедур, которым коммерческий банк следует в своей деятельности. Более того, они для него становятся рутинными банковскими операциями и сделками с прописанным регламентом, распределением рисков, ответственности. Только в том случае, если коммерческий банк «взламывает» привычные стереотипы, внедряет новые технологии, которые не освоены другими банками, внедряет новые финансовые инструменты, осваивает новые пространства, формируя дополнительную финансовую сферу или реорганизует сам рынок банковских продуктов и т.д., только в этом случае мы можем говорить о коммерческом банке, осуществляющем инновационную деятельность в финансово-кредитной сфере. Таких направлений, особенно в розничном банкинге, как показывает мировой опыт, достаточно много [4].

Но здесь уже отсутствует категория «риск». То, что сегодня называют рисками, на самом деле остаётся в той неопределённой области (категория «опасность»), которая может предугадываться, но только не быть подверженной вероятностной оценке математическими методами. Ведь предпринимательство является исключительно инновационной сферой. При этом мы очень жёстко разграничиваем понятия «хозяйственная деятельность» и «предпринимательская деятельность». Объём первого понятия шире объёма второго понятия. И если для хозяйственной деятельности характерны все виды неопределённости, как полной, так и оцениваемой (определяемой), то для предпринимательской деятельности характерным является только полная неопределённость [5].

Вышеуказанное уточнение позволяет обойтись без терминологического хаоса. Вводить же по данному поводу дополнительные понятия в науку и хозяйственную практику мы не видим необходимой потребности. Введение дополнительных терминов или забвение смысла при уточнении концепта может привести только к процессу, называемому «терминологическим столпотворением» (Дж. М. Кейнс) [6, с. 63] или «тиранией слов в социальных науках» (П. Самуэльсон) [7, с. 11].

Если рассмотреть действия самого предпринимателя, который реализует инновационный проект, то все действия лица, принимающего решения, действия конкретных исполнителей, поведение агентов и контрагентов предпринимательской структуры можно разложить на операции рутинные, традиционные и оригинальные, единичные в своём роде. Поэтому предприниматель, как хозяйствующий субъект, всегда несёт на себе риски, или определяемые неопределённости. Они также могут страховать путём передачи их профессиональным участникам страхового рынка в страхование, либо остаются без страховой защиты. Более того, если хозяйствующий субъект, не реализующий инновационных проектов, все выявленные и оценённые риски передаёт в страхование, то он может рассчитывать только на заслуженные, заработанные им факторные доходы от капитала, труда, земли. Прибыль здесь исчезает для последнего, ибо он довольствуется исключительно заработанными доходами от рутинных хозяйственных операций. Даже если он и получает некоторый излишек, то это следует скорее рассматривать как отдачу от более капиталоемкого фактора, например, большего таланта менеджера.

П. Хейне отмечал по этому поводу: «Прибыль возникает в результате неопределённости. В условиях отсутствия неопределённости любые расхождения между совокупной выручкой и совокупными издержками будут устранены в процессе конкуренции, и прибыль станет равной нулю. ... Возможность получения прибыли стимулирует рискованное поведение, нововведения и побуждает предпринимать особые усилия всякого,

кто ожидает получить разницу между реальным исходом событий и тем, что ожидает большинство людей» [8, с. 343].

Хозяйствующий субъект, передающий все риски в страхование «проедает» прибыль, отдает её страховщику. Однако и страховщик может не формировать прибыль, он использует страховые премии для страхования рисков, управляя активами своей страховой организации. Управлять же рисками непосредственно невозможно. Риск лежит совершенно в иной плоскости бытия, онтологически он соотносительствен страху, как аффекту души, но не самой опасности, не численной мере в форме вероятности. Последние есть не более как факторы, которые формируют страхи, риски, от которых стремится уйти хозяйствующий субъект, либо снизить их величину, если хозяйствующий субъект располагает для этого необходимыми и достаточными ресурсами [9].

Страхователь, как и банкир, если не осуществляет инновационную деятельность, может рассчитывать тоже только на факторные доходы. Превышение объёмов страховых премий над страховыми возмещениями с учётом расходов самого страховщика, формируют то, что в настоящее время в экономической теории называют прибылью. Однако следует признать, что это может быть скорее выражение более высокой прокатной ставки функционирующего капитала страховщика. Специалист более высокого класса, мастерства и таланта может рассчитывать на повышенное денежное вознаграждение. Однако никому не придёт в голову отнести эти повышенные сверх обычного уровня доходы к прибыли. Точно также этот тезис следует расширить и на лицо, осуществляющее хозяйственную деятельность, на организацию, либо на их кооперацию. Как живой труд, так и труд, воплощённый в машинах, технологиях, знаниях, информации, может иметь две составляющие: интенсивную и экстенсивную. Соответственно и само количество может принимать формы экстенсивного количества и интенсивного количества. На это обстоятельство в своё время обращали внимание Кант [10, с. 244] и Гегель [11]. Не продукт, полученный в результате роста экстенсивного количества, приводит к формированию дополнительного дохода, учитываемого и трактуемого как прибыль, а тот вклад в продукт, который реализует интенсивное количество вклада, полученного на основе новых знаний, технологий, освоения новых хозяйственных пространств, либо новых коопераций в самой структуре рынка.

Большинство хозяйствующих субъектов стремятся избежать рисков. Более того, сформировалась ложная парадигма в теории и практике рискологии, полагать, что риск, а, следовательно, и неопределённость самого предпринимательства есть те факторы, которых следует если не избегать, то, по крайней мере, минимизировать. Этому суждению мы противопоставляем иной тезис, суть которого в том, что следует принимать на себя риски, которые неизбежны в хозяйственной деятельности. Это увеличивает вклад в стоимость создаваемого продукта самим хозяйствующим субъектом, а не включает эти затраты на страхование как неизбежность при формировании себестоимости. Издержки от оставления рисков на свой страх действительно также увеличивают себестоимость, но это увеличение себестоимости не выходит за границы самого хозяйствующего субъекта. И даже если в соответствии с существующими канонами бухгалтерского и финансового учёта эта возросшая отдача не может быть перенесена на себестоимость, то это скорее вызвано потребностями фискальной политики, которая видит в прибыли необходимый объект обложения налогом. Считаю более справедливым оставлять эту часть дохода у

хозяйствующего субъекта, хотя понимаем одновременно те трудности, которые могут возникнуть при оценке рисков в балансе.

Предприниматель же несёт не только риски, но и неопределённость исхода. Чтобы нести это бремя необходимы не только традиционные и капитальные затраты, но и такой специфический ресурс как предпринимательский капитал самого предпринимателя. Последнему мало принимать на себя риски, он способен принимать на себя всю неопределённость исхода от реализации инновационного проекта. Эта неопределённость уже не может быть передана кому-либо. Эта имманентная нагрузка предпринимателя, которая не страхуется, ибо здесь мы не обнаруживаем рисков. Эту неопределённость предприниматель несёт как хозяйственное, финансовое или иное бремя. Банк, выдавая кредиты, находится в рутинной ситуации. Своими повышенными ставками, системой гарантий, поручительств, залога он снижает принятые на себя риски. Но эти риски никогда для банка не могут стать неопределённостью, если только кредитная политика коммерческого банка не характеризуется как авантюрная и безответственная. Таким же образом предприниматель не может передать эту неопределённость в страхование, ибо последний уже не сможет применить рациональную политику в отношении предпринимателя, исходя из разумности страховых тарифов и учёта интереса своих страхователей. Практика принимать в страхование все неопределённости, которые у страховщиков часто понимаются как риски, приводит к потере финансовой устойчивости самой страховой компании. Страховой тариф в инновационных случаях сегодня не может цивилизованно разрешить это внутреннее противоречие страховщика и предпринимателя.

#### Список источников

1. Банк России [сайт]. URL: [http://cbr.ru/statistics/UDStat.aspx?TblID=302-21&pid=sors&sid=ITM\\_30761](http://cbr.ru/statistics/UDStat.aspx?TblID=302-21&pid=sors&sid=ITM_30761) (дата обращения: 22.12.2013).
2. Шумпетер Й. Теория экономического развития. М.: Директмедиа Паблишинг, 2008. 401 с.
3. Найт Ф. Риск, неопределённость и прибыль. М. : «Дело», 2003. 320 с.
4. Рожков Ю.В., Черная И.П. Инновационный вектор развития геофинансов эпохи постглобализации // Безопасность Евразии. 2012. № 2. С. 269.
5. Останин В.А., Рожков Ю.В. О различиях в оценке неопределённости и риска хозяйственной деятельности и предпринимательства // Экономика и предпринимательство. 2013. № 12. Ч. 3. С. 144–147.
6. Кейнс Дж. М. Общая теория занятости, процента и денег. М.: Изд-во «Гелиос АРВ», 1999. 352 с.
7. Самуэльсон П. Экономика. Т. 1. М.: Изд-во НПО «Алгон», 1992. 740 с.
8. Хейне П. Экономический образ мышления. М.: Изд-во «Каталаксия», 1997. 704 с.
9. Останин В.А., Плесовских Ю.Г., Рожков Ю.В. Триада «Страх – Опасность – Риск» и экономическая безопасность предпринимательства // Экономика и предпринимательство. 2012. № 2. С. 181–186.
10. Кант И. Критика чистого разума. Соч.: В 6 т. М.: Мысль, 1964. Т. 3. 799 с.
11. Гегель Г.В.Ф. Наука логики. СПб.: Наука, 1997. 792 с. URL: [http://read.newlibrary.ru/read/gegel\\_fridrih/page0/nauka\\_logiki.html](http://read.newlibrary.ru/read/gegel_fridrih/page0/nauka_logiki.html) (дата обращения: 18.12.2013).