

случаях, когда компании разрастаются, имеют сложную структуру.

Основной проблемой медиации, на наш взгляд, является нежелание её применения, поэтому необходимо её активное продвижение на всех уровнях и разъяснение несомненных преимуществ медиации перед другими способами разрешения экономических споров.

Список литературы

1. Адвокат – навыки профессионального мастерства./Под ред. Л.А. Воскобитникова. – М., 2006.

2. Пименова Е.Н. Защита частных интересов предпринимателей: арбитраж, третейский суд, медиация.// Вестник Федерального Арбитражного суда Западно-Сибирского округа. -2008.- N 5.

3. Антонов И.В., Ружицкая Н.В. Медиация как альтернативная форма разрешения экономических споров с участием посредника.// Законодательство. -2008. -N 4.

4. <http://arbimed.ru/>

## **Страхование рисков при реализации инвестиционных проектов**

**Ю.М.Ильиных, Ж.М.Козлова**

АНО ВПО «Алтайская академия экономики и права (институт)»

г. Барнаул

Грядущее вступление России в ВТО ознаменуется двумя важными для страховых компаний явлениями. Это приход в нашу страну филиалов иностранных страховых компаний и резкий, многократный рост количества и стоимости реализуемых инвестиционных проектов, особенно в сферах добычи энергоресурсов, переработки сырья и развития инфраструктуры. Но если приход иностранцев, имеющих огромную финансовую мощь и большой опыт работы, в традиционные сегменты массовых страховых услуг представляет для россиян реальную опасность вытеснения из страхового бизнеса, то освоение зарубежными предпринимателями сегмента страхования рисков реализации и финансирования инвестиционных проектов в ближайшие годы достаточно проблематично. Хотя когда они освоят российский рынок массовых страховых услуг, обратят внимание и на страхование инвестиционных проектов, если россияне этот сегмент не займут. Сегодня у российских страховых компаний имеется возможность освоить этот хотя и сложный, но очень выгодный и перспективный рынок и закрепиться на нем. Этого рынка в России сегодня фактически нет, но потенциал развития его огромен.

Возможным механизмом защиты прав инвестора от различных рисков в связи с инвестиционной деятельностью является страхование. В странах с развитой рыночной экономикой страховые компании играют особую

роль среди институциональных инвесторов, так как обеспечивают треть все инвестиций. Так, в западных странах страхованием охвачено 90-95% всех возможных рисков, тогда как в России – менее 7%.

Понятие страхования инвестиций включает в себя страхование политических рисков инвестора; финансовых рисков; строительно-монтажных рисков; объектов недвижимости; риска неисполнения договорных обязательств (предпринимательский риск).

На сегодняшний день именно страхование является одним из основных и общепризнанных методов по работе с рисками. Применительно к проектному финансированию страховая компания предлагает целый ряд продуктов, позволяющих обезопасить реализуемый проект.

Проектное финансирование – одна из форм финансирования инвестиционных проектов, наряду с акционерным и заёмным, и предполагает привлечение средств в экономически отделяемый проект, в котором инвесторы и кредиторы ориентируются на денежные потоки этого проекта для возврата кредитов и дивидендов на вложенные инвестиции.

Так как в проект вовлечено большое количество участников возрастают и риски внештатных ситуаций.

Риски в инвестиционной деятельности можно разделить на три группы:

1) риски, возникающие при подготовке инвестиции (проектные работы, организация финансирования, стадия согласования, планирования и материально-технического обеспечения начала работ);

2) риски, возникающие при реализации инвестиции (создание нового материального объекта);

3) риски, возникающие при эксплуатации нового производства, получении прибыли, обеспечении окупаемости инвестиций, дальнейшей работе объекта.

Страхование инвестиционных рисков – это, как правило, многочисленные простые риски реального инвестирования, в первую очередь, риски несвоевременного завершения проектно-конструкторских работ по инвестиционному проекту, несвоевременного завершения строительно-монтажных работ по нему, невыхода на запланированную проектную производственную мощность и другие. В зарубежной практике распространено страхование получения предусмотренного дохода и по финансовым инвестициям, однако у нас этот вид финансового риска относится пока к нестрахуемым в связи с высокой вероятностью наступления страхового события (при таких условиях размер страховой премии может превышать размер прогнозируемого инвестиционного дохода).

Поскольку с увеличением роста рисков сумма ставок страхования растет, страховой компании выгодно страховать события при незначительном проценте оплаты рисков. Зарубежная практика страхования использует полное страхование инвестиционных проектов. Условия российской действительности позволяют пока только частично страховать риски проекта (здания, оборудования).

Предлагаемые страховые продукты зачастую ориентированы на традиционные массовые виды страхования. Страхование в области проектного финансирования – новое направление в деятельности страховщиков, которое ещё до конца не исследовано и не проработано. Для страхования в области проектного финансирования требуются совершенно иные индивидуальные подходы, учитывающие специфику и рисковые обстоятельства данного направления в страховом деле.

Существует пять основных компонентов страхования внутренних инвестиций. Эти основные элементы являются универсальными и по существу применимы к любым инвестиционным проектам. Для конкретного проекта

составляется программа страхования, которая учитывает особенности проекта и вид инвестирования в этот проект.

1. Страхование основных фондов (здания, сооружения, оборудование, транспорт и др.)

2. Страхование запасов (сырье, готовая продукция).

3. Страхование гражданской ответственности предприятия - объекта инвестиций.

4. Страхование входящих и исходящих грузопотоков, в том числе страхование закупаемого для реализации инвестиционного проекта оборудования на время перевозки и монтажа.

5. Страхование строительно-монтажных рисков, возникающих при реализации инвестиционного проекта.

Целесообразно, чтобы был заключен договор страхования послепусковых гарантийных обязательств.

Договоры страхования послепусковых гарантийных обязательств заключаются с организациями, принимающими на себя гарантийные обязательства по эксплуатации зданий, сооружений, оборудования и механизмов, построенных или смонтированных, на срок действия гарантийных обязательств.

В процессе реализации инвестиционного проекта есть риск срыва сроков поставок материалов, оборудования, товаров и т.п., несоблюдения сроков выполнения строительно-монтажных работ, приводящие к финансовым потерям. Финансовые риски, сопровождающие реализацию инвестиционного проекта, можно застраховать.

Для конкретного проекта составляется программа страхования, которая учитывает особенности проекта и вид инвестирования в этот проект.

В настоящее время в России при реализации инвестиционных проектов участники редко прибегают к комплексной защите от рисков посредством страхования. Чаще всего страхуются риски на этапе строительно-монтажных работ, которые являются лишь частью реализации всего проекта.

Как правило, в комплексе страхуются те инвестиционные проекты, в которых есть ощутимая доля иностранного капитала, где комплексное страхование всего проекта является обязательным условием иностранных партнеров.

В России развитию проектного финансирования препятствуют недостаточность ре-

сурсов для широкомасштабного финансирования капиталоемких проектов, низкая квалификация участников проектного финансирования и другие факторы, усугубляющие проектные риски. В сложившихся условиях решение проблемы требует комплексного подхода, учитывающего интересы различных сторон.

Существенное значение для развития проектного финансирования имеет изучение возможностей адаптации опыта мировой практики к российским условиям. Следует

отметить, что решение проблемы повышения эффективности инвестирования тесно связано с анализом возможностей инвестора по мобилизации собственных и заемных источников, инвестиционной привлекательности внешней среды, выбора объектов инвестирования с целью определения приемлемого уровня риска при достижении требуемой доходности. Эти вопросы, в свою очередь, определяют необходимость изучения вопросов экономической оценки инвестиционной деятельности.

## **Система отношений «человек-организация» как инструмент построения мотивационного механизма в организации**

**В. А. Климова**

Алтайский государственный технический университет им. И.И. Ползунова

г. Барнаул

Становление современного общества приводит к принципиальным изменениям в стратегии управления. Переходный период в современной России сопровождается глубокими структурными изменениями в обществе. Во всем мире, в том числе в России, происходят социокультурные изменения, в ходе которых все более актуальной становится роль и значение человека в процессе производства. Проблема личности и ее поведения становится центральной.

В настоящее время работник организации рассматривается как важный фактор развития любого бизнеса. Именно человек, с его привычками, желанием или нежеланием работать на достижение своих или корпоративных целей формирует организацию как определенный институт. Несмотря на то, что безработица в России достаточно высока, предприятия столкнулись с проблемой дефицита кадров. Своеобразный «кадровый голод» представляет собой серьезную преграду в развитии любого предприятия. Труд на промышленном предприятии теряет свою привлекательность. Одной из причин такой ситуации является полностью разрушенный механизм управления мотивациями, существовавший в советской экономике, отсутствие методологических и методических подходов к формированию мотивов, направленных на стимулирование персонала организаций к

высокопроизводительному труду в рыночных условиях.

Поэтому в настоящее время перед научкой и практическим менеджментом стоит важная задача формирования эффективных, адаптированных к рыночным условиям мотивационных механизмов. Существующие теории мотивации во всем своем многообразии дают представление о мотивах и стимулах экономического поведения человека в организации. В тоже время мотивационные теории не ориентированы на решение актуальных задач, возникающих перед руководителями российских предприятий в условиях несформировавшихся механизмов и институтов рыночной экономики.

Система отношений человек-организация, по мнению автора, представляет из себя совокупность взаимосвязанных элементов, определяющих порядок взаимодействия человека (работника организации) и организации. В процессе деятельности организация предоставляет работнику определенные ресурсы (материальные, денежные и др.) с целью получить продукт, который в последствие приносит организации прибыль и способствует достижению организационных целей. Являясь частью организации, человек функционирует в условиях сформированных организацией сред: организационно-экономической, социокультурной, институциональной, правовой и других, что оказыва-