

УДК 330.88

*Г.А. Хмелева, М.В. Мартынов**

ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ ТЕОРИИ РИСКА

Работа затрагивает такие аспекты, как отношения между агентами по поводу сделок, как взгляды институционалистов на организацию безопасной хозяйственной деятельности предпринимателей. Данная экономическая теория исходит из того, что люди по своей природе стараются сделать все, чтобы максимизировать собственную полезность и минимизировать издержки своей деятельности. В крайней степени агент может извлекать выгоду, пользуясь информацией в какой-либо сфере и извлекая выгоду из ограниченности информации и знаний других людей. Следуя логике представителей институционализма, можно сделать вывод, что каждый человек подвержен экономическим рискам. Данные риски разделяются на две группы: моральные и риск транзакционных издержек. Моральный риск связан с ограниченностью информационных ресурсов, второй же риск связан именно с организацией и осуществлением сделки. Также в теме затронуты способы разделения приведенных выше рисков и методы их сокращения.

Ключевые слова: транзакционные издержки; оппортунистическое поведение; институции; институты; моральный риск; диверсификация; пластичный ресурс; издержки; страхование; механизм рынка; неопределенность; прибыль; страховой полис; агент.

Институционализм — одна из экономических школ, рассматривающая политическую организацию общества, как систему различных институций (семья, партия, профсоюз и т. д.) [2, с. 4].

Понятие институционализма включает в себя несколько терминов: «институции» — обычаи, традиции и правила поведения в обществе и «институты» — закрепление институций в виде нормативно — правовых актов, организаций, учреждений.

Суть институционального подхода заключается не только в анализе экономических категорий и процессов в чистом виде, но и во включении в данный анализ различных институтов, которые учитывают и внешнеэкономические факторы [6 с. 52].

Институционалисты риски, которые в большей степени зависят от поведения человека в организации или от недостатка информации. Отсюда следует, что институциональная теория выделяет два вида рисков:

- 1) Риск транзакционных издержек
- 2) Моральный риск

Риск транзакционных издержек определяется тем, что транзакционные издержки, вызванные трудностями защиты договоров и устранением оппортунизма со

* © Хмелева Г.А., Мартынов М.В., 2014

Хмелева Галина Анатольевна (hmelevagalina@yandex.ru), *Мартынов Максим Владимирович* (econKaf@samsu.ru), кафедра экономики, Самарский государственный университет, 443011, Российская Федерация, г. Самара, ул. Акад. Павлова, 1.

стороны агентов сделки, обычно воспринимаются предпринимателями как риск [4, с. 55].

Издержки оппортунистического поведения — это такие затраты, которые связаны с проблемой контроля за поведением сторон контракта. Они равны потерям от оппортунистического поведения плюс затраты на их устранение. В судебном процессе не всегда удастся доказать, что человек вел себя оппортунистически. Бывают и такие оппортунистические действия со стороны предпринимателей, которые вообще не могут быть предотвращены судом, поскольку агенты могут договориться как формально, (составленный агентами договор и подписанный у нотариуса), так и вербально, мелкие договоренности, нарушение которых не может быть определено в судебном разбирательстве. Также, в ходе исполнения договорных отношений возможно появление непредвиденных обстоятельств, неучтенных в договоре.

Стандартная экономическая теория подходит к решению данной проблемы весьма просто. Она утверждает, что механизма рынка будет достаточно для распределения ресурсов. Но когда предприниматели в реальности сталкиваются с проблемой неопределенности, то они разрабатывают планы и теории, дающие возможность поделить или уменьшить риски.

В современной экономике существует множество различных институтов, которые позволяют предпринимателям справиться с рисками [8]. Страховые компании входят в такую группу институтов. Они дают возможность разделить независимые статистически риски, а также свести к минимуму издержки данных рисков. Риски будут независимыми статистически, если информация об объемах и масштабах одного риска не дает знания о предполагаемой величине другого риска. Если выиграть или проиграть в казино определенную сумму денег, то невозможно сделать какие-то определенные выводы, выиграем или проиграем мы на финансовом рынке. Если риски статистически не зависят друг от друга и количество держателей полисов велико, то есть возможность поделить данную неопределенность при помощи страховых компаний. К примеру, риск, что вы разобьетесь на машине или попадете в ДТП, не зависит от того, попадет ли в ДТП другой человек. В этом случае и возможно страхование. Каждый агент, владеющий страховым полисом, уплачивает страховые взносы, и данная плата = ожидаемым размерам потерь + премия за затраты страхующей организации + прибыль данной компании. Но некоторые риски настолько велики, что оказывают влияние на огромное количество людей и поэтому данные риски невозможно разделить с помощью традиционного механизма страхования. Например, повышение цены за баррель нефти будет давать такие последствия, которые увеличивают расходы потребителей в странах с высоким использованием продуктов, получающихся из переработки данного ресурса. Страхование данного риска практически невыполнимо. Но его можно уменьшить посредством деятельности на финансовых рынках. Инвестор может купить акции нефтяных компаний и тем самым минимизировать риски, связанные с увеличением цены за баррель нефти. Получение финансов предприятием за счет выпуска ценных бумаг позволяет справиться с риском связанным, к примеру, с созданием и использованием новейших технологий [7].

Существует два способа снижения риска транзакционных издержек: это — диверсификация и страхование.

Рассмотрим сначала диверсификацию. Пусть предприниматель торгует холодным чаем и горячим кофе. Он может продавать только кофе или только чай, или может распределить время для продажи обоих продуктов. Предприниматель не может знать заранее, что за погода будет преобладать в летнее время жаркая или дождливая. Если лето будет дождливое, то люди будут покупать горячий кофе, чтобы согреться, а если жаркое, то покупатели будут приобретать холодный чай соответственно. Итак, предприниматель столкнулся с неопределенностью будущего спроса. Данную проблему он может решить диверсификацией, т. е. разделе-

нием времени торговли двумя различными товарами, которые не зависят друг от друга [3, с. 126]. Пусть вероятность жаркого лета $p = 0,5$, отсюда следует, что вероятность дождливого лета $(1-p) = 0,5$ (см. табл.).

Таблица

Доход от продажи продукции

Товар	Жаркое лето	Дождливое лето
Чай	10000	4000
Кофе	4000	10000

Если предприниматель решит продавать только кофе или только чай, то его доход будет составлять либо 10000 либо 4000 в зависимости от условий погоды и вида товара, но его ожидаемый доход будет равен:

$$0,5 \cdot 10000 + 0,5 \cdot 4000 = 7000 \text{ долл.}$$

Но если предприниматель осуществит диверсификацию, то есть равномерно распределит время между продажей чая и продажей кофе, тогда его доход составит 7000 долл. независимо от погоды летом. В дождливое лето предприниматель получит 2000 долл., продавая чай, и 5000 долл., продавая кофе. В жаркое лето все будет наоборот, то есть предприниматель получит 5000 долл., продавая чай и 2000 долл., продавая кофе. Используя диверсификацию, можно получать стабильный доход и исключать риск. Из выше сказанного можно сделать вывод, что используя ресурсы не в одной сфере, а распределяя их между разнообразными сферами экономической деятельности (например, торговлей независимыми друг от друга товарами), результаты которых никак не могут быть связаны между собой, есть возможность уменьшить риск. Другими словами метод диверсификации позволяет нам свести потери неопределенности к минимуму.

Далее рассмотрим страхование, как способ снижения риска.

Как невозможность пойти на риск влияет на человеческую деятельность? Человеку не склонному к риску всегда важно, сколько он может потерять, если столкнется с ситуацией неопределенности. Человек, который не может пойти на риск, делая выбор между ситуацией 10%-ного риска потерь 40 тыс. долл. и ситуацией 100% риска потерь 4 тыс. долл., сочтет более выгодной второй вариант, однако ожидаемая величина потерь будет одинаковой. Люди не склонные к риску не переносят неопределенности.

Чтобы предотвратить неопределенность, можно использовать несколько способов:

- 1) Можно приобрести страховку.
- 2) Можно отложить некоторую сумму денег, для возмещения возможных потерь.
- 3) Можно использовать различные возможности, которые предоставляются нам на основе договорных отношений, к примеру, покупая рискованный актив, есть возможность договориться о более низкой цене.

Моральным риском можно назвать такую деятельность экономических агентов, которая позволяет максимизировать их собственную полезность в ущерб другим экономическим агентам, если те не понимают полноты последствий (или не пользуются полными выгодами) своих деяний из-за неопределенности и неполного составления контракта, препятствующего переложению всего ущерба (или получению всех выгод) на данного экономического агента [3, с. 221].

Ситуации возникновения морального риска должны включать в себя некоторые пункты:

1. У агентов присутствуют различные цели, интересы исполнителя никак не связаны с интересами заказчика, поэтому исполнитель извлекает собственную выгоду, принося ущерб заказчику.
2. Исполнитель понимает, что заказчик не обладает необходимой информацией, тем самым страхует себя от последствий своих деяний.

3. У заказчика нет нужной информации, чтобы полноценно осуществить контроль за действиями исполнителя.

Пример морального риска: допустим, что у вас сломался автомобиль, и вы, соответственно, отвезли его в автосервис. Мастер говорит, что сломалась дорогостоящая деталь, и ремонт будет стоить так же не дешево. Теперь необходимо принять решение на основе информации, рассказанной мастером. Конечно же, в автомобилях вы разбираетесь не сильно, и вам приходится довериться мастеру. Вот именно здесь появляется такое явление как моральный риск, которое разъясняется следующим образом. Лицо, обладающее информацией перед другим лицом, может использовать информационное преимущество и получить для себя из этого выгоду. Оно не будет заинтересовано в разглашении информации, которая имеет решающее значение при принятии решения [5, с. 9].

Способы предотвращения морального риска.

1. Контроль за действиями агента:

а) Можно потратиться на ресурсы для ужесточения контроля. Например, покупка программы, которая считает количество нажатий кнопок на клавиатуре (обычно покупается в типографиях).

б) Контроль — это поиск информации об агенте, о том, как он относится к работе. Но контроль не всегда подразумевает затраты на какие — то определенные ресурсы. Конкуренция это один из лучших способов контроля и сбора информации. Агенты с противоположными интересными будут раскрывать недостатки товаров своих конкурентов.

в) Также присутствует контроль при помощи рыночного механизма. Данный контроль позволяет смягчить отношения между агентами посредством рынка слияний и поглощений на фондовом рынке.

Контроль очень важен при заключении кредитных сделок. Деньги — это высокопластичный ресурс, поэтому контроль за данным ресурсом — дорогостоящий процесс. Все заемщики нуждаются в контроле. Банк всегда интересуется финансовым положением, требует залог, а так же требует выплаты процента по ссуде. Если банк предоставляет кредиты фирмам то, он проверяет их финансовое положение, выясняет их кредитную историю, план ведения бизнеса и периодически знакомится с финансовыми отчетами организации.

2. Второй способ борьбы с моральным риском — совместная деятельность принципала с агентом, закрепленная стимулирующим контрактом или непосредственная вовлеченность агента в результаты деятельности принципала. Иногда контроль связан с большими издержками. Бывают случаи, что об агенте можно судить по результатам его деятельности, в этом случаи нужен стимул для правильного поведения, например выплата премий и т. д.

Иногда деятельность агента может и не сильно влиять на результат. Продавцы холодных напитков в жаркое лето, например, будут получать намного больше прибыли, чем продавцы горячих напитков. Такой же эффект возникает, если результаты деятельности агентов невозможно измерить.

Также возможность заключения контрактов ограничена склонностью агентов к риску (*risk-averse*). Не склонный к риску человек не выберет стимулирующий контракт, а, скорее, будет работать на основе постоянного дохода [1, с. 229].

Библиографический список

1. Агабекян Р.Л., Баяндурян Г.Л. Институциональная экономика: бизнес и занятость: учебное пособие. М.: Магистр, 2010. 462 с.
2. Олейник А.Н. Институциональная экономика: учебное пособие. М.: ИНФРА-М, 2002. 416 с.

3. Одинцова М.И. Институциональная экономика: учебное пособие. 3-е изд. М.: ГУ-ВШЭ, 2009. 386 с.
4. Васильцова В.М., Тертышный С.А. Институциональная экономика: учебное пособие. Стандарт третьего поколения. СПб.: Питер, 2013. 256 с.
5. Аузан А.А. Институциональная экономика М.: ИНФРА-М, 2005. 415 с.
6. Нестеренко А.Н. Экономика и институциональная теория / отв. ред. акад. Л.И. Абалкин. М.: Эдиторная УРСС, 2002. 416 с.
7. Тюкавкин Н.М. Стратегические направления развития рынка в России // Проблемы современной экономики. 2008. № 1. С. 78.
8. Тюкавкин Н.М. Вопросы объединения предприятий России // Вестн. Самар. гос. экон. ун-та. Самара. 2008. № 1 (39).

References

1. Agabekyan R.L., Bayanduryan G.L. Institutionalization economics: business and employment: textbook. M., Magistr, 2010, 462 p. [in Russian].
2. Oleinik A.N. Institutional economics: textbook. M., INFRA-M, 2002, 416 p. [in Russian].
3. Odintsova M.I. Institutional economics: textbook. 3rd ed. M., GU VShE, 2009, 386 p. [in Russian].
4. Vasil'tsova V.M., Tertyshny S.A. Institutional economics: textbook. Standard of the third generation. Spb., Piter, 2013, 256 p. [in Russian].
5. Auzan A.A. Institutional economics. M., INFRA-M, 2005, 415 p. [in Russian].
6. Nesterenko A.N. Economics and institutional theory. L.I. Abalkin (ed.). M., Editornaia URSS, 2002, 416 p. [in Russian].
7. Tyukavkin N.M. Strategic directions of development of market in Russia. Problemy sovremennoi ekonomiki [Problems of Modern Economics], 2008, no.1, p. 78 [in Russian].
8. Tyukavkin N.M. Issue of integration of enterprises of Russia. Vestn. Samar. gos. ekon. un-ta [Vestnik of Samara State University of Economics], Samara, 2008, no.1 (39) [in Russian].

*G.A. Khmeleva, M.V. Martynov**

INSTITUTIONAL THEORIES OF RISK

Work touches upon such aspects as relations between agents for bargains, as views of institutionalists on organization of secure economic activity of entrepreneurs. The present economic theory proceeds from the fact that people by nature try to do everything to maximize their own usefulness and minimize the expenses of their activity. With a vengeance, agent can gain profit, by using information in any sphere and gaining profit from limitation of information and knowledge at other people. Following the logic of representatives of institutionalism, it may be concluded that every person is subject to economic risks. The given risks are divided into two groups: moral risks and risk of transaction expenses. Moral risk is connected with the limitedness of information resources; the second one is connected with the organization and implementation of a bargain. Also in the theme means of division of above mentioned risks, as well as methods of their reduction are touched upon.

Key words: transaction expenses, opportunistic behavior, institutes, institutions, moral risk, diversification, flexible asset, expenses, insurance, mechanism of market, uncertainty, profit, certificate of insurance, agent.

* *Khmeleva Galina Anatolievna* (hmelevagalina@yandex.ru), *Martynov Maxim Vladimirovich* (econKaf@samsu.ru), Department of Economics, Samara State University, Samara, 443011, Russian Federation.