

УДК 330.16

**ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЙ АНАЛИЗ МОРАЛЬНОГО РИСКА
И ОБОСНОВАНИЕ СПОСОБОВ ЕГО МИНИМИЗАЦИИ**

Кривошей Д.Н.

студентка учетно-финансового факультета

Кубанский государственный аграрный университет имени И.Т. Трубилина

Россия, Краснодар

Поляков В.Е.

старший преподаватель

Кубанский государственный аграрный университет имени И.Т. Трубилина

Россия, Краснодар

Аннотация: по мере усложнения экономических отношений и технологий производства, роста информационной нагрузки, все большее значение приобретает проблема морального риска, которая заключается в недобросовестном поведении экономических агентов. Чаще всего она проявляется вследствие неполноты контракта или неопределенности в отношениях между принципалом и агентом. В статье рассмотрены сущность и предпосылки возникновения морального риска. Приведены практические примеры и обоснованы способы минимизации риска.

Ключевые слова: моральный риск, оппортунистическое поведение, пластичные и непластичные ресурсы, трудовые отношения, проблема «принципал-агент», контракт, минимизация риска

**INSTITUTIONAL ANALYSIS OF MORAL RISK AND DEFINITION OF
WAYS TO MINIMIZE IT**

Krivoshei D.N.

student of accounting and finance faculty

Kuban state agrarian University named after I. T. Trubilin

Russia, Krasnodar

Polyakov V.E.

senior lecturer

Kuban state agrarian University named after I. T. Trubilin

Russia, Krasnodar

Abstract: as economic relations and production technologies become more complex, the information load grows, the problem of moral risk, which consists in the dishonest behavior of economic agents, is becoming especially important. Most often it arises due to the incompleteness of the contract or inaccuracy in the relationship between principal and agent. The article contains the nature and causes of moral risk. Practical examples are given and ways to minimize the risk are explained.

Keywords: moral risk, opportunistic behavior, plastic and non-plastic resources, labor relations, principal-agent problem, contract, risk minimization

Развитие производства и общества под влиянием научно-технического прогресса, а также усовершенствование юридических процедур оформления экономических отношений между сторонами сделки обусловили появление проблемы морального риска. Совершенствование представляемых на рынке товаров, их научная, техническая и правовая сложность формируют основу для его возникновения. Это происходит из-за того, что покупатели, как правило, не имеют возможности оценивать качественные характеристики товара, особенно до начала его использования. Потратив определенное время и силы, они могут лишь получить некоторую информацию о товаре с официального сайта, рекламных роликов или рекомендаций знакомых и друзей. В последнее время появился еще один канал получения информации – материалы популярных блогеров и посты в социальных сетях. Но все эти источники не гарантируют

достоверность информации. При этом моральный риск возникает не только в связи с тем, что люди не имеют достаточно ресурсов для проверки качества товара. Даже крупные корпорации, покупая новое оборудование или сырье, часто бывают недостаточно осведомлены о качественных характеристиках приобретаемой продукции [3].

Моральный риск встречается не только на рынке товаров. Он характерен для трудовых и финансовых отношений, а также рынка страхования. Кроме того, поскольку со временем рынки усложняются, то постепенно будут развиваться и экономические отношения, а вместе с ними социальные, культурные и политические взаимосвязи. Все это приведет к тому, что моральный риск будет приобретать все большие масштабы, что обуславливает необходимость поиска способов его минимизации.

Моральный риск – намеренные действия экономических агентов, направленные на максимизацию собственной выгоды за счет других в тех ситуациях, когда они не осознают всей полноты тех последствий, которые могут в данном случае возникнуть. Моральный риск возникает в ситуациях, когда, например, имеет место проблема неполноты контракта или проблема некоторой неопределенности в отношениях между принципалом и агентом [4].

Существует множество ситуаций, в которых можно говорить о моральном риске, однако во всех них прослеживаются следующие условия:

1) интересы заказчика и исполнителя могут не совпадать. Чаще всего именно исполнитель идет на моральный риск по отношению к заказчику, так как видит в этом выгоду для себя;

2) у исполнителя может быть страховка на случай наступления последствий тех действий, которые могут причинить моральный ущерб заказчику;

3) заказчик не может осуществлять полноценный и совершенный контроль за исполнителем, принуждать его к каким-либо выгодным ему

действиям. Например, при сотрудничестве с поставщиком отношения будут регулироваться заключенным договором. При этом договор не дает право контроля и описывает не все возможные события. У поставщика существуют определенные обязательства, которые он обязан выполнить, но не более того.

Достаточно образно к вопросу о сущности морального риска подошел Фредерик Тейлор – «отец научного менеджмента», или как его называли «человек с секундомером». Он начинал свой профессиональный путь как работник фабрики, а параллельно с этим изучал основы юриспруденции. С самого начала его привлекала проблема «систематического увиливания» от выполнения трудовых действий некоторых работников предприятия. Изначально Ф. Тейлор полагал, что это связано с несовершенством руководящего звена, однако впоследствии пришел к выводу, что на работника огромное влияние оказывают стимулы к работе. Если есть стимулы к работе – производительность труда у работника высокая, если их нет – сотрудник будет работать «спустя рукава».

В целом Ф. Тейлор определил проблему морального риска в трудовых отношениях так: «Едва ли можно найти компетентного работника, который не посвящал бы большую часть своего времени изучению того, насколько медленно он может работать, чтобы у работодателя все же оставалось впечатление что он работает в приемлемом темпе».

Моральный риск может проявляться по-разному в отношении отдельных ресурсов. В экономической теории выделяют две обобщенные группы ресурсов: пластичные и непластичные [1]. Пластичный ресурс – ресурс, который можно использовать множеством различных способов, а контроль за его использованием является неуправляемым или слабо управляемым. Самым очевидным примером такого вида ресурсов является человеческий капитал. Деньги – это также высоко пластичный ресурс, так как существует много способов их использования, а контроль за этим процессом до сих пор не

налажен настолько, чтобы полностью предотвратить моральный риск.

Непластичный ресурс – ресурс, контроль за использованием которого является управляемым. Например, железные дороги являются непластичным ресурсом. В отношении этого вида транспорта существуют установленные законом правила контроля и проверки. С определенной периодичностью специальные службы осматривают поезда и железнодорожные пути, проводят дополнительные проверки. Все это существенно снижает величину морального риска. Аналогичная ситуация складывается в авиации и нефтепереработке. Таким образом в отношении непластичных ресурсов моральный риск встречается намного реже, а иногда его вообще нет.

Существует множество способов уменьшения морального риска.

Первый способ – это контроль за действиями агента. Руководитель, принимая на работу сотрудника заинтересован в том, чтобы тот выполнял ее максимально качественно и не отлынивал. Достаточно оригинальный способ достижения этих целей использовался в парфюмерной компании «Калина». Чтобы контролировать работников предприятия в цехах была введена форма разного цвета. Например, цех по производству косметики носил форму зеленого цвета; цех, который занимался упаковкой продукции, – красный. Благодаря этому менеджеры достаточно легко могли выявлять сотрудников, которые во время работы находились не на своем рабочем месте.

Второй способ – создание условий для ротации работников. Его можно проиллюстрировать на примере организации охраны в крупном предприятии с несколькими производственными помещениями. В этом случае осуществляется периодическая ротация (перемещение) сотрудников службы охраны между различными корпусами и помещениями, чтобы у них не возникало привыкания к одним и тем же работникам.

Третий способ – контроль с помощью рыночного механизма. Например, при выдаче потребительских кредитов банки часто требуют заключить договор

страхования жизни и здоровья заемщика. Ипотечное кредитование предполагает еще и страхование имущества [2].

Четвертый способ – заключение стимулирующего контракта между заказчиком и исполнителем. Стимулирующий контракт – это тип контракта, вознаграждение в котором устанавливается в зависимости от определенного параметра. Таким параметром может быть прибыль, выручка, качество работы или какой-либо количественный показатель [5].

Рассмотрим на примере. Гражданин решил продать свою квартиру, привлекая для этих целей агента по недвижимости. Агент может либо приложить максимальные усилия и продать квартиру за ее максимальную цену (например, 5 млн руб.), либо предпочесть минимальный уровень усилий, и квартира будет продана за невысокую цену (например, 3 млн руб.) (таблица 1).

Таблица 1 – Стоимость квартиры в зависимости от уровня риска

Зависимость цены продаваемой квартиры от уровня риска	Стоимость квартиры, руб.	
	3 000 000	5 000 000
EH (уровень усилий агента высокий)	0,1	0,9
EL (уровень усилий агента низкий)	0,9	0,1

В этом случае возможны следующие варианты контракта:

1) контракт с фиксированной суммой оплаты труда (оклад). Например, за один час работы агент получает 1,5 тыс. руб., но в целом за месяц – не более 30 тыс. руб.;

2) стимулирующий контракт с интенсивными стимулами (сдельная форма). Например, если квартира будет продана за 3 млн руб., то агент получит 90 тыс. руб. Если же ему удастся продать недвижимость за максимальную цену – 5 млн руб., то его вознаграждение составит 150 тыс. руб.;

3) смешанный контракт, объединяющий черты первого и второго. Например, агент получает фиксированную сумму оплаты труда, что страхует его рисков, одновременно с этим получая премию в случае заключения выгодной сделки.

Пятый способ минимизации морального риска – это принятие агентом более жестких условий. Так как проблема морального риска достаточно распространена в современном мире, многие организации, предоставляя свои услуги, стремятся обеспечить заказчикам определенные гарантии добросовестности и качества работы. Примером может служить современная система строительства многоквартирных домов. Раньше процедура покупки недвижимости у застройщика выглядела следующим образом: покупатель (дольщик) оплачивал за квартиру непосредственно застройщику и брал все возможные риски недобросовестности застройщика на себя. Неэффективность данной системы была подтверждена огромным количеством «долгостроев» и обмана. Вследствие этого законодатель внес изменения в нормативно-правовые акты и была создана система так называемых эскроу-счетов. Теперь дольщик, желающий приобрести квартиру, перечисляет деньги в банк, где открывается специальный счет (эскроу) [6]. После того, как деньги оказываются на этом счете, ни дольщики, ни застройщик не имеют к нему доступа. С одной стороны, это дает гарантии застройщику: оплаты и наличия покупателей. С другой стороны, данное нововведение помогает дольщикам избежать морального риска. Как только дом достроен и сдан в эксплуатацию, банк переводит деньги с эскроу-счета застройщику. В противном случае, если застройщик не выполнил свои обязательства, денежные средства дольщика возвращаются ему.

Следующий способ минимизации морального риска – это принцип «сделай сам». Моральный риск в агентских отношениях можно преодолеть, если отказаться от услуг агента и сделать все самому, однако это не всегда возможно, т.к. одного желания для этого недостаточно. Необходимо обладать определенными навыками и знаниями, а также хорошо разбираться в выбранной области. Другим вариантом, является вертикальная интеграция, которая решит проблему морального риска в отношениях с агентом. Например, если с поставщиком существуют регулярные и сложные отношения, а он ведет

себя оппортунистически и не следит за качеством поставляемой продукции, то для покупателя может оказаться выгодным приобрести фирму-поставщика.

Подведем итоги. Моральный риск – это достаточно распространенная проблема. Даже в современном мире, когда научно-технический прогресс и многочисленные способы государственного контроля дают гарантии для партнеров при заключении сделок, оппортунистического поведения довольно сложно избежать. Моральный риск широко распространен в тех областях, где используются пластичные ресурсы. Его необходимо преодолевать для того, чтобы обеспечивать эффективное взаимодействие между сторонами сделки. При этом из всего многообразия способов следует выбирать те, которые оптимальны по соотношению «цена-риски».

Библиографический список:

1. Даниленко, Л. Н. Экономическая теория: курс лекций по микро- и макроэкономике: учебное пособие / Л.Н. Даниленко. – М.: ИНФРА-М, 2018. – 576 с.
2. Институциональный анализ: учеб. пособие / В. Е. Поляков. – Краснодар: КубГАУ, 2020. – 154 с.
3. Институциональная экономика: учеб. пособие / под ред. д-ра экон. наук, проф. Н.В. Манохиной. – М.: ИНФРА-М, 2019. – 240 с.
4. Одинцова, М. И. Институциональная экономика: учебник для академического бакалавриата / М. И. Одинцова. – 4-е изд., перераб. и доп. – Москва: Издательство Юрайт, 2018. – 459 с.
5. Олейник, А. Н. Институциональная экономика: Учебное пособие / А.Н. Олейник. – М.: НИЦ ИНФРА-М, 2020. – 416 с.
6. Федеральный закон от 30.12.2004 № 214-ФЗ «Об участии в долевом строительстве многоквартирных домов и иных объектов недвижимости и о внесении изменений в некоторые законодательные акты Российской Федерации»

ЭЛЕКТРОННЫЙ НАУЧНЫЙ ЖУРНАЛ «ВЕКТОР ЭКОНОМИКИ»

Федерации». – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_51038/

Оригинальность 83%