

Руденков И.А.

УПРАВЛЕНИЕ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫМИ РИСКАМИ

В ОБЛАСТИ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Понятие институционального риска является новым в научной литературе, посвященной исследованию экономических рисков и риск-менеджменту. Управление риском является синтетической научной дисциплиной, которая изучает влияние на различные области человеческой деятельности случайных событий, наносящих материальный ущерб и методов, позволяющих избежать или снизить степень риска и размеры возможного ущерба. В зависимости от сферы деятельности и характера рисков с нею связанных применяется различные методы исследования рисков, что позволяет определить способ научного изучения явлений связанных с экономическим риском, как *методологический плюрализм и эклектичность теоретической базы.*

Впервые понятие риска и предпринимательской функции было связано французским экономистом XVII в. Р. Кантьеном. Он рассматривал предпринимателя как фигуру, принимающую решения и удовлетворяющую свои интересы в условиях неопределенности. Прибыли и потери предпринимателя есть следствия риска и неопределенности, сопровождающие его решения. Важно подчеркнуть, что предприниматель по Кантьену – это любой индивид, обладающий предвидением и желанием взять риск на себя, устремленный в будущее, чьи действия характеризуются и надеждой получить доход, и готовность к потерям. Последователи Кантьена утверждали, что предпринимательский доход или его часть в той или иной форме является платой за риск и качественно отличается от дохода (прибыли) на авансированный капитал и заработной платы.

Представитель немецкой классической школы XIX в. Фон Тюнен, пытаясь определить величину предпринимательского дохода или «выигрыша», прямо связывал его появление с предпринимательским риском. При этом исходной предпосылкой, считал Тюнен, является то обстоятельство, что «... не существует такой страховой компании, которая застрахует от любого вида риска, связанного с бизнесом. Всегда часть риска должен брать на себя предприниматель». По Тюнену, ожидания предпринимателя отражают сознательный выбор в пользу неопределенной, чреватой риском потерь, ситуации. В случае неблагоприятной для него ситуации

он может потерять все. Чем больше риск, тем больше должен быть выигрыш по сравнению с возможными потерями.

В общий доход предпринимателя также составной частью входит, помимо вознаграждения за риск, и вознаграждение за предпринимательское искусство. В основе этого дохода – деятельность предпринимателя как новатора. И как новатор-изобретатель, предприниматель вознаграждается за эту функцию из суммы экономического эффекта от применяемого им данного усовершенствования или изобретения. Здесь нет принципиального отличия, поскольку инновационная деятельность является лишь одним из вариантов принятия риска предпринимателем «на себя».

Еще один представитель немецкой классической школы Г. Фон Мангольд в работе «Действительное назначение предпринимателя и истинная природа предпринимательской прибыли» разделил понятия «производство на заказ» и «производство на рынок». В производстве на заказ гарантирован доход, поскольку заранее ясен заказчик и определена цена, следовательно, риск минимален или вообще отсутствует. В подобных ситуациях фактически устраняется неопределенность, сопутствующая процессу между началом производства и продажей конечного продукта. В производстве на рынок такая неопределенность присутствует, так как продукт предназначен для продажи при неопределенном спросе и неизвестной цене.

Относя деятельность предпринимателя к «производству для рынка», Мангольд первым ставит вопрос об оценке степени риска, который несет предприниматель. Для его оценки он вводит в свое исследование фактор времени. Чем больше отрезок времени, отделяющий начало производства товара, и его продаж, тем больше неопределенность успеха, больше риск возможных потерь для предпринимателя и соответственно больше ожидаемое вознаграждение.

Наиболее полное развитие фактор риска как важнейшая составляющая предпринимательской функции получил у американского экономиста Фрэнка Найта «Риск, неопределенность и прибыль»¹. Риск, по Найту, представляет собой объективную вероятность того или иного события, и может быть выражен количественно, в частности, в виде математически вероятностного распределения доходов. Чем больше вероятность стандартного отклонения от ожидаемой величины при таком распределении, тем меньше риск, и наоборот.

В то же время существует неопределенность, означающая, что ожидаемый доход в принципе может быть получен, однако вероятность такого события нельзя измерить или просчитать. К таким ситуациям Ф. Найт относил, например, невозможность предсказать² поведение или направленность потребительского спроса. Риск, измеряемый вероятностным распределением, следует относить к категории «страхуемых заранее». Именно риск как таковой учитывается при

¹ Найт Ф. Риск, неопределенность и прибыль. М.: 2003.

первоначальных инвестициях и превращается, по словам Ф. Найта, в «постоянный элемент издержек» в виде страховки. В таком качестве риск не может являться фактором неопределенности для предпринимателя и, соответственно, служить причиной его прибыли или потерь.

В дополнение к риску необходимо рассматривать «настоящую» неопределенность, в которой проявляется предпринимательская функция и формируется его доход. Именно нестрахуемая неопределенность, не учитываемая в ожиданиях инвесторов-собственников капитала, становится «средой» деятельности предпринимателя. Остаток дохода, который получает предприниматель, формируется после удовлетворения всех обязательств, в том числе и по страхованию риска. Размер же этого остатка зависит частично от предпринимательских способностей, а также, и от характера сочетания случайных факторов с окружающими экономическими условиями. В результате, «только тот риск ведет к предпринимательской прибыли, который представляет уникальную неопределенность, вытекающую из принятия конечной ответственности, что по своей природе не может ни страховаться, ни капитализироваться, ни компенсироваться жалованием».³

Мотивом личной ответственности за принятие решения в условиях неопределенности отличаются исследования и Г. Шекла. Для него характерно вообще отрицание состояния равновесия, вне которого только и может существовать предприниматель, и нарушение которого является направлением его деятельности. При этом в качестве важнейших функций он выделяет перенесение неопределенности и принятие решений. Последнее осуществляется на интуитивном или инстинктивном уровне с полной ответственностью за него. Неопределенность также является «состоянием ума», чем-то субъективным, однако, ограниченными возможностями как личными, так и окружающей среды. Это обусловлено также тем, что фирма должна четко знать объем того риска, который она в состоянии преодолеть. Уровень суммарного риска постоянно меняется из-за динамичного характера внешнего окружения фирмы. Это заставляет предпринимателя регулярно уточнять свое место на рынке, давать оценку риска тех или иных событий, оценивать качество собственных активов и пассивов и соответственно корректировать свою политику в области управления риском.

Риск объективно составляет неизбежный элемент принятия любого хозяйственного решения в силу того, что неопределенность – неизбежная характеристика условий хозяйствования. В момент принятия решения не всегда возможно получить полные и точные знания об отдаленной во времени среде реализации решения, обо всех действующих или потенциально могущих проявиться внутренних и внешних факторах. Объективно существует и неустранимая неопределенность, имеющая место при принятии решений, приводящая к тому, что риск никогда не бывает нулевым.

³ Там же.

В экономической литературе институционального направления выделяется несколько источников неопределенности и, прежде всего, это неполнота информации и недостаток знаний об объективных законах природы и общества. Другим источником неопределенности рассматривают случайность, хотя, с нашей точки зрения, это лишь следствие первой причины, так как случайность – это лишь «непознанная необходимость».

В качестве третьей причины неопределенности рассматривается противодействие. В институциональной экономике это определяется как оппортунистическое поведение экономических агентов, заключающееся в стремлении одних агентов получить дополнительные выгоды за счет других путем нарушения контрактных обязательств.

Методология современной теории управления рисками впитала в себя методы теории вероятности, теории машин и механизмов, страхового и биржевого дела, факторного анализа, математической статистики и теории принятия решений, микро- и макроэкономического анализа. Поскольку риски связаны так же с высшей формой человеческой деятельности – общественной, где в первую очередь реализуются экономические интересы, риски должны быть подвержены так же политико-экономическому анализу. Многообразие методов исследования обусловлено тем, что риски присущи различным сферам человеческой деятельности, поэтому, естественно стремление их снизить, прежде всего, теми способами, которые применимы к данному конкретному виду деятельности. Поэтому наука об управлении риском носит *прикладной характер*, т.е. отталкивается от реальной действительности, а не опирается на суждения нормативного характера о том, как должно быть. Однако методология исследования рисков не может быть представлена только простым суммированием методов управления рисками различных видов и индуктивной аргументации суждений. Для того, чтобы воздействовать на причину риска, необходимо выявить наиболее общие, существенные черты риска, исследовать его внутреннюю противоречивость, переходя от простых к все более сложным видам человеческой деятельности, используя метод восхождения от конкретного к абстрактному, от простого к сложному, от явления к сущности.

В большинстве современных работ, посвященных исследованию риска, преобладает эмпирический, явленческий подход, который порождает многоплановость определения понятия риск. Это связано с различными целями и задачами, которые ставят перед собой исследователи рисков, которые, как правило, носят прикладной, прагматический характер. В данной работе ставится задача найти общее основание всех конкретных видов риска. Только таким способом можно найти причину любого конкретного риска с целью ее устранения. Без устранения причины невозможно бороться с последствиями неблагоприятных событий, поскольку рискованная ситуация будет постоянно воспроизводиться и затраты направленные на борьбу с рисками в конце концов превысят

возможный от них ущерб. Таким образом, управление риском теряет экономический смысл, за исключением тех субъектов, для которых эти издержки являются доходом, а деятельность по управлению риском, а чаще по их купле-продаже, становится основным способом получения дохода. Надо признать, что экономическая наука нередко обслуживает интересы тех, кто не всегда заинтересован в объективной истине о происхождении некоторых явлений. Тогда наука остается на поверхности явлений, предпочитая эмпирическое суммирование и обобщение фактов познанию сущности экономических явлений. В результате она способствует развитию деятельности по управлению риском, но общий уровень риска при этом не снижается, хотя издержки на это растут, поскольку растет многообразие выявленных рисков, а вместе с ними и методы по их управлению. В конечном счете, растут доходы риск-менеджеров, доходы целых отраслей, предназначенных для компенсации рисков и самих ученых мужей, для которых управление риском становится не только пищей для ума, но и кое-чем более существенным.

Как следствие, в современной научной литературе встречаются уже несколько десятков формулировок категории «риск». Так, если управление риском имеет цель предотвращение ущерба собственности в условиях неопределенности, то риск представляют как:

- непредвиденное обстоятельство, которое может произойти, а может не произойти;
- возможность возникновения ущерба;
- неблагоприятное явление, результат которого труднопредсказуем, но которое объективно в любой сфере человеческой деятельности;
- событие с отрицательными последствиями, которые могут наступить в неопределенный момент и в неизвестных размерах;
- случайное единственное событие, которое наступает вопреки воле и сознанию человека;
- возможная опасность потерь, ущерба, убытка, вытекающая из специфики тех или иных видов деятельности или явлений природы;

- вероятность возникновения убытков или снижения доходов по сравнению с прогнозируемым вариантом.

У страховщиков свой взгляд на риск:

- страховой интерес;
- размер ответственности страховщика;
- вероятное событие или совокупность событий, которые могут привести к убытку (ущербу) и на случай наступления, которых проводится страхование;
- вид ответственности, то есть определенная опасность, от которой проводится страхование;
- одно или совокупность явлений, при наступлении которых производятся выплаты из страхового фонда;
- явление, сопряженное с вероятностью гибели или повреждения объекта, принятого на страхование;
- ставка страховой премии;
- опасность неблагоприятного исхода на одно ожидаемое явление.

В области финансового риск-менеджмента риск рассматривается как:

- вероятность возникновения убытков от изменения валютных обменных курсов в процессе внешнеэкономической деятельности, инвестиционной деятельности в других странах, а также при получении экспортных кредитов.

Из приведенных выше определений видно, что управление риском, как эмпирическая наука, обслуживает интересы транзакционного сектора экономики и направлена также на формирование «безопасного мышления». Поэтому методология исследования риска отражает не столько объективные закономерности явлений в условиях неопределенности, сколько влияние субъективных особенностей на поведение индивидов в рискованной экономической ситуации.

Традиционно, центральное место в экономическом управлении риском уделяется исследованию способов обеспечения финансовой устойчивости *институциональной единицы* – это экономический агент, который может владеть товарами и активами, иметь экономические обязательства и от своего лица осуществлять сделки с другими агентами.

Независимо от типа институциональной единицы управление риском ставит перед собой следующие цели:

- *избежание катастрофы*: обеспечение непрерывности деятельности при любых условиях;
- *оптимизация затрат, связанных с риском*;
- *извлечение выгод*.

Последнее, кстати, в современных условиях доминирования частных интересов, стало доминирующей целью. Хотя цели управления риском видоизменяются в зависимости от сферы и характера деятельности институциональной единицы. По характеру деятельности различают следующие типы институциональных единиц:

- предприятия: и.е., занимающиеся производством товаров для рынка и нефинансовых услуг;
- финансовые корпорации: банки, финансовые и страховые компании, инвестиционные и пенсионные фонды, осуществляющие финансовое посредничество и вспомогательные финансовые услуги;
- правительственные учреждения: и.е., которые помимо выполнения своих политических функций и функций регулирования экономики занимаются производством нерыночных товаров и услуг индивидуального и коллективного потребления и перераспределением доходов;
- домашние хозяйства: все физические лица, которые действуют в экономике, поставляют на рынок рабочую силу, потребляют товары и рыночные и нерыночные услуги;

- неприбыльные институты: юридические лица, которые занимаются предоставлением нерыночных услуг домашним хозяйствам и основаны на добровольном участии физических лиц.

В большинстве исследований в области управления риском объектом выступают институциональные единицы, деятельность которых направлена на получение максимальной прибыли. К ним относятся предприятия и финансовые корпорации. Под риском здесь понимается все то, что угрожает достижению цели максимизации прибыли. Соответственно, задача управления риском, как ее понимает современный риск-менеджмент, – максимизация прибыли путем минимизации риска. Но максимизация прибыли и повышение экономической эффективности далеко не одно и то же.

Согласно канонам современной экономической теории условием максимизации прибыли является условие равновесия фирмы. Однако, это корректно только для статичной экономики, характеризующейся абсолютной мобильностью всех ресурсов, совершенной рыночной институциональной структурой, абсолютной достоверностью и доступностью информации и прочими условиями, характеризующую совершенную рыночную организацию экономики. В статической экономике все риски сведены к минимуму. В таких условиях экономическая прибыль (сверх вознаграждения за управленческий труд и дохода в форме чистой производительности капитала) должна исчезнуть. Таким образом, возникает альтернатива: безрисковая, статичная экономика с низкой прибыльностью и мотивацией предпринимательской деятельности, в которой все ресурсы задействованы с наибольшей эффективностью или динамичная экономика с высокой мотивацией предпринимательства в условиях неопределенности и риска.

Уже в самой такой постановке проблемы содержится противоречие, так как, с одной стороны, риск является одним из источников максимизации прибыли, а, с другой, прибыль достигает наибольшей величины только при условии сведения риска к минимуму. Чтобы разъяснить данное противоречие следует отличать нормальную прибыль, источником которой является собственность на капитал, и предпринимательскую прибыль, которая возникает только в условиях неопределенности и риска как результат предпринимательской деятельности.

Противоречие между целью и средством ее достижения проявляется как несовпадение экономических интересов собственника капитала, интерес которого заключается, прежде всего, в сохранении и эффективном использовании собственности, а, следовательно, в сведении риска к минимуму и интересом предпринимателя, для которого неопределенность – условие деятельности, обеспечивающее ему получение предпринимательской прибыли.

Предприниматель всегда будет балансировать на грани допустимого риска, стремясь к максимизации прибыли. В современных корпорациях функции собственности и предпринимательская функция разделены между акционерами и наемными менеджерами. Поэтому, для смягчения этого противоречия, предпринимателям и наемным работникам предоставляется возможность участия в собственности. Но снижение степени остроты противоречия не означает его снятия. Оно будет неизбежно воспроизводиться в различных формах, пока интересы одной из сторон ни возобладает полностью. Поскольку интересы собственника в экономических отношениях всегда доминируют, это должно привести к низведению предпринимательской функции до уровня рутинной деятельности в условиях устойчивого равновесия, предполагающего минимальный риск и исчезновение самого понятия предпринимательской деятельности и прибыли. Такая ситуация описывается моделью «Паретто-равновесия».

Однако, в современных условиях данная закономерность не наблюдается. Более того, деятельность по управлению риском стала видом предпринимательства, где риск сам становится товаром, купля-продажа которого приносит прибыль, которая сегодня по объему сопоставима с прибылью от всех прочих видов деятельности. Это свидетельствует о том, что современная экономика стала еще дальше от состояния общего равновесия. Состояние неопределенности еще более усугубилось, не смотря на развитие риск-менеджмента корпораций и рост транзакционного сектора призванного снижать экономические риски на всех уровнях хозяйственной деятельности: микро-, макро- и международном уровне. В силу того, что частная предпринимательская деятельность не может обеспечить экономическую стабильность, а следовательно и максимальную эффективность экономической системы эту функцию должно принять на себя государство.

Целью нашего исследования является определение роли государства в управлении рисками, специфики этого управления и допустимых границ государственного вмешательства в экономические процессы, областей государственного управления рисками, где оно будет наиболее эффективным, а также инструментов и методов управления рисками со стороны государства. Прежде всего, необходимо определить области государственного управления риском. Если исходить из того, что целью экономической политики государства является повышение эффективности экономической системы, которая может быть достигнута только в условиях равновесия, то логично предположить, что областью государственного управления риском будут именно эти условия. Однако это требует более детального обоснования.

Отдавая должное западной и отечественной теории управления риском, мы хотели бы выделить еще один аспект, которому не уделялось достаточного внимания в экономической литературе: это взаимосвязь понятия риска и понятия равновесия. С нашей точки зрения, это

обусловлено недостатками эмпирического метода исследования, который преобладает в научных исследованиях риска.

Эмпирические исследования дают представление о многообразии проявления рискованных ситуаций, применение индуктивного метода позволяет определить причинно-следственные связи возникновения каждого конкретного риска. На этом основании разрабатываются меры, позволяющие установить контроль над развитием рискованных ситуаций. И это все, что возможно сделать, если причина риска обусловлена действием факторов не подконтрольных человеку, т.е. природными факторами. Но этого совершенно недостаточно, если мы имеем дело с рисками, порожденными действиями людей. Борьба с проявлением риска не устраняет их причину. Можно до бесконечности совершенствовать методы управления риском, но пока не устранена его причина он будет воспроизводиться, увеличивая затраты и потери. Поэтому, необходимо проникновение в сущность явления, т.е. найти то общее, что присуще всем конкретным проявлениям риска. Этим общим является нарушение баланса сил и баланса интересов, поддерживающих совокупность взаимосвязанных элементов в равновесии. Элементами экономической системы выступают институциональные единицы, хозяйствующие субъекты и, в конечном счете, индивиды, которых связывают в единую систему экономические интересы.

Именно нарушение равновесия интересов есть причина всех экономических потерь независимо от вида деятельности. Равновесие означает баланс противоположно направленных сил. Всякая система может считаться устойчивой только в состоянии равновесия. Экономическая система достигает своей высшей эффективности распределения и использования ресурсов только в состоянии равновесия, когда интересы всех субъектов сбалансированы. Следовательно, нарушение равновесия всегда означает потерю для одних субъектов и выигрыш для других, но этот выигрыш всегда меньше, чем потери, поэтому экономической системы в целом снижается.

Так предприниматели, крайне озабоченные поддержанием финансовой устойчивости своей фирмы, используют отклонения от равновесия экономической системы для извлечения предпринимательской прибыли. Источниками прибыли являются дисбалансы интересов, вызванные асимметрией информации, монополией отдельных субъектов и их оппортунистическим поведением. Поэтому, было бы неверно предполагать, что предприниматели будут заинтересованы в поддержании равновесия экономики в целом. Предприниматель больше склонен установить собственную монополию, использовать при этом асимметрию информации, преференции, нововведения в собственных интересах, а также нарушение контрактных обязательств, подкуп, тайные соглашения и т.п. для получения дополнительной прибыли за счет других участников рынка. Отсюда логично вытекает предположение о том, что функция поддержания равновесия более присуща государству, которое не должно иметь других интересов, чем интересы национальные, поэтому его задача – поддержание эффективности экономики в целом.

Представители неоклассического направления экономической теории в большей степени склонны уповать на автоматическое регулирование экономического равновесия в результате действия механизма свободной конкуренции. При этом экономическая роль государства сводится лишь к поддержанию условий чистой конкуренции – «конкурентного порядка», который постоянно нарушается поскольку предприниматели в этом отнюдь не имеют заинтересованности, поскольку источник предпринимательского дохода – издержки отклонения от равновесия экономических систем. На эти издержки претендуют не только предприниматели, но и само государство. Здесь мы имеем целый пучок противоречий экономических интересов, разрешить которые можно лишь путем их спецификации. Инструментом спецификации экономических интересов выступают формальные и неформальные институты.

Предприниматель, который не имеет прямой заинтересованности в равновесии на рынке, жизненно заинтересован в установлении внутрифирменного равновесия. Для него это означает, прежде всего, устойчивость фирмы. Таким образом, фирма является институтом, уравнивающим интересы всех заинтересованных субъектов. В то же время, наемные работники, преследуя свои интересы, путем отлынивания, нарушая трудовую и технологическую дисциплину или добиваясь личных предпочтений, постоянно дестабилизируют внутрифирменное равновесие. Поэтому основной областью внутрифирменного риск-менеджмента выступает управление персоналом, а точнее риски, связанные с оппортунистическим поведением наемных работников, которые, в свою очередь, обусловлены специфическим интересом наемной рабочей силы в получении личной выгоды вне связи с конечными результатами деятельности фирмы. Это, естественно, противоречит интересам предпринимателя в максимизации экономической прибыли. Предприниматель стоит перед дилеммой: максимизировать прибыль, приняв риск на собственное удержание, или поделиться прибылью с наемным персоналом, передав часть риска в управление наемному персоналу. Это можно осуществить путем передачи части собственности в виде простых акций или установить бонусы в зависимости от конечных результатов деятельности фирмы. Следовательно, фирма также имеет сложную структуру, представляющую систему внутрифирменных институтов, посредством которой устанавливается баланс интересов между собственниками и наемными работниками.

Современные концепции рискменеджмента корпораций не рассматривают равновесие как объект управления, ограничиваясь только разработкой мероприятий по поддержанию финансовой устойчивости фирмы. Очевидно, что экономическое равновесие более широкое понятие, чем финансовая устойчивость, которая сегодня выступает главным критерием успешного менеджмента фирмы. Но финансовая устойчивость является важнейшей характеристикой и проявлением экономического равновесия фирмы. Все факторы, наносящие ущерб финансовой устойчивости предприятия в то же время дестабилизируют равновесие фирмы, и для принятия конкретных управленческих решений в области риск-менеджмента необходимо выявить риски

угрожающие финансовой стабильности предприятия. Но при этом риск-менеджмент остается лишь на поверхности явления, не определяя их глубинные сущностные причинно-следственные связи. На стадии выявления рисков применяются многочисленные классификации по различным признакам, происходит своего рода состязание: кто больше сможет выявить рисков. Это является проявлением несовершенства применяемых методов классификации. Для того, чтобы классифицировать все возможные риски необходимо определить их общую основу, подняться на более высокую ступень теоретического обобщения, позволяющую определить наиболее существенные черты исследуемого явления. Таким существенным признаком, относящимся ко всем видам риска, является то, что они представляют собой угрозу сохранения равновесия. Основу экономического равновесия составляет баланс экономических интересов.

К факторам, дестабилизирующим равновесие фирмы, относятся: недостаточная спецификация прав собственности, технологические сбои и «узкие места», оппортунистическое поведение персонала (кражи, шантаж, отлынивание, нарушения трудовой и технологической дисциплины). То есть, анализ ситуации с позиции определения факторов, дестабилизирующих внутрифирменного равновесия, позволяет выявить и классифицировать риски и по источникам, и по степени их воздействия на устойчивость функционирования фирмы.

В современной экономической литературе классификация рисков производится по различным критериям и характеристикам. Так, по времени возникновения риски делятся на ретроспективные, текущие и перспективные; по факторам возникновения риски подразделяются:

- политические-риски, которые связаны с изменением политической ситуации, влияющей на деятельность институциональных единиц;

- экономические риски, вытекающие из неблагоприятных изменений микро или макроэкономической среды;

- техногенные риски, порожденные хозяйственной деятельностью человека;

- природные и смешанные риски.

По характеру деятельности риски подразделяются на:

- предпринимательские, связанные с развертыванием производства и прибылью;

- финансовые, к которым относятся валютные, процентные и портфельные;

- коммерческие риски, связанные с возможностью недополучения прибыли или возникновения убытков в процессе проведения торговых операций;

- профессиональные риски, обусловленные выполнением профессиональных обязанностей представителями профессий сопряженных с возможностью нанесения ущерба третьим лицам;

- инвестиционные риски, возникающие в процессе реализации инвестиционных проектов;

- промышленные, которые представляют собой опасность нанесения ущерба предприятию и третьим лицам вследствие нарушения нормального хода производственного процесса.

Перечисление признаков, по которым производится классификация соответствующих им видов риска, может быть продолжено. Например, в книге Боровковой В.А. «Управление рисками в торговле»⁴ выделяются более сорока признаков, по которым производится классификация рисков. Это является свидетельством того, что используемая в научной литературе методика классификации рисков, далека от совершенства. Здесь преобладает, так называемый, эмпирический подход, когда в качестве критерия классификации используются внешние признаки явлений. Если ставится задача воздействия на причину необходимо проникнуть в сущность исследуемого явления. Для этого надо подняться на более высокую ступень обобщения – до уровня научной абстракции. Это позволяет произвести классификацию рисков по наиболее существенному признаку.

Кроме того, возможность абстрагироваться от конкретных рисков позволяет формализовать и построить модели поведения различных субъектов экономических отношений в наиболее типичных ситуациях и на этой основе разработать технологии управления рисками. Что, в конечном счете, превратит эту деятельность из интуитивной, доступной только топ-менеджерам, обладающим особой квалификацией или собственникам, несущим всю полноту ответственности, в обычную рутинную деятельность наемных менеджеров на всех уровнях управленческой иерархии.

В качестве примера аких типичных ситуаций рассмотрим несколько типов экономического равновесия : *равновесие доминирующих стратегий, равновесие по Нэшу, равновесие по Штакельбергу и равновесие по Парето*. Этот пример демонстрирует способы сохранения равновесия фирмы под воздействием внешних микроэкономических шоков.

Доминирующей стратегией называется такой план действий, который обеспечивает участнику максимальную полезность вне зависимости от действий другого участника. Соответственно, равновесием доминирующих стратегий будет пересечение доминирующих стратегий с другим участником игры. В данной ситуации действия другого игрока на рынке не является источником риска для данной фирмы, поэтому она выбирает такую программу действий, которая обеспечит максимальную прибыль без учета интереса других участников рынка.

Равновесие по Нэшу – ситуация, в которой стратегия каждого из игроков является лучшим ответом на действия другого игрока. Иными словами это равновесие обеспечивает агента максимумом полезности в зависимости от деятельности другого агента. Наиболее эффективным способом управления риском в данной ситуации является заключение соглашения с контрагентом или «вступление в сговор». Эта ситуация наиболее типична для олигополии, которая в результате

⁴ Боровкова В.А. Управление рисками в торговле. С.-П., 2004.

стремления «игроков» избежать риска, приводит к монополизации рынка. Но при этом «общее равновесие» нарушается, давая преимущества монополии за счет других участников рынка.

Равновесие по Штакельбергу возникает тогда, когда существует временной лаг в принятии решений субъектами: один из них принимает решения, уже зная, как поступил другой. В этой ситуации всегда возникает возможность улучшения своего положения за счет контрагента. Таким образом, происходит дестабилизация равновесия по Парето, которое существует при условии, что нельзя увеличить полезность обоих участников одновременно.

Для того чтобы принять правильное управленческое решение достаточно идентифицировать положение фирмы на рынке с одной из предложенных моделей, оценить риски и произвести вычисления максимальных выгод или минимальных потерь. В результате ситуация неопределенности преобразуется в ситуацию управляемого риска. Фетишизированная в общественном мнении и где-то «таинственная», с точки зрения обывателя, предпринимательская функция по принятию риска на себя преобразуется в обычную работу наемного менеджера по сохранению финансовой устойчивости фирмы на уровне своей компетенции. Таким образом, *управление риском это деятельность, направленная на поддержание равновесия институциональной единицы.*

В результате согласования интересов участников рынка предпринимательская функция, заключающейся в принятии риска на себя, превратится в рутинную работу по поддержанию равновесия фирмы. Результатом такой деятельности должно стать в долговременной перспективе установление общего Парето-равновесия, приводящее к исчезновению источника предпринимательской прибыли: неопределенности и риска, которых не должно быть в состоянии равновесия. Однако, предприниматели, стремясь к сохранению устойчивости своей фирмы, отнюдь не заинтересованы в поддержании общего равновесия.

Современная экономическая теория рассматривает экономическое равновесие на пяти уровнях: равновесие потребителя, равновесие фирмы, частичное и общее рыночное равновесие на микроуровне, макроэкономическое равновесие закрытой и открытой экономики и равновесие на международных рынках. Выделение этих уровней имеет не только научное значение, но и практическое, так как служит условием для выработки рекомендаций по практическому применению научных знаний в деятельности, институтов, представляющих интересы структур различного уровня: индивидов, фирм, регионов, отдельных стран и международных организаций.

Очевидно, что принципы, которыми руководствуются в своей деятельности институциональные единицы различного уровня, имеют существенные отличия. Достаточно вспомнить так называемый «парадокс бережливости», или извечный спор между сторонниками политики «свободной торговли» и «протекционизма». Поэтому, определение понятия риска как фактора, дестабилизирующего равновесие, позволяет выявлять именно те риски, которые относятся к данной институциональной единице. Кроме того, предлагаемая трактовка понятия

риска позволяет исключить элемент субъективистского подхода в процессе выявления рисков и их оценки.

В процессе своей деятельности институциональные единицы сталкиваются с огромным количеством всевозможных рисков, которые должны быть приведены в строгую систему, для того, чтобы их выявить, оценить и принять меры по их снижению или передаче другим субъектам, в чем, собственно, и заключается процесс управления риском.

При определении сущности рисков мы исходим из того, что любой риск, с позиции институциональной единицы, представляет собой опасность шока, выводящего данную институциональную единицу из равновесного состояния. Это является причиной ущерба, который несет институциональная единица в случае наступления неблагоприятного события – шока. Состояние равновесия характеризуется тем, что для данной институциональной единицы отсутствуют мотивы изменения своего положения относительно других институциональных единиц, внутреннее распределение ресурсов, структура производства и распределения доходов являются оптимальными при данных внешних условиях. Нарушение равновесия в результате шока всегда означает потери, наносящие экономический ущерб.

Шоки, которые могут вывести институциональную единицу из состояния равновесия, возникают на разных уровнях: на глобальном уровне, макроэкономическом уровне, на уровне микроэкономики и внутрифирменном уровне. Даже, если институциональная единица не ведет никакой хозяйственной деятельности на международном уровне, она все равно подвержена влиянию шоков, возникающих на международных товарных и финансовых рынках. Такие шоки могут проистекать из любого из четырех секторов экономической деятельности, как в зарубежных странах, так и внутри страны.

Наиболее типичными внешними шоками являются шоки реального сектора, связанные с повышением мировых цен на товары национального экспорта или импорта, с изменением вкусов и предпочтений потребителей, а также шоки, происходящие из денежного сектора, выражающиеся, прежде всего, в росте мировых или национальных процентных ставок и изменении инвестиционных предпочтений. Влияние этих шоков на совокупный спрос в критической степени зависит от характера валютного курса, существующего в данной стране. При плавающем валютном курсе, в отличие от фиксированного курса, шоки, приводящие к изменению размеров национального экспорта, оказывают влияния на совокупный спрос. Шоки, приводящие к изменению в масштабах движения капитала, оказывают влияние на совокупный спрос при любом режиме валютного курса.

Межстрановая передача макроэкономических шоков диктует необходимость корректировать деятельность институциональных единиц с учетом рисков, возникающих на международном уровне. Так, рост мировых цен на энергоресурсы, сырьевые товары, транспортные тарифы неизбежно приводит, хотя и с некоторым временным лагом, к аналогичным изменениям и на

внутреннем рынке. Шоки на мировом финансовом рынке способны повлиять на платежный баланс страны, а отсюда изменения курса национальной валюты, изменения внутренней налоговой и финансовой политики.

На макроэкономическом уровне шоки, вызывающие нарушения макроэкономического равновесия, связаны с факторами совокупного спроса и совокупного предложения, структурой доходов и расходов общества, балансом между реальным и денежным секторами экономики. Главной причиной на национальном уровне, вызывающей дисбаланс основных макроэкономических показателей является экономическая политика государства в области регулирования совокупного спроса и совокупного предложения.

На микроэкономическом уровне общее равновесие возникает в результате взаимодействия всех рынков, когда изменение спроса или предложения на одном рынке влияет на равновесные цены и объемы продаж на всех рынках. Микроэкономические шоки, вызывающие нарушения общего равновесия, связаны, прежде всего, с нарушением принципов свободной рыночной конкуренции: со стороны государства, вмешивающегося в хозяйственную деятельность институциональных единиц, монополий, реализующих свои возможности, ущемляя права прочих экономических агентов, оппортунизмом отдельных субъектов, асимметрией информации и ограниченными когнитивными способностями лиц, принимающих решения, а так же других провалов рынка, обусловленных институциональными факторами.

К ним относятся: недостаточное развитие рыночных институтов; незавершенная спецификация прав собственности, что, согласно теореме Р.Коуза, обуславливает неэффективное распределение ресурсов и доходов. Асимметричное распределение информации, результатом чего является возможность улучшать свое положение одним институциональным единицам за счет других и оппортунистическое поведение и нарушение условий контрактов со стороны предпринимателей обуславливают необходимость и желательность вмешательства в деятельность институциональных единиц со стороны государства. Необходимость противодействия внешним рискам порождает платежеспособный спрос на услуги транзакционного сектора, который должен обеспечить баланс экономических интересов с целью сохранения устойчивости системы.

Признаком отклонения от состояния равновесия является рост транзакционных издержек, которые выступают как доход субъектов не создающих никаких общественно-полезных благ, но компенсирующих эти отклонения не допуская разрушения всей экономической системы. Этими субъектами являются институты транзакционного сектора экономики.

Внутрифирменные шоки вызывают дисбаланс между издержками и доходами фирмы. Для предпринимательского сектора это означает уменьшение прибыли или увеличение убытков. Именно внутрифирменные риски являются объектом управления со стороны институциональных единиц. Это обусловлено тем, что только они могут быть объектом прямого воздействия со стороны корпораций. Корпорации не имеют рычагов прямого воздействия ни на мировые, ни на

макроэкономические и, даже, микроэкономические пропорции, если они не являются монополиями. Однако при разработке стратегии управления риском должны приниматься в расчет риски более высокого уровня, чем только внутрифирменные.

Таким образом, мы можем выделить четыре уровня возникновения рисков, которые могут быть объектом управления со стороны только тех институтов, которые располагают соответствующими инструментами воздействия на их причины и факторы. На международном уровне это международные экономические организации, такие как: Международный валютный фонд; Всемирная торговая организация; Группа Мирового банка; Система Организации Объединенных Наций. Всего таких организаций существует более ста. На макроэкономическом уровне это национальные правительства и органы государственного регулирования экономики. Управление рисками на микроэкономическом уровне может осуществляться кроме государственных органов еще и крупными корпорациями, имеющими значительный вес на отдельных рынках.

Первичным же звеном риск-менеджмента являются институциональные единицы, для которых риски более высокого уровня не могут быть объектом прямого управления, но должны учитываться при принятии управленческих решений любого уровня.

Данная классификация позволяет разграничить функции по управлению рисками и сконцентрировать усилия и ресурсы на тех направлениях, где деятельность конкретной институционально единицы будет наиболее эффективна, и выявить те риски, которые должны стать объектом государственной экономической политики.

Возникновение дестабилизирующих экономическое равновесие шоков обусловлено, так называемыми «дефектами рынка». Эти дефекты достаточно описаны в институциональной экономике, которая имеет целью исследование этих недостатков, используя инструментарий не характерный для традиционного «мэйнстрима». Мэйнстрим, базирующийся на постулате автоматического саморегулирования экономической системы, методологически не способен раскрыть сущностную причину нарушения экономического равновесия. «Всеобщий психологический закон» Дж. Кейнса лишь констатирует наличие «склонности к сбережению», объясняя ее чисто прагматическими причинами. Институционализм, стремясь компенсировать этот недостаток, вводит понятие институтов, как норм и правил, предназначенных компенсировать недостатки рынка. Отсюда возникает такое состояние экономической системы, которое характеризуется как *институциональное равновесие*. Поскольку существует институциональное равновесие, постольку существуют и угрозы, способные его нарушить – *институциональные риски*.

Институты фиксируют баланс интересов, субъектов которых они объединяют. Если баланс интересов нарушается, то нарушается и институциональное равновесие. Следовательно, становится очевидной связь между институциональными рисками и экономическими интересами.

Поэтому, институты становятся также средством реализации экономических интересов. Это привело к тому, что транзакционный сектор экономики начинает развиваться нарастающими темпами, превышающими темп экономического роста. Такая тенденция тоже является угрозой, способной нарушить баланс интересов и вызвать снижение эффективности всей экономики. Так как основная цель экономической политики государства заключается в повышении эффективности экономики, оно обязано принять на себя управление институциональными рисками. У государства не должно быть экономических интересов, если оно не персонифицировано как несменяемая власть, и не является источником получения «властной ренты», поэтому, государственное управление рисками, вызванными нарушением баланса интересов может быть наиболее эффективным. Частные институциональные единицы, с одной стороны, предназначенные для компенсации неопределенности и риска, с другой стороны, сами, являясь носителями экономического интереса, могут выступать источником риска и неопределенности. Транзакционный сектор экономики, предназначенный для снижения неопределенности в экономике и управления риском, не заинтересован в устранении причин неопределенности и риска, поскольку представлен институциональными единицами ориентированными на прибыль. При этом этот сектор активно борется с последствиями экономической неопределенности, манипулирует рисками с целью извлечения из этой деятельности прибыли, источником которой являются транзакционные издержки. Интерес государства заключается в снижении транзакционных издержек, следовательно, эффективность государственного управления риском будет значительно выше, если оно не стремится за счет этой деятельности увеличить государственные доходы. Такую возможность также нельзя исключать. Поэтому государство не должно заниматься управлением частными рисками, а сосредоточиться на управлении *институциональными рисками*, т.е. поддержанием институционального равновесия.

Резюмируя вышесказанное, мы приходим к выводу, что все виды рисков можно представить как угрозу нарушения равновесия. Это является выражением сущности любого риска. В хозяйственных системах существуют различные виды равновесия и соответствующие им механизмы автоматического регулирования. Однако, в условиях неопределенности, которая представляет собой главную характеристику инновационной деятельности, существуют дестабилизирующие факторы (шоки), вызывающие потери, которые снижают экономическую эффективность. Инновации, которые не ведут к повышению экономической эффективности, не имеют смысла. Риск-менеджмент корпораций направлен на снижение потерь институциональных единиц, но не на повышение эффективности экономики в целом. Эту функцию должно принять на себя государство. Поэтому ставится задача определения инструментов государственной политики в области управления риском инновационной деятельности.

Представляя интересы общества как целостной системы, только государство способно решать задачи поддержания равновесия, как на макроэкономическом уровне, так и на отдельных рынках, поскольку равновесие является необходимым условием эффективного использования экономических ресурсов.

Предпринимательские структуры, нацеленные на максимизацию прибыли, используют, так называемые, дефекты рынка для извлечения предпринимательской прибыли. Это различные виды монополии, асимметрия информации и, наконец, оппортунистическое поведение. Поэтому, только государство заинтересовано в сохранении сбалансированности в экономике. Все, что может вывести экономическую систему из состояния равновесия – риск. Таким образом, управление риском является областью экономической политики государства.

С точки зрения сохранения равновесия области экономической политики государства можно представить как:

1) Поддержание институционального равновесия, т.е. баланса формальных и неформальных институтов, обеспечивающих оптимальное распределение ресурсов и устойчивое взаимодействие институциональных единиц. Институциональное равновесие охватывает все области экономической политики.

2) Правовая область экономической политики представляет собой институты, формируемые непосредственно государством – формальные институты. Целью этой политики является установление правил и норм, обеспечивающих равенство взаимодействующих сторон экономических отношений и баланс их интересов.

2) Интеграционной политике соответствует понятие общего равновесия, как сбалансированности всех рынков, в том числе локальных и международных.

3) Область политики воздействия на хозяйственные процессы можно рассматривать как воздействие государства на поддержание макроэкономического равновесия.

4) Политика, направленная на сохранение и улучшение окружающей среды есть ни что иное, как поддержание экологического равновесия.

5) В политике экономического роста, государство может поддерживать равновесие, проводя инвестиционную и инновационную политику, принимая возникающие риски на себя и тем самым стимулируя экономический рост. Инвестиционная и инновационная политика государства предполагает предоставление преференций отдельным (наукоемким) отраслям или отдельным фирмам, что негативно сказывается на стабильности рынков, повышая степень неопределенности и риска. Для снятия возникающей напряженности государство принимает на себя инвестиционные риски, предоставляя гарантии и преференции инвесторам, или же само инвестирует инновационные проекты. Для снятия коммерческих рисков государство выступает в качестве заказчика инновационной продукции. Таким образом, государство не допускает нарушения общего рыночного равновесия.

Специфика государственного воздействия на экономические процессы заключается в поддержании условий (институциональной среды) функционирования институциональных единиц, без вмешательства в их деятельность. Если эта политика не направлена на поддержание эффективности экономической системы, а преследует неэкономические цели, такие как: национальная (в том числе экономическая) безопасность, сохранение самобытности и собственного «особого» пути социальной деградации (ибо ничего иного в результате не получается) и т.п., то эффективность экономики падает. Вмешательство государства во внутрифирменные отношения также неэффективно в силу того, что эту функцию наиболее успешно выполняет собственник предприятия, так как это отвечает его интересам.

Для выявления области государственного управления риском необходимо определить виды равновесия, где вмешательство государства будет необходимым и наиболее эффективным. Традиционные методы неоклассического анализа рассматривают экономическую систему как совокупность взаимодействующих рынков в рамках определенных ограничений, к которым относятся: экономические ресурсы, ожидания потребителей, производителей и инвесторов, существующие технологии и, наконец, спрос и предложение. Существуют несколько видов равновесия, которые соответствуют характеру систем, в которых осуществляется хозяйственная деятельность, и нарушения стабильности которых, является источником риска для хозяйствующих субъектов. Стабильность экономических систем обеспечивается институтами, которые представляют собой ограничения, не позволяющие противоположным экономическим интересам разрушить систему экономических отношений. Таким образом. Государство, осуществляя экономическую политику в области управления риском, должно направить свою деятельность на поддержание институционального равновесия. Именно *институциональное равновесие* выступает в качестве объекта экономической политики государства. Инструментом этой политики могут быть только институты.

Как считает Кеннет Эрроу, экономический институт возникает в ответ на существование транзакционных издержек с целью их снижения для повышения тем самым эффективности экономической системы и сохранения ее равновесного состояния.

Институциональное равновесие – необходимое условие эффективного функционирования экономических систем. Д. Норт определяет его как ситуацию, в которой при определенном соотношении сил игроков и данном наборе контрактных отношений, образующих их обмен, ни один из игроков не считает для себя выгодным тратить ресурсы на реструктуризацию отношений⁵.

Потери, возникающие вследствие нарушения институционального равновесия, представляют собой транзакционные издержки, которые несут институциональные единицы в процессе

⁵ Норт Д. Институты и институциональные изменения. М., 1997.

взаимодействия экономических агентов на всех уровнях, где оно проистекает. В отличие от издержек производства транзакционные издержки не являются доходом внешних поставщиков ресурсов и услуг и, поэтому, их возрастание является свидетельством не только потерь отдельной институциональной единицы, но и всей экономической системы в результате нарушения институционального равновесия.

Важнейшей задачей государственной экономической политики является повышение эффективности национальной экономики. Следовательно, государство должно, в первую очередь, поддерживать институциональное равновесие с целью сокращения транзакционных издержек.

В экономической литературе существует множество классификаций и типологий транзакционных издержек. В наибольшей степени соответствует понятию риска типология включающая пять типов транзакционных издержек:

1. *Издержки поиска информации.*

2. *Издержки ведения переговоров.* Рынок требует отвлечения значительных средств на проведение переговоров об условиях обмена, на заключение и оформление контрактов. Основным инструментом экономии такого рода затрат – стандартные (типовые) договоры.

3. *Издержки измерения.* Любой продукт или услуга – это комплекс характеристик. В акте обмена неизбежно учитываются лишь некоторые из них, причем точность их оценки (измерения) бывает чрезвычайно приблизительной. Иногда интересующие качества товара вообще неизмеримы и для их оценки пользуются суррогатами (например, судить о вкусе яблок по их цвету). Сюда относятся затраты на соответствующую измерительную технику, на проведение собственно измерения, на осуществление мер, имеющих целью обезопасить стороны от ошибок измерения и, наконец, потери от этих ошибок.

Громадная экономия издержек измерения, что эквивалентно снижению степени риска, была достигнута человечеством в результате изобретения *института* стандартов мер и весов. Кроме того, целью экономии этих издержек обусловлены такие формы деловой практики, как институты: гарантийного ремонта, фирменные ярлыки (институт брэндинга), эталонные образцы и т.д.

Издержки спецификации и защиты прав собственности. В эту категорию входят расходы на содержание судов, арбитража, государственных органов, затраты времени и ресурсов, необходимых для восстановления нарушенных прав, а также плохой их спецификации и ненадежной защиты. Некоторые авторы (Д. Норт) добавляют сюда же затраты на поддержание в обществе института «консенсусной идеологии», поскольку воспитание членов общества в духе соблюдения общепринятых неписанных правил и этических норм является гораздо более

экономным способом защиты прав собственности, чем формализованный юридический контроль.

6

Издержки оппортунистического поведения. Это самый скрытый и, с точки зрения экономической теории, самый интересный элемент трансакционных издержек.

Различают две основные формы оппортунистического поведения. Первая носит название «морального риска». Моральный риск возникает тогда, когда в договоре одна сторона полагается на другую, а получение действительной информации об ее поведении требует больших издержек или вообще не возможно. Самая распространенная возможность оппортунистического поведения такого рода – отлынивание, когда агент работает с меньшей отдачей, чем от него требуется по договору.

Особенно удобная почва для отлынивания создается в условиях совместного труда целой группы. Например, как выделить личный вклад каждого работника в совокупный итог деятельности команды завода или правительственного учреждения? Приходится использовать суррогатные измерения и судить о производственном вкладе работника не по результату, а по затратам, допустим, его рабочего времени, что само по себе уже является не точным. Если личный вклад каждого агента в общий результат измеряется с большими ошибками, то его вознаграждение будет слабо связано с действительной эффективностью его труда. Отсюда появляются отрицательные стимулы, подталкивающие его к отлыниванию. Потери, связанные с оппортунистическим поведением персонала представляют собой риск, являющийся объектом риск-менеджмента предприятия. Причем размер этого риска настолько значителен, что разработка системы мер по его снижению становится основной функцией управленческого персонала и главной составляющей трансакционных издержек. Институт «корпоративной этики» в значительной степени снижает этот риск и обеспечивает их экономию.

Вторая форма оппортунистического поведения – вымогательство. Возможности для него появляются тогда, когда несколько производственных факторов длительное время работают в тесной кооперации и настолько притираются друг к другу, что каждый становится незаменимым, уникальным для остальных членов группы. Это значит, что если какой-то фактор решит покинуть группу, то остальные члены кооперации не смогут найти ему эквивалентную замену и понесут невосполнимые потери. Это, так называемый риск «специфического актива». Это означает, что собственник уникальных по отношению к данной группе ресурсов, имеет возможность для шантажа в форме угрозы выхода из группы. Часто к категории собственников уникального ресурса

⁶ Норт Д. Институты, идеология и эффективность экономики.// От плана к рынку. Будущее посткоммунистических республик./ Под редакцией Л.И. Пияшевой, Дж. А. Дрона. М.: Catallaxy, институт Катона. 1996. С. 307-319.

относятся индивиды, обладающие уникальными специальностями и высокой квалификацией. Наиболее эффективным способом снижения такого риска становится включение обладателя уникального ресурса в состав собственников бизнеса или интеграция собственности в виде единого для всех членов команды пучка правомочий. Таким образом, спецификация прав собственности в форме акционирования также выступает инструментом снижения транзакционных издержек, на которые вынуждена идти фирма ради сохранения собственной финансовой устойчивости, т.е. сохранения равновесия.

Основополагающее значение институтов определяется следующими их функциями:

- 1) Институты обеспечивают предсказуемость результатов экономической деятельности институциональных единиц, привнося и закрепляя устойчивые связи в экономических отношениях;
- 2) Институты наследуются, выполняя функцию обучения;
- 3) Институты могут выполнять функцию поощрения при их соблюдении и наказания за их нарушение. Что придает им устойчивость существования;
- 4) Обеспечивая свободу и предсказуемость действий в определенных рамках, институты сокращают транзакционные издержки;
- 5) Институты более высокого уровня могут воздействовать на низшие институты.

Таким образом, институты, как устойчивые формы согласования экономических интересов субъектов хозяйственной деятельности, являются инструментом поддержания стабильности в экономических системах. Следовательно, они могут быть использованы в качестве средства, целенаправленного воздействия на устранение угроз равновесию экономических систем. Преимущество и способность воздействовать одних институтов на другие обусловлено тем, что институты более высокого уровня объединяют большее количество заинтересованных сторон. Создание и поддержание институтов требует определенных затрат. Эти затраты необходимо сопоставлять с потерями, которые могут быть компенсированы методом институционализации. Поэтому, возникает проблема измерения институциональных рисков и издержек, связанных с их управлением. Создание и поддержание институтов высших уровней требует большего количества транзакционных издержек, чем низших, но экономию транзакционных издержек они также способны осуществлять в значительно больших масштабах.