

---

# СТАНОВЛЕНИЕ И РАЗВИТИЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ТЕОРИИ РИСКОВ

*В.В. Рымкевич*

**Ключевые слова:** экономическая теория рисков, неопределенность, риск, полезность и риск, вероятность, теория игр.

Как самостоятельное направление экономической науки теория рисков еще не сформировалась. Экономическая теория рисков должна представлять собой систему понятий и суждений, скрепленную внутренней логикой и обособленную от других видов знания. Для того, чтобы выявить основной категориальный аппарат, закономерности и законы, методы и методологию экономической теории рисков необходимо проанализировать экономические воззрения экономистов прошлого и настоящего с точки зрения проблем неопределенности и риска.

Представители классической школы (У. Петти, А. Смит) специально не исследовали риск, но при этом связывали с ним такие экономические категории, как прибыль и заработная плата. В работе «Исследование о природе и причинах богатства народов» (1776 г.) [5, с. 25] в четвертой главе второй книги А. Смит говорит о прибыли как о проценте плюс надбавка за риск. Он полагает, что в таких странах, как Англия, то, что обычно считается прибылью, представляет собой наполовину чистый процент на капитал, а остальное – плату за управление и риск.

В десятой главе первой книги, приводя пять доводов дифференциации заработной платы, А. Смит особо отмечает пятый довод, лежащий на стороне предложения (труда). Он особенно интересен тем, что предполагает выбор в условиях неопределенности. Поскольку люди склонны переоценивать шансы удачи и недооценивать шансы потери, А. Смит приводит случаи из практики лотерей и страхового дела, представляя очевидные примеры того, что люди «любят риск». Это приводит его к выводу, что все профессии с перспективой сравнительно высоких, но ненадежных доходов в среднем дают меньшее вознаграждение, чем сопоставимые с ними профессии с полностью предсказуемым доходом. Люди всегда

будут переоценивать свои шансы в рискованных профессиях (например, юриста или врача), и к этим занятиям будут стремиться слишком многие [1, с. 42–43]. Затем А. Смит, делая соответствующие оговорки, применяет эту логику рассуждений к разным уровням нормы прибыли в различных отраслях.

Классики теории маржинализма (экономисты австрийской школы К. Менгер, Ф. Визер, Е. Бем-Баверк и др.) экономический анализ проводили преимущественно с точки зрения психологии отдельного субъекта, вовлеченного в хозяйственные отношения. Данный субъект руководствуется, прежде всего, собственными оценками предельных выгод и предельных потерь от участия или неучастия в экономическом процессе. На базе таких оценок в теории объясняются издержки производства, спрос и предложение, цена.

Проблемы неопределенности и риска в основном исследовали Й.Х. Тюнен и Ф.Х. Найт. Й.Х. Тюнен во втором томе «Изолированного государства» (1850) определил прибыль предпринимателя как доход, остающийся от валовой прибыли деловой операции после уплаты (1) процента на инвестированный капитал, (2) платы за управление и (3) страховой премии по исчислимым рискам потерь. Вознаграждение предпринимателя является, таким образом, доходом за принятие на себя тех рисков, которые из-за их непредсказуемости не покроеет ни одна страховая компания. Так как инновационная деятельность в точности та процедура, при которой невозможно предсказать вероятность дохода или убытков, предприниматель с необходимостью является «изобретателем и исследователем в своей области» [1, с. 427].

Первоначально известность Ф.Х. Найту принесла его теория неопределенности и прибыли, в основном развившая концепцию риска Д.С. Миля. Подобную же теорию предприни-

мательской функции разработал английский экономист Морис Добб в 1920-х гг. [1, с. 447]. Оба они подчеркивали то, каким образом в деятельности предпринимателя проявляется процесс принятия решений.

Настоящая прибыль, писал Найт, связана с элементом неопределенности. Его действие проявляется в фактах неожиданного обогащения и получения спекулятивных доходов. Если бы будущее было заранее известно, рынок мог бы предвосхитить появление любого дефицита, так что прибыль стала бы невозможной. Высокие доходы от рискованных предприятий – это просто премия за неподдающийся измерению риск либо за неопределенность. Если потери превышают доходы, то те, кто взял на себя бремя риска, вынуждены заплатить владельцам производительных услуг сумму, превышающую их вклад. Следовательно, те, кто брал на себя риск, оказались чрезмерными оптимистами. Когда же доходы больше убытков, владельцы производительных услуг получают меньше, чем они получили бы в случае более точной оценки будущих возможностей. Таким образом, в общем виде часть прибыли – это плата за услуги тех, кто берет на себя риск. Соответственно, прибыль есть вычет из всех других платежей и в действительности является частью того, что поступает владельцам производительных услуг. Она не является доходом сама по себе и обязана своим существованием лишь неопределенности в отношении будущего [3, с. 53].

Представители неоклассического направления (А. Маршалл, А. Пигу и др.) свое внимание сосредоточили на анализе механизма формирования рыночных цен под воздействием изменяющихся спроса и предложения на товары.

В основном теория полезности как средство прогнозирования потребительского выбора рассматривается в условиях определенности. Но как объяснить поведение потребителей в условиях неопределенности? Люди покупают страховую полис, тем самым предпочитая определенность неопределенности; но они также любят азартные игры, предпочитая неопределенность определенности. Возможно ли рационализировать этот род поведения, предполагая, что люди поступают так с целью максимизации «математического ожидания» своего дохода?

Все попытки определить функцию полезности на основе наблюдения за реакцией индивидов на вероятные ситуации восходят к статье Бернулли о Санкт-Петербургском па-

радоксе (1738 г.) [1, с. 310]. Суть парадокса в следующем: монета бросается до тех пор, пока не ляжет лицевой стороной вверх, если это произойдет при первом броске, то *A* платит *B* один доллар: при втором – два доллара: при третьем – четыре доллара и т.д., т.е. *A* всякий раз уплачивает два доллара за *n*-ый бросок, при котором монета ложится лицевой стороной вверх. Какую плату захочет уплатить *B* за право играть в такую игру, если это «честная игра»?

«Честной игрой» считается такая игра, в которой от игрока на каждой ее стадии никогда не требуют заплатить больше, чем общее математическое ожидание успеха, т.е. страховую стоимость (*actuarial value of gamble*). Ожидаемый выигрыш или ожидаемая потеря дохода от «честной партии», следовательно, всегда равны нулю.

Поскольку люди явно не захотят платить бесконечно большие ставки за «честную игру», то предпосылка, согласно которой индивиды действуют якобы в интересах максимизации математического ожидания своего дохода, оказывается противоречивой [1, с. 310].

Одним из решений этого парадокса может быть определение верхней границы выигрыша. Однако Бернулли предложил другое решение. Он утверждал, что люди руководствуются не «математическим ожиданием», а «моральным ожиданием» успеха, при котором вероятность взвешивается по полезности дохода. К тому же предельная полезность дохода с каждым приростом последнего снижается. При снижающейся предельной полезности денежного дохода люди будут настаивать на увеличивающихся выплатах с тем, чтобы компенсировать риск данной потери: никто не станет платить 1 доллар за шанс выиграть 2 доллара с вероятностью 50%.

В 60-х гг. XIX столетия гипотеза Бернулли получила дальнейшее развитие в работах вновь возникшего направления психофизики. Так называемый закон Вебера–Фехнера гласил, что осязаемые различия в ощущениях прямо пропорциональны интенсивности стимулов: ощущения представляют собой логарифмическую функцию стимулов. Психофизические эксперименты Фехнера, видимо, подтверждали гипотезу Бернулли, во всяком случае, если «стимулы» отождествить с приростом дохода, а «ощущения» – с полезностью. Однако ни Менгер, ни Вальрас не обратили внимания на закон Вебера–Фехнера. Но Джевонс был знаком с работой Фехнера, признал он и вывод из гипотезы Бернулли, согласно которому «игра в

долгосрочном аспекте представляет собой надежный способ потери полезности». Маршалл в этом отношении был его последователем и соглашался с тем, что принцип максимизации полезности не может быть применен для объяснения выбора в условиях неопределенности. Если полезность данной выигранной суммы всегда меньше полезности постоянной, то рациональный индивид выберет страховку с равными или слегка предпочтительными шансами, но никогда не станет играть просто в «честную игру»: он лучше заплатит больше одного доллара с тем, чтобы защитить себя от однопроцентной вероятности потери 100 долларов, чем заплатит один доллар за однопроцентную вероятность выигрыша 100 долларов. Широко распространенный феномен покупки лотерейных билетов на «неравных» условиях следует объяснять «пристрастием к азартным играм». Иными словами, поступки людей вряд ли объяснимы их стремлением к максимизации ожидаемой полезности дохода [1, с. 312].

В седьмой главе пятой книги работы А. Маршалла «Принципы экономической науки» содержится несколько общих замечаний о подсчете постоянных издержек при производстве совмещенных благ [2, с. 87–89]. Третий параграф касается предложенного Найтом различия между неопределенностью и риском. Если индивиды, вовлеченные в определенную отрасль, являются «азартными игроками», для которых сдерживающее влияние риска понести убытки меньше, чем притягательность шанса получить большую выгоду, неопределенность может действительно сократить средние доходы в отрасли, как когда-то утверждал Адам Смит. Однако Маршалл имеет смелость утверждать, что «в подавляющем большинстве случаев риск действует в противоположном направлении», т.е. большинство людей ограждает себя от риска, для них «общая полезность растущего богатства увеличивается медленнее, чем сам размер богатства» [2, с. 89].

Последователи неоклассического направления экономической теории (У. Джевонс, Л. Вальрас, В. Парето, Дж. Фон Нейман, О. Моргенштерн и др.) рассматривали рыночную экономику как систему, потенциально способную достигать равновесия на основе спроса и предложения. Составляющими рыночной системы являлись, по мнению экономистов-математиков, рациональные субъекты, непрерывно стремившиеся к оптимуму своего существования, т.е. экономическому успеху.

В этом отношении интересен подход Дж. Неймана и О. Моргенштерна в изучении неопределенности и риска с позиций теории игр. По существу, теория игр сделала попытку с математической точностью описать некоторые нерешенные проблемы экономического поведения. Основной посылкой теории является идея о том, что индивидум стремится максимизировать выигрыш и минимизировать проигрыш.

Согласно этой теории, исход сделки зависит как от того, чего хочет достичь один игрок, так и от намерений других игроков. По мнению Неймана и Моргенштерна, каждый игрок стремится максимизировать функцию, когда не все переменные величины ему подконтрольны. Это не задача на максимум из прежней теории, но комплекс нескольких задач на максимум, в которых руководящие принципы или стратегии игроков неодинаковы.

Теория игр утверждает, что исход игры, или «выигрыш», может быть определен заранее. Таким образом, решающими факторами становятся различные, но, тем не менее, совместимые действия, которые предпочтет каждый игрок. Это, в свою очередь, предполагает, что все игроки должны обладать достаточными знаниями и благоразумием. Безусловно, можно играть и неразумно, но это ни в коей мере не способствовало бы развитию теории. Предположение о разумности имеет существенное значение, хотя разумное поведение и оценка вероятности, на которых основаны определенные аспекты теории игр, достаточно трудно найти в реальных условиях.

С введением некоторой степени неопределенности для нахождения функции полезности используется понятие последовательности предпочтений. Хотя такая функция полезности отлична от использовавшейся ранее в теории, она по-прежнему предусматривает психологические критерии удовлетворения. Утверждают, однако, что кардинальные аспекты функции имеют мало общего с абсолютной школой классиков. Она имеет больше сходства с предельными нормами взаимозаменяемости полезностей в их ординалистской трактовке, поскольку функция описывает реакцию на возрастание вероятности. Здесь отсутствует и критерий интенсивности желаний, так как назначение полезности состоит в том, чтобы дать возможность выбрать одну из нескольких стратегий.

Как только становится известным, ведут ли предпочтения к достижению максимума или минимума, применение к ним вероятностных

характеристик позволяет сделать окончательный выбор. Идея полезности в теории игр вытекает частично из понятия об ожидаемом выигрыше при наличии риска.

До тех пор, пока полезности для участников игры определяются как нечто пропорциональное выигрышам, проблемы не возникает. Функции полезности могут быть определены при условии строгой упорядоченности предпочтений. Важной концепцией теории игр является понятие об ожидаемой величине в условиях неопределенности. Полезность вытекает из предпочтения и объективно не зависит от выигрыша. Вокруг этого понятия велись пространственные дискуссии, но приверженцы теории игр, в общем, нашли его приемлемым, несмотря на подразумеваемую транзитивность, или на упорядоченные последовательные предпочтения, которые в действительности могут и не существовать [4, с. 524].

В 1936 г. английский экономист Дж.М. Кейнс опубликовал свою знаменитую работу «Общая теория занятости, процента и денег». Хотя Дж.М. Кейнс специально не исследует проблему риска, тем не менее, неопределенность, в значительной степени характеризующая экономическое поведение, он рассматривал в некоторых темах «Общей теории занятости, процента и денег».

В своих высказываниях Кейнс сделал еще больший упор на неопределенность, господствующую в экономической жизни и не поддающуюся вероятностным оценкам. Вследствие этого инвестиции обречены колебаться вместе с колебаниями доверия в сфере бизнеса, которые не находятся ни в какой предсказуемой зависимости от стандартных экономических величин [1, с. 622].

Дальнейшее углубление теоретических работ и изучение новых проблем (микрорынохозяйственных процессов, экономического роста, инфляции, рынков определенных товаров и др.) проводилось, в частности, представителями неоклассического синтеза Дж.Р. Хиксом (1904–1989), П. Самуэльсоном (1915) и другими экономистами.

В книге Дж.Р. Хикса «Стоимость и капитал» (1939) есть несколько страниц, посвященных рассмотрению риска и неопределенности. Так, анализируя механизм формирования цен, Дж.Р. Хикс обращает внимание на взаимосвязь ожидаемой предпринимателем цены и его готовности идти на риск. «Важно понимать, отмечает он, что поправка на риск (т.е. процентная величина, показывающая, насколько репрезентативная ожидаемая цена меньше или

больше самого вероятного значения цены) не определяется исключительно представлениями составляющего план предпринимателя о степени хозяйственной неопределенности – она зависит также от его готовности идти на риск, т.е. от фактора, который, в конечном счете, определяется шкалой предпочтения предпринимателя. Таким образом, о возрастании готовности идти на риск в нашем исследовании будет свидетельствовать изменение ожидаемой цены, благоприятное для разрабатываемого план предпринимателя» [6, с. 231].

Далее Дж.Р. Хикс отмечает: «на готовности предпринимателя идти в той или иной мере на риск (выражающийся в составлении им плана покупать или продавать в некоторый определенный день в будущем, для которого ожидаемые значения цен неопределенны, а также в действиях, соответствующих этому плану) должна ощутимо сказываться степень риска в действиях предпринимателя, соответствующих другим частям плана. При наших методах исследования с этим мало что можно поделать, хотя время от времени мы будем сталкиваться с некоторыми проявлениями подобного соотношения элементов риска.

Таким образом, предположим формально, что люди ожидают установления тех или иных точных цен, т.е., что у них формируются определенные ценовые ожидания. Но будем готовы к тому, чтобы интерпретировать определенные ожидания как особые величины, которые наилучшим образом отражают условия неопределенности действительных ожиданий» [6, с. 231].

Отдельные из проблем, которыми занимается неортодоксальное направление, в частности, полезность и выбор, относятся к числу вечных. М. Фридмен принял участие в их рассмотрении своим анализом полезности в условиях риска. Он отметил, что в условиях убывающей предельной полезности и риска обычные принципы максимизации неприменимы, поскольку требуется известная дополнительная плата в виде компенсации за добавочный фактор риска. Это было вполне в духе А. Маршалла, который также отвергал полезность в качестве объяснения ситуаций, соединяющих в себе выбор плюс риск. Хотя в таких ситуациях можно прибегнуть к методу кривых безразличия и ординальному анализу, но это также означает отказ от принципа убывающей предельной полезности, говорил Фридмен, поскольку сравнения полезностей не являются частью данного аналитического аппарата. Однако с помощью теории игр

Моргенштерна–Неймана, по-видимому, можно измерить полезность в условиях риска. В той мере, в какой доступны числовые свойства, они могут быть использованы для объяснения выбора, связанного с риском. Решения, связанные с риском, Фридмен классифицировал следующим образом: небольшой риск, связанный с заранее известным результатом; умеренный риск без больших доходов или убытков; крупный риск, связанный с большими доходами или убытками. Затем необходимо было проанализировать, что экономическая единица обладает определенной системой предпочтений, которая может быть описана некоторой функцией, дающей численные значения различным альтернативам [4, с. 456].

Смысл концепции полезности у Фридмена стал более отчетливым, когда он попытался связать ее с проблемой распределения дохода. Он предпринял попытку перекинуть мост между функциональным и персональным распределением дохода. Первое, безусловно, следует выводить из действия рыночного механизма и оценки факторов затрат, в то время как персональное распределение находится в зависимости от удачливости, случая, природных способностей, наследства, то есть фактически от всего, кроме неравномерного распределения богатства. Последнее обстоятельство Фридмен старается не замечать. Главным фактором его модели является риск и реакция на него у различных людей. Общество (или часть его), которое неодобрительно относится к психологии риска, предпочтет страхование лотерее и прогрессивное налогообложение регрессивным налогам. Оно будет склонно в большей мере прибегать к механизму перераспределения, так что доход будет распределяться более равномерно. Эти рассуждения Фридмена покоятся на категории полезности: каждый индивидуум в его обществе, состоящем из Робинзонов, стремится выбрать свою особую кривую полезности, которой он руководствуется в своих решениях о распределении средств. Вывод сводится к тому, что в основе неравенства богатства или дохода лежит выбор: если общество предпочитает не рисковать, усиливается тенденция к уравнительности. Поэтому неравенство более всего развивается там, где преобладает психология риска; оно, главным образом, связано со вкусами и предпочтениями, а не с такими простыми и грубыми факторами, как недостаточные возможности или первоначальное распределение богатства.

Й. Шумпетер, австрийский экономист первой половины XX, издал книгу «Теория экономического развития». В ней он попытался найти внутреннюю силу постоянного изменения существующей экономической системы. Рассматривая экономическую динамику, он останавливается также на исследовании риска.

Й. Шумпетер отмечает, что в силу множества причин, крупный организм народного хозяйства функционирует недостаточно аккуратно. Ошибки, несчастные случаи, инертность и т.п. становятся, как известно, постоянным источником потерь, но, впрочем, также и прибылей [7, с. 97].

Обращаясь к вопросу неопределенности и риска, Й. Шумпетер выделяет два существенных момента. Это, во первых, момент риска. Что касается экономики, то здесь принимается во внимание риск, связанный с возможным техническим провалом производства. Сюда же мы можем отнести также опасность потери благ, порожденную стихийными бедствиями, и риск, сопряженный с отсутствием коммерческого успеха. Поскольку оба эти риски учитываются, они прямо влияют на хозяйственные планы. Хозяйственные субъекты либо включают в калькуляции издержек премии за риск, либо осуществляют затраты с тем, чтобы избежать тех или иных опасностей, либо, наконец, учитывают и уравнивают различия, существующие между отдельными отраслями производства в уровнях риска, стремясь подольше держаться от более рискованных отраслей производства до тех пор, пока увеличившийся благодаря такому поведению доход не явится для них соответствующей компенсацией. Ни один из указанных способов избегания экономических рисков, в принципе, не мотивирует получение прибыли. Тот, кто пытается уменьшить или вовсе исключить риски посредством принятия каких-либо мер – строительства плотин, установки предохранительных устройств в машинах и т.д. – тот, пожалуй, обладает преимуществом, обеспечивая доход от производства, но одновременно он несет и соответствующие издержки. Премия за риск не является для производителя источником прибыли, таковой она, в лучшем случае, служит для страховой компании, которая может получать на этом предварительную прибыль.

Иначе обстоит дело, когда риски не предусматриваются заранее или, во всяком случае, не учитываются в хозяйственном плане. Тогда они становятся источником, с одной стороны, убытков, а с другой – прибылей.

Наиболее обильным источником подобных прибылей и убытков – и это второй момент, – отмечает Шумпетер, – являются стихийные изменения данных, которыми привыкли оперировать хозяйственные субъекты. Они создают новые ситуации, приспособление к которым требует времени. Приспособление всегда связано с определенными трудностями. Даже само признание того факта, что положение дел изменилось, не происходит в большинстве случаев с желаемой быстротой.

Таким образом, эволюция концептуальных подходов изучения проблем риска показывает их недостаточность. Приведенный анализ позволяет сделать следующие выводы: во-первых, ученые сосредоточивались на изучении экономического поведения потребителя и производителя в условиях неопределенности (Ф.Х. Найт, А. Маршалл,

Дж.Р. Хикс, М. Фридмен и др.); во-вторых, сделана попытка с помощью теории игр показать вероятное поведение игроков при наличии риска (О. Моргенштерн, Дж. Нейман); в-третьих, если предыдущие исследователи изучали проблемы риска в статике, то Й. Шумпетер попытался провести анализ рассматриваемой проблемы в динамике; в-четвертых, экономический анализ касается отдельных категорий теории рисков. Все это, по нашему мнению, говорит о необходимости разработки самостоятельного направления экономической науки – теории рисков.

Экономическая теория рисков должна иметь свою систему понятий и суждений, скрепленную внутренней логикой и обособленную от других видов знания; основной категориальный аппарат, систему законов и закономерностей; методы и методологию.

## ЛИТЕРАТУРА

1. Блауг, М. Экономическая мысль в ретроспективе / М. Блауг; пер. с англ. – 4-е изд. – М.: Дело Лтд, 1994.
2. Маршалл, А. Принципы экономической науки / А. Маршалл; пер. с англ.: в 2 т. – М.: «Прогресс», 1993.
3. Найт, Ф.Х. Риск, неопределенность и прибыль / Ф.Х. Найт. – М.: Дело, 2003.
4. Селигмен, Б. Основные течения современной экономической мысли / Б. Селигмен; пер. с англ. – М.: Прогресс, 1968.
5. Смит, А. Исследование о природе и причинах богатства народов / А. Смит: в 5 кн. – М.: Ось-89, 1997.
6. Хикс, Дж.Р. Стоимость и капитал / Дж.Р. Хикс; пер. с англ. – М.: Прогресс, 1988.
7. Шумпетер, Й. Теория экономического развития / Й. Шумпетер. – М., 1982.

## РЕЗЮМЕ

В статье рассматриваются основные теоретические подходы к становлению и развитию экономических рисков. Рассмотрены воззрения экономистов прошлого и настоящего с точки зрения проблем неопределенности и риска. Обосновано, что экономическая теория рисков должна иметь: свою систему понятий и суждений, скрепленную внутренней логикой и обособленную от других видов знания; основной категориальный аппарат, систему законов и закономерностей; методы и методологию.

## SUMMARY

The article examines the main theoretical approaches to the establishment and development of economic risks. Views of past and present economists from the perspective of the problems of uncertainty and risk are considered. It is substantiated that economic risks theory should have its own system of concepts and judgments, sealed with the inner logic and isolated from other kinds of knowledge, the basic categorical apparatus, a system of laws and patterns, techniques and methodology.

\*Статья поступила в редакцию 5 апреля 2010 г.