

МОРАЛЕН РИСК И ВЪЗДЕЙСТВИЕ НА КОНФЛИКТА “ПРИНЦИПАЛ-АГЕНТ“ В ЗАСТРАХОВАНЕТО

Вахан Ахаси Бохосян

Стопанска Академия „Д. А. Ценов“ – Свищов

Катедра „Финанси и кредит“

e-mail: vahan.bohosyan@gmail.com

Резюме: Теорията за „морален риск“ възниква в застрахователната литература и разглежда индивидуалното поведение на застрахования. По този начин застраховането само по себе си увеличава броят и видовете събития, които смятаме за неблагоприятни и разчитат на колективна отговорност или иначе казано, застраховката поражда още и повече застраховки. Конфликтът или проблемът „принципал-агент“ описва ситуация, която се случва, когато хора с различни мисли, намерения и мотиви работят съвместно, но има разделение между собственост и управление на активите.

Ключови думи: морален риск, конфликт „принципал-агент“, информационна асиметрия, неблагоприятен подбор, агентски разходи, морален риск в застраховането.

JEL: G2; G22; G3; G32; G4; G41.

MORAL HAZARD AND PRINCIPAL-AGENT PROBLEM IMPACT IN INSURANCE

Vahan Ahasi Bohosyan

Tsenov Academy of Economics – Svishtov

Department of Finance and Credit

e-mail: vahan.bohosyan@gmail.com

Abstract: The theory of "moral hazard" has been developed in the insurance literature and considers the individual behavior of the insured. By determining that the insurance itself increases the number and types of insured events that we consider unfavourable and depend on collective responsibility, insurance itself generates even more insurance. The principal-agent problem describes a situation that occurs when people with different thoughts, intentions, and motives work together, but there is a clear separation between ownership and control over the respective assets.

Key words: moral hazard, principal-agent problem, adverse selection, information asymmetry, moral hazard in insurance, agency costs.

JEL: G2; G22; G3; G32; G4; G41.

Въведение

Фразата „морален риск“ първоначално е въведена в литературата на застрахователната индустрия преди повече от век, когато теорията на ве-

роятностите тепърва предстои да се развие¹, за да опише положителна взаимозависимост между притежаването на застраховка и случаите на възникване на застрахователно събитие.

Включването на думата „морален“ във фразата „морален риск“ има мощен риторичен характер, който е бил използван най-вече от застрахователи, за да повлияят на отношението на обществото към исковете за обезщетения. За разлика от тях икономистите третираат моралния риск като идиом, който има малко, ако изобщо има нещо общо с морала. Оттогава икономическата дисциплина възприема термина „морален риск“, за да разгледа ролята на стимулите в широкоспектърните отношения между принципал и агент. За правилното функциониране на тези взаимоотношения агентът трябва да е достатъчно компетентен, за да взема правилни решения в точния момент, но ако агентът има различни интереси, които се различават от тези на принципала, взаимната спогодба не работи добре. Наличието на информационна асиметрия в отношенията между работодателя и служителите е основната причина за съществуването на конфликта „принципал-агент“.

Обект на изследване в научната статия е застрахователната дейност и информационната асиметрия, присъща за всички акционерни дружества с разделение между собственост и управление на техните активи. Предмет на изследване от своя страна е въздействието на конфликта „принципал-агент“ и неговото влияние върху вероятността от настъпване на нежелани и вредоносни застрахователни събития. Проблем, който е теоретично познат на застрахователите, но на практика пренебрегван и извън обхвата на актюерските модели за оценка на обема, произхода, честотата и причините както за потенциални бъдещи, така и за настъпили вече рискове. Разработката има за цел именно да повдигне темата за конфликта „принципал-агент“ и да фокусира вниманието върху неговото въздействие в икономическия живот и в частност в застрахователната дейност. Проблемът ще бъде засегнат и в подготвяния дисертационен труд, като моралният риск има още по-ключова роля и пряко въздействие в презастраховането.

Съвременната концепция за моралния риск предполага повече от корелационна зависимост и включва причинно-следствена връзка, че застраховката променя поведението на застрахованите и предизвиква щетимост.

¹ Теорията на вероятностите е относително нова дисциплина. Възниква във връзка с решаването на задачи, свързани с хазартните игри, и тепърва ще се използва в застраховането. Едни от първите работи по нея са на Пиер дьо Ферма, Хюйгенс, Бернули още през 17 век. Аксиоматична теория е предложена едва през 20 век от Колмогоров. Много важен е трудът на френския математик и философ Блез Паскал „Триъгълник на Паскал“. В него авторът представя по удобен начин метода за изчисление на вероятностите.

1. Морален риск – същност и концепция на конфликта “принципал-агент”

1.1. Същност и концептуална схема

Конфликтът или проблемът “принципал-агент” описва ситуация, която се случва, когато хора с различни мисли, намерения и мотиви работят съвместно. Този термин се използва главно в икономиката и политическите науки. Това са взаимоотношения, които са формирани, когато физическо или юридическо лице (агент) действа от името и за сметка на други (наричани принципал). Или иначе казано се описва ситуация, в която съществува разделение между собственост и управление на активите (Corporate Finance Institute, n.d.).

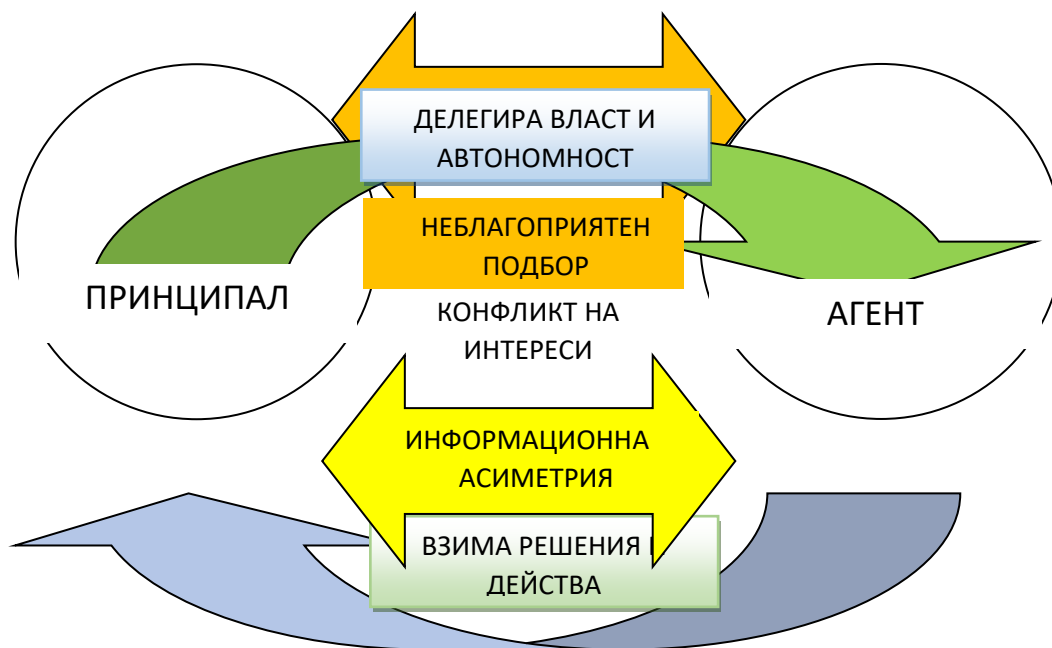
Терминът „морален риск“ възниква в застрахователната литература. Съвременната му употреба в икономиката описва поведението, което увеличава загубите, възникващи при застраховката (Rowell, 2012). Проблемът с „моралния риск“ в застраховането всъщност няма много общо с етиката и морала, но може да бъде анализиран с конвенционални общоприети икономически инструменти (Pauly, 1968). Някои икономически теории се фокусират върху предварителната нагласа (*ex ante*) или условното поведение, според което моралният риск се дефинира като въздействието на застраховката върху стимулите за намаляване на риска (Winter, 2000). С други думи, в контекста на застраховането, морален риск се изразява именно в липсата на стимули за полагане на необходимата грижа на добър стопанин.

В началото моралният риск се е използвал понякога за описание на актюерския процес на неблагоприятен подбор. По-късно икономистите изказват положителна концепция за морален риск (т.е. застраховката променя поведението), която може да бъде недвусмислено разграничена от развиващата се идея за неблагоприятен подбор (Haynes, 1895). Или с иначе казано, високорисковите лица са по-склонни да купуват застраховка и/или да купуват повече застраховки.

Проблемът е в теоретичната трактовка на ситуацията. Принципалът може да работи по-ефективно с помощта на агенти, вместо да работи директно сам, но принципалът трябва да проектира схемите за стимулиране и възнаграждение по такъв начин, че да помага на агентите да доближат и синхронизират в максимална степен интересите си с тези на принципала. Основният проблем на агента е свързан главно с проектирането на схемата за стимулиране. Не е възможно да се наблюдават всички действия на агентите и поради това не е достатъчно, принципалът само да базира възнагражденията на действията на агента.

Проблемът “принципал-агент” възниква, когато принципалът възлага действие на друго лице (агент), но принципалът няма пълна информация и знание относно това, как ще се държи агентът и какви дейст-

вия ще предприема. Второ, и двете имат различни интереси, т.е. интересът на принципала не е в унисон с интересите на агента и вследствие на това резултатът, произведен от агента, не отговаря на очакванията на принципала.



Фигура 1. Морален риск и конфликтът "принципал-агент" в схематично изражение на техните отношения (Corporate Finance Institute, n.d.)

Тук е моментът да открием две фундаментални понятия от ключово значение за темата – обект на нашата научна статия, а именно информационна асиметрия и неблагоприятен подбор, характерни за конфликта "принципал-агент".

1.2. Информационна асиметрия и неблагоприятен подбор

И двете включват познания за продукти или услуги, които биха могли да повлияят на икономическите трансакции. Информационната асиметрия се отнася до ситуация, при която едната страна влиза в икономическа трансакция, докато притежава повече знания и обработва по-подробна информация в сравнение с другата страна. Неблагоприятният избор се отнася до случаите, в които продавачите задържат жизненоважна информация за продукт или услуга на купувачите. При информационната асиметрия и двете страни са запознати с даден продукт или услуга. Докато при неблагоприятен избор продавачът е по-запознат с даден продукт или услуга.

Информационната асиметрия или провала на информацията се проявява често в ситуация, при която лице, което продава стоки, има повече

информация за продукта, отколкото лицето, което купува продуктите. Информационна асиметрия може да се открие във всяка икономическа дейност. Информационната асиметрия е част от здравата пазарна икономика, тъй като работниците стават по-продуктивни в съответните си области и предоставят по-голяма стойност на другите участващи страни. Алтернатива на информационната асиметрия е, работниците да изучават всички области. Това обаче е непрактично и би довело до липса на иначе безценна задълбочена експертиза в конкретни области, незаменими от повърхностни познания в широк спектър от области. Информационната асиметрия понякога може да бъде свързана с измамни последици. Например една застрахователна компания може да срещне сценарий, при който дадено лице крие информация в началото на здравноосигурителна полица. Ако лицето се разболее поради неразкрит проблем, тогава застрахователната компания може да повиши премиите за клиентите, принуждавайки някои да се оттеглят от полиците.

Неблагоприятният подбор от своя страна се наблюдава в случай, в който продавачите задържат жизненоважна информация за продукт или услуга на купувачите. Неблагоприятният подбор е често срещан в застрахователния сектор, където хората, които водят високорисков начин на живот, купуват животнозастрахователни продукти. Това често води до по-рисков и по-малко печеливш бизнес. За да избегнат неблагоприятния подбор в застрахователния сектор, застрахователните компании идентифицират групи от хора, които са по-склонни към риска и им таксуват повече пари за услугите. Това включва оценка на текущото здраве, тегло, фамилна история на хората, височина, досие на шофиране, рискове за начина на живот и медицинска история, само за да назовем няколко. Неблагоприятният подбор се случва и на пазара. Например продавачът може да има повече и по-сигурна информация за продукт или услугата и да използва това в своя полза или просто да я премълчи, което в крайна сметка да ощети купувачите. Например продавачът може да убеди потребителя да закупи употребявана кола, знаейки за дефектите на превозното средство.

2. Цена на конфликта “принципал-агент“ – примери и решения

2.1. Цена на конфликта – агентски разходи

Преди повече от 60 години Модилияни и Милър публикуват своя прочут труд „Цена на капитала, корпоративното финансиране и инвестиционната теория“. Поставяйки начало на съвременната теория за капиталовата структура, започват и дебата за оптималната такава. На база допусканията си за свършени пазари и липса на данъчно облагане, според теорията на Модилияни и Милър, капиталовата структура не влияе върху стой-

ността на фирмата и среднопретеглената цена на капитала. По този начин двамата именити икономисти дават път и насоки за изследователите да анализират моделите на финансиране и не след дълго се появяват редица хипотези за факторите, определящи капиталовата структура. През 1963 г. Модилияни и Милър допълват своята теория с включване на данъчното облагане в уравнението, посочвайки че, стойността на компанията и цената на капитала зависят пряко от степента на привлечен дългов капитал заради данъчните облекчения.

Близко две десетилетия по-късно през 70-те Йенсен и Меклинг развиват теорията си за т.нар. „агентски разходи“, откроявайки два основни типа конфликт – между акционери и управленски екип на дружеството и между кредитори и акционери. По-известна в днешно време като теорията за конфликт, “принципал-агент“ описва моралния риск и допуска хипотезата, че мениджърите на дружеството се интересуват най-вече от това да увеличат своите приходи, а не толкова богатството на акционерите. Именно поради тази причина акционерите се опитват по всякакъв начин и чрез различни механизми да обезсърчат и възпрепятстват подобни намерения чрез контрол и мониторинг, които обаче са свързани с допълнителни разходи, наречени агентски разходи.

От икономическа гледна точка принципалът е собственик на бизнес (напр. акционер), който наема агент (напр. изпълнителен директор, финансов мениджър или друг управленски кадър), на когото делегира определени задължения и правомощия да управлява ежедневните операции на бизнеса. Но проблемът “принципал-агент“ възниква, когато има конфликт на интереси между акционерите и мениджърите и те имат различни бизнес цели.

Има три вида разходи, свързани с проблема с “принципал-агент“:

1) Агентски разходи – те възникват поради конфликт на интереси между Принципала и Агента, те са количествен израз на разликата в интересите (Agarwal, 2021) и от своя страна биват два вида:

- Първият вид агентски разходи е, когато агентите се опитват да злоупотребяват с ресурсите на бизнеса за свой личен интерес. Тъй като агентите участват в ежедневното управление на бизнеса, те имат повече информация за бизнеса от Принципала и има голяма вероятност да злоупотребят с тази информация за лична изгода.

- Вторият тип разходи за агенцията включва техниките, които се прилагат от принципала, за да се спре агентът да не злоупотребява с ресурсите на бизнеса. Тъй като принципалът знае, че агентът има повече информация от него по отношение на бизнеса, той може да приложи определени техники, за да го спре от злоупотреба с тази информация. Например – агент иска да сключи договор със страна. Принципалът отбелязва, че договорът ще бъде от полза за бизнеса, но също така ще облагодетелства лично агента.

Така той отказва да сключи договор. По този начин той спира агента да има лична изгода, но по някакъв начин понася и загуба за бизнеса си, защото договорът би бил от полза и за бизнеса. Така че тази загуба за бизнеса поради неключване на договора е посвоему агентски разход.

- 2) **Неефективност** – тъй като винаги има конфликт на интереси между принципала и агента, поради разлика в самите тях, има голяма вероятност, агентите да не работят ефективно. Загубата, която бизнесът ще трябва да понесе за неефективната работа на агентите, се нарича цена на неефективността. Например, ако агент работи ефективно, той може да произведе или продаде 100 единици продукт/услуга при определени условия и ресурси. От друга страна, ако работи неефективно, може да произведе/продаде 75 единици. Така че загубата на 25 единици продукция е цената на неефективността.
- 3) **Разходи за наблюдение/стимули** – разходите за наблюдение са разходите, направени от Принципала за наблюдение на действията на агента, тъй като Принципалът може да подозира, че Агентът може да се опита да злоупотреби с бизнес информацията за лична изгода.

Разходите за стимули са разходите, които бизнесът може да направи, за да изравни интереса на агента с този на Принципала. Например предлагане план за акционерна собственост на мениджърите и служителите.

2.2. Примерни конфликтни ситуации и взаимоотношения

- 1) **Акционери (принципал) и мениджъри (агент)** – акционерите са собственици на бизнес и те назначават агенти (мениджъри), като финансови мениджъри, мениджъри по продажби и т.н., за да управляват ежедневните дела на бизнеса, защото са специализирани в тяхното поле. Но тъй като интересите на акционерите и мениджърите не съвпадат един с друг, това поражда проблем “принципал-агент“. Например акционерите може да са заинтересовани да увеличат производството, но в същото време да намалят производствените разходи, за да спечелят повече печалба. Но мениджърите може да не са загрижени за разходите и печалбите и може да изискват повече ресурси за повече производство.
- 2) **Гласоподаватели (принципал) и политици (агенти)** – в този сценарий избирателите действат като принципал, защото те са тези, които избират политици, които да ги представляват и работят от тяхно име, но в много случаи се наблюдава, че интересите на политиците не съвпадат с избирателите и в резултат на това не са успели да оправдаят очакванията на избирателите.

- 3) Финансови институции (Принципал) и Рейтингови агенции (агенти)** – финансовите институции наемат рейтинговите агенции, за да оценяват своите инструменти. Но ако финансовите институции не се представят добре, тогава агенциите трябва да дадат ниска оценка на своите инструменти. Въпреки това те може да почувстват, че като дадат нисък рейтинг на институциите, те могат да ги загубят като свои клиенти, защото това ще увеличи цената им на заеми и може да преминат към друга агенция. И така, те дават добри оценки на своите инструменти, независимо от тяхното представяне, за да ги задържат като свои клиенти и в резултат на това се случва, че в много случаи инвеститорите инвестират в тези инструменти, виждайки рейтингите и губят пари несъзнателно.

2.3. Потенциални решения на проблема с “принципал-агент“

Невъзможно е да се разреши конфликтът на агенциите, но има механизми, които се използват за значително намаляване на последиците от този проблем. Целта на тези механизми е да рационализират действието на агентите, така че да има тясна връзка между техните действителни и очаквани действия. Това намалява разликата сред управленските действия и реализирането на интересите на принципалите.

Основни типови механизми за решения на проблема могат да бъдат структурирани по следния начин:

- 1) Схеми за собственост на служителите** – в проблема “принципал-агент“ интересите на агентите (служителите) се различават от тези на принципала (собствениците), така че определени схеми се предоставят от собствениците на служителите, за да ги направят собственици на бизнеса. По този начин интересите на служителите се привеждат в съответствие с тези на собствениците. Например ESOP схеми (Employee Stock Ownership Plan).
- 2) Стимулиращо заплащане** – стимулиращото заплащане е вид схема за стимулиране, при която стимулите се изплащат на агентите въз основа на тяхното представяне. Ако агентите се представят добре, те ще получат високи стимули, а ако не се представят добре, те ще получат ниски стимули.
- 3) Дългосрочни договори** – при тази схема агентът се наема за дългосрочен план от принципала. Тази схема се предоставя главно за висшето ръководство. Сигурността на заемането на работа може да насърчи мениджърите да вземат решения в дългосрочен интерес на бизнеса, вместо да се фокусират върху краткосрочната възвръщаемост.
- 4) Дългосрочен ангажимент за притежаване на акции** – в тази схема агентите трябва да държат определена сума от основната си

заплата в акции на компанията за определен период. По този начин интересите на агента се привеждат в съответствие с тези на принципала, тъй като парите на агента също се инвестират в бизнеса под формата на дългосрочни акции. И така, агентите се представят добре, за да увеличат стойността на акциите.

3. Морален риск в застраховането

Основен постулат в застрахователното дело е, че самата застраховка не променя вероятността от възникване на неблагоприятно събитие, а може само да смекчи финансовите последици от него. Въпреки това в икономическата теория се срещат и концепции, според които застраховането може наистина да въздейства и промени вероятността от настъпване на неблагоприятни събития чрез феномен, известен като проблемът “принципал-агент“ (Baker, 1996). Проблем, който по своята същност увеличава вероятността от появата на неблагоприятни събития заради стимулите и мотивите на самите застраховани лица (Heimer, 1985). Когато едно лице е застраховано, то е по-спокойно и не толкова предпазливо, за да избегне или предотврати злополука, болест, кражба, пожар, ПТП или друг вид загуба, като по този начин не пряко, а косвено се увеличава честотата на щетимост. Застраховането само по себе си има и пряк директен ефект върху увеличаването на вероятността от настъпване на неблагоприятни застрахователни събития, като стимулира застрахованите лица, сами да причиняват вреди и щети, за които са застраховани и впоследствие да бъдат финансово обезщетени за това. На практика тази същностна характеристика на застраховането може да бъде сравнена с принципа на работа на заложна къща, в която дадено лице може да получи парични средства за притежаваните от него вещи.

От друга страна обаче, можем да разгледаме тази концепция като изключение от правилото извън общоприетите морални и етични норми. В научната литература моралният риск се описва и като лош характер, а също така и като въпрос на вземане на рационални решения в отговор на стимули и вероятно поради това и не толкова морални (Heimer, 1985). Или иначе казано, моралният риск описва именно тези неморални мотиви. От друга страна, застраховането по своята същност има социален характер и форма на взаимопомощ, която изисква колективна отговорност (Stone, 2003). Застраховането е сред основните механизми и инструменти на съвременното общество, чрез които редица проблеми и рискове биват до определена степен управляеми от човека и преди всичко от колективните действия и поведение.

Застраховането е посвоему социална институция, която фокусира вниманието към моралната перспектива за страдание, състрадание и отго-

ворност. По този начин тя разширява обществената представа за социална отговорност. Застраховането служи като арена за този вид размисъл и анализи. Основната предпоставка на застраховката е колективната отговорност за вреди, които сполетяват хората, тъй като застраховката обединява финансовите средства на хората, за да се платят евентуалните бъдещите загуби на индивидите (Jerry, 1996). Така винаги, когато се обсъжда застраховането, въпросите за разпределянето на отговорността между индивидите и обществото са отвъд очевидното.

Съществуването на застраховката като основен и повсеместен аспект както на търговския, така и на личния живот означава, че организираната система за взаимопомощ също е нещо, което хората приемат за даденост, дори ако не мислят много усилено или дори не разбират начина, по който е организирано застраховането.

Застраховането е форма на това, което учените на френския философ Мишел Фуко наричат „дисциплина“, тоест система за насаждане на норми, надзор на поведението и налагане на спазването на нормите (Foucault, 1995). Тези, които гледат на застраховането през призмата на моралния риск, не виждат тази дисциплинарна или регулаторна сила. Всъщност те виждат застраховката като подкопаване на индивидуалното самоограничение и дори подбуждане на хората към разрушително поведение. Така например в ранните дебати за превръщането на застраховката „Гражданска отговорност“ в задължителна за автомобилистите опонентите твърдяха, че застраховката стимулира безотговорно поведение (Simon, 1988). Това би било стимул за измами и манипулации, и още по-лошо, това би освободило шофьорите от разходите за тяхната небрежност и по този начин ще им даде „разрешение за безнаказано причиняване на вреда“. Поддръжниците на задължителната застраховка „Гражданска отговорност“ на автомобилистите разглеждали същата ситуация през призмата на моралните възможности. Те вярвали, че задължителното застраховане е начин за възпитаване на чувство за отговорност към другите, преподаване на важността на внимателното шофиране и принуждаване на собствениците на автомобили да поемат финансова отговорност за последствията от тяхното шофиране.

Икономиката като наука е доминиращият модел за анализиране на застраховането. В рамките на тази парадигма всички социални процеси се разбират като съвкупен резултат от рационалното, водено от личен интерес, максимализиращо интересите поведение. Застраховането се разглежда като институция, която променя стимулите, пред които са изправени хората, и им предлага възможности за облекчаване на загуби, без да им се налага да поемат цялата цена. Смята се, че тази възможност да спечелите, без да плащате пълната цена, създава изкушение за неморално поведение, известно като морален риск. Моралният риск в тази парадигма е неизбежен ефект от застраховката и това означава, че застраховането бавно, постоян-

но и неизбежно създава по-голяма зависимост/нужда от застраховката и следователно води до все повече застраховки (Stone, 2003).

Политическите науки от своя страна предлагат много различна интерпретация на стабилния дългосрочен растеж на застраховането в съвременните индустриални общества. Застраховането е социална институция, която помага за дефинирането на норми и ценности в политическата (всеобща) култура и в крайна сметка оформя начина, по който гражданите мислят по въпросите на съвместното съжителство, разбирателство, отговорността и моралните задължения. Като всеки един политически орган застрахователната организация се явява пред гражданите като орган с властта и ресурсите да подобрят или влошат живота си.

Моралният риск присъства във всички застрахователни сделки, включително презастраховането. Застрахователите избират портфейл от рискове, които да се поемат от презастрахователи. Освен това първичната застрахователна полица договаря условията на договора със застрахованите лица, включително какви техники за безопасност и намаляване на загубите трябва да се изискват като условие за застраховка. Когато възникнат искове, застрахователят урежда тези искове със своите притежатели на полица – застрахованите лица. Всяка от тези дейности е скъпа за застрахователя, но всяка от тях може да повлияе на честотата и тежестта на щетите. Ако застрахователят е силно презастрахован, презастрахователят извлича полза от намаляването на загубите, но основната част от разходите все пак се поемат от застрахователя. За да се справи с този конфликт на стимули, презастраховането има договорени контроли. Тъй като много от конфликтите “принципал-агент“ се разрешават впоследствие, чрез последващо уреждане, презастрахователните договори могат да бъдат оценявани и на база постигнати резултати или ретроспективно (Doherty, 2002). По този начин презастрахователната премия за всяка договорна година ще бъде повлияна от загубите от предходната година и може да бъде допълнително коригирана. Освен това дългосрочните и посреднически отношения са често срещани при презастраховането. Фундаментален принцип в презастраховането е „follow the fortunes“ или иначе казано презастрахователят следва съдбата на презастрахования. Това поставя репутацията на застрахователя (презастрахования) на изпитание, което допълнително го насърчава да предприеме контроли върху загубите.

Заклучение

Неслучайно избрахме тази тема за анализ, като съществена за сферата на застраховането и финансите като цяло, където разделението между собственост и управление на активите е всеобща практика и предпоставка

за конфликти, които носят със себе си допълнителни разходи и по-висок риск.

В съвременния свят е обичайно, фирмите и физическите лица да назначават лице, което да действа от тяхно име, най-вече поради опита на агента. Следователно проблемът между принципала и агентите е неизбежен. Невъзможно е да се назначи агент, който напълно да обслужва интересите на принципала, тъй като и двете страни имат различни интереси, които не могат да бъдат изцяло синхронизирани. Повечето агенти държат повече информация от техния принципал предимно поради тяхната квалификация, която е причината за търсенето на услугите им, но тази информационна асиметрия е и основната причина за конфликта между агентите.

Според теорията за моралния риск застраховката поражда стимули за индивида, да бъде небрежен относно избягването на вреди и дори в някои случаи умишлено да ги причинява. Теорията за моралния риск разглежда индивидуалното поведение на застрахования, което от своя страна е неморално, оттам идва и името морален риск. По този начин застраховането само по себе си увеличава броя и видовете събития, които смятаме за неблагоприятни и разчитат на колективна отговорност или иначе казано, застраховката поражда още и повече застраховки.

Ето защо всъщност застраховката наистина влияе върху вероятността от настъпване на нежелани и вредоносни застрахователни събития, но не толкова чрез въздействие върху поведението на конкретния индивид, а чрез въздействие върху колективните действия и култура на поведение.

Използвани източници

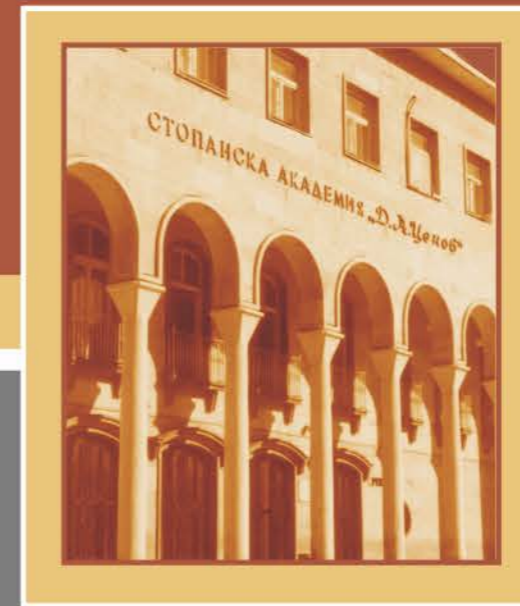
- Agarwal, P. (2021). *The Principal Agent Problem*. Извлечено от Intelligent Economist: <https://www.intelligenteconomist.com/principal-agent-problem/>
- Baker, T. (1996). On the Genealogy of Moral Hazard. *Embracing Risk The Changing Culture of Insurance and Responsibility*.
- Corporate Finance Institute. (н.д.). *What is a Principal-Agent Problem?*
Извлечено от
<https://corporatefinanceinstitute.com/resources/knowledge/other/principal-agent-problem/>
- Dawson, M. M. (1894). Effects of Free Surrender and Loan Privileges in Life Insurance. *Publications of the American Statistical Association*.
- Doherty, N. A. (2002). MORAL HAZARD, BASIS RISK, AND GAP INSURANCE. *The Journal of Risk and Insurance*.
- Foucault, M. (1995). Discipline and Punish.
- Haynes, J. (1895). Risk as an Economic Factor. *Quarterly Journal of Economics*.

- Heimer, C. (1985). *Reactive Risk and Rational Action: Managing Moral Hazard*. University of California Press.
- Jerry, R. H. (1996). *Understanding Insurance law*. New York: Bender.
- Pauly, M. V. (1968). The Economics of Moral Hazard. *American Economic*.
- Rowell, D. (2012). A HISTORY OF THE TERM“MORAL HAZARD”. *The Journal of Risk and Insurance*.
- Simon, J. (1988). Driving Governmentality: Automobile Accidents, Insurance and the change in the social order.
- Stone, D. (2003). Beyond Moral Hazard: Insurance as Moral Opportunity. *The Changing Culture of Insurance and Responsibility*.
- Winter, R. A. (2000). Optimal Insurance Under Moral Hazard. *Handbook of Insurance*.

СТОПАНСКА АКАДЕМИЯ „Д. А. ЦЕНОВ“ - СВИЦОВ

ГОДИШЕН
АЛМАНАХ
НАУЧНИ ИЗСЛЕДВАНИЯ
НА ДОКТОРАНТИ

ГОДИШЕН
АЛМАНАХ
НАУЧНИ ИЗСЛЕДВАНИЯ
НА ДОКТОРАНТИ



Том XIV, 2021

Книга 17

Том XIV, 2021 г.
Книга 17

Академично издателство
„ЦЕНОВ“ - Свищов

РЕДАКЦИОНЕН СЪВЕТ:

Доц. д-р Красимира Славева – главен редактор
Доц. д-р Марина Николова – зам. главен редактор
Доц. д-р Пепа Стойкова
Доц. д-р Ваня Григорова
Доц. д-р Христо Сирашки
Доц. д-р Петранка Мидова
Доц. д-р Николай Нинов
Доц. д-р Людмил Несторов

Екип за техническо обслужване:

Анка Танева – стилев редактор
Ст. преп. Иванка Борисова – превод и редакция
на английски език
Янислава Александрова – технически секретар

СЪДЪРЖАНИЕ

Студии

Андрей Антонов Йорданов ПРЕДИЗВИКАТЕЛСТВА ПРЕД ВЪВЕЖДАНЕТО НА ГЪВКАВО УПРАВЛЕНИЕ В ПРОЕКТНИ ЕКИПИ.....	5
Анна Димитрова Димитрова СТРУКТУРНИ ТРАНСФОРМАЦИИ НА ПРЕКИТЕ ЧУЖДЕСТРАННИ И ВЪТРЕШНИ ИНВЕСТИЦИОННИ ПОТОЦИ В БЪЛГАРИЯ (2010 – 2020).....	24
Беатрис Венциславова Любенова СТРЕС ТЕСТОВЕТЕ КАТО ИНТЕГРАЛЕН ПОДХОД ЗА КОМПЛЕКСНА ОЦЕНКА НА УПРАВЛЕНИЕТО НА РИСКА, КАЧЕСТВОТО НА АКТИВИТЕ И УСТОЙЧИВОСТТА НА БАНКИТЕ	49
Даниел Сергеев Тунчев ПЪРВИЧНИ И ВТОРИЧНИ ФАКТОРИ ЗА ФОРМИРАНЕ ЦЕНАТА НА ПЕТРОЛА – ИКОНОМИЧЕСКИ РАКУРСИ И ГЕОПОЛИТИЧЕСКИ АСПЕКТИ	81
Диана Руменова Христова КАРИЕРНОТО РАЗВИТИЕ ПРЕЗ ПОГЛЕДА НА СЛУЖИТЕЛИТЕ И РАБОТОДАТЕЛИТЕ	103
Елена Валериева Вълчева АНАЛИЗ НА ТОВАРНИЯ АВТОМОБИЛЕН ТРАНСПОРТ В БЪЛГАРИЯ	118
Елена Димитрова Ташкова КОНЦЕПТУАЛНА РАМКА ЗА ДИГИТАЛНА ТРАНСФОРМАЦИЯ НА ИКОНОМИКАТА.....	137
Калоян Драгомиров Паргов ИСТОРИЧЕСКИ АНАЛИЗ И ОЦЕНКА НА ЕНЕРГИЙНАТА ПОЛИТИКА НА ЕВРОПЕЙСКИЯ СЪЮЗ В НАЧАЛОТО НА ХХІ ВЕК	163
Николай Кирилов Калистратов МЕТОДИЧЕСКИ АСПЕКТИ НА РЕВИЗИОННИЯ АКТ И ОТЧИТАНЕ НА ФУНКЦИИТЕ И ВЛИЯНИЕТО МУ ВЪРХУ ИКОНОМИКАТА В СЯНКА В БЪЛГАРИЯ	192
Стелиян Богданов Стефанов ПОТРЕБНОСТ ОТ ПРОМЕНИ В ДАНЪЧНАТА ПОЛИТИКА НА БЪЛГАРИЯ.....	217

Юлиан Христов Войнов
ПРЕДПОСТАВКИ И ТЕОРЕТИЧНИ ОСНОВИ ЗА РАЗВИТИЕ НА
ИНСТРУМЕНТАРИУМА ЗА СТРЕС ТЕСТ НА ПУБЛИЧНИТЕ ФИНАНСИ 234

Yaakov Itach
THE IMPACT OF FINANCIAL EDUCATION PROGRAMMES
IN ISRAEL AND THE FAMILY DISCUSSION ON FINANCIAL
MATTERS ON THE BEHAVIOUR OF YOUTH..... 260

Статии

Борислав Петров Лазаров
ТЕНДЕНЦИИ В ИНТЕНЗИВНОСТТА НА АВТОМОБИЛНОТО ДВИЖЕНИЕ
В СЕВЕРНА БЪЛГАРИЯ КАТО ФАКТОР ЗА ИКОНОМИЧЕСКА
ОБОСНОВКА НА РАЗВИТИЕТО НА TEN-T 289

Боряна Великова Симеонова
МОДЕЛИ ЗА ОЦЕНЯВАНЕ НА СТОКИТЕ В ПРЕДПРИЯТИЯТА
С ТЪРГОВСКА ДЕЙНОСТ 303

Боян Димитров Вранчев
ЕФЕКТИВНОСТ НА ПРОЕКТНИТЕ ЕКИПИ 315

Ваня Владимирова Галчева
АНАЛИЗ НА АВТОМОБИЛНИТЕ ПРЕДСТАВИТЕЛСТВА
В БЪЛГАРИЯ 332

Вахан Ахаси Бохосян
МОРАЛЕН РИСК И ВЪЗДЕЙСТВИЕ НА КОНФЛИКТА
“ПРИНЦИПАЛ-АГЕНТ“ В ЗАСТРАХОВАНЕТО 343

Галя Колева Монева
ГЕНЕЗИС И ЕВОЛЮЦИЯ НА РЕВЕНЮ МЕНИДЖМЪНТА
НА РЕСТОРАНТЪОРСКИЯ БИЗНЕС..... 356

Георги Стоилов Анев
БИЗНЕС МОДЕЛИ И ПОДХОДИ ЗА ГЕНЕРИРАНЕ НА ПРИХОДИ
В ЕЛЕКТРОННАТА ТЪРГОВИЯ 373

Даниел Генчев Данчев
НОВИ ПОЛИТИКИ И ПЕРСПЕКТИВИ ПРЕД МАЛКИТЕ И СРЕДНИ
ПРЕДПРИЯТИЯ В БЪЛГАРИЯ 390

Даниела Стойчева Сачарова
КОНЦЕНТРАЦИЯ НА БЪЛГАРСКИТЕ
ОБЩОЗАСТРАХОВАТЕЛНИ КОМПАНИИ В СЕКТОРА
НА ОБЩЕСТВЕНИТЕ ПОРЪЧКИ 402

Димитър Сергеев Димитров БАЛКАНСКИЯТ ГЕОПОЛИТИЧЕСКИ ВЪЗЕЛ И БЪЛГАРСКИЯТ ТУРИЗЪМ.....	412
Кармен Димитров Вранчев НИЪРШОРИНГЪТ КАТО СТРАТЕГИЯ ЗА ПРИВЛИЧАНЕ НА ПРЕКИ ЧУЖДЕСТРАННИ ИНВЕСТИЦИИ В БЪЛГАРИЯ.....	422
Катя Симеонова Иванова ФИНАНСОВИ АСПЕКТИ ПРИ УПРАВЛЕНИЕ НА ЧОВЕШКИТЕ РЕСУРСИ В УСЛОВИЯТА НА COVID-19	436
Кузман Илиев Илиев ПАРИЧНАТА ДИНАМИКА КАТО ФАКТОР НА ГЕНЕРАЛНОТО РАВНОВЕСИЕ В ИКОНОМИКАТА И ИКОНОМИЧЕСКИЯ ЦИКЪЛ – КОНЦЕПТУАЛНИ И МЕТОДОЛОГИЧЕСКИ АСПЕКТИ	450
Магдалена Славе Андоновска ВЪЗМОЖНОСТИ ЗА РАЗВИТИЕ НА МЕДИЙНИЯ ПЛУРАЛИЗЪМ В РЕПУБЛИКА С. МАКЕДОНИЯ	466
Мария Александрова Велкова УПРАВЛЕНИЕ НА КОНФЛИКТИ В МУЛТИКУЛТУРНИ ОРГАНИЗАЦИИ	475
Мартин Николаев Харизанов ФИНАНСОВИ АСПЕКТИ НА РЕАЛИЗИРАНИТЕ ПРОГРАМИ ЗА РАЗВИТИЕ В СЕВЕРОЗАПАДНИЯ РАЙОН ЗА ПЛАНИРАНЕ	487
Мартин Яворов Бакърджиев УСТОЙЧИВОСТ И ПРЕДПРИЕМАЧЕСТВО В КОРПОРАТИВНОТО УПРАВЛЕНИЕ	503
Моника Любомирова Янакиева ПРЕДИЗВИКАТЕЛСТВА ПРЕД ФОРМИРАНЕТО И БЮДЖЕТИРАНЕТО НА ПУБЛИЧНИТЕ ПОЛИТИКИ В ОБЛАСТТА НА МЛАДЕЖТА	523
Наталия Стоянчева Стоянова ЗА НАПРЕДЪКА НА БЪЛГАРИЯ ПО ГЛОБАЛНИТЕ ЦЕЛИ ЗА УСТОЙЧИВО РАЗВИТИЕ	543
Никола Илчов Илчев ОПЕРАТИВНИ МОДЕЛИ ЗА ТЪРГОВИЯ НА ХРАНИТЕЛНИ СТОКИ И НАПИТКИ В ДИГИТАЛНА СРЕДА	555
Орлин Чавдаров Япраков АНАЛИЗ НА КОЛИЧЕСТВЕНИТЕ ИЗМЕРИТЕЛИ В БЪЛГАРСКИЯ БАНКОВ ПАЗАР	565

Рая Бисерова Драгоева ВЪЗДЕЙСТВИЕ НА КОНСОЛИДАЦИОННИТЕ ПРОЦЕСИ ВЪРХУ ЕФЕКТИВНОСТТА НА БАНКОВАТА ДЕЙНОСТ	580
Румяна Цветанова Витнъова ПОСТИЖЕНИЯ И ПРАКТИКИ ПРИ ВЪВЕЖДАНЕ НА ОБРАЗОВАНИЕ ПО ФИНАНСОВА ГРАМОТНОСТ В УЧИЛИЩАТА	598
Светлана Димитрова Аврионова ПОСТЪПЛЕНИЯТА ОТ ДАНЪЧНИ ПРИХОДИ В БЪЛГАРИЯ В КОНТЕКСТА НА ПАНДЕМИЯТА КОВИД-19	615
Силвия Петрова Петранова ТУРИЗМЪТ В БЪЛГАРИЯ И КРИЗАТА COVID-19	625
Слави Петров Джалъзов ТЕОРЕТИЧНИ И ПРИЛОЖНИ ИЗМЕРЕНИЯ НА ОНЛАЙН КОМУНИКАЦИИТЕ В ТУРИСТИЧЕСКИЯ БИЗНЕС	638
Снежана Веселинова Найденова СТРАТЕГИЧЕСКАТА РАМКА НА ОБРАЗОВАТЕЛНАТА СИСТЕМА – ПРОБЛЕМНИ ОБЛАСТИ И ВЪЗМОЖНИ ПОЗИТИВНИ ЕФЕКТИ ЗА ОСНОВНИТЕ УЧАСТНИЦИ	652
Станислав Чавдаров Младенов ВЪЗДЕЙСТВИЕ НА ПАНДЕМИЯТА ОТ COVID-19 ВЪРХУ СЕКТОРИТЕ В ИКОНОМИКАТА НА СТРАНАТА	669
Стефан Ангелов Пешов СЪЩНОСТ НА ДАНЪЧНИТЕ ИЗМАМИ ПРИ ТЪРГОВИЯТА С ГОРИВА И НЕФТОПРОДУКТИ	687
Теодор Людмилев Борисов РЕПУБЛИКАНСКАТА ПЪТНА ИНФРАСТРУКТУРА В БЪЛГАРИЯ – СПЕЦИФИКИ И РЕГИОНАЛНИ РАЗЛИЧИЯ.....	697

ГОДИШЕН
АЛМАНАХ
НАУЧНИ ИЗСЛЕДВАНИЯ НА ДОКТОРАНТИ
Студии и статии
Том XIV – 2021, книга 17

Даден за печат на 10.07.2023 г., излязъл от печат 14.07.2023 г.
Поръчка № 18830; формат 16/70/100; тираж 65

ISSN 1313-6542

Издателство и печат: Академично издателство „Ценов“
Свищов, ул. „Цанко Церковски“ 11А