

**Руденков И.А., Юргель Н.В.**

## **ИНСТИТУТЫ КАК ИНСТРУМЕНТ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ПОЛИТИКИ В ОБЛАСТИ УПРАВЛЕНИЯ РИСКОМ**

В экономической литературе встречаются различные трактовки термина «институт». Так, Ю. Эльстер определяет институт как: «законопринудительный механизм, изменяющий поведение хозяйствующих субъектов»<sup>1</sup> По мнению Дж. Найта: « институт есть набор правил, структурирующий общественные взаимоотношения особым образом, знание которых должны разделять все члены данного общества». <sup>2</sup> А. Шастико рассматривает институт, как «ряд правил, которые выполняют функцию ограничений поведения экономических агентов и упорядочивают взаимодействие между ними, а также соответствующие механизмы контроля за соблюдением этих правил». <sup>3</sup>

Наиболее обобщенное и полное, с нашей точки зрения, определение института дал А.М. Олейник: « *Институты* – это совокупность формальных (зафиксированных в писаном праве – конституциях, законах и т.д.) и неформальных (зафиксированных в нормах морали, и обычаях, традициях, табу и т.п., а также в неписаном или обычном праве) рамок, обеспечивающих координацию действий индивидов в экономической, политической и социальной сферах». <sup>4</sup> В более узком смысле – экономическом, институты представляют собой условия, правила и нормы, определяющие характер поведения агентов экономических отношений. Соответственно, наиболее вероятным источником риска для институциональной единицы является нарушение институционального равновесия, поскольку поведение экономических агентов детерминировано институтами и они не являются объектом прямого воздействия со стороны экономических агентов в краткосрочном периоде равновесия экономической системы.

Институты это: «правила игры» в обществе, или выражаясь более формально, созданные человеком ограничительные рамки, которые организуют взаимоотношения между людьми». <sup>5</sup> Они выступают в роли дополнительных ограничений человеческого

---

<sup>1</sup> Эльстер Ю. Социальные нормы и экономическая теория/ Эльстер Ю.//THESIS.1993. – Т.1. Вып.3.С. 73-91.

<sup>2</sup> Knight J/ Institutions and Social Conflict/ J. Knight.- Cambridge University Press, 1992/ P. 14/

<sup>3</sup> Шастико А.Е. Неинституциональная экономическая теория. М., 1988.

<sup>4</sup> Олейник А.М. Институциональная экономика. М., 2000.

<sup>5</sup> Норт Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики. М.: Начала, 1997.С.17.

поведения. Формальными называются такие институты, которые зафиксированы в писаном праве силой государственной власти (конституциях, декретах, законах и т.д.); неформальными – институты, которые зафиксированы в нормах морали, обычаях традициях, табу, и т.п., а также в неписаном или обычном праве.

Формальные институты образуют определенную иерархию: конституционные или политические правила; экономические правила; контракты. В терминологии Лэнса Дэвиса и Дугласа Норта конституционные и экономические правила относятся к институциональной среде макроэкономического уровня, тогда как контракты это условия хозяйствования на микроэкономическом уровне. Институты более высокого порядка образуют институциональную среду для институтов более низкого порядка, под воздействием которой они могут видоизменяться.

*Институциональная среда* – это «совокупность основополагающих политических, социальных и юридических правил определяющих сферу экономической и политической деятельности». <sup>6</sup>Институциональные соглашения – это «договоренности между экономическими субъектами, определяющие возможные способы их кооперации и конкуренции». <sup>7</sup>Институциональные соглашения всегда заключаются в рамках определенной институциональной среды.

Институты (как формальные, так и неформальные) выполняют свои функции только тогда, когда они закреплены в обществе соответствующими механизмами. Под механизмами закрепления институтов понимается совокупность приемов идентификации нарушителя «правил игры» и применения санкций по отношению к нему. Закрепление институциональных ограничений может происходить посредством внешнего (экзогенного) или внутреннего (эндогенного) контроля. Внешний контроль осуществляется государством, а внутренний – самими экономическими субъектами.

В качестве механизмов закрепления институтов, например, выступают идеология, остракизм, осуждение окружающих, репутация, уголовное наказание и т.д. Но самым эффективным механизмом формирования и закрепления институтов является управление риском, посредством которого экономические агенты стремятся избежать экономических потерь. Ради этого они готовы нести определенные издержки по содержанию институтов – трансакционные издержки, которые представляют собой «издержки составления и заключения контракта *ex ante*», а также издержки надзора за соблюдением этого контракта и обеспечения его выполнения *ex post* в противоположность производственным

---

<sup>6</sup> Davis L., North D. Institutional Change and American Economic Growth: A First Step Towards a Theory of Institutional Innovation. *Journal of Economic History*, 30, 1, 131-149.

<sup>7</sup> Там же.

издержкам, которые суть издержки собственно выполнения контракта».<sup>8</sup> Издержки по осуществлению трансакций выступают главным фактором, определяющим структуру и динамику институциональной системы.

К. Эрроу определил трансакционные издержки как «затраты на управление экономической системой»<sup>9</sup>. Экономические агенты и государство создают институты для преодоления несовершенств рынка, что неизбежно связано с несением издержек, источником которых является прибавочный продукт, производимый в реальном секторе экономики. Фактически это есть плата за поддержание стабильности экономической системы. Таким образом, трансакционные издержки можно определить в общем виде, как *издержки по формированию и функционированию институтов (соблюдению и обеспечению правил и норм), а также подготовке и осуществлению процесса изменения всей системы отношений.*<sup>10</sup>

Как считает Кеннет Эрроу, экономический институт возникает в ответ на существование трансакционных 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 отношений<sup>11</sup>.

Потери, возникающие вследствие нарушения институционального равновесия, представляют собой трансакционные издержки, которые несут институциональные единицы в процессе взаимодействия экономических агентов на всех уровнях, где оно происходит. В отличие от издержек производства трансакционные 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

---

<sup>8</sup> Matthews, R.C.O.(1986) The Economics Institutions and the Sources of Growth, Economic Journal,96, 384, 903-918.

<sup>9</sup> Arrow K.J. Political and economic evaluation of social effects and externalities // The analysis of public output. Ed. By Margolis J.N.Y., 1970.

<sup>10</sup> Лемещенко П.С. Институциональная экономика. Минск: Бестпринт, 2005. С. 85.

<sup>11</sup> Норт Д. Институты и институциональные изменения. М., 1997.

очередь, поддерживать институциональное равновесие с целью сокращения трансакционных издержек.

Трансакционные издержки - центральная категория неоинституционального анализа. Ключевое значение для функционирования экономической системы трансакционных издержек было осознано благодаря статье лауреата Нобелевской премии 1991 года Р.Коуза «Природа фирмы» (1937г.).<sup>12</sup>

К. Эрроу определяет трансакционные издержки «как издержки эксплуатации экономической системы». Поскольку издержки эксплуатации существуют в любой реальной хозяйственной системе, и если хозяйственную систему определить через совокупность взаимосвязей, взаимодействий между экономическими агентами. То в общей форме трансакционные издержки могут рассматриваться как издержки взаимодействия.

В трактовке Д. Норта трансакционные издержки « состоят из издержек оценки полезных свойств объекта обмена и издержек обеспечения прав и принуждения к их соблюдению». Эти издержки служат источником доходов социальных, политических и правовых институтов.

Некоторые экономисты считают, что трансакционные издержки присущи не только рыночной экономике, но и альтернативным способам экономической организации и в частности плановой экономике (С. Чанг, А.Алчиан, Демсец). Так, согласно Чангу, максимальные трансакционные издержки наблюдаются в плановой экономике, что, в конечном счете, и определяет ее не эффективность.<sup>13</sup>

В плановой экономике государство гарантирует устойчивую деятельность предприятия и всей экономики в целом, все риски, принимая на себя, поэтому, здесь нет конъюнктурных колебаний, вызванных неопределенностью. Платой за это выступает отсутствие в плановой экономике даже самого понятия «предпринимательская прибыль». Государство само определяет номенклатуру и объем производства для каждого отдельного предприятия, оно же гарантирует ее реализацию в полном объеме в установленных ценах. В плановой экономике отсутствуют понятия финансовых и коммерческих рисков. Весь ущерб, в конечном счете, покрывается за счет государства. А поскольку деятельность предприятий в плановой экономике не сопряжена с предпринимательским риском, то нет необходимости и в предпринимательской прибыли.

---

<sup>12</sup> Coase R. The Nature of the Firm: Influence // Journal of Law, Economics and Organization. 1988. V. 4. P. 33-47.

<sup>13</sup> Cheung S. N.S. The Contractual Nature of the Firm // Journal of Law and Economics. 1983. V. 26(1). P. 1-21.

Но это не значит, что здесь транзакционные издержки равны нулю, а экономическая система достигла максимальной эффективности. Как раз, наоборот, в силу того, что транзакционные издержки не определены и не персонифицированы, они достигают своей максимальной величины, так как отсутствует экономическая мотивация эффективного ведения хозяйственной деятельности, и никто не заинтересован в их снижении. Более того, государство заинтересовано в их возрастании, как важнейшего источника своих доходов.

Наибольшее признание получило определение транзакционных издержек К. Далмана, согласно которому они включают издержки сбора и переработки информации, проведения переговоров и принятия решений, контроля над соблюдением контрактов и принуждению к их выполнению. Базовой единицей анализа в теории транзакционных издержек признается акт экономического взаимодействия, сделка, транзакция. Категория транзакции понимается предельно широко и используется для обозначения обмена, как товарами, так и юридическими обязательствами, сделок как краткосрочного, так и долгосрочного характера, как требующих детального документального оформления, так и предполагающих простое взаимопонимание сторон.

Следующий шаг в анализе транзакционных издержек заключается в предположении, что транзакционные издержки могут быть выведены из информационных. «Транзакционные издержки, так или иначе, связаны с издержками получения информации об обмене», как пишет Эггертсон.<sup>14</sup> Таким образом, асимметрия информации одновременно выступает причиной неопределенности и транзакционных издержек. Следовательно, рассчитав объем транзакционных издержек, мы одновременно устраняем неопределенность и оцениваем институциональные риски.

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

---

<sup>14</sup> Эггертсон Т. Экономическое поведение и институты. М., Дело, 2001.

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.<sup>15</sup>

*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

---

<sup>15</sup> 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.

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 транзакционных 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 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.