

ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОЕ РАВНОВЕСИЕ

Юрий Валевич*

Резюме

Для создания эффективной рыночной экономики необходим целый набор институтов. Институциональные ограничения определяют возможности экономических субъектов и являются сложным сочетанием формальных и неформальных институтов, а также механизмов их закрепления. Эти положения давно известны и практически никем не подвергаются сомнению. Однако не только в нашей стране, но и на Западе теоретический анализ институциональных оснований рыночной экономики долгое время оставался (и в определенной степени остается) периферийной областью исследований. Такой анализ предполагает изучение того, какие институты необходимы для создания эффективной экономики и почему, как эти институты взаимосвязаны и как создаются (или же, как они возникают). В данной работе рассматривается последний из этих вопросов. В частности, в ней анализируются принципы функционирования рынка институтов, вводится понятие институционального равновесия и изучаются вопросы его существования, единственности, стабильности и экономической эффективности.

Классификация JEL: B52, P26–27, P30

Ключевые слова: переходная экономика, институты, транзакционные издержки, институциональное равновесие, институциональные изменения, политическая экономия

Надо знать, что нет дела, коего устройство было бы труднее, ведение опаснее, а успех сомнительнее, нежели замена старых порядков новыми. Кто бы ни выступал с подобным начинанием, его ожидают враждебность тех, кому выгодны старые порядки, и холодность тех, кому выгодны новые.

Никколо Макиавелли

1. ВВЕДЕНИЕ

Проблемы, с которыми столкнулись страны Центральной и Восточной Европы и бывшего СССР на пути перехода к рынку, со всей очевидностью выявили роль институциональных факторов в функционировании экономики. Бо-

* Аспирант, преподаватель кафедры теоретической и институциональной экономики экономического факультета Белорусского государственного университета (БГУ), эксперт Исследовательского центра Института приватизации и менеджмента (ИПМ), e-mail: yug@ipm.by. Автор выражает признательность П.С. Лемешенко, Е.Э. Васильевой, И.А. Лаврухиной и А.В. Коваленко (БГУ), а также П.В. Данейко (ИПМ) и профессору Я. Винецкому (Европейский университет Виадрина, г. Франкфурт-на-Одере, Германия) за полезные комментарии, высказанные в ходе подготовки данной работы.

лее чем десятилетний опыт реформ показал, что мер либерализации, макроэкономической стабилизации и приватизации недостаточно для построения эффективной рыночной экономики. Силы рынка не могут работать в неадекватной ему институциональной среде. Поэтому значительное внимание при трансформации экономической системы должно быть уделено созданию соответствующих рыночных институтов.

Признание экономистами этого факта (свидетельством чего является переход от вашингтонского консенсуса к поствашингтонскому (Стиглиц (1998); Колодко (1999))) привело к пересмотру традиционных представлений о рыночной экономике, что выразилось в бурном развитии различных направлений институционального анализа. Подобный анализ осуществляется на нескольких уровнях в зависимости от того, какие переменные считаются эндогенными. На первом уровне институциональные факторы принимаются в качестве экзогенной величины, и рассматривается их роль в функционировании экономики. На втором уровне анализа исследуется то, какие организации (экономические, политические и социальные) возникают в тех или иных институциональных рамках, но институты по-прежнему являются экзогенной величиной. И, наконец, на третьем уровне предпринимаются попытки придать эндогенный характер самим институтам (Эггертссон (2001), 14).

Целью настоящей работы является исследование процесса создания (возникновения) институтов, то есть в центре нашего внимания находится третий уровень институционального анализа. Для этого мы рассматриваем принципы функционирования рынка институтов, вводим понятие институционального равновесия и изучаем вопросы его существования, единственности, стабильности и экономической эффективности. При условии наполнения данного подхода конкретным эмпирическим содержанием мы сможем выявить специфику складывающегося в странах с переходной экономикой рынка и оценить возможности повышения его эффективности.

Работа построена следующим образом. Во втором разделе кратко рассматриваются основные понятия, используемые в анализе. В третьем разделе разрабатывается модель институционального равновесия и изучаются поставленные выше вопросы, касающиеся данного равновесия. В четвертом разделе дается политико-экономическая оценка институционального равновесия, позволяющая выявить причины существования тех или иных институтов и определить перспективы осуществления институциональных изменений. В заключительном, пятом разделе институциональное равновесие рассматривается в системе с микроэкономическим и макроэкономическим равновесием.

2. ИНСТИТУТЫ, ТРАНСАКЦИОННЫЕ ИЗДЕРЖКИ И ФУНКЦИОНИРОВАНИЕ ЭКОНОМИКИ

Институты – это совокупность формальных и неформальных рамок, обеспечивающих координацию действий индивидов в экономической, политической и социальной сферах (Олейник (2000), 188). Институты – это «правила игры» в обществе (Норт (1997а), 17). Они выступают в роли дополнительных

ограничений человеческого поведения (наряду с традиционными ограничениями, рассматриваемыми в рамках экономической теории, – редкостью ресурсов, ценами и т.д.).

Формальными называются такие институты, которые зафиксированы в писаном праве (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: (1) конституционные или политические правила; (2) экономические правила и (3) контракты. В терминологии Лэнса Дэвиса и Дугласа Норта конституционные и экономические правила относятся к институциональной среде экономики (макроуровню), тогда как контракты являются институциональными соглашениями (микроуровень). Институциональная среда – это «совокупность основополагающих политических, социальных и юридических правил, определяющих сферу экономической и политической деятельности». Институциональные соглашения – это «договоренности между экономическими субъектами, определяющие возможные способы их кооперации и конкуренции» (Davis, North (1970), 133). 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.

Включение в экономический анализ институтов происходит за счет использования концепции трансакционных издержек, 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 издержкам, которые суть издержки собственно выполнения контракта» (Matthews (1986), 906).

К трансакционным издержкам *ex ante* относят: (1) издержки поиска информации о потенциальных покупателях и продавцах, о сложившейся ситуации на рынке и т.д.; (2) издержки измерения качества товаров и услуг; (3) издержки ведения переговоров и заключения контрактов и т.п. Трансакционные издержки *ex post* включают: (4) издержки мониторинга и предупреждения оппортунистического поведения; (5) издержки спецификации и защиты прав собственности; (6) издержки защиты от третьих лиц и т.д. (Олейник (2000), 141).

Трансакционные издержки во многом связаны с издержками приобретения информации. Если бы субъекты экономики располагали всей необходи-

мой информацией (как это предполагается, например, в неоклассической теории), то проблем измерения, контроля за выполнением контрактов и т.д. не возникало; трансакционные издержки равнялись нулю. В условиях же несовершенства информации данные издержки являются положительными и тем самым препятствуют достижению экономической эффективности.

Значение трансакционных издержек можно выразить с помощью *теоремы Коуза*, которая формулируется следующим образом: «Если права собственности четко специфицированы и трансакционные издержки равны нулю, то структура производства будет оставаться неизменной независимо от изменений в распределении прав собственности, если отвлечься от эффекта дохода» (Олейник (2000), 126). Иначе говоря, если трансакционные издержки равны нулю, то ресурсы будут использоваться максимально эффективно независимо от особенностей институциональной системы того или иного общества.

Цель теоремы Коуза заключается в том, чтобы доказать от противного определяющее значение трансакционных издержек. Если эти издержки положительны, то институциональная система начинает оказывать влияние на эффективность функционирования экономики. А в реальном мире трансакционные издержки всегда больше нуля¹.

Можно сказать, что трансакционные издержки выступают в качестве своеобразной меры несовершенства экономики. Чем больше реальность отличается от идеальной картины, описываемой неоклассической теорией, тем менее совершенным является рынок. Совокупность имеющихся в обществе институтов определяет, насколько реальность отличается от идеала, а величина трансакционных издержек отражает содержание институциональной системы. Исходя из этого, многие экономисты трактуют трансакционные издержки как «издержки, связанные с созданием, изменением, закреплением и использованием институтов экономическими субъектами» (Winiecki (2000/2001), 148).

Механизм воздействия институциональных факторов на функционирование экономики можно изобразить в виде схемы (рис. 1).

Институциональная система определяет уровень трансакционных издержек, тогда как используемая технология определяет уровень трансформационных (производственных) издержек². Следовательно, совокупные производственные издержки (TC) равны сумме трансформационных (PC) и трансакционных издержек (TrC):

$$TC = PC + TrC. \quad (1)$$

Уровень этих издержек обуславливает возможности экономических субъектов. Оценка данных возможностей зависит от субъективных менталь-

¹ По оценкам, доля трансакционных издержек в рыночной экономике составляет в среднем 50–60% чистого национального продукта (Furubotn, Richter (2000), 39).

² Технология также может воздействовать и на уровень трансакционных издержек.

ных моделей: индивиды по-разному перерабатывают доступную им информацию и, исходя из этого, принимают различные решения. На основе принимаемых решений создаются соответствующие организации – экономические, политические и социальные³. В процессе взаимодействия друг с другом эти организации заключают контракты (формальные, неформальные и другие). Выполнение данных контрактов приводит к конкретным результатам функционирования экономики, выражающимся, например, в определенной норме прибыли, уровне занятости, объеме валового внутреннего продукта и т.д.

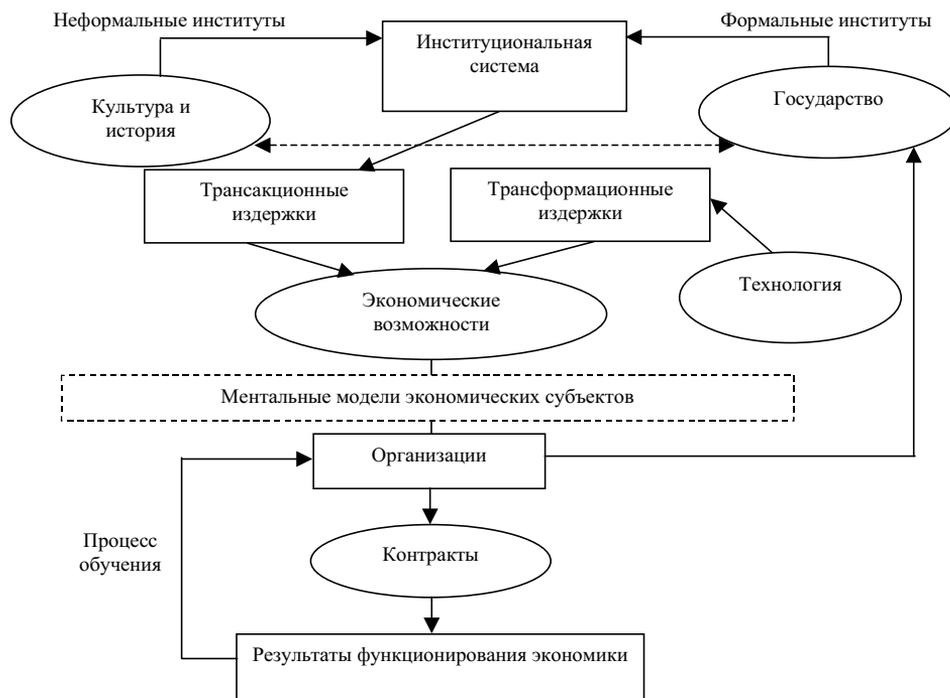


Рис. 1. Роль институтов в функционировании экономики

Таким образом, рассмотрев основные понятия институционального анализа, мы можем непосредственно перейти к изучению процесса создания (возникновения) институтов.

³ Организация – это группа индивидов, объединенных стремлением сообща достичь поставленных целей. В обыденном понимании организации и институты часто рассматриваются как взаимозаменяемые понятия. Однако в институциональной экономической теории между ними проводится четкая граница: институты представляют собой «правила игры», тогда как организации являются игроками (Норт (1997а), 19).

3. РЫНОК ИНСТИТУТОВ И УСЛОВИЯ ЕГО РАВНОВЕСИЯ

Выделяют два способа осуществления институциональных изменений. Классический вариант изменения институтов – их *стихийная эволюция* под воздействием разнообразных факторов. Институты не насаждаются «сверху», а возникают «снизу». Роль государства в такой ситуации ограничена правовым закреплением (если они в этом нуждаются) стихийно возникших или существенно изменившихся прежних институтов. К представителям эволюционного подхода к институциональным изменениям обычно относят Армена Алчиана и Фридриха Хайека.

Согласно выдвинутой Алчианом эволюционной гипотезе конкуренция между институтами должна привести к устранению «слабых» институтов и способствовать выживанию тех, которые обеспечивают наибольшую эффективность при координации действий экономических субъектов (Alchian (1977), 15–35).

По Хайеку институциональные изменения осуществляются в процессе социокультурной эволюции, выступающей как продолжение эволюции биологической (Хайек (1992)). Рынок институтов также производит отбор самых эффективных институтов (общих правил поведения). В институциональной конкуренции побеждают те институты, которые обеспечивают более высокий жизненный уровень большему числу людей. Однако это не означает, что все существующие в настоящий момент институты являются оптимальными. Для этого все они должны мгновенно адаптироваться к постоянно меняющимся условиям внешней среды. Механизм институциональной конкуренции проявляет свое действие лишь в длительной исторической перспективе.

Таким образом, согласно эволюционному подходу в процессе институциональной конкуренции выживают наиболее эффективные институты, а менее эффективные – отмирают. Но с нашей точки зрения конкуренция между институтами не может рассматриваться как необходимое и достаточное условие эффективного функционирования экономики. Как показал в своих исследованиях Дуглас Норт, в истории есть немало примеров длительной (в том числе и вековой) стагнации экономики, обусловленной именно неэффективностью существовавших институциональных рамок, (см. Норт (1993)) – самой последней является «пробел между концом Римской империи и возрождением Западной Европы спустя приблизительно пятьсот лет» (Alston, Eggertsson, and North (eds) (1996), 351).

Мы полагаем, что эволюционный подход к институциональным изменениям более подходит для изучения того, как изменяются неформальные институты (Axelrod (1986))⁴. Но чтобы исследовать процесс создания и изменения тех или иных формальных институтов и механизмов их закрепления, необходимо обратиться ко второму способу осуществления институциональных изменений – посредством *вмешательства государства*⁵.

⁴ Хайековские общие правила поведения как раз и относятся к этому виду институциональных рамок.

⁵ Закрепление институтов, возникших эволюционным путем, происходит именно путем вмешательства государства. Данные институты при этом становятся формальными.

Для этой цели мы предлагаем построить модель институционального равновесия. При этом понятие равновесия мы будем использовать лишь в качестве средства исследования процесса создания (возникновения) институтов⁶. Эта модель поможет нам объяснить причины существования определенных институтов, а также причины того, почему неэффективные институты не сменяются в процессе институциональной конкуренции более эффективными.

Для создания модели институционального равновесия рассмотрим сначала, что же представляет собой *рынок институтов*. Как и любой другой, опишем этот рынок с помощью таких характеристик как: (1) продаваемый товар; (2) множество покупателей и параметры спроса; (3) множество продавцов и параметры предложения; (4) уровень цен; (5) типы контрактов, используемые при заключении сделок; (6) наличие или отсутствие входных барьеров на рынке и т.д.

– В качестве своеобразных *товаров* на данном рынке выступают формальные институты и механизмы их закрепления. Неформальные институты большинством экономистов принимаются в качестве экзогенной величины; они не поддаются прямому воздействию и, как мы покажем в дальнейшем, могут изменяться лишь индуктивно как реакция на новые формальные институты⁷. Чтобы ввести в анализ механизмы закрепления институтов, будем рассматривать два одинаковых (с содержательной точки зрения) формальных института, но с разными механизмами закрепления, как два разных института.

– Покупателями на рынке институтов выступают органы государственной власти и управления различных уровней, фирмы, домашние хозяйства и другие субъекты экономики. Поскольку основной функцией институтов является снижение (или же увеличение) транзакционных издержек (TrC^D), то именно последние и определяют общественный *спрос на институты* (D_I):

$$D_I = f(TrC^D). \quad (2)$$

Экономические субъекты, заинтересованные в максимизации прибыли путем сокращения совокупных издержек производства, будут предъявлять спрос на те институты, которые способствуют снижению транзакционных издержек. К таким *координационным институтам* можно отнести: неприкосновенность частной собственности, стабильные деньги, свободное ценообразование, отсутствие ограничений на перемещение капитала и т.д.

⁶ Рассматривать мы будем лишь те институты, которые образуют институциональную среду экономики.

⁷ В данном случае мы рассматриваем неформальные институты как возникающие спонтанно, децентрализованно, как непредвиденный и, следовательно, непреднамеренный результат взаимодействия людей. Но к неформальным институтам зачастую относят и сознательно разработанные неформальные правила (например, правила, по которым функционирует нелегальная экономика, являющаяся частным случаем неформальной). То, что эти правила создаются целенаправленно, означает, что они по своему характеру ближе к формальным институтам. Отличие между ними состоит лишь в степени охвата экономических субъектов и в различных механизмах их закрепления.

Те же субъекты, которые стремятся извлечь ренту из существования определенных институтов, (группы с особыми интересами) будут предъявлять спрос на такие институты, которые налагают высокие транзакционные издержки на *всех остальных* субъектов экономики. Примерами таких *распределительных институтов* являются: ограничение конкуренции, установление входных барьеров на рынке, введение импортных пошлин, множественность обменных курсов и т.д.

– *Предложение формальных институтов* обеспечивают различные органы государственной власти и управления. Предложение институтов (S_i) определяется издержками создания и функционирования этих институтов, которые несут данные государственные органы (TrC^{SG}). Чем выше эти транзакционные издержки, тем меньше вероятность, что будет обеспечено предложение соответствующих институтов:

$$S_i = f(TrC^{SG}), \quad (3)$$

$$TrC^{SG} = TrC_0^{SG} + TrC_i^{SG}, \quad i = 1, \dots, n, \quad (4)$$

где TrC_0^{SG} – (единовременные) издержки создания институтов, в состав которых входят: (а) издержки подготовки соответствующих формальных институтов; (б) издержки принятия новых правил игры (издержки достижения компромиссного решения и т.п.); (в) издержки обучения политиков и чиновников и т.д.; TrC_i^{SG} – (постоянные) издержки функционирования данных институтов, включающие: (г) издержки контроля за соблюдением формальных правил игры; (д) издержки обеспечения информацией о новых формальных институтах и т.д.

Уровень издержек TrC^{SG} во многом зависит от неформальных институтов: если формальные и неформальные ограничения не противоречат друг другу, то издержки контроля за соблюдением новых формальных правил игры снижаются, уменьшая, таким образом, издержки их создания. В случае же конфликта между двумя видами институциональных рамок эти издержки растут, препятствуя тем самым введению новых формальных институтов.

Поскольку органы государственной власти и управления выступают и на стороне спроса, и на стороне предложения институтов, то они имеют возможность создавать институты в своих интересах, не принимая во внимание интересы других субъектов экономики. Действуют ли эти органы в соответствии с собственными интересами или же в соответствии с интересами общества, зависит от особенностей политического рынка и бюрократической системы государства. Ниже мы покажем, что ограниченность информации у избирателей и высокие издержки контроля за поведением политиков и чиновников делают политический рынок весьма несовершенным (North (1990)), что позволяет извлекать ренту при создании институтов.

В случае осуществления институциональных изменений, устраняющих возможности извлечения ренты, эти группы несут определенные издержки. Поэтому в такой ситуации в состав издержек создания институтов TrC^{SG} , определяющих их предложение различными органами государственной власти

и управления, необходимо также включать альтернативные издержки, равные возможным потерям ренты политиками и чиновниками при осуществлении изменения институтов.

– На рынке происходит *конкуренция между институтами*. Но в отличие от эволюционного подхода к институциональным изменениям здесь между собой конкурируют не непосредственно институты, а скорее экономические субъекты, предлагающие различные институты.

Исключительное положение органов государственной власти и управления означает, что рынок институтов далек от того, чтобы быть совершенно конкурентным. Политики и чиновники обладают определенной монополией на создание новых формальных институтов. Эта монополия обусловлена наличием сравнительных преимуществ у органов государственной власти и управления при создании институтов: «экономия на масштабе в связи с разработкой системы законов, обеспечения правосудия и защиты является базисным, основополагающим источником цивилизации» (North (1981), 27). В результате, введение какого-либо института вовсе не предполагает, что он обеспечивает наибольшую эффективность функционирования экономики⁸.

– Экономические субъекты, заинтересованные в том или ином институте, должны заплатить за его создание и получение возможности использования определенную *цену* (P), которая как минимум должна покрывать издержки предложения этого института органами государственной власти и управления (TrC^{SG}):

$$P = TrC^S = TrC^{SG} + TrC^{SE}. \quad (5)$$

В состав цены формального института входят также издержки, которые несут сами экономические субъекты при создании и использовании этого института (TrC^{SE}): издержки обучения, издержки предоставления обязательной отчетности, связанной с использованием данного института, и т.д. Некоторые из этих издержек носят постоянный характер, тогда как другие – единовременный (так же, как и издержки TrC^{SG}). При этом они включают не только прямые денежные затраты, но и затраты времени (которым, однако, вполне можно дать денежное выражение).

– Таким образом, *институциональные трансакции* (определяемые как набор действий, направленных на формирование новых институциональных рамок (Bromley (1989), 110)) становятся для рациональных экономических субъектов выгодными лишь в том случае, если снижение транзакционных издержек в определенной сфере деятельности (или же увеличение ренты), связанное с введением новых институтов, превышает издержки создания и использования этих институтов⁹.

⁸ Определенную конкуренцию органам государственной власти и управления может составить неформальный сектор экономики, предлагающий свои правила игры.

⁹ Необходимо также учитывать и тот факт, что выгоды и издержки могут возникать в разное время. В такой ситуации путем дисконтирования они должны быть приведены к одному периоду времени.

– Институциональные трансакции на рынке осуществляются, как правило, с использованием неформальных *контрактов*. При использовании таких контрактов ситуацию на рынке помимо цен определяет также вероятность того, будет ли обеспечено предложение соответствующего института, несмотря на уплаченную цену. Причина этого заключается в том, что контроль за выполнением неформальных контрактов не является совершенным; он не может опираться на существующие формальные механизмы. Это обстоятельство в значительной степени корректирует спрос на различные институты. На него начинают оказывать влияние такие факторы, как репутация, ценности, традиции и т.д.

– Примером *барьера* на рынке институтов может служить проблема безбилетника (Олсон (1995)). Чтобы осуществить институциональные изменения, которые позволят снизить трансакционные издержки, экономическим субъектам необходимо сначала понести определенные затраты (P). Но институты в той или иной степени обладают свойствами общественных благ (Шаститко (1997), 70–71). То есть (1) использование формального института одним экономическим субъектом не препятствует использованию этого же института другим; наоборот, чем больше экономических субъектов используют определенный институт, тем меньше трансакционные издержки; (2) издержки исключения из потребления этого блага (института) являются весьма значительными; вообще говоря, использование того или иного института (по крайней мере, координационного) всегда носит совместный, а не индивидуальный характер.

В результате, для некоторых экономических субъектов может оказаться выгодным не участвовать в покрытии издержек создания институтов. Тем самым, проблема безбилетника становится препятствием к осуществлению институциональных трансакций, так что в состав цены определенного института необходимо также включать издержки коллективного действия.

Отметим, однако, что проблема безбилетника относится прежде всего к созданию общественно эффективных координационных институтов, способствующих снижению трансакционных издержек. В то же время она может и способствовать осуществлению институциональных трансакций. Такая ситуация складывается при создании распределительных институтов, налагающих высокие трансакционные издержки на большинство субъектов экономики, которые при этом (по причине названной проблемы) не могут воспрепятствовать институциональным изменениям. Ограниченный же круг субъектов, предъявляющих спрос на неэффективные институциональные рамки и получающих ренту вследствие их существования, практически не сталкивается с проблемой безбилетника. Тем самым, распределение создаваемых с помощью данного института выгод выступает в качестве избирательно действующего стимула, который и позволяет решить данную проблему.

3.1. Существование институционального равновесия

Использование понятий спроса на институты и их предложения позволяет нам дать характеристику *институционального равновесия*. Равновесие на рын-

ке институтов возникает тогда, когда дополнительные издержки, связанные с их созданием и использованием (ΔTrC^S), становятся равными полезности самих новых институтов (ΔB), которая, как мы отметили выше, может быть выражена через снижение транзакционных издержек (ΔTrC^D) или же увеличение ренты (ΔR), обусловленное введением этих институтов¹⁰:

$$\Delta TrC^S = \Delta B, \quad (6)$$

$$\Delta B = \Delta TrC^D \text{ или } \Delta B = \Delta R. \quad (7)$$

Ситуация институционального равновесия вовсе не означает, что все субъекты довольны существующими институциональными рамками. Она означает лишь то, что при данных относительных издержках и выгодах от проведения институциональных изменений им невыгодно осуществление институциональных трансакций.

Выделим *факторы*, определяющие содержание институционального равновесия. Наиболее значимыми являются следующие: (1) ресурсно-технологические возможности общества; (2) исторические; (3) демографические; (4) макроэкономические; (5) социальные; (6) религиозные; (7) идеологические, а также (8) случайные и (9) внешние факторы. Данные факторы определяют особенности спроса на институты и их предложения в той или иной стране. Изменение этих факторов может повлиять на спрос или предложение, или же может привести к изменению барьеров, затрудняющих осуществление институциональных трансакций на рынке. Результатом чего могут стать институциональные изменения и движение экономической системы в сторону нового институционального равновесия. Стоит отметить, однако, что данный процесс далеко не всегда происходит мгновенно; институциональные трансакции обычно совершаются дискретно, по мере накопления изменений, то есть, когда они перейдут некоторую пороговую величину (Heiner (1983)).

Достижение институционального равновесия можно сравнить с достижением общего экономического равновесия. В результате изменения перечисленных выше факторов рынки отдельных институтов могут прийти в состояние неравновесия. Движение в сторону равновесия (институциональные изменения) приводит к тому, что и некоторые другие рынки также приходят в состояние неравновесия, поскольку формальные институты и механизмы их закрепления связаны друг с другом иерархическими зависимостями, и изменение одного из них сопровождается изменениями других. Тогда мы можем сказать, что общее институциональное равновесие будет достигнуто тогда, когда в состоянии равновесия будут находиться рынки всех институтов.

¹⁰ Данное условие эквивалентно условию максимизации прибыли, суть которого состоит в достижении равенства предельного дохода и предельных издержек. Специфика институтов, однако, не позволяет нам использовать предельные величины; по этой причине в формулах даны дискретные изменения.

Таким образом, мы определили институциональное равновесие применительно к формальным институтам. Но возможности достижения институционального равновесия и его содержание во многом зависят от неформальных институтов (см. рис. 2).

		Формальные институты	
		Не изменяются	Изменяются
Неформальные институты	Не изменяются	(1) Институциональное равновесие	(2) Институциональное неравновесие
	Изменяются	(3) Институциональное неравновесие	(4) Институциональное неравновесие

Рис. 2. Взаимосвязь формальных и неформальных институтов

Принимая во внимание неформальные ограничения, мы можем дать новое, более точное определение институционального равновесия: *институциональное равновесие* устанавливается тогда, когда рынки формальных институтов находятся в состоянии равновесия и при этом не изменяются неформальные институты (вариант (1) на рис. 2). Такая ситуация возможна лишь при отсутствии противоречий между формальными и неформальными институтами. В противном случае экономическая система будет находиться в состоянии институционального неравновесия. Рассмотрим несколько возможных ситуаций.

– Формальные институты изменяются, неформальные – не изменяются (вариант (2) на рис. 2). Одной из причин отсутствия изменений на стороне неформальных ограничений может быть непротиворечивость двух видов институциональных рамок. В таком случае введение новых формальных институтов требует меньших затрат по причине относительной легкости их закрепления.

Но подобная ситуация возможна и в другом случае – когда изменение формальных институтов встречает сильное сопротивление со стороны неформальных. Это может быть обусловлено или серьезными недостатками самих формальных институтов, или же глубокой укорененностью в обществе неформальных норм поведения, что является следствием особенностей изменения каждого вида институциональных рамок: если неформальные правила изменяются эволюционным путем, то формальные подвержены дискретным изменениям.

В таком случае изменению могут подвергнуться сами формальные институты с тем, чтобы привести их в соответствие с неформальными ограничени-

ями определенного общества. Как пишет Дуглас Норт, «революционные изменения... никогда не бывают такими революционными, как убеждает нас их риторика, и дело не только в том, что мощь идеологической риторики ослабевает при происходящем в мысленных моделях избирателей столкновении утопических идеалов с грубой послереволюционной действительностью. Формальные правила можно изменить за день, неформальные ограничения – нет» (Норт (1997b), 10). В результате, в экономике установится новое, скорее всего, гораздо менее революционное институциональное равновесие.

– Неформальные институты изменяются, формальные – нет (вариант (3) на рис. 2). Жесткость формальных институтов может объясняться тем, что неформальные институты препятствуют повышению эффективности экономики, так что новые формальные рамки призваны ограничить влияние этих институтов и способствовать их изменению.

– Изменяются и формальные, и неформальные институты (вариант (4) на рис. 2). Такая ситуация близка к анархии по Гоббсу (Гоббс (1991)). Отсутствие стабильных институциональных рамок затрудняет координацию действий экономических субъектов и тем самым не позволяет обеспечить эффективность функционирования экономической системы.

3.2. Единственность институционального равновесия

Институциональное равновесие является уникальным для каждого общества. Как мы только что рассмотрели, одни и те же формальные институты будут приводить к совершенно разным ситуациям институционального равновесия в зависимости от имеющихся в обществе неформальных норм поведения, ментальных моделей экономических субъектов и т.д.

3.3. Стабильность институционального равновесия

Помимо вопроса существования институционального равновесия и его единственности мы можем также рассмотреть условия его стабильности и эффективности.

Стабильность институционального равновесия означает, что при некотором изменении фундаментальных условий (перечисленных выше факторов) система остается в равновесии, возможно, лишь незначительно меняя параметры равновесного состояния. Выявление факторов, обеспечивающих стабильность институционального равновесия¹¹, позволяет определить, почему сохраняются и продолжают использоваться те или иные институты, даже если их эффективность в масштабе всей экономики сомнительна.

Построенная нами модель институционального равновесия показывает: для того чтобы институты (и, соответственно, институциональное равнове-

¹¹ В литературе можно встретить и другие термины, используемые для определения стабильности институционального равновесия, например, «блокировка» (lock-in) (Норт (1997a), 122) или «институциональная ловушка» (Полтерович (1999), 8).

сие) были стабильными, экономическим субъектам должно быть невыгодно или же нецелесообразно их изменять. Таким образом, можно сказать, что стабильность институциональному равновесию придают:

1) *Высокие издержки осуществления институциональных трансакций* (институциональных изменений). Эти издержки неравномерно распределяются между субъектами экономики, что наряду с неопределенностью выгод от институциональных трансакций и неопределенностью величины самих издержек препятствует осуществлению институциональных изменений.

2) *Функционирующие в экономике организации* (экономические, политические и социальные). Некоторые организации получают ренту вследствие существования определенных институциональных рамок (распределительных институтов). Следовательно, для них выгодно определенное институциональное равновесие и, тем самым, выгодно оказывать давление на принимающих решения лиц с целью воспрепятствовать проведению институциональных изменений.

В такой ситуации теоретически возможно произвести выплату компенсации этим организациям, если они не будут препятствовать введению более эффективных (координационных) институтов, которые устраняют источники их ренты. Однако на практике подобная процедура сталкивается со множеством проблем, связанных с: (а) определением размера компенсации; (б) разработкой механизма выплат; (в) контролем за выполнением достигнутого соглашения и применением санкций за его нарушение.

3) *Неформальные институты*. Препятствия изменению формальных институтов со стороны неформальных ограничений значительно увеличивают издержки осуществления институциональных изменений.

Кроме того, опираясь на исследования Пола Дэвида, Брайана Артура и Дугласа Норта, можно выделить и другие факторы, обеспечивающие стабильность институционального равновесия (David (1985); Arthur (1989); Норт (1997а), 119–134):

4) *Эффект обучения*. По прошествии некоторого времени институциональное равновесие закрепляется в результате того, что экономические субъекты обучаются более эффективно действовать в условиях существующих институциональных рамок, в результате чего снижаются трансакционные издержки, связанные с использованием имеющихся институтов.

5) *Эффект координации*. Чем больше субъектов используют определенные институты (вне зависимости от их эффективности), тем меньше их трансакционные издержки. Таким образом, стабильность обеспечивается возрастающей отдачей от масштаба использования институтов.

6) *Эффект сопряжения*. С течением времени определенный институт оказывается связанным со многими другими институтами, то есть встроенным в систему других институтов. Поэтому изменение какого-либо института может повлечь за собой необходимость изменения других институтов, тем самым значительно увеличивая издержки осуществления институциональных изменений. Повышая эти издержки, эффект сопряжения также способствует стабильности институционального равновесия.

В итоге, стабильность институционального равновесия означает, что транзакционные издержки (TrC^D) снижаются (эффективность растет), но в то же время растут издержки осуществления институциональных изменений (TrC^S). Стабильные институты благоприятствуют повышению эффективности функционирования экономики. Однако стабильность институционального равновесия вовсе не является достаточным условием его эффективности.

3.4. Эффективность институционального равновесия

Исходя из рассмотренной нами модели институционального равновесия, можно сказать, что эффективность имеющихся институциональных рамок, определяющих уровень транзакционных издержек, зависит от следующих факторов:

- спроса на институты со стороны различных экономических субъектов;
- предложения институтов органами государственной власти и управления, механизмов закрепления этих институтов. При этом существует некая оптимальная точка предложения институтов, после достижения которой экономическая эффективность начинает снижаться (рис. 3);

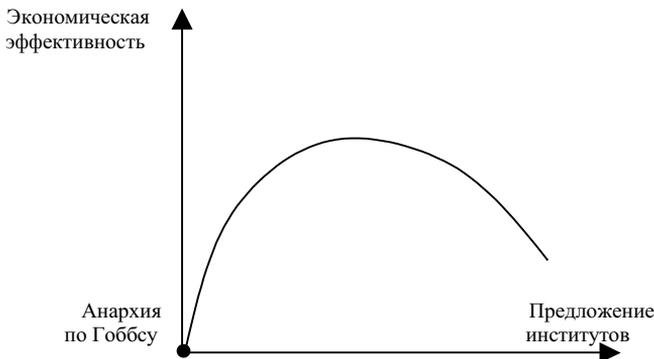


Рис. 3. Институциональная «кривая Лаффера»

- темпов обучения, приспособления к новым институтам;
- неформальных институтов.

Чтобы институциональное равновесие было эффективным по Парето, необходимо снижение транзакционных издержек до нуля, обеспечиваемое имеющимися в обществе институтами. Очевидно, что создание таких институтов невозможно. Такую ситуацию можно рассматривать лишь как недостижимый идеал (Lipsey, Lancaster (1956)). Результатом ограниченной эффективности институциональной системы определенного общества является то, что экономика будет находиться ниже границы производственных возможностей.

4. ПОЛИТИКО-ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ОЦЕНКА ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОГО РАВНОВЕСИЯ

Институциональное равновесие устанавливается в результате взаимодействия спроса на институты и их предложения. Следовательно, для того чтобы выявить причины существования определенного институционального равновесия, обуславливающего эффективность функционирования экономической системы, необходимо рассмотреть особенности спроса и предложения институтов.

4.1. Спрос на институты

Спрос на институты различных экономических субъектов определяется тем, как они *воспринимают* выгоды (B) и издержки (T^C) осуществления институциональных транзакций, что в значительной степени зависит от получаемой ими информации, а также от способов ее переработки. Исходя из этого, одним из важнейших элементов анализа институциональных факторов является изучение субъективных ментальных моделей. К сожалению, провести подобное исследование в данной работе не представляется возможным. По этой причине рассмотреть процесс принятия решений мы можем лишь в самых общих чертах. С этой целью воспользуемся несколько модифицированной нами (в соответствии с используемой в работе терминологией) схемой Оливера Уильямсона, изображающей взаимосвязи между различными видами институциональных рамок (Williamson (2000), 597) (рис. 4).

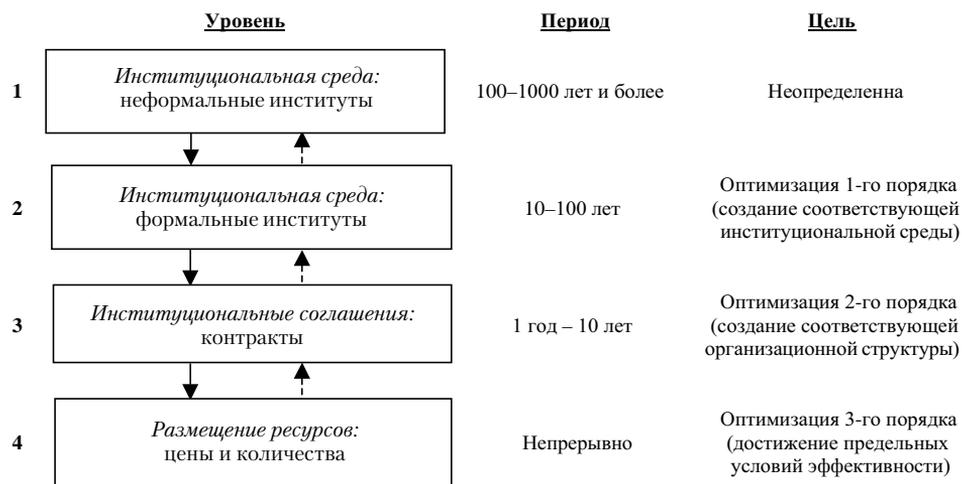


Рис. 4. Механизм изменения различных видов институциональных рамок

Базовым уровнем институциональной системы любого общества являются неформальные институты. Однако данные институты не поддаются пря-

тому воздействию; их изменение происходит в процессе длительной общественной эволюции (100–1000 лет и более). Именно по этой причине неформальные институты рассматриваются большинством экономистов в качестве экзогенной величины.

Тем не менее это не означает, что экономические субъекты не могут предъявлять спрос на определенные неформальные институты. Но этот спрос должен быть опосредован спросом на соответствующие формальные институты, поскольку именно введение последних вызывает изменения на стороне неформальных институтов.

Таким образом, в распоряжении экономических субъектов имеются три альтернативы:

- направить усилия на изменение институциональной среды (формальных институтов или же косвенным путем неформальных) (оптимизация 1-го порядка);
- осуществить изменение институциональных соглашений (контрактов) в рамках прежней институциональной среды (оптимизация 2-го порядка);
- направить производственные ресурсы в новые сферы деятельности в рамках прежней институциональной среды и прежних институциональных соглашений (оптимизация 3-го порядка).

Чтобы принять соответствующее решение, субъекты должны оценить относительные выгоды и издержки от реализации каждой альтернативы.

Как было показано выше, выгодами изменения институциональной среды и институциональных соглашений являются возможности снизить транзакционные издержки (в случае создания координационных институтов) или получить ренту (при условии создания распределительных институтов). Издержками является та цена, которую должны заплатить экономические субъекты за создание того или иного института. Размер издержек во многом зависит от того, институты какого уровня будут изменяться – конституционные (политические) экономические правила или контракты. Конституционные правила обычно составляются таким образом, чтобы изменить их было труднее, чем экономические правила, а последние – труднее, чем контракты. Выгодами и издержками направления ресурсов в новые сферы деятельности (в соответствии с неоклассической теорией) являются предельный доход от реализации определенной продукции и предельные издержки ее производства.

В состоянии институционального равновесия соотношение дополнительных выгод и издержек от реализации различных альтернатив должно быть одинаковым.

Высокие транзакционные издержки, связанные с несовершенством информации, могут привести к ошибкам в принятии решений, так что экономические субъекты могут предпочесть далеко не самую оптимальную альтернативу.

Чтобы произошли институциональные изменения и экономическая система начала двигаться в сторону нового институционального равновесия, необходимо изменение восприятия экономическими субъектами относительных выгод и издержек осуществления институциональных транзакций (при этом

вовсе не обязательно, чтобы изменились реальные выгоды и издержки). Такие изменения происходят по мере обучения экономических субъектов. К факторам, определяющим возможности изменения относительных цен, можно отнести: ухудшение функционирования экономики, связанное с недостатком координационных институтов; идеологию; информацию, предоставляемую средствами массовой информации; позитивные изменения в экономике других стран и т.д. (Бальцеревич (1999), 10–12).

Трансформация данных восприятий будет означать нарушение равновесности существующей системы относительных цен, которые, в свою очередь, изменяясь, ведут к сдвигам в сравнительной переговорной силе сторон. Изменения же переговорной силы сторон оказываются основанием нарушения институционального равновесия. Но, как мы указывали выше, для этого изменения должны набрать определенную критическую массу.

Способность различных экономических субъектов влиять на процесс создания институтов (посредством участия в выборах, лоббирования или иными способами) зависит от особенностей политического рынка и бюрократической системы государства, поскольку именно политики и чиновники определяют предложение формальных институциональных рамок и механизмов их закрепления.

4.2. Предложение институтов

Значение особенностей политического рынка и бюрократической системы государства можно выразить с помощью своеобразного макроэкономического варианта теоремы Коуза: «Тип правления в стране не влияет на ее экономический рост и развитие, если издержки трансакционных процессов как в политической, так и в экономической сферах равны нулю. Однако при положительных трансакционных издержках распределение политической власти внутри страны и структура институтов, вырабатывающих правила, являются решающими факторами экономического развития» (Эггертссон (2001), 266). Рассмотрим, почему так происходит.

4.2.1. Основные субъекты и особенности политического рынка

Под политическим рынком понимается «совокупность субъектов, включая организации, и процедур, обуславливающих формирование и изменение институциональной среды» (Шаститко (2002), 531). Основными субъектами данного рынка являются конкурирующие между собой политики, предлагающие предвыборные обещания, и избиратели, поддерживающие или не поддерживающие их своими голосами.

Взаимоотношения между избирателями и политиками можно описать, используя терминологию теории агентских отношений. С одной стороны, граждане, выбирая политиков, поручают им выполнение определенных функций, то есть они являются принципалами (начальниками), а политики – их агентами (подчиненными). С другой стороны, граждане подчиняются реше-

ниям политиков, становясь при этом их агентами. То есть агентские отношения между гражданами и политиками носят двойственный характер. Джеймс Бьюкенен называет эту двойственность «парадоксом подчиненного»: индивид воспринимает себя одновременно и участником процесса управления государством, и субъектом, которого принуждают соблюдать установленные правила игры, за которые он, возможно, и не голосовал (Бьюкенен (1997), 325–345).

Одно из основных отличий конкуренции на политическом рынке от экономической конкуренции состоит в том, что последняя осуществляется в рамках определенной институциональной среды. Тогда как политическая конкуренция, с другой стороны, это борьба за власть, власть осуществлять институциональные изменения. Таким образом, в политике права собственности – это не только экономические права собственности, но и то, что Терри Моу называет «политическими правами собственности», правами осуществлять государственную власть (Мое (1990), 227).

Особенности функционирования политического рынка можно понять, если в качестве отправной точки анализа взять неоклассическую теорию. В рамках данной теории предполагается, что экономические субъекты располагают всей необходимой им информацией. Применительно к политической сфере это означает, что избиратели всегда могут в точности оценить все возможные последствия предвыборных обещаний политиков (в случае их реализации на практике), а также все последствия реализуемых в настоящий момент времени мер государственного вмешательства в функционирование экономики. С другой стороны, и политики также могут полностью определить все выгоды и издержки предлагаемых ими мер.

Исходя из этого, чтобы получить шанс быть избранными (переизбранными), политики всегда должны предлагать меры, соответствующие интересам большинства избирателей (Downs (1957)). В противном случае избиратели, не сталкиваясь при этом с проблемой организации коллективных действий и связанной с ней проблемой безбилетника, отдадут свои голоса другим политикам. Иначе говоря, трансакционные издержки контроля избирателями политиков (трансакционные издержки агентских отношений) равны нулю.

Тем самым, *при наличии полной информации* политики лишаются возможности действовать в своих собственных интересах или в интересах отдельных экономических субъектов. Все это означает, что в экономике всегда будут существовать только координационные институты, способствующие снижению трансакционных издержек до нуля. Создать распределительные институты в подобных условиях будет практически невозможно¹². Неслучайно в неоклассической теории государственный сектор экономики называется общественным, что подразумевает следующее: государство (в лице политиков) всегда действует в интересах общества.

В результате, использование предпосылки о равенстве нулю трансакционных издержек обеспечивает эффективность функционирования не только

¹² Данная возможность может появиться лишь при наличии определенного временного лага между двумя выборами, чем и могут воспользоваться некоторые политики.

экономического, но и политического рынка (Wittman (1989)). В подобной ситуации для оценки характера институционального равновесия нам было бы достаточно рассмотреть лишь особенности общественного спроса на институты.

Если же отойти от неоклассической теории и рассмотреть ситуацию положительных трансакционных издержек, то функционирование политического рынка сразу же перестает быть эффективным (North (1990)). К основным причинам неэффективности данного рынка можно отнести:

- несовершенство информации, которой располагают экономические субъекты (как избиратели, так и политики);
- высокие издержки организации коллективных действий.

Несовершенство информации ведет к тому, что оценить все возможные последствия предвыборных обещаний и уже проводимой политики становится чрезвычайно сложно. Получение же дополнительной информации связано с определенными издержками (феномен рационального неведения). В итоге, в реальном мире избиратели не всегда могут определить, в какой степени именно экономическая политика нынешних властей привела к тем или иным результатам функционирования экономики. Даже если они смогли это сделать, то проблема безбилетника будет препятствовать осуществлению замены нынешних властей или же организации давления на них.

Тем самым, контроль избирателей за политиками (по причине высоких трансакционных издержек агентских отношений) оказывается весьма несовершенным. В такой ситуации последние получают определенную свободу действий и могут принимать решения исходя из своих собственных интересов, не принимая во внимание интересы других субъектов экономики. Применительно к созданию институтов это означает, что политики могут избирательно удовлетворять спрос на институты. В этом случае нет никакой гарантии, что создаваться будут непременно общественно эффективные координационные институты. При этом наличие распределительных институтов обнаружить будет не так просто.

Можно сказать, что поведение политиков в значительной степени зависит от той информации, которой располагают избиратели. Но каким образом избиратели могут получить необходимую информацию, которая позволила бы установить более эффективный контроль за поведением политиков (вследствие снижения трансакционных издержек агентских отношений)?

Во-первых, такую информацию им может предоставить оппозиция. Получается, что граждане фактически располагают двумя агентами, а не одним. Оппозиция контролирует поведение политиков и информирует о нем граждан (другой вопрос – правдиво или нет). Тем самым оппозиция снижает издержки получения гражданами дополнительной информации. Во-вторых, на объем имеющейся у граждан информации влияет наличие или отсутствие механизмов сдержек и противовесов между различными ветвями власти. Так, открытое обсуждение тех или иных законопроектов (деталей, последствий и т.д.), выносимых на рассмотрение законодательного органа, обеспечивает граждан определенной информацией. С другой стороны, наличие у исполнитель-

ной ветви власти права издавать, например, декреты, имеющие силу законов, не дает гражданам такой возможности. Лишая законодателей непосредственных полномочий, а граждан – информации о преимуществах и недостатках определенных мер экономической политики, декреты снижают действенность механизмов подотчетности. Качество и объем информации, доступной гражданам, также зависят и от деятельности неправительственных организаций (независимых СМИ и т.д.).

Таким образом, в интересах политиков сделать все, чтобы данные каналы поступления информации работали как можно хуже. Кроме того, у политиков есть дополнительная возможность воздействовать на информацию, получаемую гражданами, посредством проведения идеологической политики. Под идеологией понимается способ восприятия ежедневно возникающих проблем, который позволяет минимизировать объем информации, требуемой для их решения (позитивное определение). Идеология – это суждение о справедливости или легитимности институциональных рамок, в которых действуют экономические субъекты (нормативное определение) (North (1981), 49).

Возможности политиков действовать в своих собственных интересах, игнорируя интересы других экономических субъектов, ограничены также и другими факторами:

1) *Угрозой появления потенциальных конкурентов.* Эти конкуренты могут находиться вовне; в таком случае граждане могут просто эмигрировать в другую страну (то есть реализовать так называемую стратегию «выхода») (Tiebout (1956)). Они могут быть и в данной стране – оппозиционные политики. В данной ситуации граждане получают возможность реализовать стратегию «голоса»¹³. Чем доступнее гражданам «субституты» нынешней власти, тем меньше у нее возможностей действовать в своих интересах (North (1981), 27).

2) *Неоднородностью экономических субъектов.* Некоторые группы экономических субъектов способны оказывать сопротивление действиям политиков или же могут выдвинуть из своей среды альтернативного политика (к таким группам, например, можно отнести милицию, вооруженные силы, профсоюзы). Чем сильнее группа (что может быть обусловлено ее численностью, количеством располагаемых ресурсов), тем с большими ограничениями сталкиваются политики. В подобной ситуации у них есть два варианта поведения: попытаться ослабить данную группу или же предоставить ей определенные преференции (возможность получать более высокую заработную плату, льготы и т.д.). В данном случае политики рассматриваются как дискриминирующие монополисты.

3) *Издержками агентских отношений,* возникающих при делегировании определенных полномочий чиновникам, которые на практике осуществляют реализацию принятых решений. В условиях несовершенства информации контролировать поведение чиновников становится весьма затруднительно. Последние получают определенную степень свободы, что дает им возможность

¹³ Альберт Хиршман также выделял и стратегию «лояльности», которая означает подчинение проводимой политике (Hirschman (1970))

реализовывать собственную целевую функцию. В результате, власть политиков ослабевает, что вынуждает их тратить значительные средства на осуществление контроля.

4) *Институтами*, предлагаемыми неформальным сектором. Если формальные ограничения не позволяют экономическим субъектам достичь максимальной эффективности использования своих ресурсов, то они могут переключиться на использование неформальных институтов, что ведет к уменьшению налоговой базы.

Кроме того, поведение политиков во многом ограничено существующей институциональной системой, а именно конституционными или политическими правилами. Можно сказать, что определенное состояние институционального равновесия всегда соответствует конкретному набору политических правил и механизмов их закрепления. Большое значение имеют также неформальные ограничения поведения политиков. Таким образом, чтобы дать оценку институциональному равновесию, необходимо проанализировать «конституцию экономической политики», то есть выявить те правила и ограничения (формальные и неформальные), в рамках которых принимаются политические решения (Бьюкенен (1997), 18).

4.2.2. Бюрократическая система государства

Помимо рассмотрения особенностей политического рынка необходимо также проанализировать специфику бюрократической системы государства. Бюрократическая система (органы государственного управления) служит цели реализации на практике тех или иных мер экономической политики государства. Для этого политики делегируют чиновникам определенную часть своих полномочий.

Особенности поведения государственных чиновников можно также выявить с позиций теории агентских отношений. В данной ситуации политики выступают в роли принципалов, а чиновники – в роли их агентов (Weingast (1984)). Если при этом учесть, что политики являются агентами граждан, то можно сказать, что у чиновников есть два принципала – рядовые граждане и политики. Но контроль граждан за чиновниками может быть лишь косвенным (посредством выборов политиков, которые затем и назначают чиновников).

Несовершенство информации так же, как и в ситуации с политиками, ведет к тому, что проконтролировать поведение чиновников представляется весьма затруднительным. Эффективность выполнения ими своих обязанностей непосредственно наблюдать нельзя. Это в значительной степени обусловлено спецификой работы государственных служащих (производительность их труда измерить практически невозможно).

В такой ситуации, чтобы хоть как-то проконтролировать чиновников и защитить свои политические права собственности, политики ограничивают их автономию через детализированные формальные предписания – критерии, стандарты, правила, сроки и т.д. (Мое (1990), 235). То есть контролируется

процесс (*a priori*), а не результат (*a posteriori*), что весьма неэффективно. Принципалы вынуждены нести издержки осуществления контроля, а агенты тратить время на составление отчетов. Кроме того, такие формы контроля не устанавливают прямой связи между стимулами и эффективностью выполнения обязанностей чиновниками.

Поскольку создать такие институциональные рамки, которые определяли бы действия чиновников при всех возможных обстоятельствах, невозможно, то последние получают определенную степень свободы в действиях, что дает им возможность действовать в своих интересах. Поступают ли они так на практике, зависит от их целевой функции: они могут максимизировать свой бюджет, свою независимость или же просто свое благосостояние (Niskanen (1968)). Таким образом, цели чиновников могут не совпадать с целями других субъектов экономики, что в определенной степени может объяснить причины существования распределительных институтов.

5. ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Содержание институционального равновесия, обуславливающее эффективность экономической системы, в решающей степени зависит от характера спроса на институты, а также от особенностей политического рынка и бюрократической системы государства. Чтобы повысить эффективность функционирования экономики, важно иметь такую институциональную систему, которая устраняет не только неэффективные экономические организации, но и неэффективные политические организации. В этой связи большое значение приобретает наличие демократических процедур принятия решений (Даль (2000), 85–86).

С учетом институциональных факторов мы получаем *три уровня экономического анализа*: анализ институционального, микроэкономического и макроэкономического равновесия. Институциональное равновесие определяет специфику и микроэкономического, и макроэкономического равновесия (рис. 5).

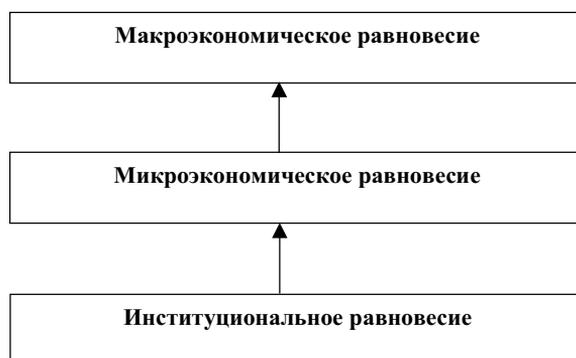


Рис. 5. Экономическое равновесие в институциональном измерении

В свое время Кейнс предположил, что «постулаты классической теории применимы не к общему, а только к особому случаю, так как экономическая ситуация, которую она рассматривает, является лишь предельным случаем возможных состояний равновесия» (Классика экономической мысли (2000), 480). По Кейнсу, аргументы неоклассиков верны лишь в условиях полной занятости ресурсов и теряют свою аналитическую ценность по мере того, как экономика удаляется от этой ситуации.

По аналогии с этим знаменитым высказыванием Кейнса, мы можем сказать, что неоклассическое общее экономическое равновесие полной занятости, так же как и кейнсианское равновесие неполной занятости, есть частные случаи институционального равновесия. Или, иначе говоря, неоклассическая и кейнсианская экономические теории являются частными случаями институциональной экономической теории.

Поскольку институциональные факторы относятся к неэкономическим категориям, то, интегрировав различные уровни анализа, мы сможем дать объяснение причинам неэффективности функционирования экономики с учетом экономических и неэкономических (институциональных) факторов.

ЛИТЕРАТУРА

- Бальцеревич Л. (1999) *Социализм, капитализм, трансформация: Очерки на рубеже эпох*, Москва, Наука.
- Бьюкенен Дж. (1997) *Сочинения*, Москва, Таурис Альфа.
- Гоббс Т. (1991) Левиафан, или материя, форма и власть государства церковного и гражданского, Гоббс Т., *Сочинения*, Москва, Мысль, Т. 2, 3–545.
- Даль Р. (2000) *О демократии*, Москва, Аспект Пресс.
- Колодко Г. (1999) Уроки десяти лет постсоциалистической трансформации, *Вопросы экономики*, 9, 19–32.
- Макиавелли Н. (2002) *Государь*, Москва, АСТ.
- Норт Д. (1993) Институты и экономический рост: историческое введение, *THESIS*, 1, 2, 69–91.
- Норт Д. (1997а) *Институты, институциональные изменения и функционирование экономики*, Москва, Начала.
- Норт Д. (1997б) Институциональные изменения: рамки анализа, *Вопросы экономики*, 3, 6–17.
- Олейник А. (2000) *Институциональная экономика*, Москва, ИНФРА-М.
- Олсон М. (1995) *Логика коллективных действий. Общественные блага и теория групп*, Москва, ФЭИ.
- Классика экономической мысли* (2000) В. Петти, А. Смит, Д. Рикардо, Дж. Кейнс, М. Фридмен, Москва, ЭКСМО Пресс.
- Полтерович В.М. (1999) Институциональные ловушки и экономические реформы, *Экономика и математические методы*, 35, 2, 3–20.
- Стиглиц Дж. (1998) Многообразные инструменты, шире цели: движение к пост-Вашингтонскому консенсусу, *Вопросы экономики*, 8, 4–34.
- Хайек Ф.А. (1992) *Пагубная самонадеянность. Ошибки социализма*, Москва, Новости.
- Шаститко А. (1997) Условия и результаты формирования институтов, *Вопросы экономики*, 3, 67–81.

- Шаститко А.Е. (2002) *Новая институциональная экономическая теория*, Москва, ТЕИС.
- Эггертссон Т. (2001) *Экономическое поведение и институты*, Москва, Дело.
- Alchian, A.A. (1977) *Economic Forces at Work*, Indianapolis, Liberty Press.
- Alston, L.J., Eggertsson, T., and North, D.C. (eds) (1986) *Empirical Studies in Institutional Change*, Cambridge, Cambridge University Press.
- Arthur, W.B. (1989) Competing Technologies, Increasing Returns, and Lock-In by Historical Events, *Economic Journal*, 99, 394, 116–131.
- Axelrod, R. (1986) An Evolutionary Approach to Norms, *American Political Science Review*, 80, 4, 1095–1111.
- Bromley, D.W. (1989) *Economic Interests and Institutions. The Conceptual Foundations of Public Policy*, New York, Basil Blackwell.
- David, P.A. (1985) Clio and the Economics of QWERTY, *American Economic Review*, 75, 2, 332–337.
- Davis, L., North, D. (1970) Institutional Change and American Economic Growth: A First Step Towards a Theory of Institutional Innovation, *Journal of Economic History*, 30, 1, 131–149.
- Downs, A. (1957) *An Economic Theory of Democracy*, New York, Harper Collins Publishers.
- Furubotn, E.G., Richter, R. (2000) *Institutions and Economic Theory. The Contribution of the New Institutional Economics*, Ann Arbor, University of Michigan Press.
- Heiner, R. (1983) The Origin of Predictable Behavior, *American Economic Review*, 73, 4, 560–595.
- Hirschman, A. (1970) *Exit, Voice, and Loyalty: Response to Decline in Firms, Organizations, and States*, Cambridge, Harvard University Press.
- Lipsey, R.G., Lancaster, K. (1956–1957) The General Theory of Second Best, *Review of Economic Studies*, 24, 1, 11–32.
- Matthews, R.C.O. (1986) The Economics of Institutions and the Sources of Growth, *Economic Journal*, 96, 384, 903–918.
- Moe, T.M. (1990) Political Institutions: The Neglected Side of the Story, *Journal of Law, Economics, and Organization*, 6, 1, 213–253.
- Niskanen, W.A. (1968) The Peculiar Economics of Bureaucracy, *American Economic Review*, 58, 2, 293–305.
- North, D.C. (1981) *Structure and Change in Economic History*, New York, Norton.
- North, D.C. (1990) A Transaction Cost Theory of Politics, *Journal of Theoretical Politics*, 2, 4, 355–366.
- Tiebout, C.M. (1956) A Pure Theory of Local Expenditures, *Journal of Political Economy*, 64, 5, 416–424.
- Weingast, B.R. (1984) The Congressional-Bureaucratic System: A Principal-Agent Perspective, *Public Choice*, 44, 1, 147–192.
- Williamson, O.E. (2000) The New Institutional Economics: Taking Stock, Looking Ahead, *Journal of Economic Literature*, 38, 3, 595–613.
- Winiacki, J. (2000/2001) Formal Rules, Informal Rules, and Economic Performance: An Organizing Framework, *Acta Oeconomica*, 51, 2, 147–172.
- Wittman, D. (1989) Why Democracies Produce Efficient Results, *Journal of Political Economy*, 97, 6, 1395–1424.