

ОЦЕНКА ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫХ РИСКОВ

Руденков Игорь Александрович,

кандидат экономических наук, доцент кафедры теоретической и институциональной экономики Белорусского Государственного Университета (г. Минск)

Кризис, о неизбежности которого писали и говорили в последние 5-7 лет все, кто хоть мало-мальски интересовался проблемами современной экономики (при этом обращалось внимание только на его финансовую сторону), наконец, стал очевидным свершившимся фактом. Это заставило правительства и политиков обратить, наконец, внимание на экономическую науку, от которой теперь требуют выдачи универсальных рецептов по преодолению последствий и выведению общества из кризиса, обвинив при этом в неспособности предвидеть последствия того, что творят политики и бизнес с экономикой. Эти обвинения, безусловно, имеют основание, поскольку отечественные ученые экономисты настолько увлеклись проблемами трансформации плановой экономики в рыночную и освоением парадигмы «экономического мейнстрима», что на имманентные капитализму противоречия, неизбежно вызывающие экономические кризисы, уже мало кто обращал внимание.

Западная традиция «вульгарного экономизма» вообще исключает такие понятия как: сущность, экономические интересы, прибавочный продукт, противоречия и экономические отношения. Поэтому, ощущая надвигающуюся катастрофу, западная экономическая наука, не вдаваясь в исследование сущностных причин, привычно занимается поиском способов смягчения «дефектов рынка» методом институционализации, а также выявлением функциональных связей между различными экономическими параметрами, изобретая все новые инструменты (институты), при помощи которых можно было бы ими управлять. Главное же внимание уделялось внедрению рыночной идеологии на постсоветском пространстве, для подготовки плацдарма рыночной экспансии, как, неоднократно оправдавшему себя, методу решения внутренних проблем за чужой счет.

Рыночные институты не разрешают экономических противоречий, присущих капитализму, так как не устраняют причину противоположной направленности экономических интересов, они лишь снимают остроту противоречий путем согласования экономических интересов, снижая степень неопределенности и тем самым придавая устойчивость экономической системе. Все противоречия рыночных отношений возникают по поводу присвоения «прибавочного продукта», который создается, разумеется, не только трудом наемных рабочих, но присваивается отнюдь не в соответствии с «предельной производительностью факторов производства». В соответствии с порядком и принципами установленными «рыночными институтами» в современной экономике прибавочный продукт в форме транзакционных издержек перераспределяется в пользу транзакционного

сектора экономики и служит источником его содержания и его доходов. Посредством этого происходит передача рисков реального сектора в транзакционный, который должен компенсировать, так называемые, «дефекты рынка», порождающие неопределенность и риски рыночной экономики. Прибавочный продукт служит источником транзакционных издержек, которые представляют собой «плату за поддержание устойчивости рыночной системы». Поэтому, естественно, что экономический интерес капиталиста (присвоение прибавочного продукта), перемещается в транзакционный сектор экономики. Риск становится объектом купли-продажи, а процесс «управления рисками» – самым быстрым и эффективным способом присвоения прибавочной стоимости. В результате транзакционный сектор экономики начинает развиваться невиданными темпами. Результатом такого «развития» стало нарушение институционального равновесия.

Проявлениями этого дисбаланса стал рост неопределенности и риска, которые не только не компенсируются транзакционным сектором, а, наоборот, сам транзакционный сектор стал их источником, стремясь за прибылью. В результате он не только присвоил весь прибавочный продукт, но и часть необходимого. Реальный сектор экономики, включая домашние хозяйства (через потребительское кредитование, страхование и ипотеку), попал в полную зависимость от финансового сектора. Сложившаяся неустойчивая стабильность могла поддерживаться только за счет внешних (международных) экономических институтов. Посредством этих институтов происходит перераспределение мирового прибавочного продукта в пользу транснационального капитала, преимущественно, сформировавшегося в развитых странах, а потому его большая часть перераспределяется в пользу их экономик. Это временно снимает назревшие внутренние противоречия, но не устраняет их причину – доминирование интересов только одной из сторон экономических отношений. Поэтому противоречия, заложенные в рыночных институтах, воспроизводятся уже на международном уровне, а нарушение институционального равновесия в одной стране легко трансформируется на международный уровень. Таким шоком стало повышение ставки ФРС США, которое нарушило сложившийся неустойчивый баланс институтов – реальный сектор не смог компенсировать возросший аппетит финансового сектора за счет роста транзакционных издержек, что привело к падению обоих, баланс интересов нарушился. Но доминирующий в мире финансовый капитал не может допустить изменения баланса интересов не в свою пользу, поэтому он пытается восстановить свои позиции как за счет других секторов экономики, включая государственный, так и за счет малых и слаборазвитых стран, включая их в рыночный оборот посредством международных институтов.

Шоки, способные дестабилизировать экономику, представляют собой риски, на которые должна быть направлена экономическая политика государства с целью их выявления, предупреждения и устранения последствий. Для теории управления риском одним из ключевых моментов

является разработка методики оценки риска. Поскольку транзакционные издержки есть количественное выражение институциональных рисков, то, измерив объем транзакционных издержек, мы тем самым произведем оценку институционального риска.

Количественный аспект транзакционных издержек в экономической литературе рассматривается с точки зрения двух подходов: ординалистского и кардиналистского. В соответствии с первым для анализа имеют значение только направления изменения транзакционных издержек.

Соответственно, рост транзакционных издержек означает снижение устойчивости институциональной системы или единицы и увеличение уровня риска, однако для принятия конкретных управленческих решений, которые требуют определенных объемов финансирования этого не достаточно. Поэтому необходимо более точно оценить транзакционные издержки. Один из таких способов – анализ доходов транзакционного сектора, либо с помощью суммирования прямых денежных затрат либо затрат времени, помноженных на среднюю почасовую заработную плату работников транзакционного сектора.

Транзакционные издержки возникают там, где существуют так называемые «провалы рынка», которые порождают неопределенность и риски экономических сделок, они представляют собой цену спроса на институт, который снимет неопределенность и примет на себя риск. Например, финансовые институты должны обеспечивать финансовую устойчивость субъектов хозяйствования, принимая на себя финансовые и часть коммерческих рисков, взимая за это определенный процент, размер которого зависит от величины риска. Отсутствие института арбитража ведет к издержкам невыполнения контрактов, которые значительно превышают судебные издержки. В результате, риск компенсируется транзакционными издержками. Они же выражают спрос на институты, поскольку значительно ниже тех потерь, риск которых принимает на себя транзакционный сектор. Чем выше риск, тем выше транзакционные издержки, тем больше спрос на институты. Таким образом, транзакционные издержки выражают предельную полезность институтов, выраженную через альтернативную стоимость, которую институциональные единицы готовы уступить вместе с риском транзакционному сектору.

Понятие «транзакционный сектор» было предложено Дж. Уоллесом и Д. Нормом для оценки транзакционных издержек. Они включили в этот сектор оптовую и розничную торговлю, страхование, банковский сектор, операции с недвижимостью, затраты на аппарат управления в других отраслях, затраты государства на судебную и правоохранительную деятельность (государственный транзакционный сектор).

Поскольку мы пришли к выводу, что институциональное равновесие выступает областью государственной экономической политики, необходимо уточнить содержание этого понятия. В основе институционального

равновесия лежит спрос и предложение на услуги транзакционного сектора экономики.

Спрос на услуги транзакционного сектора предъявляет реальный сектор экономики, стремящийся таким образом снизить риск предпринимательской деятельности до приемлемого уровня путем его передачи соответствующим институтам. Институты обеспечивают устойчивое функционирование экономики за счет реального сектора, который вместе с риском передает им часть предпринимательской прибыли, обеспечивая их функционирование. Эта часть прибыли и является транзакционными издержками.

Предприниматель не ставит перед собой цель поддержания устойчивости экономической системы, он лишь стремится минимизировать свои потери путем управления экономическим риском. Транзакционный сектор обеспечивает ему это с меньшими издержками, чем, если бы весь риск оставался на собственном удержании предпринимателя. Величина спроса на услуги транзакционного сектора определяется субъективной оценкой степени риска и индивидуальными издержками на его снижение. Чем выше риск, тем большей долей предпринимательского дохода готов поступиться предприниматель в пользу транзакционного сектора, но не более величины предпринимательской прибыли.

Предложение услуг транзакционного сектора зависит от расходов на содержание институтов и создание резервов, необходимых на возмещение потерь, связанных с шоками, вызванными различными источниками риска. Объем предложения не может превышать сумму ожидаемого ущерба, рассчитанного на основе объективных статистических данных и математических расчетах.

Издержки создания и функционирования институтов включают: а) издержки подготовки соответствующих формальных институтов; б) издержки принятия правил новой игры; в) издержки принятия компромиссного решения; г) издержки контроля; д) издержки получения информации; е) издержки по применению мер наказания за нарушение установленных институтами норм и правил (штрафные санкции и т.д.); ж) издержки принуждения к выполнению правил.

Резервы, предназначенные компенсировать потери реального сектора экономики, не изымаются из процесса экономического оборота, а обеспечивают обмен деятельности внутри транзакционного сектора. Объектом обмена здесь выступают сами риски, которые институты, по сути, перепродают друг другу. Поэтому транзакционный сектор в настоящее время является наиболее динамично развивающимся. По оценкам Д. Норта и Р. Уоллисса транзакционный сектор рос более высокими темпами за счет реального сектора. За сто лет (с 1870 по 1970 гг.) доля транзакционного сектора в США увеличилась на 18%. По современным оценкам доля транзакционных издержек в рыночной экономике составляет в среднем 50-60% чистого национального продукта [3].

Особенно бурно в последние десятилетия развивается рынок производных финансовых инструментов, *финансовых дериватов* (*financial derivatives*) – инструменты торговли финансовым риском, цены которых привязаны к другому финансовому или реальному активу. Характерная черта дериватов заключается в том, что при их продаже или покупке стороны обмениваются не столько активами, сколько рисками, вытекающими из этих активов. Объем торговли на внутреннем и международном рынке финансовых дериватов к середине 90-х гг. достиг 2 трлн. долларов в день [1, 180]. В последнее десятилетие бурное развитие транзакционных операций на мировых финансовых рынках привело к кризису мировой финансовой системы.

Рост транзакционных издержек, по мнению американских экономистов, обусловлен теми же причинами, что и нарастание неопределенности в современной экономике: инновационные технологии и Интернет; глобализация экономических процессов; ослабление государственного регулирования основных отраслей экономики; усложнение организационных структур, рост их количества и размеров; растущее значение ожиданий потребителей товаров и услуг; диффузия прав собственности; развитие вторичного рынка рисков (рынка финансовых дериватов).

Появление вторичного рынка рисков придало дополнительный импульс развитию транзакционного сектора и росту транзакционных издержек. Это привело к перераспределению прибавочного продукта из реального сектора экономики в пользу транзакционного, а, следовательно, к падению предпринимательской прибыли и мотивации предпринимательской деятельности в сфере производства товаров и услуг. Именно появление вторичного рынка рисков, с нашей точки зрения, послужило причиной нарушения институционального равновесия между спросом со стороны реального сектора и предложением институтов со стороны транзакционного сектора, что получило выражение в более высоких темпах роста транзакционных издержек по сравнению с ростом доходов.

Поскольку риск является источником предпринимательской прибыли, следуя за его перемещением, предпринимательская деятельность также переходит в ту сферу экономических транзакций, где купля-продажа рисков приносит максимальный доход. Не случайно, что мировой экономический кризис начинается с кризиса ипотечного рынка США, который находится на стыке реального и финансового секторов экономики и, поэтому, противоречие, обострившееся в результате нарушения баланса интересов между этими секторами, проявилось именно здесь. Поддержание институционального равновесия и тем самым эффективности экономической системы в целом отнюдь не является мотивом предпринимательской деятельности. Следовательно, только государство способно посредством принятия на себя функций по управлению риском способно эффективно решать проблему сбалансированности институтов.

Таким образом, с целью определения области государственного управления риском, мы вводим понятие институциональных рисков, которые обусловлены так называемыми «дефектами рынка». Количественную сторону данного вида рисков представляют трансакционные издержки – это цена, которую общество уплачивает за функцию поддержания равновесия трансакционному сектору. По сути трансакционный сектор принимает на себя риски (или, что то же самое – шоки), которые представляют собой угрозу устойчивости институциональных единиц, равновесию на отдельных рынках, общему равновесию на микроэкономическом уровне и локальных рынках, а также на макроэкономическом уровне и мировых рынках.

Если поддержание финансовой устойчивости фирмы это исключительно предпринимательская функция, то поддержание равновесия на уровне локальных рынков и национальной экономики под силу только государству, а на уровне мирового хозяйства – международным институтам экономического регулирования. Чтобы обозначить границы необходимого государственного вмешательства в процесс управления риском, определить эти риски и предложить инструменты и методы их снижения существует потребность выделения критериев эффективности такого вмешательства.

Надо отметить, что в области управления риском корпораций западная экономическая мысль достигла значительных успехов, но это не привело к снижению общей неопределенности в рыночной экономике и не может быть механически перенесено на институциональные единицы, которые не ставят в качестве цели своей деятельности прибыль и действующих в условиях недостаточного развития рыночных и государственных институтов.

Последние 10-15 лет управление риском, как отрасль экономической науки, привлекает все большее внимание российских и ученых других стран постсоциалистического пространства (в Республике Беларусь эта отрасль экономической науки развито значительно слабее). Хотя их работы в этой области носят пока больше компилятивный, чем научно-исследовательский характер, тем не менее, осознание важности данной отрасли знаний уже произошло. В некоторых работах сделана попытка внести свой вклад в теорию выявления факторов риска и методов их снижения с учетом специфики экономики переходного периода. Это, безусловно, обогащает теорию риск-менеджмента, в которую вводятся новые понятия, факторы и принципы. Сегодня она представляет собой наиболее динамично развивающуюся сферу экономического знания.

Риски, связанные с хозяйственной и предпринимательской деятельностью, являются объектом управления институциональных единиц, ориентированных на получение прибыли. Цель управления риском – поддержание финансовой устойчивости и непрерывности деятельности. Прерогативой государства является управление институциональными рисками с целью поддержания институционального равновесия. Однако роль государства, как инструмента создания формальных институтов далеко не

однозначна. 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 интересов других субъектов хозяйствования, или же в пользу отдельных субъектов в ущерб другим. Тем самым государство само может выступать дестабилизирующим фактором – источником институциональных рисков.

Несовершенство рынка политических институтов (ограниченность информации у избирателей, высокие издержки контроля за поведением политиков и чиновников, особенности бюрократической организации) позволяет представителям государственной власти извлекать ренту из институциональной нестабильности. Исключительное положение органов государственной власти и управления означает, что рынок институтов далек от того, чтобы быть совершенно конкурентным. Политики и чиновники обладают определенной монополией при создании 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» [6]. Поэтому, введение какого-либо института еще не означает, что он обеспечивает повышение эффективности экономической системы. В этом случае конкуренцию формальным институтам могут составить неформальные институты, предлагающие свои правила игры. Зачастую чиновники сами заинтересованы в сохранении неформальных институтов, образующих теневой сектор экономики, как источник получения властной ренты. К таким источникам можно отнести: штрафные санкции, конфискации и неофициальная плата за избежание санкций, преференции и плата за их получение и т.д.

Роль государства в управлении институциональными рисками можно выразить с помощью своеобразного макроэкономического варианта теоремы Коуза: «Тип правления в стране не влияет на ее экономический рост и развитие, если издержки транзакционных процессов, как в политической, так и в экономической сферах равны нулю. Однако при положительных транзакционных издержках распределение политической власти внутри страны и структура институтов, вырабатывающих правила, являются решающими факторами экономического развития» [4, 266]. В политической сфере, если ее рассматривать как рынок политических услуг, также существуют дефекты, являющиеся источниками риска, преодоление которых порождает транзакционные издержки. Поэтому, далеко не всегда деятельность государства направлена на повышение эффективности экономической системы.

К факторам, повышающим транзакционные издержки, и тем самым снижающим эффективность государственного управления в первую очередь относится монополия государственной власти. Так же как монопольное положение на рынках товаров и услуг приносит дополнительную

монопольную прибыль, монополия власти приносит властную ренту политикам и чиновникам.

Источником властной ренты являются транзакционные издержки, которые несут хозяйствующие субъекты. С одной стороны, эти издержки представляют собой плату за легализацию деятельности: налоги, сборы, внебюджетные платежи, поддержание социальной сферы и пр. С другой стороны, это плата за преференции, которые может предоставить власть отдельным хозяйствующим субъектам.

Преференции нарушают общее равновесие на локальных рынках, создавая монопольные условия определенным институциональным единицам, которые в результате получают дополнительный доход (выше нормальной прибыли) за счет других хозяйствующих субъектов. Именно этот доход является источником властной ренты, чаще всего нелегальным доходом чиновников и связанных с ними политиков, если предоставление преференций требует политических решений.

Снижение эффективности реального сектора происходит не только за счет перераспределения прибыли. Транзакционные издержки многократно превышают доходы транзакционного сектора в силу действия мультипликационного эффекта. Механизм его действия заключается в том, что в результате предоставления преференций одним хозяйствующим субъектам ухудшается институциональная среда в целом для других субъектов, в результате они несут невосполнимые потери. Отсюда мы можем рассчитать размер мультипликатора как отношение суммарного объема снижения прибыли всех участников рынка конкретного продукта (TPNE) к объему дополнительной прибыли, полученной в результате предоставления преференций отдельной фирме (Pm):

$$MTrC = TPNE / Pm$$

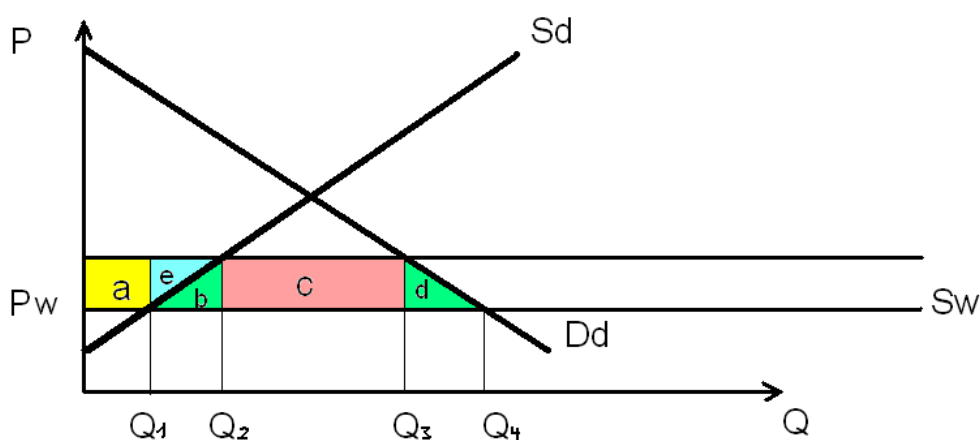
Используя значение мультипликатора можно рассчитать общий объем чистых потерь, который несет экономика вследствие нарушения институционального равновесия на локальном рынке:

$$Trc = Pm \times MTrC$$

Необходимо отметить, что транзакционные издержки мы разделяем на две составляющие: доходы транзакционного сектора и чистые потери, которые несет экономика в результате нарушения институционального равновесия. Поэтому, эта же формула может быть использована при расчете суммарного ущерба, источником которого является риск, связанный с вмешательством государства в область изменения институциональных условий деятельности хозяйствующих субъектов, т.е. институциональных рисков, а также от деятельности других хозяйствующих субъектов нарушающих институциональное равновесие. Суммарный институциональный риск показывает степень отклонения экономической системы от точки равновесия.

В точке равновесия права собственности четко специфицированы, экономические агенты обладают всей полнотой информации, никто из них не обладает никакими предпочтениями, конкурентный порядок полностью установлен, полностью согласованы и сбалансированы. Вследствие этого в условиях институционального равновесия экономические ресурсы используются с наибольшей эффективностью, транзакционные издержки минимизированы и равны доходу транзакционного сектора экономики.

Примером действия мультипликатора транзакционных издержек могут послужить последствия введения квоты на импорт сахара в США (рис.1).



Результатом введения квоты стало увеличение национального объема производства сахара на 1,18 млн.т, который принес отрасли дополнительный доход в размере \$109 млн. (сектор e), чистые потери США определяются потерями от искажения стимулов ($b+d$) и доходами от использования квоты, которые достаются другим государствам (c), что в сумме составляет примерно \$580млн. в год [2, 235]. Таким образом, величина мультипликатора транзакционных издержек:

$$MTrC=580/109=5,3$$

Это означает, что вследствие нарушения институционального равновесия путем введения импортной квоты, чистые транзакционные издержки превысили доход, полученный в результате полученной преференции сахарной отрасли, в 5,3 раза. Еще более внушительной суммой (\$3,2млрд.) [2, 327] оцениваются потери экономики США в результате «добровольного ограничения экспорта японских автомобилей».

Для сравнения на том же примере оценим риск при введении института импортного тарифа. В этом случае эффект дохода (*c*) переходит из категории *чистых потерь* в категорию *перераспределения дохода*. Таким образом, доход в объеме \$395млн. посредством таможенной пошлины поступает в бюджет государства. В результате мультипликатор транзакционных издержек:

$$MTrC = 185/109 = 1,7$$

Это означает, что институт таможенной пошлины в значительной степени снижает институциональные риски по сравнению с институтами нетарифного регулирования. Логически это объясняется тем, что:

А) таможенная пошлина защищает интересы всей отрасли, а не отдельных институциональных единиц;

Б) принимается решением парламента, учитывающего интересы всех заинтересованных сторон;

В) решения принимаются гласно и прозрачно, что исключает «асимметрию информации» и ограничивает возможности «оппортунистического поведения»;

Г) тарифы регулируются международными соглашениями, что ограничивает возможность ущемления интересов других стран и принятия алогичных решений.

Однако, практика показывает, что в арсенале инструментов внешнеэкономического регулирования правительств большинства стран преобладают методы и инструменты нетарифного регулирования. Это, безусловно, снижает эффективность такого регулирования и повышает риск нарушения институционального равновесия.

Монополия государственной власти и управления является источником нестабильности экономической системы и высоких транзакционных издержек, если власть не демократична или не сопоставляет «очевидные выгоды» с теми потерями, которые несет экономика в результате нарушения институционального равновесия. Экономические субъекты, ориентированные на максимизацию прибыли, заинтересованы в получении индивидуальных преференций и готовы поделить часть незаработанной прибыли с чиновниками, поэтому не имеют мотивов сохранения конкурентного порядка. В этом интересы монополий и интересы власти полностью совпадают. В поддержании конкурентного порядка на товарных рынках заинтересованы только потребители, на политическом — только избиратели.

Исходя из того, чтобы получить шанс быть избранными (переизбранными), политики всегда должны предлагать меры, соответствующие интересам большинства избирателей [5]. В противном случае избиратели отдадут свои голоса другим политикам. Но для этого они должны обладать всей полнотой информации, тогда они смогут оценить все возможные последствия предвыборных обещаний политиков и все последствия реализуемых в настоящее время мер государственного вмешательства в экономику.

Таким образом, при наличии полной информации политики лишаются возможности действовать в своих собственных интересах или в интересах отдельных институциональных единиц. Но для этого необходимо создать институты, обеспечивающие координацию информации, следовательно, асимметрия информации, с одной стороны, являясь источником риска, с другой стороны, порождает трансакционные издержки.

Высокие издержки, связанные с преодолением асимметрии информации и организацией коллективных действий делают контроль со стороны избирателей за деятельностью политиков весьма несовершенным. В такой ситуации последние получают определенную свободу действий и могут принимать решения исходя из своих собственных интересов, не принимая в расчет интересы других экономических субъектов. Однако, в силу специфики своего положения, реализовать эти интересы они могут только посредством бюрократии (исполнительной власти) и отдельных хозяйствующих субъектов, которым предоставляются определенные преференции. Таким образом, они избирательно удовлетворяют спрос на институты, при этом нет никаких гарантий, что эти институты будут способствовать повышению эффективности экономической системы в целом, скорее наоборот.

Безусловно, что поведение политиков в значительной степени зависит от той информации, которой располагают избиратели. Однако, встает вопрос о том, кто понесет издержки по преодолению асимметрии информации? Во-первых, это может быть оппозиция, которая будет поставлять информацию, преследуя свои собственные интересы, и экономя издержки на получение информации самими избирателями. Достигнутое таким образом снижение трансакционных издержек свидетельствует о том, что степень риска принятия неэффективных решений уменьшается, распределяясь уже между двумя субъектами.

Во-вторых, еще большему снижению степени данного риска может обеспечить разделение законодательной и исполнительной власти. Для этого исполнительная власть должна быть лишена права законодательной инициативы, издавать декреты, имеющие силу закона, а глава государства не должен обладать правом назначения на ключевые государственные должности. Это должно быть прерогативой парламента. Кроме того, любые изменения в исполнительных властных структурах должны происходить гласно, с предоставлением всей полноты информации о мотивах кадровых

изменений. Институт гласности в осуществлении государственной власти становится эффективным фактором снижения риска оппортунистического поведения чиновников и политиков, и соответственно фактором снижения транзакционных издержек.

Гласность это не формальный институт, а скорее идеальное представление о всеобщей доступности информации. Формальным институтом ее может сделать только государственная власть. Но как раз политики в этом заинтересованы в наименьшей степени. Поэтому они предпочитают подменить информацию официальной идеологией. Как неформальный институт, идеология определяет способ восприятия повседневных проблем, который позволяет минимизировать объем информации, требуемый для их решения. Идеология – это суждение о справедливости или легитимности институциональных рамок, в которых действуют экономические субъекты [6].

Официальная идеология является формальным институтом, подменяющим гласность, посредством которого власть выходит из-под контроля избирателей с целью укрепления своей монополии. Таким образом, вместо институтов гласности, обеспечивающих снижение риска и повышающего эффективность экономической системы, формируется псевдоинститут – официальная идеология, внедрение и поддержание которого требует огромных транзакционных издержек в силу того, что этот институт насильственно навязывается обществу при помощи других формальных институтов. Для примера достаточно напомнить о той колоссальной системе обработки общественного сознания и внедрения «коммунистической» идеологии, провозглашенной государственной, и армии идеологических работников, которая существовала в Советском Союзе. Не смотря на то, что система формальных, созданных государством идеологических институтов охватывала буквально все общество, она рухнула в «мгновение ока» под воздействием лишь одного, но добровольно воспринятого обществом института – «института гласности».

К институтам, обеспечивающим гласность, можно отнести такие же добровольные институты как: оппозиция, свобода и доступность средств массовой информации, независимость общественных объединений, свобода вероисповедания и выбора идеологии. Все эти институты обеспечивают не только свободный обмен информацией, но и «конкуренцию идей», без которой не возможен «рациональный выбор». Официальная идеология ограничивает этот выбор жесткими рамками.

Необходимо отметить, что официальная идеология не всегда выступает источником риска и роста транзакционных издержек. Идеологические принципы, выражающие интересы абсолютного большинства общества, воспринимаются им добровольно и не требуют огромных затрат на их внедрение. Например, идея социального рыночного хозяйства Людвига Эрхарда в послевоенной Германии, не требовала для своей реализации никаких идеологических институтов, кроме гласности.

Идея национального единства в Японии послужили мощнейшими стимулами экономического и национального возрождения. Господство «национальной идеологии» играет положительную роль на «переломных этапах» общественного развития, когда решается задача общенационального выживания. Когда эта задача успешно решается, потребность в ней исчезает и на смену идеологическому единству приходит «борьба идей», дающая обществу возможность выбора оптимального пути развития. Но это зависит от характера политической власти и механизмов ее осуществления. Если идеология используется лишь как инструмент укрепления власти правящей элиты, то такое государство обречено на стагнацию и деградацию. Пример СССР весьма характерен. Не меньший вред обществу наносит и насильственное тотальное внедрение «рыночной идеологии», посредством которой «богатый Запад» создает такую систему институтов, которая будет всегда обеспечивать приоритет его интересов.

ВЫВОДЫ:

- 1) Количественным выражением уровня риска экономической системы выступают трансакционные издержки, которые представляют собой затраты общества на поддержание устойчивости экономики и потери, возникающие в результате нарушения институционального равновесия.
- 2) Трансакционные издержки складываются из доходов трансакционного сектора и чистых потерь, которые несет экономика в результате нарушения институционального равновесия, причиной которого являются институциональные риски.
- 3) Критерием оценки институциональных рисков выступает Мультипликатор трансакционных издержек, представляющий собой отношение чистых потерь экономики к дополнительному доходу, получаемому отдельными институциональными единицами.
- 4) При принятии политико-экономических решений необходимо учитывать степень институционального риска. Чем выше степень институционального риска, тем ниже эффективность экономической политики.
- 5) Правительства большинства стран не склонны учитывать институциональный риск при выборе инструментов и областей экономической политики в силу нежелания получить объективную оценку своей деятельности.

Литература

1. Киреев А.П. Международная экономика. В 2-х ч.-Ч. II. – М.: Междунар. Отношения, 2001, С. 180.
2. Кругман П.Р., Обстфельд М. Международная экономика. 5-е издание.- СПб.: Питер, 2003. С.235

3. Foruboth, E.G., Richter, R., (2000) Institution and Economic Theory. The Contribution of the New Institutional Economics, Ann Arbor, University of Michigan Press.
4. Эггертссон Т. (2001) Экономическое поведение и институты. Москва, Дело. С.266.
5. Downs, A. (1957) An Economic Theory of Democracy, New York, Harper Collins Publishers.
6. North, D.C. (1981) Structure and Change in Economic History, New York, Norton.