

УДК 330.163.2(476)

А.В. Черновалов

К ВОПРОСУ ОБ ЭФФЕКТИВНОСТИ РЫНОЧНЫХ ИНСТИТУТОВ В РАМКАХ БЕЛОРУССКОЙ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОЙ СРЕДЫ

В статье рассматриваются процессы формирования и развития институциональной среды в трансформирующихся экономиках. Разрабатываются методологические подходы к пониманию различных стилей в законотворчестве, используемых для целей формирования рыночных хозяйственных институтов. Предлагаются некоторые методы обоснования качественных и количественных параметров институциональной эффективности.

Введение

При осуществлении экономической политики предполагается, что правительство любого государства придерживается заповеди: «не навреди». Этот тезис понятен большинству чиновников. Однако зачастую, искренне желая не навредить, некоторые лица делают все наоборот: они переиначивают на собственный лад утвержденные государством формальные экономические «правила игры»¹. К сожалению, и мы, экономисты-теоретики недалеко ушли от коллег-практиков и продолжаем культивировать в научных исследованиях такие подходы к трансформационным экономическим процессам, которые более схожи с реализацией инженерных решений (например, строительством моста), нежели с формированием отношений между людьми (что можно сравнить с поведением «садовника, общающегося с живыми растениями»). Иначе говоря, в научных работах (дипломных, кандидатских, докторских) продолжает доминировать механистический подход к реализации приемов моделирования экономических систем. Подобные явления некоторые ученые связывают с фактическим отсутствием в Беларуси национальной институциональной школы в теоретической экономической науке. [1, с. 555; 2, с. 609]. Поэтому центром моделирования у белорусских экономистов-исследователей продолжает оставаться неоклассический «экономический человек», несмотря на то, что в XXI веке изменились как риски, так и угрозы, влияющие на ход экономического развития государств.

А сознаем ли мы тот факт, что реализация таких важных функций управления, как планирование и прогнозирование, у нас все еще происходит в рамках нулевых трансакционных издержек, то есть в рамках традиционной неоклассики, которую мы так активно критикуем уже почти столетие, начиная с Дж. Кейнса. Мы считаем, что разработанные нами бизнес-планы, планы маркетинга, планы производственного развития и прочие прогнозные документы будут исполняться исключительно рациональными, добросовестными и честными управленцами, то есть *en ante* экономисты в своей деятельности основываются на неоклассической модели экономического человека, характеризующегося в своем поведении полной рациональностью. Мы не предполагаем в планировании, что контракты в течение планового периода могут быть пересмотрены, а ино-

¹ Например, председатель Комитета по экономике Брестского облисполкома на почетном месте в книжном ряду держит зарубежный учебник «Экономикс», утверждая при этом, что экономика в любом государстве должна быть «чистой», т.е. отделенной от существующих социальных проблем общества, что явно не согласуется с общей социальной направленностью экономической политики государства.

странные государства могут ввести ограничения на ввоз нашей продукции, что со стороны контрагентов может осуществляться оппортунистическое поведение и т.д. и т.п.

Иначе говоря, методики планирования находятся в тех рамках, которые, говоря языком институциональной теории, характеризуются первой частью теоремы Р. Коуза, где утверждается, что «конечный результат, максимизирующий ценность производства не зависит от правовой системы, если транзакционные издержки равны нулю». Но Коуз призывал не к тому, чтобы мы своими действиями подтверждали правоту этой части его теоремы, а к тому, чтобы экономисты стали изучать мир с положительными транзакционными издержками, отрекшись при этом от идеалистической неоклассической картины мира, в центре которой господствует экономический человек, осуществляющий хозяйственную деятельность по *принципу методологического индивидуализма*.

В этой связи появление в Белорусском экономическом журнале статьи А.И. Лученка «Использование неинституциональных подходов в белорусской экономической модели» [3, с. 4–12] можно считать событием, которое вызывает живой научный интерес и дает, как нам представляется, возможность развития в белорусской научной среде экономистов теоретиков дискуссии по существу поднятых проблем.

В представленной вниманию читателей статье мы, используя рамки новой институциональной экономической теории, созданной лауреатом Нобелевской премии по экономике 2009 г. О. Уильямсоном,² предполагаем реализовать следующие задачи: 1) обосновать методологические основы исследования институциональной среды, в которой функционирует белорусская экономическая модель 2) оценить возможности применения теоремы Коуза для исследования значения транзакционных издержек при формировании белорусской системы хозяйственных институтов. Все это позволит сформулировать критерии оценки эффективности рыночных институтов для условий Беларуси.

О концептуальной значимости принципа методологического индивидуализма

Изучение материалов статьи А. Лученка вызывает ряд вопросов методологического характера. Так, например, мы читаем, что «...следует с настороженностью относиться к попыткам отдельных представителей российской экономической науки отождествлять неинституционализм с подходами, господствовавшими в советской экономической науке. В частности, В.Г. Гребенников считает одним из важнейших принципов институционализма принцип методологического социализма (или методологического коллективизма)... такой подход к институционализму малоэффективен...» [3, с. 7]. Подчеркивая концептуальную важность той или иной трактовки **принципа методологического индивидуализма** для идентификации неинституционализма либо новой институциональной теории, отметим, что принцип **методологического коллективизма** к уже оформившимся современным институциональным течениям не имеет никакого отношения, так как «забрел» в рассматриваемое исследовательское пространство совершенно случайно и благодаря инициативе самого В.Г. Гребенникова. Поэтому эффективность либо неэффективность принципа методологического коллективизма исследовать излишне, необходимо разобраться вначале с тем влиянием, которое оказывает на различные экономические парадигмы принцип методологического индивидуализма.

Значимость трактовки принципа методологического индивидуализма, несомненно, проявляется в концептуальном разграничении различных течений в рамках самого институционализма. Для объяснения порядка такого разграничения удобно ис-

² К сожалению, А.И. Лученок не показал в своей работе принципиальной методологической разницы между неинституционализмом и новой институциональной экономической теорией, что привело к использованию им в своей работе теоретической платформы неоклассики.

пользовать демаркационный критерий научно-исследовательских программ (НИП), имеющих характеристики научных парадигм, которые предложил Имре Лакатош. Как известно, «жесткое ядро» неоклассической парадигмы (современный мейнстрим, изучаемый во всех университетах мира, в том числе и в БрГУ им. А.С. Пушкина³) наряду с концепциями *устойчивых предпочтений, рационального максимизирующего поведения, отсутствия информационных проблем и существования равновесных схем взаимодействия*, использует также **принцип методологического индивидуализма**.

В свое время, предприняв попытку дополнения «жесткого ядра» неоклассического направления **концепцией транзакционных издержек**, Р. Коуз и его последователи образовали парадигму **неоинституциональной экономической теории** (НЭТ)⁴, которая стала исходной платформой для появления «теории прав собственности», «экономической теории права», «теории общественного выбора» и некоторых других. Этого направления развития институционализма придерживаются Р. Коуз, Р. Познер, Дж. Бьюкенен, Дж. Стиглер на Западе и О. Алейник, Р.С. Капелюшников, В. Тамбовцев и другие в России. Оливер Уильямсон и его последователи (Дж. Ходжсон) изменили исследовательскую парадигму, переработав, кроме всего прочего, и структуру «жесткого ядра» неоклассики [4. с. 14–17]. В результате возникло новое исследовательское направление, которое принято обозначать как **новая институциональная экономическая теория** (НИЭТ)⁵. Последняя, в соответствии с подходом И. Лакатоша, включает в «жесткое ядро» новой экономической парадигмы концепции *ограниченной рациональности; множественности равновесных состояний, отказа от методологического индивидуализма и объяснения значимости институтов, ценности информации*⁶.

Так как же быть методологическим индивидуализмом? С одной стороны, принцип методологического индивидуализма неприемлем, так как не позволяет количественно оценить степень реализации функции полезности в экономике, а также уводит экономистов от применения метода индукции к преимущественному использованию гипотетико-дедукционных моделей, с другой – методологический индивидуализм ограничивает рамки предметной области экономики и не дает возможности включить в экономический анализ институты, транзакционные издержки, установить стоимостные характеристики информации, расширить трактовку категории экономической эффективности. Эта методологическая проблема, по предложению Дж. Ходжсона, разрешается следующим образом: для современных институциональных исследований значимым должен стать **принцип целеустремленного индивида** [5. с. 96–118] – В его основе лежат определенные институты реального мира, поэтому современный институционализм рассматривает проблему методологического индивидуализма следующим образом: *методологический индивидуализм есть действия целеустремленного индивида, реагирующего на существующие в экономической системе институты, которые направляют и ограничивают его действия. При этом институты и культура играют доминирующую роль в формировании самих целей и оказывают влияние на последние*⁷.

³ Кстати говоря, мейнстрим, являясь методологической базой основных университетских курсов, взрастил такие популярные научно-практические дисциплины, как маркетинг, менеджмент, бухгалтерский учет, статистику, экономику предприятия, бизнес-планирование и прочие. Несмотря на критику со всех сторон, заменять эти дисциплины в учебных планах подготовки экономистов никто в ближайшем будущем не собирается.

⁴ Вторая половина двадцатого столетия, место действия – американские университеты.

⁵ Восьмидесятые годы двадцатого столетия, место действия то же.

⁶ Далее: имея в виду неоинституционализм и новую институциональную теорию как два самостоятельных институциональных течения современности, мы будем употреблять термин «современный институционализм».

⁷ Вот при таком подходе бизнес-планирование должно будет прогнозировать не только количественные параметры прибыли, но и будущую хозяйственную ситуацию, связанную с изменением законодательства

Итак, какой же можно сделать вывод по поводу применимости в современных экономических течениях принципа методологического индивидуализма? По нашему мнению, этот вывод следующий: использование *неоинституционализма*, имеющего в своей основе «жесткое ядро» неоклассики, где представлен ортодоксальный принцип методологического индивидуализма и на который уповает господин А. Лученок, для характеристики *белорусской экономической модели* контрпродуктивен. Так как, во-первых: применение указанного принципа для экономических исследований отрицает наличие гармонии между валовыми показателями и ориентацией на прибыль, во-вторых, в данном случае не учитывается идеологическая и социальная составляющие белорусской экономической политики.

Только *новая институциональная экономическая теория*, модифицировавшая принцип методологического индивидуализма в принцип целеустремленного индивида, как будет показано ниже, при введении определенных ограничений, может служить методологической основой для исследования природы и содержания *институциональной среды* таких сложных и мутировавших экономических систем как по отношению к западной капиталистической, так и к прошлой социалистической модели функционирования, экономических систем, которые принято называть трансформирующимися экономикami. Только принцип целеустремленного индивида может привести к формулированию параметров институциональной эффективности таких экономических систем. Возможность сопоставления этих параметров имеет важное экономическое и политическое значение.

Возвращаясь к полемике с А. Лученком, следует отметить, что новая институциональная экономическая теория отвергает не только принцип методологического индивидуализма, но и методологию маржинального и равновесного анализа и берет на вооружение эволюционно-социологические методы для критики и неоклассики, и неоинституционализма. Используя неоинституциональную методологическую базу, довольно сложно критиковать мейнстрим в отношении его ограниченности, а именно это и пытается осуществить А. Лученок, излагая следующее: «Изучение специфики проведения экономической политики в Республике Беларусь приводит к выявлению ряда ситуаций, которые сложно понять, опираясь на неоклассические теории макроэкономического регулирования. В частности, как на основе постулата теорий мейнстрима о том, что субъекты хозяйствования должны поступать исходя из максимальной экономической выгоды для себя, объяснить наращивание предприятиями валовых показателей в ущерб показателям прибыли» [3, с. 4]. Критикуя неоклассику, автор в своей работе возвращается на ее же исследовательские позиции, защищая в последующем принцип методологического индивидуализма⁸, утверждая, что «по существу, сторонники этого (методологического социализма – авт.) подхода ориентированы на игнорирование личных интересов индивидов, предлагая экономической науке изучение экономических проблем только с уровня коллективов. По нашему мнению, такой подход к институционализму малоэффективен, поскольку именно игнорирование экономических интересов индивидов, ориентация только на коллективные и государственные интересы

и его эластичностью по отношению к условиям ведения бизнеса. А в этом случае студенты-экономисты, кроме уже известных неоклассических дисциплин, обязаны будут изучать предметы: «экономика права», «теория прав собственности», «теория общественного выбора», «теория специфических активов», «вертикальная интеграция в бизнесе» и прочие.

⁸ Такой принцип, кстати говоря, игнорирует законодательные правила, устанавливаемые государством для регулирования хозяйственной деятельности. Говоря языком новой институциональной теории, экономика в этом случае находится в состоянии нулевых трансакционных издержек, то есть правовая система не действует.

часто приводили к серьезным социально-экономическим кризисам и возникновению институциональных ловушек» [3, с. 7].

Такой теоретический тезис, основанный на доминировании в неоклассической теории либеральной идеи, использующей принцип методологического индивидуализма, может помочь угодить уже в серьезную *идеологическую ловушку* (по принципу «каждый сам за себя», «каждый сам кузнец своего счастья» или «богатым быть еще богаче»), находящуюся в решительном противоречии со славянской (белорусской) национальной идеей и традицией. Более того, этот методологический принцип не позволяет объяснить многие современные явления в белорусской экономике, как-то: фирма, предприятие или организация, широкое государственное вмешательство в экономику вплоть до установления валовых показателей субъектам хозяйствования, особенности национальных экономических институтов, не похожих на западные образцы, национальный процесс формирования социально-ориентированной политики экономического роста и прочее.

Так, с позиции неоклассической школы, крупная фирма неправильно трактуется как субъект, преследующий одну единственную цель – *максимизацию прибыли или полезности*⁹, в то время как индивидуальная целеустремленность владельцев фирмы на прибыль и групповая (или коллективная) ориентации работников на высокую заработную плату, а государственных регулирующих органов на валовый выпуск неоклассикой игнорируются, но могут быть объяснены с методологических позиций новой институциональной экономической теории, использующей принцип целеустремленного индивида, действующего в рамках правовой системы конкретного государства.

Институциональная среда белорусской экономической модели

Следует полностью согласиться с утверждением А. Лученка о специфичности постсоветского менталитета и несоответствии существовавших традиций и привычек осуществлявшимся в начале 1990-х годов рыночными преобразованиями [3, с. 5]. Об этом же говорит и Б. Ерзнкян: «Практика выявила несоответствие институтов корпоративного управления, импортируемых из развитых стран, реальным потребностям предприятий в переходных экономиках, о чем свидетельствует целый ряд эмпирических исследований» [4, с. 131]. Но как же осуществить преобразования существовавшей планово-административной экономической системы, для того чтобы люди в нашей стране жили лучше нежели ранее: импортировать западные институты, или «выращивать» их в собственной институциональной среде? [6, с. 12].

Для правильной оценки результатов рыночных преобразований следует рассмотреть проблему эволюции институциональной среды, и здесь мы считаем необходимым добавить к нашему анализу, кроме исследований укоренившихся советских управленческих традиций, еще и изучение доминирующего в каждом государстве конфессионального фактора, который даже в годы советской власти трансформировал существовавший на бытовом уровне способ хозяйственной выживаемости граждан (например, к крещению детей и празднованию Пасхи втайне прибегали даже некоторые партийные руководители). Кроме того, и сама советская правовая управленческая традиция, под которой мы понимаем специфические хозяйственные институты и советский идеологизированный менталитет, формировала традиционные привычки и обычаи в хозяйствен-

⁹ По этому поводу следует заметить, что для большинства современных компаний и фирм важно иметь не высокую прибыль или рентабельность, а высокий уровень *капитализации*, что означает максимально высокий уровень цен на находящиеся в обращении акции и другие ценные бумаги этих организаций. Особое значение в этих условиях приобретают понятия имидж, бренд, торговая марка, инновационная продукция.

ной деятельности. При «вживлении» этих управленческих традиций в специфическую конфессионально-культурную почву она приобретала соответствующие национальные характеристики (узбекские, грузинские, белорусские и прочие).

Таким образом, проблема анализа приспособляемости рыночных институтов к белорусской национальной традиции, по нашему мнению, разделяется на следующие составляющие, требующие своего изучения. Во-первых, исследование особенностей *институциональной среды*, под которой мы понимаем совокупность действующих в государстве институтов и культурно-национальных традиций, предполагающих как минимум два обстоятельства:

1) институты и традиции связаны между собой;

2) их состав принципиально неоднороден (иначе говоря, институциональная среда есть совокупность правил и традиций, определяющих человеческое поведение). Во-вторых, формулирование некоторого перечня основных *рыночных институтов*, которые используются в концепции экономической политики действующего правительства и формируют так называемую *институциональную систему*. В третьих, выбор концепции импортирования или «выращивания» хозяйственных институтов на нашей белорусской конфессионально-культурной почве, чтобы избежать указанных А. Лученком проблем расхождения между неформальными нормами и формальными актами [3. с. 6].

Теперь попытаемся классифицировать существующие конфессионально-культурные и правовые традиции, образующие социальные нормы той или иной институциональной среды. Определив первые как моно- или поликонфессиональные, перейдем к классификации последних. Формальные законодательные правила с внешним механизмом принуждения (собственно и сформировавшие рынок в его современном понимании) имеют две правовые традиции: *романо-германскую и англосаксонскую*.

Возникает вопрос, к какой правовой традиции можно отнести постсоветские страны [7. с. 24]? Вопрос не простой ввиду того, что в советское время законодательно оформленное право функционировало лишь частично (при описании наказаний в судебных процессах); на самом деле действовало так называемое «телефонное право», основу которого (как показывают исследования [8. с. 69]) составляли вышедшие за рамки фирмы ее управленческие «рутины», характерные для командной экономики и распространившиеся на достаточно широкие сферы экономической жизни. Осуществленные на протяжении последних 15 лет институциональные трансформации постсоветских экономических систем привнесли в их состав новые институты, закрепленные в законодательных актах, но не действующие.

Так, Л. Косалс отмечает, что в современной России «законодательные органы... принимают не законы... а административные распоряжения, отражающие интересы... влиятельных лиц (инсайдеров – авт.). Люди относятся к таким законам не как к нормам... которым нужно следовать, а как внешним бюрократическим запретам, принимаемых «начальством» для своей пользы...» [8. с. 69]. Имевшие место нарушения при осуществлении концепции «выращивания» институтов привели к тому, что такие институты (в России, Украине, Беларуси) либо не функционируют (институт ценных бумаг, институт конкуренции и либерального хозяйственного порядка), либо действуют не полностью (институт банкротства, институт ценных бумаг, институт коммерческих банков, институт частной собственности и т.д.).

В ситуации отсутствия функционирующих правил с соответствующим внешним механизмом принуждения его место заполняет уже хорошо проверенная в советское время управленческая «рутина», механизм принуждения которой использует свойственные славянской (русской, белорусской) традиции уважение и даже «поклонение» начальнику (руководителю), а также нашу «толерантность» к любым принимаемым наверху решениям. В результате в России, Украине, Беларуси, Казахстане, Узбе-

кистане, как, впрочем, в Китае и Вьетнаме, а также других странах, сформировалась *специфические рутинно-нормативная или нормативно-рутинная правовая традиции*.

Рутинно-нормативная традиция предполагает доминирование выработанных в процессе промышленной революции «фирменных рутин» над действующими в государстве законодательными актами, что впоследствии выражается в доминировании на законодательном пространстве *инсайдерского подхода (стиля)* в законотворчестве над *аутсайдерским* (проблема результативности такого подхода является пока неразрешенной, так как страны, использующие его, демонстрируют значительно более высокие темпы роста, нежели западные экономики).

Некоторые страны (Россия, Украина), применив «силовые» варианты насаждения в институциональной среде импортных рыночных институтов («шоковая терапия», «гайдаровщина», «чубайсовщина» или «зурабовщина»), осуществили в этой работе более решительное движение вперед, нежели в Беларуси (где «оживление» институтов происходит в эволюционном режиме «выращивания»). Эти институты (особенно в мегаполисах) начинают действовать, при условии что они вписываются в западную глобальную институциональную среду (например, стран членов ЕС, «восьмерки» и прочее). В результате эти страны сформировали институциональную среду, похожую в чем-то на западную правовую традицию. Однако и это институциональное образование не лишено черт советской «рутинности», которой присуще и «телефонное право», и поклонение вышестоящему руководству, и коррупция, и правовой нигилизм. Поэтому, по нашему мнению, можно констатировать существование еще и *нормативно-рутинной правовой традиции* как специфической особенности постсоветской институциональной среды, использующей как инсайдерский стиль законотворчества для крупных и средних предприятий, так и аутсайдерский к частной предпринимательской среде.

Добавив к действующим правовым традициям те или иные особенности, характеризующие конфессионально-культурный слой, институциональную среду различных государств можно классифицировать следующим образом:

1. Моноконфессиональная с нормативной (романно-германской) правовой традицией (Германия, Австрия, Франция, Испания, Польша, Чехия, Венгрия)
2. Поликонфессиональная с прецедентной (англосаксонской) правовой традицией (США, Англия, Ирландия, Япония, Канада, Австралия).
3. Моноконфессиональная с рутинно-нормативной правовой традицией (Китай, Беларусь, Казахстан, Узбекистан, Молдова, Туркменистан).
4. Поликонфессиональная с нормативно-рутинной правовой традицией (Россия, Украина, страны Прибалтики, Индия).

Полученные классификационные характеристики имеют, по нашему мнению, важное значение для обоснования критериев институциональной эффективности и разработки методики их количественной оценки.

Об инструментах и критериях оценки институциональной эффективности

Многие исследователи неинституционального направления пытаются использовать для характеристики значимости юридической системы западного образца в процессах функционирования рыночных экономических систем теорему Коуза, не учитывая при этом специфических особенностей и классификационных характеристик соответствующей институциональной среды. Солидаризируясь с Б. Ерзнкяном, мы придерживаемся точки зрения, заключающейся в том, что теорема Коуза сформулирована для институциональной среды стран с поликонфессиональными обычаями и прецедентной

(англо-саксонской) правовой традицией (США, Япония, Канада, Австралия, Англия, Ирландия)¹⁰.

Наша белорусская институциональная среда характеризуется моноконфессиональной рутинно-нормативной правовой традицией и поэтому, по нашему мнению, не может быть подвергнута экономическому анализу с использованием данного инструментария на всем правовом пространстве реформ, подверженном институциональным трансформациям. Покажем, что при доминировании в Беларуси инсайдерского подхода (стиля) к моделированию законодательных актов и формированию институтов теорема Коуза не действует. Иначе говоря, критерии институциональной эффективности не зависят от размера совокупных трансакционных издержек, но зависят от другого показателя, который мы называем *эластичностью* институтов¹¹ к существующей институциональной среде.

Среди российской научной общественности наиболее известна работа В. Андреева, который применил в ней теорему Коуза для анализа приватизационных процессов в постсоветских странах [9, с. 123]. В своей недавней работе Б. Ерзнкян утверждает: «Не претендуя на истину в последней инстанции, отметим, что основной методологический недостаток и не только подхода Андреева – заключается в ошибочном толковании самого феномена, описываемого теоремой: возможность эффективного перераспределения прав собственности трактуется как его обязательность, как процесс, который непременно должен осуществиться» [8, с. 123].

Эффективность различных моделей корпоративного управления зависит от того, на какое институциональное поле ориентированы корпорации: формальное, правовое (где лучше себя могут показать аутсайдеры в роли собственников) или неформальное, «рутинное» (где эффективность инсайдеров зависит от того, насколько им удастся реализовать потенциал социального и человеческого капитала). Таким образом, инсайдерское моделирование в законодательстве защищает интересы менеджеров (управленцев), а аутсайдерский – собственников акционерного (корпоративного) капитала.

Практика применения законодательства об экономической несостоятельности (банкротстве) в странах, использовавших в качестве основного координационного принципа функционирования экономических агентов плановую экономику (страны СНГ и СВЕ), свидетельствует о том, что чисто механистическое вживление в трансформирующуюся экономическую систему законов аутсайдерского типа как элементов радикально действующего рыночного механизма (в надежде на его самопроизвольную настройку, как это происходит в моделях с нулевыми трансакционными издержками) приводит к значительным трансакционным издержкам, не влияя при этом на эффективность функционирования фирм. Так, типичной ошибкой многих постсоветских и восточноевропейских экономик (Россия, Польша, Украина) стало использование института банкротства не по его функциональному назначению, а для реализации политических задач, связанных с осуществлением быстрой приватизации как некой гарантии от восстановления власти коммунистического направления¹².

¹⁰ «Возможно, исследователи неинституционального направления и правы в стремлении приспособить теорему Коуза к обоснованию преобразований в постсоциалистических странах, но эта работа относится все же к миру, где царит примат формального права, индивидуализма и рационализма, а переходные экономики таким миром не являются» [8, с. 135].

¹¹ Сформированных в инсайдерском или аутсайдерском стилях.

¹² Такая практическая поспешность в осуществлении экономической политики (в том числе с использованием и института банкротства) привела к выведению из севооборотов огромных территорий пахотных земель, приостановлению производства не только на предприятиях потребительского назначения, но и имеющих стратегическое значение для национальных экономик и обороны (Россия, Украина).

Чем можно объяснить столь недальновидную политику? В известной статье В. Андресфа указывается, что «согласно теореме Коуза, исходное распределение прав собственности несущественно с точки зрения экономической эффективности, если эти права четко специфицированы и ими можно обмениваться на совершенно конкурентном рынке» [9, с. 123]. Но это утверждение справедливо для уже сформировавшихся рыночных экономик, в которых права собственности четко специфицированы (простым языком это значит, что большинство граждан владеют акциями предприятий и фирм и знают, как ими правильно распоряжаться), функционирует фондовый рынок, где указанные права собственности подвергаются рыночной оценке с соответствующей этой оценке процедурой реализации (обмена).

Однако в плановых экономиках нет ни рыночных институтов, ни обученных «правилам игры» на основе этих институтов экономических агентов. Как быть? В. Андресф утверждает: «Правительства, нацеленные на создание рыночной экономики, должны прежде всего сформировать эффективную юридическую систему, с помощью которой четко определяются права собственности, легко защищаемые и обмениваемые. Даже если правительство ошибется с первоначальным распределением прав собственности, согласно теореме Коуза, частные агенты исправят эту ошибку а процессе свободных обменов, заключая соответствующие частные контракты» [9, с. 124]. Но как быть, если юридическая система западного образца отторгается институциональной средой рутинно-нормативного типа и распределения прав собственности по западному образцу не существует?

Итак, теорема Коуза будет иметь силу только в том случае, если правительства осуществили мероприятия по распределению прав собственности. Поэтому предприятие командной экономики не подверженное процедурам приватизации, когда права собственности не зафиксированы не может считаться игроком на рыночном поле и, естественно, не может стать объектом, к которому применяются правила, предполагающие участие в «игре» на законодательном поле аутсайдерского стиля. В такой экономической игре могут участвовать лишь фирмы, прошедшие этап приватизации с соответствующими им мероприятиями по реструктуризации производства (реальный собственник не может быть равнодушным к вопросам экономической эффективности производства, так как в дело вложены его личные ресурсы)¹³. Следовательно, противоречия Коузу, *конечный результат в виде эффективной деятельности таких фирм в условиях положительных транзакционных издержек не зависит от правовой системы*, так как ее в западном виде не существует. Такие рассуждения подтверждаются и экономическим анализом Б. Ерзьяна [8, с. 133–134].

Заключение

Проблему эффективности институтов в белорусской экономической модели с учетом всего изложенного выше необходимо, как нам представляется, рассматривать в контексте развития исследовательской работы, которая должна дать ответы на такие вопросы, как:

1) применим ли к нашей институциональной среде с рутинно-нормативными характеристиками аутсайдерский (западной) подход к законодательному моделированию, основанному на функционировании сильного внутреннего механизма при-

¹³ По нашему мнению, простое переписывание уставов некоторых российских и украинских колхозов или предприятий с последующим их преобразованием во всякого рода общества, не имеет ничего общего с реальным распределением прав собственности в аутсайдерском стиле, в силу того что нормативно-рутинная среда остается неизменной.

нуждения к исполнению действующих социальных норм (например, католическое толкование понятия «грех» значительно жестче, нежели в православной традиции);

2) если аутсайдерский стиль законотворчества не соответствует белорусской реальности, то где взять образцы инсайдерского подхода к законотворчеству (в Китае или др.) и насколько они будут соответствовать институциональной среде с ее моноконфессиональной рутинно-нормативной характеристикой, могут ли при этом подобные сочетания привести к экономии трансакционных издержек;

3) каковы критерии количественной оценки институциональной эффективности: с использованием концепции трансакционных издержек, или примененного в работе принципа эластичности?

Возвращаясь же к работе А. Лученка, необходимо отметить некоторые недостатки, связанные с тем, что, во-первых, в ней нет категориальной чистоты¹⁴. Во-вторых, в конце работы А. Лученка предлагается коэффициентный метод оценки институциональной эффективности, основанный на расчете совокупных трансакционных и других видов издержек, что также имеет сомнительное научное значение ввиду технической невозможности расчета последних [3, с. 11]. По нашему мнению, оценку институциональной эффективности можно осуществлять только по отношению к категории *институциональная система*, но не к *институциональной среде* (как это получилось в работе А. Лученка), которая есть явление исторического порядка и не зависит от влияния того или иного правительства. Кроме того, количественный подход к расчету совокупных трансакционных издержек (что необходимо для расчета коэффициентов) подвергался и подвергается в экономической литературе серьезной критике [10].

Разрешение методической проблемы расчета критериев институциональной эффективности лежит, по нашему мнению, в области формулирования эконометрических моделей, использующих *принцип эластичности*, созданный с использованием инсайдерского или аутсайдерского стилей, *институциональной модели* по отношению к национальной *институциональной среде*.

Ответы на поставленные вопросы мы попытаемся сформулировать в наших последующих статьях, посвященных развитию новой институциональной экономической теории в рамках белорусской теоретической экономической науки, где представим методологию оценки институциональной эффективности, разработанную в рамках научного течения – *институционалистики*.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Лемещенко, П.С. Экономическое образование в XXI веке: требуется смена научно-образовательной парадигмы / П.С. Лемещенко // Образование для устойчивого развития : мат. междунар. форума. – Минск, 5–6 апр. 2005 г., с. 555.
2. Черновалов, А.В. О необходимости преподавания новой институциональной экономической теории / А.В. Черновалов // Образование для устойчивого развития мат. междунар. форума – Минск, 5–6 апр. 2005 г., с. 609.
3. Лученок, А.И. Использование институциональных подходов в белорусской экономической модели / А.И. Лученок // Белорусский экономический журнал – 2005. – № 2, с. 4–12

¹⁴ Так, например, автор концептуально рассматривает институциональную систему, которая обычно состоит из набора хозяйственных рыночных институтов, но наполняет ее культурными и прочими характеристиками. Иначе говоря, в данном случае имеется в виду белорусская *институциональная среда*, которая имеет собственный перечень тех или иных институтов определенного уровня развития и специфический конфессионально-культурный уклад [3, с. 7].

4. Уильямсон, О.И. Экономические институты капитализма. СПб : Лениздат, 1996., Williamson, Oliver E. The Organization of Work: A Comparative Institutional Assessment // Journal of Economic Behavior and Organization 1 (March) 1980. – P. 14–17.
5. Ходжсон Дж. Экономическая теория и институты / Дж. Ходжсон – М : Дело. – 2003.
6. Кузьминов, Я. Институты: от заимствования к выращиванию / Я. Кузьминов, А. Яковлев, Е. Ясин // Вопросы экономики. – 2005.
7. Тамбовцев, В.Л. Право и экономическая теория / В.Л. Тамбовцев. – М. : ИНФРА-М, 2005. – 24 с.
8. Ерзнкян, Б. Постсоциалистическая приватизация и корпоративное управление в свете теоремы Коуза / Б. Ерзнкян // Вопросы экономики. – 2005. – № 7.
9. Андрефф, В. Постсоветская приватизация в свете теоремы Коуза / В. Андрефф // Вопросы экономики. – 2003. – № 12.
10. North, D.C. Transactions cost institutions and economic history // Journal of Institutional and Theoretical Economics. – 1984. – V. 140 № 1.
11. Williamson, Oliver E. Transaction-costs economics: the governance of contractual relations // Journal of Law and Economics 22 (No. 2) 1979; Contracting Costs and Residual Claims: The Separation of Ownership and Control // Journal of Law and Economics 26 (№ 2, June) 1983.
12. Demsetz, Harold The Structure of Ownership and the Theory of the Firm // Journal of Law and Economics 26 (№ 2, June) 1983.
13. Черновалов, А.В. Несостоятельность (банкротство) в институциональной экономике / А.В. Черновалов. – Минск : Мисанта, 2004
14. Черновалов, А.В. Институционализм / А.В. Черновалов. – Брест : БрГУ, 2010 г.

Chernovalov A.V. To a Question of Efficiency of Market Institutions Within the Framework of Byelorussian Institutional Environment

The article examines the processes of formation and development of institutional environment in transforming economics.

The article works out methodological approaches to understanding of different styles in the law-making that could be used for the purposes of forming of market economic institutions.

The author proposes some methods substantiating qualitative and quantitative parameters of institutional efficiency.

Рукапіс паступіў у рэдкалегію 05.07.2010