



В.Л. КЛЮНЯ, А.В. ЧЕРНОВАЛОВ

ИНСТИТУЦИОНАЛЬНАЯ СРЕДА РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ И ЭФФЕКТИВНОСТЬ ХОЗЯЙСТВЕННОГО ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВА

Рассматриваются процессы формирования и развития институциональной среды в трансформирующихся экономиках. Обсуждаются методологические подходы к пониманию инсайдерского и аутсайдерского стилей в законотворчестве, используемых при формировании рыночных институтов. Предлагаются методы обоснования качественных и количественных параметров институциональной эффективности.

The article deals with the issues of shaping and developing the institutional environment in economies under transformation. Discussion is given to some methodology approaches to understanding the insider and outsider styles in legislation to be used in setting up market institutions. Some methods for justification of qualitative and quantitative parameters of institutional efficiency are suggested.

Знакомясь с научными статьями по экономике, приходится, к сожалению, констатировать, что многие экономисты-теоретики, как и экономисты-практики, продолжают культивировать в научных исследованиях такие подходы к анализу трансформационных экономических процессов, которые более схожи с реализацией инженерных решений, нежели с формированием новых хозяйственных отношений между людьми. Иначе говоря, в научных исследованиях по-прежнему доминирует механистическое моделирование экономических систем, что, по нашему мнению, не позволяет объяснять и прогнозировать происходящие в современном обществе и экономике процессы институциональных трансформаций. Подобные явления некоторые ученые связывают с неразвитостью отечественного теоретического направления в современной институциональной школе¹.

В настоящей статье, используя рамки институциональной экономики (в частности, содержание «новой институциональной экономической теории» – НИЭТ), мы попытались решить следующие задачи: обосновать методологическую базу для целей исследования институциональной среды, в которой функционирует белорусская экономика; оценить возможности применения теоремы

Коуза при исследовании трансформирующихся экономик; сформулировать критерии оценки эффективности рыночных институтов.

О концептуальной значимости принципа методологического индивидуализма

При изучении результатов исследований некоторых отечественных экономистов-институционалистов возникает ряд вопросов методологического характера. Так, некоторые ученые полагают, что «следует с остороженностью относиться к попыткам отдельных представителей российской экономической науки отождествлять неoinституционализм с подходами, господствовавшими в советской экономической науке. В.Г. Гребенников считает одним из важнейших принципов институционализма методологический социализм (или методологический коллективизм). По нашему мнению, такой подход к институционализму малоэффективен...»². Подчеркивая концептуальную важность той или иной трактовки принципа *методологического индивидуализма* для идентификации неoinституционализма либо новой институциональной теории, отметим, что принцип *методологического социализма* к уже оформившимся институциональным течениям не имеет никакого отношения, так как «забрел» в рассматриваемое исследовательское пространство совершенно случайно, в основном

благодаря априорной методологической позиции самого Гребенникова^{*}.

Как нам представляется, значимость различных вариантов трактовки принципа методологического индивидуализма проявляется в разграничении современных течений институционализма. Для доказательства данной предпосылки удобно использовать подход И. Лакатоша. Как известно, «жесткое ядро» неоклассической парадигмы – научно-исследовательская программа (НИП) (современный мейнстрим) наряду с концепциями устойчивых предпочтений, рационального максимизирующего поведения, отсутствия информационных проблем и существования равновесных схем взаимодействия использует также принцип методологического индивидуализма. Дополнив «жесткое ядро» неоклассического направления концепцией транзакционных издержек, можно говорить о новой НИП – *неоинституциональной экономической теории* (НЭТ), ставшей исходной платформой для появления «теории прав собственности», «экономической теории права», «теории общественного выбора» и др. Этого направления в развитии институционализма придерживаются Р. Коуз, Р. Познер, Дж. Бьюкенен, Дж. Стиглер на Западе, а также О. Алейник, Р. Капелюшников, В. Тамбовцев и др. в России.

О. Уильямсон и его последователи (например, Дж. Ходжсон) изменили исследовательскую парадигму неоинституционализма, переработав, кроме всего прочего, и структуру его «жесткого ядра»³. В результате возникло новое исследовательское направление, которое принято называть *новой институциональной экономической теорией* (НИЭТ), включающей в свое «жесткое ядро» концепции ограниченной рациональности, множественности равновесных состояний, значимости институтов и ценности информации, модифицированного принципа методологического индивидуализма^{**}.

^{*} К сожалению, А.И. Лученок не показал в своей работе принципиальной методологической разницы между неоинституционализмом и новой институциональной экономической теорией, что привело его к использованию теоретической и методологической платформы неоклассики.

^{**} Далее неоинституционализм и новую институциональную теорию будем рассматривать как два самостоятельных институциональных течения современности и употреблять термин «современный институционализм».

Приверженцы новой институциональной экономической теории отвергают методологию маржинального и равновесного анализа и применяют эволюционно-социологические методы, критикуя с этих позиций неоклассику. Используя неоинституциональную методологическую базу, довольно сложно критиковать мейнстрим с позиций его ограниченности, а именно это, по нашему мнению, и пытается сделать Лученок: «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»⁴.

Подвергая критике неоклассические постулаты, автор далее в своей работе возвращается на исследовательские позиции и защищает принцип методологического индивидуализма: «По существу, сторонники этого (*методологического социализма*. – В. К., А. Ч.) 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 (*т. е. А. Лученок не видит альтернативы методологическому индивидуализму*. – В. К., А. Ч.), поскольку именно игнорирование экономических интересов индивидов, ориентация только на коллективные и государственные интересы часто приводили к серьезным социально-экономическим кризисам и возникновению институциональных ловушек»⁵.

Такое теоретизирование, основанное на либеральной идее и использующее, кстати сказать, принцип методологического индивидуализма, не позволяет объяснить не только данную ситуацию, но и очень многие явления в белорусской экономике, к которым можно отнести фирмы, предприятия или организации, 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 пр., что приводит автора, как нам представляется, уже в «идеологическую ловушку».

В современной теоретической экономике давно известно, что трактовка с позиций неоклассической школы крупной фирмы как субъекта, преследующего одну цель – максимизацию прибыли или полезности, является неверной. Причина в том, что индивидуальная целеустремленность ее владельцев на прибыль и групповая (или коллективная) ориентация работников на высокую заработную плату, а государственных регулирующих органов – на валовой выпуск неоклассикой игнорируются. Однако, если ориентироваться на современные институциональные течения и содержание их «жесткого ядра», можно утверждать, что данная ситуация вполне объяснима с методологических позиций новой институциональной экономической теории.

Для современных институциональных исследований значим не принцип методологического индивидуализма, а другой – *целеустремленного индивида*⁶. В его основе лежат определенные институты реального хозяйственного мира, поэтому современный институционализм рассматривает методологическую проблему индивидуализма следующим образом: *методологический индивидуализм суть 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.*

Итак, какой же вывод можно сделать о применимости в современных теоретических экономических исследованиях принципа методологического индивидуализма? По нашему мнению, он таков: использование неoinституционализма, имеющего в своей основе «жесткое ядро» неоклассики, с принципом методологического индивидуализма для характеристики процессов и явлений белорусской хозяйственной действительности непродуктивно.

Неоинституционализм, как и неоклассика, не объясняет конвергенционную структуру белорусской экономической системы (соседство рыночных механизмов и плановой экономики), не позволяет исследовать связи

между валовыми показателями и ориентацией на получение прибыли; при его применении не учитываются идеологическая и социальная составляющие экономической политики*. Напротив, новая институциональная экономическая теория, модифицировавшая принцип методологического индивидуализма в принцип целеустремленного индивида, при введении определенных ограничений, как будет показано ниже, может служить методологической основой для исследования природы и содержания институциональной среды трансформирующихся экономик и параметров институциональной эффективности их систем. Возможность сопоставления таких параметров имеет важное экономическое и политическое значение.

Институциональная среда белорусской экономической модели

Утверждение Лученка о специфичности постсоветского менталитета и несоответствии существовавших традиций и привычек проведенным в начале 1990-х гг. рыночным преобразованиям является верным⁷. 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»⁸.

Для правильной оценки результатов рыночных преобразований следует, по нашему мнению, рассмотреть проблему формирования и эволюции институциональной среды в различных странах и провести классификацию ее разновидностей. При этом мы считаем необходимым добавить к анализу укоренившихся советских традиций в области права и культуры еще и исторически сложившийся конфессиональный фактор**.

* Таких исследований, по мнению директора Института экономики НАН Беларуси П. Никитенко, необходимо провести немало: следует принять законы об интеллектуальной и о корпоративной собственности, изменить на законодательном уровне политику в отношении заработной платы, оптимизировать существующую налоговую систему и пр. «Весь мир работает в рынке, и мы не можем отстать от этих процессов», – отмечает П. Никитенко (Белорусы и рынок. 2008. 17 марта. № 11. С. 18).

** Даже в годы советской власти конфессиональный фактор трансформировал существовавший на бытовом уровне способ жизнедеятельности (например, крещению детей и празднованию Пасхи втайне прибегали даже некоторые партийные руководители).

Основные рыночные институты

Институциональный уровень	Наименование институтов
Нанозаконодательные нормы	1. Традиция 2. Рутин 3. Правило (норма)
Микроэкономические институты	1. Контракты 2. Организации и фирмы 3. Домашние хозяйства 4. Транзакционные издержки
Система институтов мезоэкономики	1. Институт конкуренции и предпринимательства 2. Институт либерального экономического порядка 3. Деньги, товар и капитал 4. Технология и информация 5. Институт частной собственности 6. Институт ценных бумаг и организация фондовых рынков 7. Институт банкротства
Система институтов макроэкономики	1. Институт государственной, коммунальной, муниципальной собственности 2. Институт регуляции (бюрократический порядок) 3. Институт налогообложения 4. Институт коммерческих банков 5. Корпоративная система прав собственности на имущество фирм 6. Институциональные методы регулирования рынков факторов производства 7. «Правила игры» режима протекционизма 8. Социальные институты

Советская неформальная традиция, под которой мы понимаем особенный идеологический и культурно-национальный менталитет, а также правовой нигилизм, формирующий соответствующие привычки и обычаи, при «вживлении» ее в специфическую конфессиональную почву приобретала особые черты (узбекские, грузинские, прибалтийские, белорусские и пр.).

Таким образом, проблема анализа «вживляемости» рыночных институтов в постсоветскую институциональную среду разделяется на несколько составляющих, требующих своего исследования: во-первых, необходимо дать характеристику институциональной среды конкретного государства; во-вторых, следует составить перечень основных рыночных институтов, формирующих так называемую рыночную институциональную систему, которые, предположительно, должны быть определены концепцией экономической политики правительства (таблица); в-третьих, рассмотреть процесс внедрения рыночного института с точки зрения возможностей его импортирования или «вы-

рачивания» на белорусской конфессионально-культурной почве, для того чтобы избежать «проблем рассогласования между неформальными нормами и формальными актами»⁹. Попробуем расклассифицировать некоторые конфессионально-культурные и правовые традиции, образующие соответствующие социальные нормы и образцы поведения той или иной институциональной среды (рисунок).



Институциональная модель экономической системы

Формальные правила с внешним механизмом принуждения (собственно и сформировавшие рынок в его современном понимании) имеют две основные правовые традиции: романо-германскую и англосаксонскую. Возникает вопрос, к какой правовой традиции можно отнести постсоветские страны – скорее всего, к некоей альтернативной¹⁰, как предлагают некоторые исследователи, но, очевидно, не к исламской, основанной на нормах Корана.

* Под институциональной средой мы понимаем совокупность действующих в государстве институтов и культурно-национальных традиций, предполагающих, как минимум, два обстоятельства: институты и традиции связаны между собой, их состав принципиально неоднороден (иначе говоря, институциональная среда есть совокупность правил и традиций, определяющих человеческое поведение и условия функционирования хозяйствующих субъектов).

Вопрос не простой, так как в советское время законодательно оформленное право функционировало лишь частично, а на самом деле действовало так называемое «телефонное право», основу которого, как показывают исследования¹¹, составляли вышедшие за рамки социалистического предприятия управленческие «рутины», характерные для командной экономики и распространявшиеся на достаточно широкие сферы экономической жизни. Осуществленные в последние годы институциональные трансформации постсоветских экономических систем привнесли в их состав новые, импортированные рыночные институты, закрепленные в законодательных актах, но фактически не действующие*. Кроме того, имело место нарушение процессов внедрения при осуществлении концепции «выращивания» рыночных институтов, что привело к ситуации, когда в России, Украине, Беларуси они либо не функционируют (институты ценных бумаг, конкуренции и либерального хозяйственного порядка), либо действуют не полностью (институты банкротства, коммерческих банков, частной собственности и т. д.).

При отсутствии 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») к начальнику (руководителю), а также нашу «толерантность» к любым принимаемым сверху решениям. В результате в России, Украине, Беларуси, Казахстане, Узбекистане, как, впрочем, в Китае и Вьетнаме, а также других странах, сформировалась специфическая альтернативная нормативно-рутинная правовая традиция. Последняя предполагает доминирование выработанных в процессе промышленной революции «фирменных рутин» над действующими в государстве законодательными актами, что впоследствии проявляется в господстве на законодатель-

ном пространстве инсайдерского подхода (стиля) в законотворчестве** над аутсайдерским.

Некоторые страны (Россия, Украина), применив «силовые» варианты насаждения в институциональной среде импортных рыночных институтов («шоковая терапия», «гайдаровщина», «чубайсовщина» или «зубаровщина»), осуществили более решительное движение вперед, нежели Беларусь, и эти институты (например, в Москве, Санкт-Петербурге, Киеве и т. д.) начинают действовать при условии, что они вписываются в западную глобальную институциональную среду. В результате эти города сформировали институциональную среду, в чем-то соответствующую западной правовой традиции и менталитету. Однако и такие институциональные образования не лишены черт советской «рутинности», которой присуще и уже упоминавшееся «телефонное право», и поклонение вышестоящему руководству, и коррупция, и правовой нигилизм. Поэтому, по нашему мнению, существование нормативно-рутинной правовой традиции как специфической особенности постсоветской институциональной среды является доказанным.

Добавив к действующим правовым традициям те или иные особенности, характеризующие моно- или поликонфессионально-культурный слой, институциональную среду различных государств можно, по нашему мнению, классифицировать следующим образом:

1. *Моноконфессиональная с нормативной (романо-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 исламской правовой традицией (Египет, Сирия, Иордания, Иран, Ирак, Ливия, Малайзия, Индонезия).*

4. *Поликонфессиональная с нормативно-рутинной правовой традицией (Россия, Украина, страны Балтии, Индия, Китай, Беларусь, Казахстан, Узбекистан, Молдова, Туркменистан, Венесуэла, Куба).*

* Так, Л. Косалс отмечает, что в современной России «законодательные органы... принимают не законы... а административные распоряжения, отражающие интересы... влиятельных лиц. Люди относятся к таким законам не как к нормам... которым нужно следовать, а как к внешним бюрократическим запретам, принимаемым "начальством" для своей пользы...»¹².

** Проблема результативности такого подхода является пока неразрешенной, так как страны, использующие его, демонстрируют значительно более высокие темпы роста, нежели западные экономики.

Конечно, эта классификация достаточно условна, однако она необходима для обоснования критериев институциональной эффективности.

**Теорема Коуза и эффективность
хозяйственного законодательства
трансформирующихся экономик**

Многие исследователи неоинституционального направления пытаются использовать для описания функционирования рыночных экономических систем теорему Коуза, не учитывая при этом специфических особенностей и классификационных характеристик соответствующей институциональной среды. Солидаризируясь с Б. Ерзнкяном, мы придерживаемся мнения, что теорема Коуза сформулирована для институциональной среды стран с поликонфессиональными обычаями и прецедентной (англосаксонской) правовой традицией*. Белорусская институциональная среда характеризуется поликонфессиональной нормативно-рутинной правовой традицией и поэтому, по нашему мнению, не может быть подвергнута экономическому анализу с использованием данного инструмента на всем правовом пространстве реформ, подверженном институциональным трансформациям.

В России широко известна работа В. Андроффа, который применил теорему Коуза для анализа приватизационных процессов в постсоветских странах¹⁴. Б. Ерзнкян по этому поводу замечает: «Не претендуя на истину в последней инстанции, отметим, что основной методологический недостаток не только подхода Андроффа заключается в ошибочном толковании самого феномена, описываемого теоремой: возможность эффективного перераспределения прав собственности трактуется как его обязательность, как процесс, который непременно должен осуществиться»¹⁵. Действенность различных моделей корпоративного управления зависит от того, на какое институциональное поле ориентированы корпорации – формальное, правовое (где лучше аутсайдеры могут себя показать в роли собственников) или неформальное, «рутинное» (где эффектив-

ность инсайдеров определяется возможностью реализации потенциала социального и человеческого капитала). Таким образом, инсайдерское моделирование в законотворчестве защищает интересы менеджеров (управленцев), а аутсайдерское – собственников акционерного (корпоративного) капитала.

Андрофф, использовавший для анализа постсоветской приватизации теорему Коуза, указывает, что согласно ей «исходное распределение прав собственности несущественно с точки зрения экономической эффективности, если эти права четко специфицированы и ими можно обмениваться на совершенно конкурентном рынке»¹⁶. Но это утверждение справедливо для уже сформировавшихся рыночных экономик, в которых права собственности четко специфицированы (это значит, что большинство граждан владеют акциями предприятий и фирм и знают, как ими правильно распоряжаться), функционирует фондовый рынок, где указанные права подвергаются рыночной оценке с соответствующей ей процедурой реализации (обмена).

Однако в плановых экономиках нет ни рыночных институтов, ни обученных «правилам игры» на их основе экономических агентов. Как быть? Андрофф утверждает, что «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 в процессе свободных обменов, заключая соответствующие частные контракты»¹⁷. Но что делать, если юридическая система западного образца отторгается институциональной средой нормативно-рутинного типа, а распределения прав собственности по западному образцу не существует?

Итак, теорема Коуза применима 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 является игроком на рыночном поле и, естественно, не может стать объектом, к которому применяются правила, предполагающие участие в

* «Возможно, исследователи неоинституционального направления и правы в стремлении приспособить теорему Коуза к обоснованию преобразований в постсоциалистических странах, но эта правота относится все же к миру, где царит примат формального права, индивидуализма и рационализма, а переходные экономики таким миром не являются»¹³.

«игре» на законодательном поле аутсайдерского стиля. В такой экономической игре могут участвовать лишь фирмы, прошедшие этап приватизации с соответствующими мероприятиями по реструктуризации производства (реальный собственник не может быть равнодушным к экономической эффективности производства, так как в дело вложены его личные ресурсы).

Мы считаем, что 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. Следовательно, противоречия Коузу, конечный результат в виде эффективной деятельности таких фирм в условиях положительных трансакционных издержек не зависит от правовой системы, так как ее в западном виде не существует. Такие рассуждения подтверждаются и экономическим анализом Ерзнкяна¹⁸. По нашему мнению, можно выделить следующие основные недостатки теоремы Коуза:

1. Основана на принципе методологического индивидуализма.
2. Не дает ответа на вопрос о критериях институциональной эффективности.
3. Рассматривает условия функционирования институтов и правовых норм западного образца.
4. Действует при реализации полной приватизации и доминировании фирм с частной собственностью.
5. Реализуется в условиях полноценного фондового рынка.
6. Не учитывает характеристики и условия действующей институциональной среды.

Следует отметить, что авторы некоторых публикаций в концептуальном плане рассматривают не саму институциональную систему (формальные правила), а лишь правовое и культурное наполнение белорусской институциональной среды, которая имеет специфический, исторически сложившийся конфессионально-культурный уклад¹⁹. Некоторые авторы пытаются разрешить проблему институциональной эффективности по отношению к институциональной среде с помощью коэффициентного метода ее оценки, основанного на расче-

те совокупных трансакционных и других видов издержек, что, с нашей точки зрения, невозможно²⁰, так как:

исследование понятия институциональной эффективности можно осуществлять только по отношению к институциональной системе, а не к институциональной среде, которая не зависит от влияния того или иного правительства и его реформаторской деятельности;

количественный подход при расчете совокупных трансакционных издержек (что необходимо для вычисления коэффициентов) подвергается в экономической литературе серьезной критике.

Разрешение методологической проблемы расчета критериев институциональной эффективности лежит, по нашему мнению, в области формулирования эконометрических моделей, использующих принцип эластичности институциональной системы по отношению к национальной институциональной среде.

При проведении научных исследований, связанных с оценкой эффективности проектируемого хозяйственного законодательства, мы предлагаем вместо теоремы Коуза, имеющей указанные выше недостатки, использовать **теорему институциональной эффективности**.

Если трансакционные издержки положительны ($TRC > 0$), то их относительная экономия есть критерий институциональной эффективности при условии, что применяемая в экономической системе модель институционального проекта обладает параметрами эластичности по отношению к институциональной среде.

Показателем институциональной эффективности может служить коэффициент эластичности конкретного институционального проекта (института, субинститута, институциональных инструментов и пр.) к действующей институциональной среде, который можно представить следующим образом:

¹⁸ Доказательство теоремы изложено в работах: Черновалов А.В. Институциональные основы преодоления экономической несостоятельности фирм в России и Беларуси. М., 2006; Черновалов А.В. Теорема институциональной эффективности и основные критерии оценки результатов разрешения хозяйственных споров // Правовое обеспечение современного экономического правосудия – основа устойчивости инновационного развития общества: Материалы междунар. науч.-практ. конф. Брест, 2007.

$$E_i = \alpha_{ij} / I_{is},$$

где α_{ij} – характеристика конкретной, выбранной для оценки эффективности функционирования разновидности институционального проекта ($i = 1, \dots, n; j = 1, \dots, m$); I_{is} – характеристика институциональной среды конкретного межгосударственного, национально-государственного, внутригосударственного (организация, фирма) образования.

Проведенные исследования показали, что если:

- $E_i = 0$, то наблюдается неоклассический вариант экономических исследований, когда при моделировании происходит абстрагирование от информационных проблем и $TRC = 0$;

- $0 < E_i < 1$ и $E_i \rightarrow 0$, то внедрение институционального проекта и связанные с ним $TRC > 0$ не вызывают значительных положительных колебаний ценовых норм, следовательно, проект обладает совершенной положительной эффективностью;

- $0 < E_i < 1$ и $E_i \rightarrow 1$, то внедрение институционального проекта и связанные с ним $TRC > 0$ вызывают положительные колебания ценовых норм – проект обладает относительной положительной эффективностью;

- $-1 < E_i < 0$ и $E_i \rightarrow 0$, то внедрение институционального проекта и связанные с ним $TRC > 0$ вызывают незначительные отрицательные колебания ценовых норм – проект обладает незначительным отрицательным эффектом;

- $-1 < E_i < 0$ и $E_i \rightarrow -1$, то внедрение институционального проекта и связанные с ним $TRC > 0$ вызывают значительные отрицательные колебания ценовых норм, следовательно, проект неэффективен.

Представленная концепция институциональной эффективности касается прежде всего анализа и обсуждения проблемы эффективности закона (нормативного акта), т. е. выявления преследования им общего (максимизация стоимости или благосостояния либо устранение препятствий для такой максимизации) или частного интереса (перераспределение созданного богатства в пользу отдельного индивида или группы). Концепция независимости суда как компонента государства означает, что принятие судебного решения в пользу какой-либо группы интересов есть повод для ре-

зультативной оценки эффективности закона и функционирующего на его основе института²¹.

Другой важный критерий связан с исследованием осуществимости, или действенности, нормативного акта. Для законов, принимаемых парламентом в аутсайдерском стиле, эта проблема как бы отходит на второй план, поскольку исполнение закона «по определению» является прерогативой другой ветви государственной власти и покоится на существовании законопослушного индивида. Можно привести множество примеров законов, которые просто не могут быть исполнены либо институциональная среда их отторгает (Закон Республики Беларусь «О банкротстве» 1991 г., соответствующие законы в России (1998 г.) и в Беларуси (2000 г.), Закон № 122 в России и т. д.)²². Тем самым анализ осуществимости нормативного акта становится вторым важнейшим направлением экономического анализа проблемы эффективности институтов. Значения коэффициента эластичности являются лишь общей оценкой проектной институциональной деятельности – институционального предпринимательства.

Итак, результативная эффективность закона и осуществимость нормативных актов существенно влияют на действенность функционирования отдельно взятого института и на взаимосвязи между ними по принципу синергии. Наши исследования в области функционирования института банкротства убедительно показывают, что Закон о банкротстве (2000 г.), разработанный в аутсайдерском стиле на основе модельного Закона для стран СНГ (1994 г.), был в процессе его «вживления» в институциональную среду отторгнут ею и привел к значительному росту транзакционных издержек, не повлияв при этом на судьбы предприятий ($E_i \rightarrow -1$).

В 2003 г. в процедуре банкротства находилось свыше 1 тысячи предприятий. Из них более 90 – госпредприятия, на которых занято 32 тысячи человек. Для Беларуси это слишком много. В результате появился Указ Президента Республики Беларусь № 508, написанный уже в инсайдерском стиле, который значительно уменьшил число процедур банкротства и «примирил» рутинно-нормативную институциональную среду с инсайдерским подходом к законотворчеству ($E_i \rightarrow 0$). Однако сейчас в Хозяйственном суде Республики Беларусь и Департаменте по

санации и банкротству разрабатывается новый текст закона, в котором используется подход, основанный на смешении концепций аутсайдерского Закона 2000 г. и инсайдерского Указа 2003 г. В этом законе, как нам представляется, необходимо выбрать одно направление, дабы не «навредить» впоследствии его институциональной эффективности.

¹ См.: Лемещенко П.С. Экономическое образование в XXI веке: требуется смена научно-образовательной парадигмы // Образование для устойчивого развития: Материалы междунар. форума, Минск, 5–6 апр. 2005 г. Мн., 2005. С. 555; Черновалов А.В. О необходимости преподавания новой институциональной экономической теории // Там же. С. 609.

² Лученок А.И. Использование институциональных подходов в белорусской экономической модели // Белорусский экономический журнал. 2005. № 2. С. 4–12.

³ См.: Уильямсон О. Экономические институты капитализма. СПб., 1996; Williamson O. The Organization of Work: A Comparative Institutional Assessment // Journal of Economic Behavior and Organization. 1980. № 1. P. 14–17.

⁴ Лученок А.И. Указ. соч. С. 4.

⁵ Там же. С. 7.

⁶ См.: Ходжсон Дж. Экономическая теория и институты. М., 2003.

⁷ См.: Лученок А.И. Указ. соч. С. 5.

⁸ Ерзнкян Б. Постсоциалистическая приватизация и корпоративное управление в свете теоремы Коуза // Вопросы экономики. 2005. № 7. С. 131.

⁹ Лученок А.И. Указ. соч. С. 6.

¹⁰ См.: Тамбовцев В.Л. Право и экономическая теория. М., 2005. С. 24.

¹¹ См.: Ерзнкян Б. Указ. соч. С. 69.

¹² Там же.

¹³ Там же. С. 135.

¹⁴ См.: Андреев В. Постсоветская приватизация в свете теоремы Коуза // Вопросы экономики. 2003. № 12. С. 123.

¹⁵ Ерзнкян Б. Указ. соч. С. 23.

¹⁶ Андреев В. Указ. соч. С. 123.

¹⁷ Там же. С. 124.

¹⁸ См.: Ерзнкян Б. Указ. соч. С. 133–134.

¹⁹ См.: Лученок А.И. Указ. соч. С. 7.

²⁰ См.: Ключня В.Л. Судебное решение как результативная оценка функционирования законодательного акта // Правовое обеспечение современного экономического правосудия – основа устойчивости инновационного развития общества: Материалы междунар. науч.-практ. конф. Брест, 2007.

²¹ См.: Черновалов А.В. Несостоятельность (банкротство) в институциональной экономике. Мн., 2004. С. 127.

²² См.: Мирониченко А. Эта процедура должна стать крайней мерой // Белорусский рынок. 2004. № 30.

Поступила в редакцию 23.12.08.

Владимир Леонидович Ключня – доктор экономических наук, профессор, проректор по учебной работе, заведующий кафедрой экономической теории.

Александр Викторович Черновалов – доктор экономических наук, профессор кафедры теоретической и прикладной экономики БрГУ им. А.С. Пушкина.