

## ИСПОЛЬЗОВАНИЕ НЕОИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫХ ПОДХОДОВ В БЕЛОРУССКОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ МОДЕЛИ

А.И. Лученок,

*доктор экономических наук, зав. отделом рыночной инфраструктуры  
Института экономики НАН Беларуси*

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. Другой пример. Руководствуясь монетаристской теорией, Национальный банк Республики Беларусь ежегодно планирует относительно невысокие темпы прироста рублевой денежной массы. В частности, в 2005 г. ее величину планируется увеличить всего на 21-24%. На практике же денежная масса увеличивается в значительно больших размерах. Так, рублевая денежная масса M2 выросла за 11 месяцев 2004 г. на 41,5%, а по сравнению с соответствующим периодом 2003 г. - на 55,8%. Возникает вопрос: почему центральный банк вынужден увеличивать рублевую базу в 2 раза большими темпами, чем рекомендует экономическая теория?

Обратимся к неоинституциональной теории, которая, в отличие от теорий мейнстрима, рассматривает экономические проблемы с учетом политических, культурных и других факторов, а также признает, что субъекты хозяйствования не всегда руководствуются принципом экономической целесообразности и часто ориентируются на другие институциональные установки. «...Человеческое поведение, - писал Д. Норт, - гораздо сложнее того, которое описывают экономисты в своих моделях, опирающихся на функцию индивидуальной полезности. Во многих случаях следует

говорить не только о максимизации личной выгоды, но и об альтруизме и самоограничении, которые радикально влияют на результаты выбора индивида» [1. С. 37]. Следует также отметить, что классические теории описывали в основном повторяющиеся ситуации и не объясняли поведение индивидов при недостатке информации и неопределенности результатов.

Институциональная теория динамично развивается, в ней имеется множество течений. Поэтому предварительно необходимо определиться с трактовкой основных понятий, в том числе термина «институт».

Основатели институциональной школы (Т. Веблен, Дж. Коммонс, Дж. М. Кларк, У. Митчел и др.) рассматривали институты как образцы и нормы поведения, а также привычки мышления [2. С. 104], влияющие на выбор стратегий экономического поведения в дополнение к мотивации рационального экономического выбора. В отличие от «старых» институционалистов, сторонники неоинституционального направления О. Уильямсон [3]. Р. Коуз, Д. Норт и другие придают понятию института более широкий смысл, рассматривая его в качестве важнейшего фактора экономических взаимодействий и, соответственно, строя на этом понятии систему других категорий. Мы придерживаемся трактовки, согласно которой «институты - это «правила игры» в обществе, или, выражаясь более формально, созданные человеком ограничительные рамки, которые организуют взаимоотношения между людьми. Следовательно, они задают структуру побудительных мотивов человеческого взаимодействия - будь то в политике, социальной сфере или экономике» [1. С. 37].

Основная задача институтов состоит в уменьшении неопределенности в деятельности организаций и индивидов путем установления устойчивых (хотя не обязательно эффективных) механизмов взаимодействия участников общественных отношений. При этом институты могут выступать как благоприятные условия, как нейтральные факторы или как препятствия к развитию хозяйственной деятельности. Формальные институты далеко не всегда создаются для того, чтобы быть эффективными. Часто они нужны только для закрепления сложившихся отношений собственности или властных полномочий. В результате они служат интересам тех, кто занимает ведущие позиции как в экономической жизни, так и в обществе.

Что представляют собой неформальные институциональные ограничения, серьезно искажающие экономическую жизнь? Они являются обобщением правил, которые сложились исходя из практики, традиций и культуры, и позволяют людям осуществлять традиционные трансакции без обдумывания каждого своего шага и без детального анализа всех нюансов заключаемых типовых сделок. Именно неформальные институты определяют, например, отношения, складывающиеся при получении так называемых бесплатных медицинских услуг (нужно отблагодарить хотя бы шоколадкой), договоренности предпринимателей и чиновников, базирующиеся на даче взяток, и т.д. Они основываются на общем соглашении, которое способствует решению проблем координации, причем стороны на практике заинтересованы в том, чтобы все экономические агенты поддерживали это негласное соглашение. Социологические опросы показывают, что предпринимателям обычно проще решать свои проблемы при помощи взяток, чем следовать официальным формальным процедурам. Аналогично подарки медицинским работникам (в натуральном или денежном выражении) преподносятся не только из чувства благодарности, но и из желания получить «бесплатную» медицинскую услугу в дальнейшем.

Институты обуславливают тип экономической системы. Важно то, что формальные правила могут быть изменены госу-

дарством, а неформальные правила изменяются очень медленно. И формальные, и неформальные правила в конечном счете формируются под воздействием мировосприятия людей, на которое влияют прежде всего господствующие в обществе идеологические установки.

Существует мнение, что для обеспечения эффективности создаваемых людьми новых институтов необходимо, чтобы они соответствовали культуре общества, в которое они внедряются. Если же требования соответствия среде не учитываются, будут необъяснимыми ситуации, когда действенный «сам по себе» экономический институт оказывается неэффективным [4. С. 85]. Для подавляющего большинства случаев такой вывод является вполне правомерным. Рассматривая условия формирования институциональной среды в конкретной ситуации, следует учитывать предшествующий период развития общества, его историю, традиции, психологию и отличительные свойства общественного самосознания, определяемые понятием «менталитет».

К особенностям постсоветского менталитета относится недоверие к частной собственности; стремление к социальной справедливости, рассматриваемое как обеспечение приблизительно равных доходов, и воспитанное веками признание господства государства над человеком. В условиях постсоветской Беларуси рыночное реформирование не соответствовало традициям и привычкам большей части населения. Поэтому подавляющее число граждан проголосовало за сохранение патерналистского государства.

Проведение рыночных реформ в Российской Федерации привело к результатам, отличным от ожидаемых инициаторами реформ. Российские реформаторы руководствовались монетаристской теорией и опытом достаточно успешных консервативно-либеральных преобразований, проводившихся в США и Великобритании. Однако в тех странах реформы опирались на твердо закреплённые на уровне национального сознания неформальные институты, обеспечивающие разумное согласование индивидуальных и общественных интересов и определяющие специфическую модель экономического поведения их граждан. По

сути, реформы в этих странах носили эволюционный характер и были приняты обществом. Попытка же внедрения в России модели цивилизованного рынка при привычке советских граждан присваивать максимально возможное количество благ (что при социализме не позволялось эффективным контрольным аппаратом) привела к формированию «дикого» капитализма и олигархической системы.

Принятие законов и подзаконных актов само по себе не решает проблемы организации новой институциональной системы. Поведение экономических субъектов обуславливается личными или групповыми интересами, сложившимся порядком заключения сделок, национальными особенностями деловых отношений. Это затрудняет адаптацию к принимаемой властями нормативно-правовой базе, заставляет искать в ней лазейки.

Рассогласование между неформальными нормами и формальными нормативными актами приводит к серьезному снижению эффективности экономики и росту институциональных издержек на преодоление такого рассогласования институтов. Но это не значит, что формальные правила должны следовать за неформальными нормами. В этом случае сформированные за годы советской власти способы выживаемости на бытовом уровне весьма отрицательно будут влиять на развитие страны. Не случайно в обществе существуют поговорки, оправдывающие воровство («все вокруг народное, все вокруг мое»), низкую результативность работы («они думают, что они нам платят, так пусть думают, что мы работаем») и т.д.

По мнению ряда неинституционалистов, соблюдение правил и норм зависит от эффективности механизма принуждения, что, в свою очередь, зависит от организации контроля над соблюдением правил и суровости наказания. По нашему мнению, это является одним из основных недостатков современной неинституциональной теории. По сути дела, ее сторонники делают ставку на принуждение, в том числе и к действиям, противоречащим экономическим интересам субъектов хозяйствования. В частности, в докладе Европейской эконо-

номической комиссии «Институциональные сдвиги и экономическая деятельность в переходных экономиках» (2001 г.) сказано, что институты регулируют экономическое поведение методами, которые в краткосрочном плане часто противоречат индивидуальным предпочтениям [5. С. 99]. Ставку на силовое принуждение Д. Норт обосновывает тем, что «в сложных обществах становятся все более выгодными такие формы поведения, как оппортунизм, обман и мошенничество. Поэтому так важна третья сила, выполняющая функции принуждения» [1. С. 55].

Вместе с тем Д. Норт признает, что всеобъемлющий контроль если и возможен, то далеко не всегда целесообразен. В качестве крайнего случая им приводится пример отношений между хозяином и рабом. Чтобы получить максимум отдачи от раба, хозяин должен тратить ресурсы для контролирования и измерения производимой им работы и продуманно применять награды и наказания в зависимости от результатов труда раба. Ввиду возрастающих предельных издержек осуществления оценки и контроля хозяину становится невыгодно устанавливать всеобъемлющий контроль над трудом раба, и он будет осуществлять контроль только до тех пор, пока предельные издержки не сравняются с дополнительным предельным доходом от контроля над рабом [1. С. 51]. К сожалению, то, что было интуитивно понятно еще в рабовладельческие времена, не всегда понимается белорусскими контрольными органами и тогда контрольные функции налоговых и других органов разрастаются настолько, что серьезно мешают хозяйственной деятельности.

Но всегда ли необходима ставка на принуждение со стороны государства? Практика показывает, что такой подход сковывает инициативу, тормозит внедрение эффективных форм хозяйствования. Поэтому в основу формирования белорусской институциональной системы следует положить формирование таких институтов, которые бы обеспечивали согласование экономических интересов субъектов хозяйствования с потребностями общества. До настоящего времени данный аспект обеспечения устойчивости институциональных структур в дол-

жной мере не проработан. В этой связи по-прежнему актуальными являются работы В.И. Клейкого и других белорусских и российских авторов, разрабатывавших вопросы согласования экономических интересов еще в советский период [6].

При этом 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). Суть принципа автор видит в том, что «наличие рефлексивно нормируемой совместной деятельности должно быть явно и недвусмысленно принято в качестве исходной предпосылки любого исследования социальной системы» [7. С. 41]. По существу, сторонники этого подхода ориентированы на игнорирование личных интересов индивидов, предлагая экономической науке начинать 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 часто приводили к серьезным социально-экономическим кризисам и возникновению институциональных ловушек.

Среди институционалистов имеются разногласия по поводу необходимости обеспечения качественной спецификации отношений собственности. В частности, существует мнение, что плохая спецификация прав собственности создает впечатление общедоступности ресурсов, что резко снижает эффективность их использования. Чиновники, не являясь реальными собственниками, не проявляют должной заботы о рациональном использовании находящихся в их распоряжении ресурсов, а население не считает серьезным правонарушением мелкое воровство на работе (особенно это характерно для сельхозпредприятий). Кроме того, ненадежная защита прав собственности ведет к практике срыва заключенных контрактов,

возникновению кризиса неплатежей, что вынуждает экономических агентов вступать в сделки преимущественно с проверенными партнерами и использовать неформальные методы возвращения долгов. В условиях переходной экономики плохая спецификация форм собственности часто приводит к перекачке активов предприятий от официальных собственников в распоряжение менеджеров фирм. В связи с этим нередко ставится вопрос о правильном проведении приватизации, т. е. установке таких институциональных ограничений, которые бы свели к минимуму злоупотребления.

Между тем отдельные специалисты по институциональной экономике считают, что проблема спецификации прав собственности не является краеугольным камнем этой теории. В частности, Дж. Стиглиц пишет, что опыт Китая и России ярко продемонстрировал, что для успешного экономического развития более важна конкуренция, чем форма собственности. Китай расширил сферу конкуренции без приватизации государственных предприятий. В России же большая часть экономики была приватизирована, при этом специальных мер по стимулированию конкуренции не предпринималось. Трудно себе представить больший разрыв в объемах производства - Россия скатилась на уровень десятилетней давности, в то время как в Китае на протяжении почти двух десятилетий поддерживаются двузначные темпы экономического роста [8. С. 24]. Реформирование экономики по рецептам МВФ превратило Россию в «некое соединение коррумпированности, мафиозности, бандитизма, прозападных моделей транснациональных систем менеджмента, ценных бумаг и т.д.», включающее в себя огромные сегменты квазисоциалистической и просто плутовской экономики [9. С. 8].

Опыт реформирования экономики Беларуси показал, что эффективность функционирования предприятий зависит не только от формы их собственности, но и от институциональных условий, в которых они работают. В Беларуси созданы такие условия хозяйствования, при которых в госсобственности быть выгоднее, чем в частной. Это обусловлено большей поддержкой именно государственных предприятий.

Институционалисты выступают за эффективное государство, но при этом оговариваются, что оно должно выполнять роль катализатора, инструмента, стимула и дополнения к частнопредпринимательской и индивидуальной деятельности. Одновременно многие из них считают, что государственная собственность должна реализовываться только там, где необходимо соблюдение интересов всей нации, и только тогда, когда эти задачи не могут быть возложены ни на какой другой социально-экономический институт. «...Государственная собственность имеет свою нишу в экономике. Так, она может быть наиболее эффективной формой организации, когда речь заходит о производстве общественных благ, таких, к примеру, как безопасность страны. Составить контракт всех граждан страны с частными фирмами по обеспечению обороны было бы практически невозможно, и он плохо поддавался бы контролю и правовой защите» [10].

По мнению Д. Норта, существует две идеальные модели государства: «эксплуаторская» и «контрактная». При этом эксплуататорское государство использует монополию на насилие для максимизации собственного дохода и предполагает экспансию вмешательства государства в различные сферы общественной жизни с превышением полномочий, которые ему были делегированы обществом. Характерными чертами такого государства, является, в частности, высокое налоговое бремя на юридические лица, которое носит ярко выраженный конфискационный характер, и высокий удельный вес расходов в бюджете, направленных на содержание «силовых» министерств [11].

В «контрактном государстве» монополия на насилие используется только в рамках полномочий, делегированных ему гражданами, и в их интересах. При этом целью такого государства является достижение оптимального распределения полномочий между государством и экономическими субъектами, которое позволит максимизировать совокупный доход общества. Характерная черта «контрактного государства» - существование альтернативных механизмов распределения прав собственности, т. е. го-

сударство ориентируется на достижение такого распределения полномочий, которое могло бы быть достигнуто на рынке при нулевых трансакционных издержках.

Большинство экономистов надеется, что государство будет функционировать в контрактной форме. На практике во многих постсоветских странах формируется другая форма государственного регулирования. На наш взгляд, термин «эксплуаторское государство» недостаточно правомерен для характеристики реальной его роли в обществе и, кроме того, он излишне идеологизированный, поэтому целесообразнее использовать в этом случае термин «доминирующее государство». Мы считаем, что такая форма государства ориентирована на максимальное развитие государственных институтов регулирования хозяйственной жизни с обеспечением жесткого контроля над деятельностью предприятий и активным вмешательством в управление текущей хозяйственной деятельностью. Многие элементы этой формы государства характерны и для Республики Беларусь.

Подавляющее число экономистов сходится во мнении, что контрактное государство при развитой системе институциональных ограничений обеспечивает лучшую минимизацию трансакционных издержек и, значит, более эффективно, однако наличие доминирующего государства необходимо воспринимать как данность, как важнейшее институциональное ограничение. Следовательно, вся белорусская институциональная система строится на основе этого важнейшего института, рычаги рыночного регулирования в которой функционируют как вспомогательные.

Особенности государственного управления во многом и определяет специфику функционирования национальной экономики. В частности, доведение предприятиям прогнозных показателей, выполнение которых часто идет в ущерб экономической целесообразности, во многом обусловлено простотой оценки эффективности работы административных органов по приросту объемных показателей.

Институциональная теория вполне адекватно объясняет белорусскую практику ведения хозяйственной жизни. Как извест-

но, при использовании административных методов управления проще обеспечить увеличение объемных показателей, чем добиться улучшения качественных характеристик. Именно поэтому в органах управления возникает тенденция к оценке деятельности по приросту объемов производства, росту заработной платы в долларовом эквиваленте и т. д. Для достижения этих целей используются различные инструменты административного регулирования, которые могут идти вразрез с экономической целесообразностью, но обеспечивают выполнение заданий. При этом актуальной проблемой является разработка методологии учета возникающих трансакционных издержек.

Ситуация с опережающим приростом рублевой денежной массы по сравнению с прогнозируемыми темпами - результат действия других факторов. Отметим, что ответственности за превышение значений данного показателя никто не несет, поэтому он рассматривается как необязательный к выполнению. Кроме того, как показало проведенное нами еще пять лет назад исследование, применяемый в республике механизм изъятия и последующего распределения финансовых ресурсов подрывает эффективность работы успешных предприятий и плодит иждивенческие настроения у юридических и физических лиц, получающих средства из бюджета [12. С. 98]. В настоящее время положение принципиально не изменилось. Почти каждое шестое промышленное предприятие Беларуси получает различного вида бюджетную помощь. В случае, если инфляционное кредитование и субсидирование резко снизятся, а получение льгот отдельными субъектами хозяйствования станет невозможным, несложно спрогнозировать мощный бюджетный и социальный кризис, поскольку неконкурентоспособные предприятия будут не в состоянии платить налоги.

Возникает вопрос: какая форма государственного управления (доминирующая или контрактная) сегодня более эффективна для нашей страны? Общеметодологический подход дает Ф. Хайек, который показал, что выигрывает не то общество, которое производит больше продукции с меньшими затратами сырья и материалов, а то, которое производит про-

дукцию с меньшими трансакционными издержками [13. С. 296]. Однако на практике при исчислении таких издержек возникают серьезные проблемы.

Существует два основных подхода к трактовке трансакционных издержек (ТИ). Первый подход базируется на их рассмотрении как издержек, связанных только с исполнением рыночных трансакций. Такой подход не позволяет объяснить процессы институционального реформирования на уровне общества. Поэтому все большее распространение получает второй подход, заключающийся в распространении понятия трансакционных издержек на всю экономическую жизнь. К ним относят, в частности, и издержки, сопровождающие внутриорганизационные трансакции (т. е. без прямого участия цен), расходы на поддержание функционирования формальных институциональных структур. Есть также мнение, что трансакционные издержки - часть институциональных издержек, направленных на создание институтов, облегчающих обмен [14. С. 10-11]. В результате возникает путаница в понятийном аппарате.

На наш взгляд, целесообразно разграничивать трансакционные и институциональные издержки. Если в первом случае это будут конкретные издержки субъектов хозяйствования при выходе на рынок (регистрация, получение лицензий, сертификатов и пр.), а также при осуществлении сделок, то во втором случае - издержки на поддержание соблюдения институциональных норм. Это относится прежде всего к расходам на поддержание формально установленных институциональных норм. Такие издержки обычно финансируются из республиканского или местных бюджетов. Кроме того, они могут финансироваться за счет хозяйственной деятельности государственных структур. Например, Нацбанк Республики Беларусь обеспечивает соблюдение комплекса институциональных норм в денежно-кредитной сфере [15. П. 12]. При этом он получает доходы от кредитной деятельности, операций с ценными бумагами, иностранной валютой, драгоценными металлами и драгоценными камнями и иных операций и даже делится прибылью с республиканским бюджетом [15. П. 42, 43].

Применительно к экономике в данном случае под институциональными издержками будут пониматься материальные, человеческие и финансовые ресурсы, необходимые для соблюдения установленных законодательством норм. Использование этих ресурсов для поддержания институциональных элементов экономической сферы позволяет обеспечить эффективное функционирование денежно-кредитной и бюджетно-налоговой сфер, препятствует развитию теневой экономики, принуждают субъекты хозяйствования следовать установленным в хозяйственной деятельности правилам.

Таким образом, ресурсы, направляемые на формирование, сохранение и использование институтов, которые А.Е. Шаститко определяет как трансакционные издержки, мы классифицируем как институциональные издержки [16. С. 15]. Предлагаемый нами подход позволяет четко разграничить издержки, возникающие на уровне предприятий и на уровне государства, а также упрощает методику их исчисления.

При этом *трансакционные* и *институциональные издержки* не следует отождествлять с *трансформационными издержками*. Последние классики неинституционализма отождествляют с затратами на производство продукции, работ и услуг, связанных с соединением факторов производства (см., напр., [1. С. 12]). То есть эти затраты на приобретение сырья и материалов, комплектующих изделий и топлива, выплату зарплаты, начисление амортизации и пр. являются основой калькулирования себестоимости продукции. Между тем В.М. Полтерович отождествляет издержки институциональной трансформации с трансформационными издержками [17. С. 6]. На наш взгляд, издержки институциональной трансформации не следует отождествлять с трансформационными издержками.

Таким образом, мы предлагаем следующую классификацию издержек в терминологии, принятой в институциональной теории:

- *трансформационные издержки* - это издержки, связанные с затратами на производство продукции;
- *трансакционные издержки* - издержки субъектов хозяйствования, связанные

с осуществлением операций обмена (реализации) товаров;

- *институциональные издержки* - затраты, связанные с обеспечением соблюдения установленных институциональных норм. Обычно финансируются из бюджетов различного уровня или за счет хозяйственной деятельности госструктур.

В сумме три вида указанных издержек в масштабах национальной экономики характеризуют затраты стабильно функционирующего общества, не осуществляющего серьезных институциональных преобразований. Их можно назвать *совокупными общественными издержками*.

Однако в период проведения институциональных реформ возникают дополнительные расходы, которые несет как общество в целом, так и субъекты хозяйствования и даже индивиды. В результате возникают *издержки институциональной трансформации* - затраты, связанные с проведением институциональных трансформаций. Здесь в основном можно согласиться с В.М. Полтеровичем, который к таким издержкам относит расходы на: а) составление проекта институциональной трансформации; б) «лоббирование» проекта; в) создание и поддержание промежуточных институтов для реализации проекта; г) реализацию проекта; д) адаптацию системы к новому институту [17. С. 6]. Хотелось бы уточнить, что адаптация необходима не только для системы в целом, но и для ее составных элементов, включая как коллективы, так и индивиды.

В период институциональных реформ издержки институциональной трансформации могут существенно увеличивать совокупные общественные издержки и тем самым снижать эффективность экономической деятельности<sup>1</sup>.

Для обеспечения эффективного функционирования экономики в целом и ее отдельных составных частей не обязательно добиваться минимизации трансакционных издержек, как это предлагает, например, Н.П. Яровая. Она, в частности, считает, что инфраструктура внешней торговли, которая рассматривается в широком смысле как совокупность элементов, должна быть ориен-

<sup>1</sup> В данной статье исследуется только экономический блок проблем институциональной теории.

тирована на *максимальное сокращение транзакционных издержек* и обеспечение конкурентоспособности товаров и услуг [18. С. 7]. По нашему мнению, транзакционные издержки следует сокращать на единицу реализуемого товара. В условиях же проведения достаточно агрессивной маркетинговой политики общая сумма транзакционных издержек может (и должна) возрастать. Но при этом необходимо, чтобы реализация товаров увеличивалась в большей степени. Аналогично и все другие показатели, характеризующие институциональную эффективность экономики, должны иметь не абсолютное, а относительное выражение.

Таким образом, для характеристики эффективности функционирования отдельных элементов институциональной системы возможно использование следующих показателей:

а) коэффициент транзакционных издержек ( $K_{ти}$ ), исчисляемый как величина указанных издержек (ТИ) на единицу стоимости реализованной продукции (РП)<sup>2</sup>:

$$K_{ти} = ТИ / РП;$$

б) коэффициент институциональных издержек ( $K_{ии}$ ), исчисляемый как частное от деления затрат, связанных с обеспечением соблюдения установленных институциональных норм (ИИ), на единицу валового внутреннего продукта в стоимостном выражении (ВВП):

$$K_{ии} = ИИ / ВВП;$$

в) коэффициент трансинституциональных издержек ( $K_{сои}$ ) представляющий сумму издержек предприятий и государства на обеспечение условий для экономической деятельности в сложившейся институциональной среде, в расчете на единицу ВВП.

Наряду с указанными показателями целесообразно рассчитывать коэффициент совокупных общественных издержек ( $K_{сои}$ ), представляющий собой сумму издержек общества как на производство и реализацию товаров, так и на обеспечение институциональных условий таких видов деятельности.

<sup>2</sup> Рассчитанный аналогичным образом показатель предлагается, в частности, в монографии [19].

В отличие от показателей, сравнивающих полученный результат с затратами на производство и реализацию товаров, он полностью учитывает общественные затраты на достижение определенных экономических результатов. Они рассчитываются как отношение суммы трансформационных (ТФИ), транзакционных (ТИ), институциональных издержек (ИИ) и издержек институциональной трансформации (ИИТ) к величине произведенного ВВП в стоимостном выражении:

$$K_{сои} = (ТФИ+ТИ+ИИ+ИИТ)/ВВП.$$

Анализ динамики значений указанного показателя позволяет оценить изменение эффективности функционирования экономической системы во времени. В случае обеспечения единой методологии расчета возможно на основе использования указанного показателя сопоставление эффективности функционирования экономик различных стран.

\* \* \*

Таким образом, можно сформулировать следующие основные выводы.

Во-первых, специфика протекания экономических процессов в Республике Беларусь не может быть удовлетворительно объяснена классическими теориями макроэкономического регулирования. Наиболее адекватно происходящие в белорусской экономике процессы объясняет неинституциональная теория, которая признает, что субъекты хозяйствования не всегда руководствуются принципом экономической целесообразности и часто ориентируются на другие институциональные установки.

Во-вторых, основным элементом белорусской институциональной системы является государство, ориентированное преимущественно на административно-правовые методы управления. При этом рычаги рыночного регулирования функционируют как вспомогательные. В результате методы регулирования хозяйственных процессов существенно отличаются от рекомендуемых классической экономической теорией.

В-третьих, в основу формирования белорусской институциональной системы сле-



дует положить формирование таких институтов государственного регулирования, которые бы не вынуждали субъекты хозяйствования к действиям, противоречащим их экономическим интересам, а обеспечивали согласование коллективных и личных экономических интересов с потребностями общества.

В-четвертых, до настоящего времени в неинституциональной теории не отработан единый подход к трактовке ряда понятийных категорий. В связи с этим в статье уточнена классификация издержек. В частности, издержки государственных органов управления, связанные с обеспечением соблюдения установленных институциональных норм, предложено рассматривать как *институциональные издержки* (в отличие от *транзакционных издержек*, возникающих на уровне предприятий). Сумма транзакционных и институциональных издержек определена как *трансинституциональные издержки*. В период серьезных институциональных изменений они увеличиваются на величину *издержек институциональной трансформации*.

В-пятых, разработана система показателей, позволяющих оценить эффективность протекания экономических процессов в конкретной институциональной системе. Предложено рассчитывать коэффициент трансинституциональных издержек, представляющий собой сумму расходов предприятий и государства на обеспечение условий для экономической деятельности в институциональной среде в расчете на единицу валового внутреннего продукта.

## ЛИТЕРАТУРА

1. Норт Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики. М.: Фонд экономической книги «Начала», 1997.
2. Веблен Т. Теория праздного класса. М.: Прогресс, 1984.
3. Уильямсон ОМ. Экономические институты капитализма. СПб.: Лениздат, 1996.
4. Тамбовцев В. Теоретические вопросы институционального проектирования // Вопросы экономики. 1997. № 3.
5. Кузьмин С.А. К реформированию институциональных структур в России // Экономическая наука современной России. 2003. № 1.
6. Клецкий В.И. Материальное стимулирование производственных коллективов в промышленности. Мн.: Наука и техника, 1976.
7. Институциональная экономика: Учеб. пособие / Под ред. акад. Д.С. Львова. М.: ИНФРА-М, 2001.
8. Стиглиц Дж. Многообразные инструменты, шире цели: движение к пост-Вашингтонскому консенсусу // Вопросы экономики. 1998. № 8.
9. Дондурей Д. Россиянам нужна модель будущего // Эксперт. 1998. № 32.
10. Капелюшников Р.И. Новая институциональная теория // <http://www.politech.ru/libertarium/10625>
11. Норт Д. Институциональные изменения: рамки анализа // Вопросы экономики. 1997. № 3.
12. Лученок А.И. Государственное регулирование предпринимательской деятельности. Мн.: Право и экономика, 1999.
13. Нестеренко А.Н. Экономика и институциональная теория / Отв. ред. Л.И. Абалкин. М.: Эдиториал УРСС, 2002.
14. Архиреев СИ. Транзакционные издержки и неравенство в условиях рыночной трансформации. Харьков: БизнесИнформ, 2000.
15. Устав Национального банка Республики Беларусь. Утверждено указом Президента Республики Беларусь 13.06 2001 г. № 320 (в ред. Указа Президента Республики Беларусь от 19.03 2002 г. № 155, от 17.11 2003 г. № 517). Зарегистрировано в Национальном реестре правовых актов Республики Беларусь 18 июня 2001 г. № 1/2748.
16. Шаститко А.Е. Неинституционализм // Вестник Московского университета. Сер. 6. Экономика. 1997. № 6.
17. Полтерович В.М. Институциональные ловушки и экономические реформы // Экономика и математические методы. Т. 35. № 2. 1999.
18. Яровая Н.П. Формирование инфраструктуры внешней торговли Республики Беларусь. Автореферат на соискание ученой степени канд. экон. наук. Мн., 2004.
19. Осмоловец С.С. Транзакционные издержки столичных предприятий. Мн.: МНИИСЭПП, 2004.