

ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ
ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
«САНКТ-ПЕТЕРБУРГСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ
ЭКОНОМИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ»

На правах рукописи

Шебеко Дмитрий Константинович

**ТРАНСФОРМАЦИЯ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОЙ СИСТЕМЫ
ПОСТКОМАНДНОЙ ЭКОНОМИКИ**

Специальность 5.2.1. – Экономическая теория

ДИССЕРТАЦИЯ

на соискание ученой степени

кандидата экономических наук

Научный руководитель:

доктор экономических наук, профессор

Грошев Виктор Александрович

Санкт-Петербург – 2022

СОДЕРЖАНИЕ

ВВЕДЕНИЕ.....	3
1. ИНСТИТУЦИОНАЛЬНАЯ ТРАНСФОРМАЦИЯ В ЭКОНОМИКАХ ПЕРЕХОДНОГО ТИПА.....	12
1.1. Методологические основы анализа трансформации экономических систем.....	12
1.2. Содержание системных изменений экономических институтов.....	26
1.3. Институциональная трансформация как атрибут переходной экономики.....	37
2. ИНСТИТУЦИОНАЛЬНАЯ СИСТЕМА ГИБРИДНОЙ ПОСТКОМАНДНОЙ ЭКОНОМИКИ.....	46
2.1. Гибридная посткомандная экономика как вариант трансформации экономики переходного типа.....	46
2.2. Экономика Беларуси как посткомандная экономика гибридного типа.....	57
2.3. Особенности экономического развития Беларуси в посткомандный период.....	77
3. ИНСТИТУЦИОНАЛЬНАЯ ПОЛИТИКА В УСЛОВИЯХ ТРАНСФОРМАЦИИ ГИБРИДНОЙ ПОСТКОМАНДНОЙ ЭКОНОМИКИ.....	107
3.1. Особенности моделей управленческого поведения в условиях гибридной посткомандной экономики Беларуси.....	107
3.2. Модели поведения экономических агентов как условие экономического роста.....	118
3.3. Трансформация институциональной системы Беларуси.....	133
ЗАКЛЮЧЕНИЕ.....	148
Литература.....	159
ПРИЛОЖЕНИЕ А Общие показатели развития экономики Беларуси.....	184
ПРИЛОЖЕНИЕ Б Worldwide Governance Indicators.....	194
ПРИЛОЖЕНИЕ В Институциональные системы посткомандных экономик.....	200

ВВЕДЕНИЕ

Актуальность темы исследования. В научном сообществе в достаточной степени исследованы проблемы трансформации переходной экономики и ее институциональной системы, разработаны типы моделей, описывающих поведение экономических агентов, методы принятия решений, характерные для различных моделей их поведения, и типы фирм, основанные на характеристиках институциональной системы переходной экономики.

Однако, к настоящему времени не сформировано единой теории переходной экономики, и для ее изучения используются комбинации различных теорий, что не всегда позволяет учесть особенности конкретных стран. Дополнительную сложность для процессов трансформации институциональных систем переходных экономик создает их протекание на фоне изменений технологических укладов.

Особенностью посткомандной переходной белорусской экономики является то, что не сохранились в виде неформальных норм рыночные институты досоветского периода. Экономика Беларуси располагает значительными ресурсами человеческого капитала, базирующимися на достижениях советского периода. Вместе с тем рентные доходы находятся на низком уровне в силу незначительных объемов природных ископаемых. Эти характеристики являются важными факторами на этапе перехода экономики на новый технологический уклад. Поэтому особый интерес представляет исследование изменения институтов, регулирующих формирование цифровой экономики. Развитие цифровой экономики предполагает значительные институциональные изменения.

Результаты исследования трансформации институциональной системы переходной посткомандной экономики могут использоваться для

обоснования и разработки институциональной политики, и тем самым создают условия повышения эффективности и для конкретных предприятий, и для национальной экономики, что и определяет актуальность диссертационной работы.

Степень разработанности научной проблемы. Исследуемая проблема представлена в литературе следующим образом:

- исследованием экономической политики в рамках институциональной теории занимались такие видные экономисты, как Бем Ф., Бэрон Д., Ванберг В., Веблен Т., Демсец Г., Коммонс Дж., Лист Ф., Лученок А.И., Митчелл У., Мюллер-Армак А., Ойкен В., Репке В., Стиглер Дж., Тамбовцев В.Л., Фридман М.;
- оценка качества институциональной системы исследовалась в трудах Валевича Ю.В., Колта Дж., Корнелла С., Осмоловец С.С., Хофстеде Г.;
- поведение экономических агентов отражено в работах Акерлофа Дж., Аузана А.А., Болтянски Л., Бьюкенена Дж., Вайзе П., Дюркгейма Э., Коуза Р., Мертсона Р., Никитенко П.Г., Парсонса Т., Саймона Г., Смита А., Стиглица Дж., Тевено Л., Тутова Л.А., Фаворо О., Шумпетера Й., Эмар-Дюверне Ф., Эрроу К.;
- трансформация институциональной системы переходной экономики изучалась Андреевым В., Берглоф Е., Вайтцманом М., Гэлбрейтом Дж., де Сото Э., Кирдиной С.Г., Лемещенко П.С., Нортон Д., Папава В., Роландом Г., Старком Д., Хайлбронером Р., Хонг У.

Вместе с тем, институциональная система посткомандной переходной экономики характеризуется существенными особенностями, которые не позволяют использовать для ее исследования сложившиеся теории и концепции в институциональном направлении экономической науки. Требуют уточнения оценка институциональной системы и особенности

поведения экономических агентов. Особую актуальность представляет обоснование концептуальных основ трансформации институциональной системы переходной экономики в условиях существенных технологических сдвигов.

Цель и задачи диссертационного исследования. Целью диссертационной работы является разработка теоретических положений трансформации институциональной системы посткомандной экономики и выработка рекомендаций по ее совершенствованию.

Для достижения данной цели были сформулированы следующие **основные задачи:**

- уточнить особенности трансформации институциональной системы экономики переходного типа;
- разработать методику количественной оценки качества институциональной системы;
- исследовать природу экономических агентов в посткомандной экономике;
- уточнить особенности экономической политики, проводимой в Беларуси в постсоветский период;
- выявить доминирующие модели поведения экономических агентов в условиях посткомандной белорусской экономики;
- разработать методику трансформации институтов для посткомандной экономики.

Объектом исследования является трансформация институциональной системы посткомандной экономики.

Предметом исследования выступают экономические отношения, обусловленные состоянием институциональной системы и ее трансформацией.

Теоретическая основа исследования включает в себя основные положения институциональной теории и теории систем, изложенные в трудах российских, белорусских и зарубежных ученых, а также исследования по проблематике методологических подходов «homo economicus» и «homo sociologicus», экономической политики и ограниченной рациональности экономических агентов.

Методологическая основа исследования. В диссертационном исследовании используются принципы и категориальный аппарат институциональной теории и теории систем, общенаучной методологии, включающей методы аналогий, научной абстракции, анализа и синтеза, индукции и дедукции, экспертных оценок, интерпретацию статистических и графических данных.

Информационную базу исследования составили статьи, монографии и книги авторов, опубликованные в России, Беларуси и за рубежом, материалы международных организаций и Национального статистического комитета Республики Беларусь, сборники материалов научно-практических конференций, интернет-источники, а также белорусские законодательные и нормативные документы.

Обоснованность результатов исследования заключается в использовании официальных статистических данных из базы Всемирного банка, Организации объединенных наций, Национального статистического комитета Республики Беларусь, анализе литературы, использовании данных официальных интернет-страниц, а также апробации выводов автора на международных, проводимых в Российской Федерации и Республике Беларусь, и всероссийских научных конференциях, а также применением общенаучных и специальных методов исследования.

Достоверность результатов исследования подтверждается общепринятыми техниками и процедурами сбора и обработки исходных данных, соответствием логики проведения исследования научной методологии, критическим и непротиворечивым анализом различных точек зрения, сформировавшихся в научном сообществе по исследуемой проблеме, а также публикацией результатов исследований в журналах, рекомендованных ВАК Министерства науки и высшего образования Российской Федерации и ВАК Республики Беларусь.

Соответствие диссертации Паспорту научной специальности. Диссертационная работа соответствует Паспорту научной специальности ВАК РФ 5.2.1. – Экономическая теория: направление исследований 13. – Институциональные исследования в экономической науке.

Научная новизна результатов исследования заключается в разработке теоретических положений, обосновывающих пути трансформации институциональной системы посткомандной экономики, и на этой основе выработке рекомендаций по приоритетным направлениям совершенствования институциональной системы, доминирующим моделям ограниченной рациональности экономических агентов, методике трансформации институциональной системы и инструментам формирования новых институтов в целях эффективной трансформации институциональной системы посткомандной экономики.

Наиболее существенные результаты, обладающие научной новизной и полученные лично соискателем:

1. Выявлен новый тип переходной экономики – гибридная посткомандная экономика, отличительной особенностью которой является сочетание двух подсистем: модифицированной, с сохранившимся доминированием институтов командной экономики, и новой, основанной на

институтах рыночной экономики. Формирование этого типа переходной экономики происходит как следствие развития институциональной трансформации на основе доминирования принципа отрицательной обратной связи, который заключается в поддержании определенного уровня системы, предполагающей сохранение существующего порядка, что приводит к консервации промежуточного состояния.

2. Выполнена количественная оценка институциональной системы, основанная на разработанной методике оценки качества институтов, базирующейся на следующих положениях: первое – в качестве исходных данных используются индикаторы Всемирного банка Worldwide Governance Indicators «Право голоса и подотчетность», «Политическая стабильность и отсутствие терроризма и насилия», «Эффективность государственного управления», «Качество регулирования», «Верховенство права», «Контроль коррупции», так как они принимаются во внимание иностранными экономическими агентами при принятии решений; второе – математическая модель, позволяющая оценить влияние каждого индикатора институциональной системы на уровень экономического развития; третье – сравнение потенциального, обусловленного каждым из индикаторов, и фактического уровня экономического развития; что позволяет определить сдерживающие факторы экономического развития и приоритетные направления совершенствования институциональной системы.

3. Выявлена двойственная природа экономических агентов в гибридной посткомандной экономике, проявляющаяся в функционировании менеджмента компаний с государственным участием одновременно в рамках двух моделей: «предприятие командной экономики» и «американская компания», и во взаимодействии рыночного и индустриального соглашений, имеющего форму «касания», что позволяет

прогнозировать поведение экономических агентов.

4. Уточнены особенности экономической политики, проводимой в Беларуси в постсоветский период, отдельные меры которой базируются на основных принципах меркантилизма, что позволило разработать сценарии развития гибридной посткомандной белорусской экономики на основе модели принятия решений в условиях неопределенности с применением критерия Лапласа, которая базируется на двойственной природе экономических агентов.

5. Выявлены в качестве доминирующих моделей ограниченной рациональности поведения экономических агентов в условиях гибридной посткомандной белорусской экономики модель удовлетворительности, модель издержек и модель надежности, в то время как для обеспечения адаптации к новой технологической революции, критическое значение имеет использование модели обучения, что дает возможность определять направления совершенствования институциональной системы.

6. Разработана методика трансформации институциональной системы для гибридной посткомандной экономики, основанная на синтезе эволюционного и революционного вариантов трансформации институтов, и заключающаяся в использовании двухэтапного алгоритма, предполагающего на первом этапе революционное изменение институтов для цифровой экономики, а на втором этапе их эволюционное распространение на традиционные отрасли экономики по мере их цифровизации. Методика трансформации институциональной системы для гибридной посткомандной экономики позволит осуществить переходный процесс от гибридной системы к преимущественно рыночной.

7. Обосновано использование прецедентного права в качестве инструмента формирования новых институтов для цифровой экономики

при нецелесообразности их импорта, или возможности формирования более эффективных институтов по сравнению с имеющимися в других государствах, что позволит не только обеспечить трансформацию гибридной посткомандной экономики, но и создаст возможности для формирующегося экспертного сообщества влиять на принимаемые решения.

Теоретическая значимость исследования состоит в обосновании модели трансформации институциональной системы на основе исследования качества институтов и характеристик экономических агентов, сформировавшихся в переходной посткомандной экономике.

Практическая значимость исследования заключается в обосновании институциональной политики по развитию переходной посткомандной экономики в условиях ее институциональной трансформации, которая может быть использована органами государственной власти для регулирования процессов трансформации институциональной системы белорусской экономики.

Апробация результатов исследования. Основные результаты диссертационной работы были апробированы в рамках научных конференций в ГНИИ «Нацразвитие», Обществе науки и творчества, ПолесГУ и Центре системного анализа и стратегических исследований НАН Беларуси (Санкт-Петербург, Казань, Пинск, Минск 2015-2019 гг.).

Публикации результатов исследования. Результаты исследования опубликованы в 13 работах общим объемом 7,5 п.л. (авторских 5,8 п.л.), среди которых 3 авторских статьи в рецензируемых научных журналах, рекомендованных ВАК Российской Федерации, 2 статьи в соавторстве и 2 авторских статьи в рецензируемых научных журналах, рекомендованных ВАК Республики Беларусь, и параграф главы монографии в соавторстве.

Структура диссертации состоит из введения, трех глав, заключения, библиографического списка и приложений, и отражает цели, задачи и результаты диссертационного исследования.

ГЛАВА 1. ИНСТИТУЦИОНАЛЬНАЯ ТРАНСФОРМАЦИЯ В ЭКОНОМИКАХ ПЕРЕХОДНОГО ТИПА

1.1. Методологические основы анализа трансформации экономических систем

Экономическая наука, представленная различными школами и направлениями, предполагает исследование экономических систем как в динамике, так и в статике. Экономические системы в статике характеризуются устойчивостью и существуют в рамках значительных исторических периодов, например, в рамках марксизма основным фактором, определяющим устойчивость, является соотношение уровня развития производительных сил уровню развития производственных отношений. А австрийская экономическая школа в качестве такого фактора рассматривает относительную ценность ресурсов, вовлекаемых в экономический оборот. Многие теории описывают экономику, находящуюся на определенной стадии развития в состоянии устойчивости, и не справляются с задачами исследования перехода от одной стадии к другой или процессов трансформации экономических систем [8]. Так, классический подход раскрывает суть рыночной экономики, но не является достаточным инструментом исследования процесса перехода от командной экономики к рыночной. Институциональный подход преодолевает такую ограниченность. Институциональная система выступает в качестве важной составляющей экономической системы, так как определяет уровень транзакционных издержек и, тем самым, задает параметры развития экономики в целом.

Институциональная теория и, в частности, неоинституционализм в науке и практике в последнее время усиливает свои позиции, что можно

связать с необходимостью изменения подходов к исследованию экономики, которые в основном заключаются в применении положений неоклассической теории, таких как полная рациональность и информированность, совершенная конкуренция, исключительная роль ценового механизма. Подходы к изучению процессов, проходящих в экономике, со стороны институциональной теории позволяют оценивать их всеобъемлюще и с большей степенью объективности по сравнению с применением исключительно неоклассического инструментария.

В институциональной теории сложились два основных направления – «старый» и «новый институционализм». Основоположники «старого» институционализма, У. Митчелл, Т. Веблен, Дж. Коммонс, применили междисциплинарный подход к исследованию экономики путем синтеза экономической теории с отдельными положениями права, политологии, социологии и других наук, что открывает новые возможности для исследования вопросов институциональной трансформации [170; 171; 149; 134; 126; 173].

Институциональная теория неоднородна. Основные ее направления по-разному трактуют вопросы институциональной трансформации в силу своих методологических основ [63].

Неоинституционализм тесно связан своим инструментарием и фокусом на *homo economicus* с неоклассической теорией и дополняет ее принятием во внимание ограниченности рациональности и информированности экономических агентов, что позволяет исследовать их экономическую деятельность в рамках сложившихся институциональных систем и прогнозировать их поведение в условиях институциональной трансформации.

Новая институциональная экономика исходит из того, что институты крайне важны в экономических преобразованиях и регулировании, а трансформационные процессы подвергаются значительному влиянию институтов [4; 5].

Успехи российской школы институциональной теории, в рамках которой можно выделить таких ученых, как А. Аузан, С. Винокуров, В.А. Грошев, Р. Капелюшников, С. Кирдина, А. Олейник, В. Тамбовцев, и которые были в том числе обусловлены опытом трансформации национальной экономики и запросом со стороны государственных органов, способствовали развитию институционального направления в белорусской экономической науке, которое в последние годы получает все более широкое развитие. Среди белорусских ученых-экономистов, которые в исследованиях используют методы институциональной экономики, можно выделить А.И. Лученка, Ю.В. Валевица, В.Ф. Байнева, П.Г. Никитенко, П.С. Лемещенко, И.А. Руденкова, А.В. Черновалова, Е.Ю. Морозову, С.С. Осмоловец [47].

Все направления институциональной теории исходят из предпосылки объективной обусловленности процессов трансформации. В качестве причины институциональных изменений выступает изменение относительных ценностей и изменение предпочтений. Следует отметить, что еще К. Маркс указывал на противоречие между уровнем развития производительных сил и формой производственных отношений как причину изменений, и на классовую борьбу как основной институт, детерминирующий трансформационные процессы в экономических системах. Новые институты обеспечивают стабильность, которая позволяет осуществлять сделки со сложной структурой, соответствующей произошедшим изменениям относительных ценностей и предпочтений. При этом следует иметь в виду, что стабильность только необходимое условие, и

оно не является достаточным для эффективности экономики. Важное значение имеют потенциальные возможности предпринимателей, которые выступают как действующая сила изменений. В свою очередь они определяются институциональными ограничениями [60]. К числу наиболее значимых институциональных ограничений можно отнести отношения собственности, влияние которых на экономическое развитие исследовалось в работах А. Смита, К. Маркса, Э. Остром, Й. Шумпетера и других исследователей.

В силу сложности процессов трансформации экономики, обусловленной влиянием различных групп факторов (культурных, исторических, научно-технических и других), их исследование не представляется возможным выполнить в рамках одной теории или группы теорий. Поэтому для решения актуальных задач экономического развития целесообразно использовать различные методологические подходы, что подтверждается деятельностью правительств различных стран, проводивших в ходе трансформации экономики экономическую политику, базирующуюся на подходах, изложенных в трудах К. Маркса, И. Валлерстайна, У. Ростоу, Р. Прейбиша.

Для исследования институциональной системы как среды экономической деятельности применим инструментарий институциональной экономики, в том числе, французской экономики соглашений, которые трактуют нормы в качестве предпосылки рационального поведения, в то время как американская школа неинституциональной экономики определяет нормы как результат рационального выбора [63, с. 14-15].

Поскольку трансформация экономических систем во многом базируется на изменении норм – прекращении действия старых, возникновении новых, причем в рамках переходной экономики они

действуют одновременно, понимание механизма воздействия норм на экономическую систему является ключевым для исследования процессов ее трансформации. Поведение экономического агента базируется на нормах. Механизмы воздействия норм рассматриваются в рамках двух подходов – «*homo sociologicus*» и «*homo economicus*».

Модель «*homo economicus*» была подвержена постоянным изменениям, от модели А. Смита – эгоиста-индивидуалиста и до рационально-оптимизационной модели маржиналистского человека экономического [81; 88]. Развитие модели человека экономического обусловлено появлением в экономическом мейнстриме тезисов о неполной рациональности, ограниченной рациональностью, ограниченности времени и когнитивных способностей индивида при принятии решений, существовании трансакционных издержек.

За последние триста лет в социально-гуманитарных науках изменялись взгляды на социум и индивидов, что привело к появлению ныне широко известной концепции, получившей название «*homo sociologicus*» или человек социологический. Параллельно формировалась концепция «*homo economicus*» или человек экономический. Хотя обе концепции сформировались на одной философской базе и получили развитие в трудах французских и английских мыслителей 17-19 столетий, принадлежащих к одним и тем же философским направлениям, методологические и теоретические основы этих концепций оказались во многом различными, а по принципиальным положениям – противоположными. Если яркий представитель направления в науке, в рамках которого сформировалась концепция «*homo economicus*», А. Смит настаивал на первичности эгоистических интересов отдельно взятого человека и его стремления максимизировать собственную полезность, то первые представители

социологической науки, оформившейся к концу первой трети XIX века, в основу своей концепции человека социологического положили принцип вторичности индивида по отношению к обществу и социальной группе. Следует отметить и существенное влияние на взгляды социологов набиравшей популярность в это же время теории эволюции, разработанной Ч. Дарвином, оказавшей значительное влияние на исследовательское сообщество [25]. Это создавало предпосылки широкого применения аналогии как приема исследований. Например, теория систем была разработана биологом Л. фон Берталанфи, которая предполагала, что общество по своему строению и функционированию имеет черты, присущие живому организму. Биологические органы ассоциировались с социальными институтами, которые выполняли важные общественные функции [119]. В XX веке подобные подходы трансформировались в попытки разработать единую и универсальную организационную науку, ярким представителем которой являлся российский ученый Богданов (настоящая фамилия Малиновский), опубликовавшем свой широко известный труд «Тектология: Всеобщая организационная наука» [9].

Широкое распространение концепция «*homo sociologicus*» получила после опубликования трудов Р. Мертон, Э. Дюркгейма и Т. Парсонса. Именно этими исследователями эта концепция была сформулирована в классическом виде, причем основное внимание уделялось исследованию социального порядка и лежащих в его основе социальных норм, а также проблемам значимости социального регулирования поведения индивидов [88, с. 275; 53; 26; 137; 69].

В XX веке на формирование системно-функционального подхода оказали влияние Б. Малиновский, Р. Мертон, Э. Дюркгейм, Т. Парсонс, Н. Луман и другие ученые. Этот подход базируется на идее, трактующей

общество как сложную и иерархическую систему, включающую в себя элементы, выполняющие специфические функции и взаимодействующие в рамках присущей каждому обществу внутренней структуры. Элементами системы выступают социальные группы, социальные нормы, правила, ценности, идеалы, социальные роли, системы государственной власти и другие [51; 75; 45; 46; 70; 180; 167].

Наибольшую известность среди исследователей, разработавших модель «*homo sociologicus*», получил французский социолог Э. Дюркгейм, для исследований которого характерны принципы методологического холизма и объективизма. Дюркгейм обосновал ключевое положение – «целое первично, части вторичны», что применительно к рассматриваемой концепции может трактоваться как «общество представляет собой величину большую, чем сумма его элементов». Роль различных элементов общества обусловлена теми функциями, которые они выполняют в рамках целого и тем самым обеспечивают его целостность. Таким образом, Дюркгейм объяснял роль социальных институтов [88, с. 277; 136].

Социальные цели, по мнению Дюркгейма, даже в случае, если они не могли быть реализованы, играют важнейшую регулирующую роль, так как структурируют иерархию социальных смыслов. При помощи этих категорий Дюркгейм объясняет различные состояния общества. Для периодов стабильности характерно господство правил, имеющих традиционный характер. Периоды изменений характеризуются господством норм, основанных на идеалах. Это положение объясняет ход институциональной трансформации постсоветских государств.

Представители концепции «*homo economicus*» во главу угла ставят принцип экономической свободы, предполагающий независимость экономического агента от ограничений, накладываемых социальными

нормами, что является фундаментальной предпосылкой достижения экономического благосостояния как следствия проявления инициативы и предприимчивости индивидов. В отличие от данного подхода, Дюркгейм считал, что отказ от социальных норм неизбежно приведет, в силу природы человека, к разрушительному воздействию как на общество, так и на самого человека, что подтверждается опытом институциональной трансформации некоторых постсоветских стран.

Идеи Дюркгейма были развиты сторонниками структурно-функционального направления М. Фуко, А. Рэдклифф-Браун, Т. Парсонс, Р. Мертон, К. Леви-Стросс [122; 78; 70; 180; 167; 165].

Следует отметить, что идеи Дюркгейма оказали значительное влияние на таких известных представителей экономической науки, как Дж. Гэлбрейта, Дж. Коммонса, Р. Хайлбронера [23; 141; 144; 185; 168; 91].

Экономика соглашений рассматривает норму как основу для осознания целей участниками сделок и их предпочтений в рыночных условиях. Тем самым предопределяется аллокация ресурсов и, следовательно, эффективность экономики в целом. В таких условиях индивиду следует придерживаться нормы, так как это является способом посылать другому участнику сделки сигналы о своих целях (сигналинг). Тем самым обеспечивается снижение степени неопределенности и улучшается координация при их взаимодействии. Таким образом, можно утверждать, что индивиды придерживаются норм, так как это обеспечивает получение взаимной выгоды [63; 88]. Осознание экономическими агентами этого положения, причем это относится как к самим нормам, так и к их изменениям, выступает в качестве существенного фактора успешности трансформации институциональных систем постсоветских стран с переходной экономикой.

К особенностям экономики соглашений можно отнести то, что она фиксируется не на юридических и формальных аспектах самой нормы, а на соглашении, состоящем из множества формальных и неформальных норм, из которых складываются правила игры по взаимодействию между экономическими агентами. Таким образом, можно сделать вывод о применимости экономики соглашений при исследовании проблем трансформации институциональных систем стран с переходной экономикой.

При этом следует иметь в виду, что изменения условий экономической деятельности посредством формирования новой институциональной системы не гарантируют успешности институциональной трансформации, так как консерватизм институтов может затормозить преобразования. Разработку проблем трансформации институциональных систем стран с переходной экономикой усложняет автономное развитие экономики и социологии. В силу значительных различий в их методологии они не могли взаимообогащать друг друга и были заложниками эффекта, описанного К. Бруннером, как принцип «ящиков» [10; 88, с. 289].

Такое положение привело к тому, что концепция человека социологического, трактовавшая индивида как выполняющего нормы, следующего внутренним убеждениям и испытывающего страх возможных санкций, сконцентрировалась на текущем анализе деятельности индивидов. А концепция человека экономического, оптимизирующего собственную полезность и свободно выбирающего варианты своих действий, в большей мере сконцентрировалась на проблемах будущего для индивида [88, с. 289].

Представители концепции «*homo sociologicus*» всегда признавали, что нормы не могут рассматриваться как исключительно внешние для индивида, и не сводили их роль к социальному принуждению. Социальные нормы интернализируются и становятся составляющей саморегулирования. Поэтому

индивиды не воспринимают социальные нормы как навязанные внешней средой. Интернализация происходит в процессе социализации индивида, и обеспечивает устойчивость социума на значительных временных промежутках. Это положение объясняет возможность варианта получения негативных результатов при трансформации институциональных систем.

Максимизация полезности в условиях ограниченности ресурсов является основной чертой модели человека экономического. В отличие от нее, модель человека социологического в качестве основной черты предполагает выполнение социальных обязательств и следование социальным нормам. При этом индивид в рамках модели «*homo economicus*» сталкивается с таким ограничением, как неполнота информации, и во главу угла ставит ожидаемую полезность, что делает ее трудно формализуемой. Ограничением для индивида в рамках модели «*homo sociologicus*» выступает уровень социального контроля.

Таким образом, значительные различия концепций «*homo economicus*» и «*homo sociologicus*» обусловлены методологическими положениями, лежащими в их основе. Для «*homo economicus*» это методологический индивидуализм, а для «*homo sociologicus*» методологический холизм.

Как следствие, изолированность от общества и отсутствие моральных ограничений выступают в качестве базовых принципов критики концепции человека экономического. Недостатками концепции человека социологического являются ограничение свободы индивида и, как следствие, его неспособность эффективно действовать в условиях преобразований. Это положение раскрывает двойственную природу экономических агентов, которая проявляется с высокой интенсивностью в ходе институциональной трансформации.

Экономика соглашений уже закрепила в мейнстриме экономической науки в качестве средства понимания того, как функционируют децентрализованные социальные и экономические системы. Однако, до недавнего времени экономисты в основном пользовались рыночным и ценовым анализом при изучении экономических и социальных систем, в особенности децентрализованных. Использование вальрасианского анализа, который основан на схождении спроса и предложения около равновесной цены, не всегда позволяет объективно описать и проанализировать процессы в экономике, так как не полностью учитываются затраты на действие на рынке, предполагается существование без несения издержек коллективной координации, которая является институтом. Такая модель недостаточно реалистична, так как экономические агенты действуют в условиях неполной информации и ограниченной рациональности [116, с. 10].

Экономика соглашений берет свое начало в 1970 годах. На уровне теории она использовалась для того, чтобы объяснить, как экономические агенты определяют свойства и цену на ресурсы при прямом взаимодействии друг с другом. Такие видные деятели экономической науки, как Акерлоф (1970), Эрроу (1971), Стиглиц (1977) пришли к выводу, что вальрасианский рынок и равенство цен на практике встречаются не так часто, так как существуют трансакционные издержки и неполнота информации [124, с. 10; 112; 115; 195]. На эмпирическом уровне возникли новые подходы к регулированию конкуренции. Анализ внутрифирменных соглашений показал, что, например, соглашения по поводу долгосрочного сотрудничества, которые ранее считались ограничивающими конкуренцию, имеют положительные эффекты. Работы таких ученых, как Демсец и Бэрон привели к пониманию того, что средства экономического регулирования, которые использовались властями, могут приводить к возникновению

монополистической ренты, которая может быть получена различными сторонами в экономическом взаимодействии, что дает основания утверждать, что конкуренция может служить как более эффективным средством регулирования по сравнению с государственным регулированием, так и наоборот [124, с. 10; 129; 130; 116].

Экономика соглашений дает возможность анализировать сложности экономической координации, так как позволяет понимать механизм координации и его трансформацию на более глубоких уровнях. Также экономика соглашений определяет множество средств координации, таких как рутины, стимулы, властные полномочия, полномочия принуждения и другие, а также их изменение в процессе трансформации экономических систем. Еще одним преимуществом экономики соглашений является то, что она указывает на то, как экономические агенты используют правила и структуры принятия решений в своем поведении, как в устойчивых экономических системах, так и в экономиках переходного типа. Это важно для понимания интернализации новых норм, того, как в процессе институциональных изменений новое и старое могут сочетаться, давая разные результаты, что важно для выработки и корректировки стратегии реформ.

Таким образом, можно сделать вывод о предпочтительности использования в качестве научной базы экономики соглашений при исследовании проблем трансформации институциональных систем стран с переходной экономикой.

Существует множество различных типов соглашений, однако можно выделить семь основных типов [63, с. 49-50]. К основным можно отнести рыночное, которое характеризуется тем, что индивид в нем максимизирует персональную полезность, ориентируясь на цены и на настоящий момент

времени, также обмен в таком соглашении происходит между независимыми агентами [143]. Примером рыночного соглашения может служить классический рынок. В индустриальном соглашении обеспечивается непрерывность процесса производства через подчинение деятельности агентов технологии, ориентируясь на стандарты планирования во времени, также индустриальное соглашение иногда называют иерархическим, основное внимание уделяется тому, что обмен происходит внутри одной организации путем административных решений [143]. К индустриальному соглашению можно отнести предприятия военно-промышленного комплекса в условиях военного времени. Такое соглашение как традиционное отличается тем, что обеспечивает сохранение традиций, используя принцип старшинства, основано на обычаях и прошлом времени. Классическим примером традиционного соглашения может служить семья. Сущность гражданского соглашения характеризуется основной нормой, предполагающей доминирование общественных интересов над интересами индивида. Общественное мнение также можно отнести к соглашению, которое заключается в получении известности, привлечении внимания общества, в основе его лежат слухи и ориентация на настоящий момент времени, что ярко выражено в таком общественном соглашении, как средства массовой информации и коммуникации. Творческая деятельность также является одной из разновидностей соглашений, его особенностью является уникальный результат, основывается оно на творческом озарении и дискретности времени. В последнее время усиливается значение экологического соглашения (очевидным примером которого является деятельность по охране окружающей среды), в основе которого лежит обеспечение равновесия между обществом и природой, оно базируется на информации об окружающей среде и природных циклах. Следует отметить,

что в перечисленных типах соглашений одной из основных черт является специфичная информация и ориентиры во времени, которые оказывают влияние на принимаемые агентами решения и образующиеся в результате этого соглашения [63, с. 50].

Различные типы соглашений могут существовать как обособленно друг от друга, так и взаимодействовать, так как индивиды обычно не ограничены в выборе типов соглашений, в которых они могут участвовать, таким образом, один индивид может одновременно следовать различным правилам игры в рамках разных соглашений. При этом для экономик переходного типа характерно большее количество возможных вариантов, так как одновременно действуют нормы, характерные для «старой» и «новой» экономических систем. Однако, не только индивиды могут одновременно взаимодействовать в рамках разных соглашений, это характерно и для групп, например, компания действует обычно в рамках минимум двух типов соглашений – рыночного (продажи, ценовая политика) и индустриального (производственный процесс). Следует отметить, что часто на стыке различных типов соглашений и возникает неопределенность, так как согласовать противоречащие друг другу требования в рамках разных соглашений и прогнозировать поведение других индивидов, которые участвуют в соглашении достаточно сложно.

Таким образом, соотношение соглашений может быть реализовано в различных вариантах. Наиболее распространенным является вариант экспансии, предполагающим утрату значимости норм всех взаимодействующих соглашений кроме одного.

К значительному росту неопределенности взаимодействия приводит вариант касания, так как он реализуется на основе противоречивых норм.

Создание новых норм предполагается в рамках реализации варианта компромисса, чем достигается разрешение противоречий между действующими ранее нормами. Это и является ключевой проблемой, обуславливавшей успешность трансформации институциональных систем [63, с. 51-52].

Таким образом, теория соглашений представляет собой компромисс между концепциями человека социологического и человека экономического. В экономике соглашений нормы считаются заданными извне, а следование нормам – предпосылка рационального поведения. Экономические агенты следуют нормам, так как они уменьшают неопределенность при заключении сделок [63].

Поскольку для переходной экономики проблема неопределенности имеет ключевое значение, такой подход позволяет разрешить противоречие между изменениями условий экономической деятельности и консерватизмом институтов посредством адекватной условиям стран с переходной экономикой трансформации институциональной системы.

1.2. Содержание системных изменений экономических институтов

Экономика в самом общем виде представляет из себя систему, относящуюся к типу открытых динамических систем, так как она обменивается с внешней средой веществом, энергией и информацией. Эти процессы могут быть как непрерывными, так и дискретными. Разные типы экономических систем обладают разными уровнями иерархичности, предполагающими структурирование элементов по уровням, вертикально

соотнесенным один с другим. Также различен и уровень адаптивности, заключающийся в способности накапливать и использовать информацию для достижения оптимума. Для рыночной экономики характерен более высокий уровень адаптивности, но менее высокий уровень иерархичности, по сравнению с командно-административной. В рамках данного исследования мы исходили из следующих общепринятых положений. Во-первых, система – это комплекс взаимосвязанных элементов. Она обладает свойством, которым не обладает ни один из элементов. Применительно к сравнению различных экономических систем можно идентифицировать это свойство как эффективность экономики. Во-вторых, система состоит из подсистем, которые в свою очередь выступают в качестве систем более низкого порядка. В рамках этого исследования институциональная система рассматривается в качестве подсистемы экономической системы. Таким образом, системная институциональная трансформация рассматривается как переход институциональной подсистемы одного типа экономической системы к институциональной подсистеме другого типа экономической системы.

Системы рыночной и командно-административной экономик достаточно хорошо исследованы. Поскольку содержание трансформации институциональной системы изучается именно на этом переходе – от командной к рыночной экономике – особую важность приобретает исследование форм перехода институциональной системы из одного состояния в другое.

Как было отмечено ранее, системные изменения экономических институтов могут происходить эволюционным и революционным путем. Поскольку для стран с переходной экономикой в большей мере характерны революционные изменения, основанные на импорте институтов, успешность

трансформации институциональной системы обусловлена обоснованностью импорта конкретных институтов.

Институты в контексте исследования трансформации можно определить как рамки, которые создают структуру для взаимодействия между экономическими агентами. Такие рамки могут иметь форму формальных, которые зафиксированы в кодифицированном праве, или неформальных, которые заключены в обычаях и традициях. Агенты могут осуществлять выбор каких-либо рамок, которые не являются ни формальными, ни неформальными, и следуют им на добровольной основе. Такие рамки являются совместными стратегиями или соглашениями [63, с. 187-189].

Сущность различных видов трансформации определяется содержанием исходной экономической системы и содержанием системы, которая является целевой для данного вида трансформации. Таким образом, формы институциональных изменений могут быть различными, хотя институциональные системы как исходной, так и целевой системы экономики детерминированы. При этом институциональная система «старой» экономической системы во многом определяет форму и скорость изменений, выступая в качестве ограничения. Изменение институциональных рамок происходит эволюционным и революционным путем. Эволюционный путь предполагает, что неформальные нормы получают силу закона и становятся формальными [114, с. 12]. Набор кодифицированных норм был создан в Западной Европе без значительного участия государственной власти, самими экономическими агентами, который существенно снизил издержки их деятельности, и в значительной мере способствовал уменьшению оппортунистического поведения со стороны экономических агентов в форме обмана [169, с. 6]. Роль государства свелась к слежению за

исполнением контрактов на основе созданных экономическими агентами формальных норм [175, с. 133].

Следует отметить, что эволюция институтов не является универсальным вариантом трансформации, так как она не всегда минимизирует издержки совершения сделок. Обусловлено это тем, что внешняя среда постоянно изменяется, происходят технологические прорывы и старые неформальные нормы, которые эволюционируют в формальные, не всегда подходят к изменившимся внешним условиям. На инерционность эволюционного развития институтов обратил внимание еще Т. Веблен [14, с. 202]. Таким образом, можно говорить о зависимости институтов от предыдущей траектории развития. Старые институциональные рамки могут вносить ограничения или направлять институциональное развитие по неоптимальному пути [174, с. 93]. Например, перераспределительная сущность правовой системы Перу, показавшая свою невысокую эффективность, является результатом эволюции меркантилистских норм, импортированных из Испании [82, с. 240-290].

В то же время, прецедентное право, которое показало свою эффективность во взаимодействии между экономическими агентами путем снижения трансакционных издержек в Великобритании и ее колониях, базируется на эволюционном варианте трансформации и предполагает формализацию традиций.

Революционный вариант развития институтов заключается в том, что изменения происходят в формальных нормах, и за образец берутся, как правило, уже существующие в других социумах формальные рамки. Другими словами, осуществляется импорт институтов, которые показали свою результативность при использовании для обеспечения взаимодействия между экономическими агентами. Такой подход может применяться для

преодоления исторической обусловленности институтов, которая может приводить к тупиковой траектории их развития. Также для осуществления революционного преобразования необходима политическая воля и достаточно устойчивые и сильные государственные институты, так как при эволюционном преобразовании роль государства заключается в основном в техническом законодательном оформлении новых норм, а при революционном преобразовании необходима достаточная политическая сила для навязывания новых институтов обществу и контролем за подчинением им. Форма государственного управления не так важна, как показывает исторический опыт, успешный импорт институтов может быть осуществлен как при демократических, так и при авторитарных формах правления [63, с. 202-204].

Одной из фундаментальных причин экономического доминирования Великобритании в мире на протяжении нескольких столетий являются революционные институциональные преобразования в соответствии с идеальной теоретической моделью (*laissez-faire*), основанной на работах А. Смита [184].

Другим вариантом институциональных преобразований революционным путем является возврат к институтам, которые ранее уже существовали в обществе, однако трансформировались благодаря эволюционным или революционным изменениям [160].

Следует отметить, что наиболее распространенным вариантом революционных институциональных преобразований является импорт формальных институтов из других стран. Он может приводить к положительным эффектам как для страны-экспортера институтов, так и импортера. Унификация институциональных систем двух стран снижает транзакционные издержки для обеих стран, реализуя тем самым функцию

трансформации. Страна-импортер получает показавшие свою эффективность институты, а страна-экспортер при выходе на рынки страны-импортера сталкивается с понятными правилами игры, что может, например, стимулировать иностранные инвестиции.

Следует отметить, что импорт институтов является чрезвычайно сложной формой институциональной трансформации, так как может приводить как к положительным, так и отрицательным сменам институциональной траектории развития. Показательными примерами могут служить Япония и Южная Корея. Однако при сильных культурных различиях, импорт институтов может привести к сильным конфликтам внутри общества, примером могут послужить конфликты в исламских обществах при попытках импорта западноевропейских институтов.

Одним из основных факторов, по которым оценивается успешность импорта института, является конгруэнтность [63, с. 206-210]. При условии, что наблюдается конгруэнтность институтов, может осуществляться конвергенция институтов [113, с. 65-72]. Институциональная конвергенция может быть негативной, позитивной, гибридной, эволюционной и стабильной. При позитивной конвергенции происходит оптимальное схождение импортируемых формальных и неформальных норм, которые уже действуют в социуме. Негативная конвергенция может происходить в случае, если степень конгруэнтности норм недостаточна. Й. Шумпетер и Дж. Гэлбрэйт считали, что эволюционная конвергенция является динамическим схождением импортируемых и уже существующих норм [109, 188, 161]. Ф. Перу указывал на то, что статическая конвергенция заключается во взаимодополнении формальными и неформальными нормами друг друга [181, 201]. Я. Тинберген считал, что гибридная конвергенция является процессом взаимного влияния формальных и неформальных норм. Это

приводит к тому, что траектория развития не совпадает со сценариями развития, определяемыми формальными или неформальными нормами [158; 198]. Каждый из вариантов конвергенции приводит к схожим результатам, однако сроки трансформации могут значительно отличаться.

Как правило, в странах с экономикой переходного типа события развиваются по двум сценариям. Первый: импортируемые нормы и действующие неформальные нормы могут быть оценены в качестве конгруэнтных. В этом случае институциональная трансформация происходит более быстрыми темпами при сохранении траектории институционального развития [63]. В данном случае можно говорить о позитивном опыте институциональных преобразований.

Второй: импортируемые нормы и действующие неформальные нормы не являются конгруэнтными. Этот сценарий характерен для белорусской экономики. Его реализация приводит к замедлению институционального развития. Однако, как и в первом сценарии, траектория институциональной трансформации сохраняется [106, с. 78]. В данном случае можно говорить об отрицательном опыте институциональных преобразований. В любом случае, предполагается, что в конечном итоге «старые» нормы уступают место «новым» вне зависимости от их конгруэнтности.

Успешность импорта институтов во многом зависит от их конгруэнтности, поэтому существует необходимость оценки характера и степени конгруэнтности неформальных и формальных норм. В научном сообществе предложен ряд методик для решения этой проблемы. Однако, следует отметить, что одним из существенных недостатков таких методик является их направленность на анализ реальных кейсов по импорту институтов, то есть достаточно высокая степень специфичности таких оценок.

Определенной универсальностью обладает юридическая методика оценки перспектив внедрения элементов зарубежных систем права в существующую правовую систему. Однако ее использование ограничивается для решения отраслевых проблем в силу ее универсальности.

Еще одной методикой оценки конгруэнтности институтов является методика Г. Хофстеде, которая была разработана для оценки и сравнения управленческой культуры в разных странах. Она основана на опросах сотрудников транснациональных компаний и использовалась для оценки перспективности использования идентичных методов менеджмента в странах, где существовали разные традиции организационных и бизнес-отношений. Г. Хофстеде оценивал расстояние между формальными и неформальными правилами [150].

Методика Дж. Колта и С. Корнелла оценивает, насколько совместимы формальные институты власти и неформальные нормы, которые определяют отношения власти [137].

Четвертая методика основана на сравнении норм, которые создают максимально идеализированные типы доминирующего неформального института в социуме и импортируемого формального института. Это позволяет исследовать институциональную динамику в широком спектре.

Недостатками данных методик является сложность их применения в силу недостаточности исходных данных и их эмпирический характер.

В соответствии с теорией систем, направленность процессов трансформации институциональной системы обусловлена внутренними свойствами, а также воздействием среды. Этот вывод подтверждается исследованиями в Восточной Европе в конце XX века. В этих странах были разрушены большинство формальных институтов, при этом многие неформальные нормы сохранились. В постсоветских же государствах к

моменту начала реформ не сохранилось практически никаких неформальных норм, которые могли бы выступить в качестве конгруэнтных для импортируемых формальных норм, что предопределило высокий уровень транзакционных издержек, сложности со спецификацией прав собственности и проблемы экономического регулирования [132; 156; 172; 206].

Основываясь на этих результатах, Норт констатирует, что к настоящему времени не разработано адекватных теоретических моделей для экономик переходного типа. Он объясняет этот вывод примитивным уровнем взаимосвязей между экономикой и политикой, что предопределяет сложность трансформации административно-командной экономики в рыночную. По его мнению, экономические агенты не имеют возможности решить новые проблемы на основе прошлого опыта и системы ценностей [60].

Однако, результаты исследований, на основе которых Норт сделал такие выводы, могут быть интерпретированы и иным образом. Они показывают, что эволюционный путь трансформации институциональной системы постсоветских государств трудно достижим, а, следовательно, революционный путь выступает в качестве основного варианта трансформации и может быть реализован в форме импорта институтов.

Эффективным инструментом исследования экономики выступает теория систем. Ее возможности применительно к изучению проблем переходной экономики разработаны в трудах Д. Белла, С.Ю. Глазьева, Дж. Гэлбрэйта, Д.Ю. Миропольского, Л.С. Тарасевича [23; 85; 17; 7].

Процессы трансформации институциональных систем основаны на способности экономическими агентами и государством как регулятором экономической деятельности накапливать и использовать прошлый опыт. При этом траектория развития может приводить к возникновению

качественно новой институциональной системы, формируемой из совокупности норм. Либо поддерживается определенный уровень системы, предполагающей адаптацию к внешним и внутренним условиям. Таким образом, институциональная система состоит из двух относительно самостоятельных подсистем – одна из которых базируется на институтах, характерных для «старой» экономической систем, а другая на институтах «новой» экономической системы. Как следствие, в экономике также формируются соответствующие подсистемы. Применительно к трансформации институциональной системы переходной экономики, это означает в первом случае завершение переходного периода, предполагающего переход экономики к функционированию в условиях новой институциональной системы. Во втором случае экономика «застревает» в переходном периоде и приобретает черты гибридной.

Процессы трансформации институциональной системы стран с переходной экономикой можно описать на основе двух принципов. Первый принцип, получивший в теории систем название принципа отрицательной обратной связи, предполагает такой вариант взаимодействия «старых» и «новых» норм, когда новые нормы отвергаются в пользу сохранения «старой» формы координации деятельности и системы стимулов для экономических агентов. Второй принцип, получивший название принципа положительной обратной связи, предполагает такой вариант взаимодействия, когда новые нормы не подавляются, а усиливаются. Взаимодействие этих принципов и определяет динамику процесса трансформации институциональной системы конкретных стран.

Таким образом, для стран, успешно завершивших трансформацию институциональной системы переходной экономики, можно констатировать доминирование второго принципа, а для стран, «застрявших» в переходном

периоде – первого принципа. При этом оценить возможную динамику трансформации можно с использованием такой категории как конгруэнтность норм.

Роль государства в обеспечении доминирования одного из этих принципов значительно возрастает в случае протекания трансформационных процессов в форме импорта институтов, так как государство принимает решения по импорту конкретных институтов в рамках установленных процедур.

Исходя из основных положений теории систем, можно утверждать, что развитие институциональной системы может проходить в рамках двух парадигм. Первая парадигма предполагает создание порядка из хаоса. В данном случае, под хаосом можно понимать старую институциональную систему, а под порядком – новую, которая будет создана в рамках переходного периода. Созданный порядок в рамках данной парадигмы предполагает направление ресурсов на его поддержание, а при их недостаточности система возвращается в состояние хаоса, то есть экономика возвращается к старой институциональной системе. Вторая парадигма основывается на создании условий для саморазвития систем и предполагает ориентацию на саморегулирование и саморазвитие. Для стран, сохранивших неформальные нормы периода, предшествовавшего формированию командного типа экономики, возможна институциональная трансформация в рамках второй парадигмы. А для стран, в которых не сохранились неформальные нормы такого периода, переход к рыночной экономике возможен в рамках первой парадигмы и предполагает принуждение по отношению к экономическим агентам, что может быть осуществлено только государством, если исключить вариант войны «всех против всех» по Гоббсу.

Таким образом, роль государства является определяющей в процессе трансформации институциональной системы.

Как правило, функции государства в институциональной теории исследуются в рамках институциональных форм государства – государство защищающее и государство производящее [125]. Реализуются функции через систему правил [205].

В свою очередь, система правил исследуется в рамках теории порядка, выступающей в рамках одной из методологических основ анализа государства (В. Ойкен, Ф. Бем, В. Репке, А. Мюллер-Армак и другие ученые). Следует отметить, что и теория порядка, и неоинституциональная экономика концентрируются на улучшении рыночной экономики не путем прямого государственного регулирования экономики, а путем изменения институциональной структуры в обществе, что, в свою очередь, косвенно приводит к экономическому развитию [205; 61; 207; 213; 186; 177; 133]. Таким образом, обобщая эти подходы, можно сделать вывод, что государство должно быть сильным, чтобы иметь возможность принуждения общества к следованию правилам игры и выработать новые. А в трансформационной (переходной) пост-административно-командной экономике сила государственных институтов должна быть близка к абсолютной для успешного формирования новых институтов.

По проблематике экономического регулирования на доминирующую роль государства в трансформации белорусской экономики указывали ряд исследователей [48; 49; 50; 58].

1.3. Институциональная трансформация как атрибут переходной экономики

Переходная экономика в качестве объекта исследования приобрела актуальность в силу разрушения мировой социалистической системы и массовым переходом стран к новой системе хозяйствования. При этом, неверно отождествлять переходную экономику только с данными процессами, так как переход от одних институциональных систем к другим в истории наблюдался неоднократно. Общим признаком переходного состояния является наличие в экономической системе подсистем, находящихся в неустойчивом состоянии, вследствие сосуществования качественно разных форм хозяйственной организации и борьбы между ними, в которой нет видимого победителя. Сам период сосуществования можно разбить на три фазы. В первой доминирует институциональная подсистема «старой» экономической системы, в третьей доминирует институциональная подсистема «новой» экономической системы. Вторая фаза соответствует собственно бифуркационному процессу. В качестве индикаторов, характеризующих фазы перехода, могут быть использованы неоднородность структуры собственности, различие целей экономического поведения, степень свободы экономических агентов, различие организационно-правовых форм потенциальных контрагентов, соотношение экономических и социальных целей, различие форм координации деятельности экономических агентов, роль государства в экономике. Сформирована теоретическая база исследования этих процессов в рамках такого направления, как новая экономическая история. Следует отметить и теорию общественно-экономических формаций К. Маркса. Для всех этих исследований под

переходной фазой понимается такое состояние институциональной системы, когда одновременно действуют институты как «старой», так и «новой» экономики. Характер их взаимодействия определяет динамику и результативность институциональной трансформации. Таким образом, трансформация институтов выступает в качестве важнейшего атрибута, характеризующего сущность переходной экономики.

К настоящему времени исследованы только отдельные аспекты институциональной трансформации переходной экономики, хотя существует запрос на научное обеспечение трансформационных процессов. Имеющиеся результаты исследований получены в рамках различных теорий, концепций и гипотез.

Результативность процессов преобразования переходной экономической системы можно характеризовать, используя положения теории государства всеобщего благосостояния. В качестве количественного критерия результативности в рамках такого подхода можно принять генерирование экономического роста. При этом следует учитывать, что политические условия трансформации экономических институтов также во многом обусловлены этим показателем. На важность формирования потенциала генерирования экономического роста указывали и другие исследователи [202, с. 198; 37, с. 128; 43].

Исходя из содержания процессов трансформации институциональной системы, можно сделать вывод, что в силу своей природы процессы перехода весьма сложно прогнозировать и управлять ими. Однако существуют признаки состояния переходной экономической системы, которые позволяют оценить происходящие в ней процессы. К таким признакам можно отнести характер преобразований (линейность), отношение экономических агентов (оптимистичность), ограниченность во времени, тесную связь с

технологическими преобразованиями, существенную роль эффекта исторической предопределенности (характеристики «старой» институциональной системы), ориентацию на экономический рост, общественный консенсус по темпам и содержанию преобразований, изменение форм координации и кооперации экономических агентов, прохождение бифуркационного процесса с выходом на желаемый аттрактор [202, с. 198; 118, с. 9; 178, с. 109; 208; 151].

Следует иметь в виду, что бифуркационный процесс не всегда завершается выходом на желаемый аттрактор. Возможен как возврат к старой институциональной системе, так и «застревание» во второй фазе перехода.

На формы координации экономических агентов значительное влияние оказывает сложность их внутренней структуры [3]. Корпорации и другие организации со сложной структурой в отличие от домашних хозяйств и индивидуальных предпринимателей как экономические агенты характеризуются наличием такого специфического элемента системы как менеджмент, действия которого имеют черты поведения самостоятельных экономических агентов. В практике менеджмента компаний признаки институциональной трансформации экономической системы проявляются в виде ряда следующих черт. Первой такой чертой является ориентация менеджмента на предвидение и интуицию, так как гарантированный сбыт продукции, характерный для командной экономики, исчезает. Следующей чертой является интеграция функций управления как форма адаптации системы менеджмента к изменяющейся внешней среде в рамках сохранения традиционных управленческих структур. Еще одной чертой является глобализация, так как автаркия командной экономики разрушается по мере роста свободы торговли. Также к таким чертам можно отнести усиление роли современных технологий, в том числе информационных, как попытка

улучшить конкурентоспособность компании в условиях снижения защиты внутреннего рынка, что, в свою очередь, требует от компании проведения инновационной политики. Следующей чертой является появление миноритарных собственников и постепенное усиление их влияния на управление компанией. Чертой также является переход к системам менеджмента, характеризующимся большей степенью адаптивности, что позволяет улучшить реагирование на изменяющиеся условия внешней среды. Следует отметить такую черту, как адаптация к исчезновению дефицита на рынке и усилению тенденции формирования рынка покупателя, и, как следствие которых, происходит сокращение жизненного цикла товаров. Еще одной чертой является ориентация на качество, как средство усиления рыночной позиции компании.

На сложность процессов трансформации институциональной системы и их отдельные характеристики указывали многие исследователи [29, с. 43-51; 31; 32; 33; 84].

Развитие переходной экономики, основываясь на ее содержании, целесообразно рассматривать под углом зрения ее институциональной трансформации.

Важными характеристиками институциональной трансформации переходной экономики являются существенная коррекция модели поведения экономических агентов и механизма координации их деятельности. Основываясь на содержании трансформационных процессов, можно сделать вывод, что для экономических агентов, являющихся корпорациями, функционирующих в рамках переходной экономики характерны следующие трансформации. Целевая функция изменяется от выполнения плана к максимизации прибыли. В рамках переходного периода в силу сложности этих изменений в качестве целевой функции выступает сохранение

трудового коллектива и активов предприятия, что обеспечивает его выживание в условиях переходной экономики и стартовые возможности для развития после завершения институциональной трансформации. Структура собственности трансформируется от государственной к частной. При этом, взаимодействие этих институтов порождает эффект рекомбинированной собственности, основанный на несовпадении формальной и неформальной структур собственности, что во многом определяет координацию деятельности экономических агентов и модели их поведения в рамках переходной экономики. Внешняя среда для экономических агентов изменяется от стабильной к характеризующейся наличием риска. Поскольку традиционные модели поведения экономических агентов не адаптированы к условиям, предполагающим наличие риска, а сами экономические агенты не обладают соответствующими компетенциями, внешнюю среду для переходной экономики можно охарактеризовать доминированием неопределенности. Существенным образом трансформируются взаимоотношения принципала и агента, традиционные формы предполагают доминирование непосредственного контроля, а новые формы, основанные на акционерной собственности, предполагают решение данной проблемы через «право голоса» или через «право выхода». Доминирующим в силу их взаимодействия в рамках переходной экономики становятся патернализм во взаимоотношениях принципала и агента, что согласуется с трансформацией по таким критериям, как целевая функция и структура собственности. Существенные изменения претерпевают отношения экономических агентов с государством – от полного подчинения плановым государственным органам до независимости в принятии основных решений. В рамках переходной экономики этот параметр, как и структура собственности, характеризуется доминированием неформальных норм, предполагающих патернализм

государства, хотя в соответствии с формальными нормами экономические агенты обретают декларативную независимость. Наличие этих институциональных изменений может рассматриваться в качестве признаков переходной экономической системы [63, с. 288-289].

Для переходной экономики характерно появление индивидуальных предприятий, однако несмотря на их формально рыночную природу, отношения принципал-агент в рамках переходной экономики также являются специфичными в силу того, что и собственники, и работники, как правило, в какой-то мере сохраняют неформальные нормы, характерные для командной экономики. Возникающие в рамках функционирования переходной экономики предприятия, основанного на совместной собственности работников (иногда используется термин «народное предприятие»), предполагают избираемость лидеров, однако на практике, как показал опыт ряда стран, функционируют, как правило, аналогично корпорациям.

Изменение моделей экономического поведения и механизмов координации деятельности экономических агентов может быть объяснено на основе категории «норма», которая трактуется как общепризнанное правило, имеющее обязательный характер, требуемое действие, отвечающее ожиданиям состояние [11, с. 116-117]. На основе норм индивид делает выбор из возможных вариантов обязательного для выполнения, причем обязательным этот вариант является для всех членов общества. Таким образом, общественные отношения приобретают предсказуемый характер, что в свою очередь обеспечивает порядок, основанный на понимании своих прав, прав других индивидов и осознании санкций за нарушение норм. Понимание и следование нормам позволяет индивиду прогнозировать действия других экономических агентов и разрабатывать стратегии собственных действий, что снижает уровень неопределенности в экономике,

и как следствие, трансакционные издержки, и в конечном итоге обеспечивает эффективность координации между участниками экономической деятельности [88, с. 280].

Такое понимание сущности социальных норм послужило в качестве фундаментального положения для развития нового направления в экономической науке в рамках институциональной теории – экономики соглашений. Данное направление в основном сформировалось во Франции. Наиболее яркими ее представителями являются Лоран Тевено, Люк Болтянски, Оливье Фаворо, Франсуа Эмар-Дюверне [86; 121; 142; 141]. В отличие от неинституционального направления, развивающего неоклассическую теорию и во многом базирующегося на ее постулатах, экономика соглашений органически включает в себя в качестве базового положения дюркгеймовскую трактовку норм как обязательного условия координации действий экономических агентов, предполагающей снижение уровня неопределенности в их взаимодействии.

При исследовании моделей поведения экономических агентов следует иметь в виду, что как организации, так и институты не ограничены одними соглашениями. С одной стороны, организациям и институтам присущ фундаментально коллективный характер, поскольку индивиды, как правило, присоединяются к ним без переговоров по поводу всех правил, которыми пользуются индивиды, входящие в организацию. Также изменение правил и норм не может быть, как правило, осуществлено одним индивидом. Вместе с тем, правила и нормы организаций и институтов не отличаются в значительной степени от правил и норм в двусторонних соглашениях.

Также следует иметь в виду, что концепт соглашения шире, чем концепт рынка. Юридический анализ специфицирует роль различных механизмов, которые гарантируют исполнение контракта. В менеджменте

акцент делается на том, что индивиды решают проблемы координации путем взаимодополняющих действий в рамках контрактов и неидеальных стимулов [124, с. 11; 157].

Такой подход позволяет учесть специфику различных стран при прохождении ими фазы институциональной трансформации, на что указывается во многих исследованиях [55; 54; 15; 16; 21; 22; 94; 39, с. 211-230; 40, с. 21-30; 41, с. 82-92; 42; 38, с. 3-30; 64; 65; 66; 67; 68, 19, 18, 20].

Категория «норма» может быть использована и для исследования процессов модификации моделей поведения экономических агентов в силу существования эффекта исторической обусловленности развития, который может быть объяснен с помощью инструментария теории идеологии, теории общественного выбора и теории игр [176, с. 35; 63, с. 193-200; 77, с. 51-61; 175, с. 50; 131, с. 23; 196; 128].

Таким образом, можно согласиться с выводом, что в настоящее время целостной теории переходной экономики не разработано, так как исследованы только отдельные стороны институциональной трансформации переходной экономики. На практике это приводит к тому, что имеются исторические факты как успешности, так и неуспешности прохождения различными странами этой фазы развития. Вместе с тем, многие государства имеют экономические системы, функционирующие как переходные экономики, и, следовательно, их правительства формируют запрос на научное обеспечение управления трансформационными процессами. Поэтому следует согласиться с выводами исследователей, которые утверждают, что анализ трансформации институциональных систем переходной экономики возможен с помощью комбинаций различных экономических теорий [179].

ГЛАВА 2. ИНСТИТУЦИОНАЛЬНАЯ СИСТЕМА ГИБРИДНОЙ ПОСТКОМАНДНОЙ ЭКОНОМИКИ

2.1. Гибридная посткомандная экономика как вариант трансформации экономики переходного типа

Типизация переходных экономик может быть выполнена на основе разных подходов. Основываясь на разработанной Вебером теории идеальных типов, можно предложить следующую типизацию. Экономической наукой выделены различные типы экономических систем. Достаточно широкое распространение получили теория общественно-экономических формаций Маркса: первобытно-общинное, рабовладельческое, феодальное, капиталистическое и коммунистическое общества; теория постиндустриального общества Белла (традиционное, индустриальное и постиндустриальное общество); теория цивилизаций Тойнби; теория технологических укладов Глазьева и аналогичные разработки других исследователей. Такой подход позволяет трактовать тип переходной экономики как промежуточное состояние перехода от одной фазы (уровня, формы) к следующей. Таким образом, количество типов переходной экономики соответствует в рамках каждого из подходов количеству выделяемых уровней развития экономики. При этом при типизации следует учесть то обстоятельство, что возможна как восходящая, так и нисходящая траектория развития, каждой из которых соответствует свой тип переходной экономики.

Процесс трансформации для каждого из таких типов характеризуется структурными изменениями, усилением неравновесности состояния и выходом системы на новый уровень развития. Изменяются мотивы хозяйственной деятельности и взаимосвязь общества и экономики. При переходе от командной к рыночной экономике индивидуальные мотивы,

подчиненные общим нормам поведения, трансформируются в экономические мотивы действия в качестве гарантов производства материальных благ. А экономическая система из функции социальной организации трансформируется в определяющую устройство общества систему [72; 71]. Следует отметить, что типы экономических систем описываются с помощью моделей, которые не в полной мере отражают их содержание.

Для типизации также могут быть применены традиционные подходы на основе принципа классификации, предполагающего выделение классификационного признака, имеющего существенное значение для исследования рассматриваемых переходных экономик.

В качестве таких классификационных принципов в рамках данного исследования могут быть применены следующие. Наличие неформальных норм в исходном состоянии институциональной системы, которые трансформируются в формальные нормы в итоговом состоянии институциональной системы. Например, в странах Восточной Европы в период советского влияния, несмотря на разрушение большинства формальных институтов рыночной экономики, многие неформальные нормы сохранились. В странах бывшего СССР, за исключением балтийских, к моменту начала реформ не сохранилось практически никаких неформальных норм, характерных для рыночной экономики. Если для первого типа трансформация может протекать преимущественно эволюционным путем, то для второго более вероятен революционный путь, основанный на импорте институтов.

В соответствии с характером изменений институтов может быть выделено два основных типа – революционный и эволюционный. Также возможен третий тип, сочетающий характеристики первого и второго.

На основе способности накапливать и использовать прошлый опыт можно выделить два основных типа переходных экономик: с доминированием отрицательной обратной связи и доминированием положительной обратной связи. Первый предполагает сохранение существующего порядка, а второй – накопление и усиление изменений. Анализ переходной экономики, предполагающей переход от командной к рыночной экономике, в рамках данной классификации позволяет выделить третий тип, который может быть назван гибридным. Особой характеристикой гибридной посткомандной экономики выступает консервация промежуточного состояния, обусловленная одновременным действием институтов командной и институтов рыночной экономик. Произошедшие структурные изменения сопровождаются усилением неравновесного состояния, однако не сопровождаются выходом на новый диапазон развития. Таким образом, гибридный тип экономики, как правило, может существовать в рамках одного технологического уклада. Гибридный тип экономики может приобретать черты самостоятельной экономической модели и относительно долго самовоспроизводиться во времени. Такая траектория обусловлена наличием институциональных ловушек. В качестве фактора ее устойчивости может выступать политическая система, функционирующая на основе экономики властных группировок. Еще одним фактором является возможность достижения экономического роста за счет неинституциональных факторов. Экономика властных группировок складывается в силу наличия идеологических или экономических предпосылок. Идеологические предпосылки основаны на способности властной группировки обеспечить преимущественное положение типа идеологии, характеризующегося доминированием отрицательной обратной связи. Проявляться это может в доминировании государственной

собственности либо рекомбинированной собственности. Для многих постсоветских государств, включая и Беларусь, характерно такое состояние структуры собственности (Приложение А). Экономические предпосылки основаны на способности властных группировок исключить из свободного оборота права собственности на ключевые ресурсы, например, земля, природные ископаемые, природные ресурсы, транспортная инфраструктура и другие. Формируется устойчивая институциональная система, которая не изменяется в результате смены властных группировок в силу функционирующего политического рынка.

Гибрид, как устойчивое институциональное устройство, представляет собой сочетание двух подсистем: радикально модифицированной, но сохранившей доминирование старой, и новой, вынужденной вписываться в систему ее норм. В данном случае складывается определенное устойчивое институциональное равновесие. Следовательно, гибридная экономика может формироваться в рамках любого типа переходной экономики.

Одним из первых, на примере Перу, гибридный тип переходной экономики, приобретший черты самостоятельной экономической модели и относительно долго самовоспроизводящейся во времени, исследовал Э. де Сото. Он делал упор на соответствие развития институтов Перу и институтов меркантилистских экономик в Западной Европе. Меркантилизм де Сото определяет как бюрократизированное и использующее законы только для собственной выгоды государство, которое считает, что перераспределение национального богатства важнее, чем его производство [193]. Перераспределение богатства происходит в форме предоставления монопольных прав или благоприятствование узкому кругу элиты, которая тесно связана с государством. В рамках этой системы успех бизнеса зависит

не сколько от эффективности и изобретательности, сколько от умения заручиться поддержкой властей (чиновников).

Следует отметить, что существование меркантилистских принципов в современной экономике отмечалось множеством исследователей. Было введено понятие «нового меркантилизма». Однако несмотря на то, что «новый меркантилизм» основан на принципах ранее существовавшего меркантилизма, исследователи делают упор на том, что основа «нового меркантилизма» заключается в том, что крупные корпорации и западные ведущие экономики, где в основном эти корпорации базируются, используют международные институты для распространения принципов свободной торговли для доступа на иностранные рынки, однако для защиты национальных рынков развитые страны используют принципы протекционизма. Некоторые исследователи связывают экономический кризис, начавшийся в 2007-2008 годах, с политикой «нового меркантилизма». Также следует отметить, что «новый меркантилизм» в целом используется для обеспечения конкурентоспособности крупных международных корпораций [162].

В конце XX столетия значительное внимание в исследовательском сообществе было уделено проблемам перехода от командной экономики к рыночной, в рамках которого также существует возможность формирования гибридного типа переходной экономики. В рамках данного исследования этот тип обозначен как гибридная посткомандная экономика. Она характеризуется внутренне неоднородной, но, вместе с тем, целостной институциональной системой. Так как в посткомандной гибридной экономике одновременно действуют разнородные институциональные подсистемы, экономическим агентам сложно принимать долгосрочные решения, по причине существования высокого уровня неопределенности в

поведении их контрагентов в силу институциональной неоднородности экономики. Такие же сложности испытывают иностранные экономические агенты, оперируя на рынках стран с гибридной посткомандной экономикой. Количественная оценка соотношения старых и новых институциональных подсистем и выявление направленности происходящих изменений затруднено в силу отсутствия соответствующих методик. В основном используются различные показатели, которые характеризуют отдельные черты институциональной системы. Речь идет, в частности, об индексе экономической свободы, об индексе легкости ведения бизнеса и других. Вместе с тем, для целостного представления о состоянии институциональной системы возможно использование методики оценки качества институтов Всемирным банком Worldwide Governance Indicators. Целесообразность ее применения обосновывается ее широким признанием экономическими агентами развитых стран, из которых страны с переходной экономикой импортируют технологии.

При разработке показателей Worldwide Governance Indicators Всемирный банк использует несколько источников – исследования домашних хозяйств и фирм международными институтами (например, Gallup World Poll и другие), коммерческие поставщики бизнес информации (the Economist Intelligence Unit, Global Insight и другие), негосударственные организации (Global Integrity, Freedom House и другие), организации общественного сектора (используются данные самого Всемирного банка, Европейского банка реконструкции и развития и многих других организаций) [212].

Индикатор «право голоса и подотчетность» отражает то, как граждане страны воспринимают возможность участвовать в выборах государственной

власти, свободу выражения мнений и собраний, и степень свободы, характерной для средств массовой информации.

Индикатор «политическая стабильность и отсутствие насилия» оценивает восприятие населением страны вероятности наступления политической нестабильности и (или) политически мотивированных актов насилия, включая терроризм.

Индикатор «эффективность государственного управления» дает возможность оценить качество государственных услуг и гражданских служб, а также степень их независимости от политического давления, уровень качества того, как разрабатывается государственная политика и происходит ее внедрение, а также степень того, насколько неуклонно государство следует заявленным направлениям политики.

Индикатор «качество регулирования» отражает, как воспринимаются способности государственных властей определять и внедрять обоснованную политику и регулирование, которые разрешают и стимулируют развитие частного сектора экономики.

Индикатор «верховенство права» оценивает восприятие обществом того, в какой степени индивиды уверены в устойчивости общественных правил и норм и следуют им, а именно, соблюдают контракты, уважают и подчиняются правам собственности, правоохранительным органам и судам, а также то, как они оценивают вероятность совершения преступлений и актов насилия.

Индикатор «контроль коррупции» позволяет оценить восприятие обществом того, в какой степени государство и чиновники используют власть для достижения своих частных целей, включая мелкую и масштабную коррупцию, и захват государственной власти элитами и частными интересами.

Используя данные этих оценок, которые характеризуют динамику процессов происходящей институциональной трансформации, можно делать выводы о типе переходной экономики. Если наблюдается устойчивый тренд повышения оценок, можно утверждать, что мы имеем дело с экономикой переходного типа с доминированием положительной обратной связи. Если трендов в изменении оценок не наблюдается в течение продолжительного периода времени, то можно делать вывод о принадлежности экономики к гибриднему посткомандному типу.

На основе такого подхода был установлен тип экономики Беларуси. Использовались данные Всемирного банка в баллах по показателям, которые со шкалы от -2,5 до 2,5 были приведены к шкале от 0 до 5, где 0 – наименьшее значение, а 5 – наибольшее, для сопоставимости расчетов.

За анализируемый период с 1996 по 2017 годы «Право голоса и подотчетность» уменьшился с 1,68 до 1,14 баллов, при этом в 2005 году показатель уменьшился до 0,73 баллов (Рисунок 2.1). Тренд отрицательный, однако коэффициент достоверности аппроксимации R^2 , который показывает степень соответствия трендовой модели исходным данным, составляет 0,13. Достоверность тренда крайне низка.

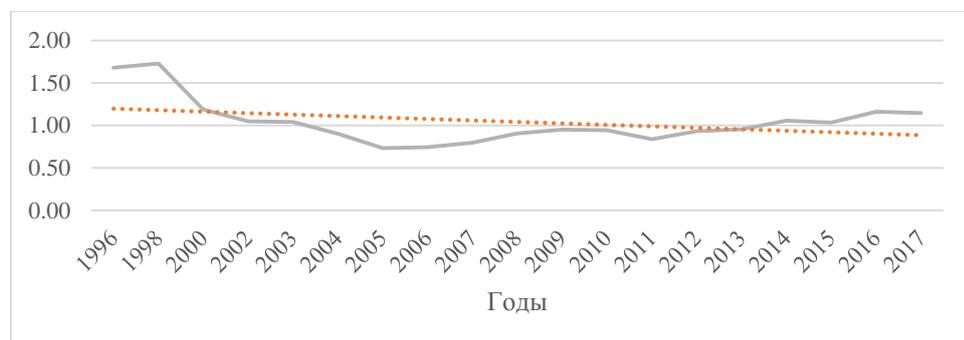


Рисунок 2.1 – Показатель «Право голоса и подотчетность» в баллах по Беларуси

Источник: составлено автором на основе [212]

За анализируемый период показатель «Политическая стабильность и отсутствие терроризма и насилия» изменился незначительно – с 1996 по 2005 годы уменьшился с 2,59 до 2,53 баллов (Рисунок 2.2). Тренд отрицательный, коэффициент достоверности аппроксимации R^2 составляет 0,1, то есть достоверность тренда крайне низка.

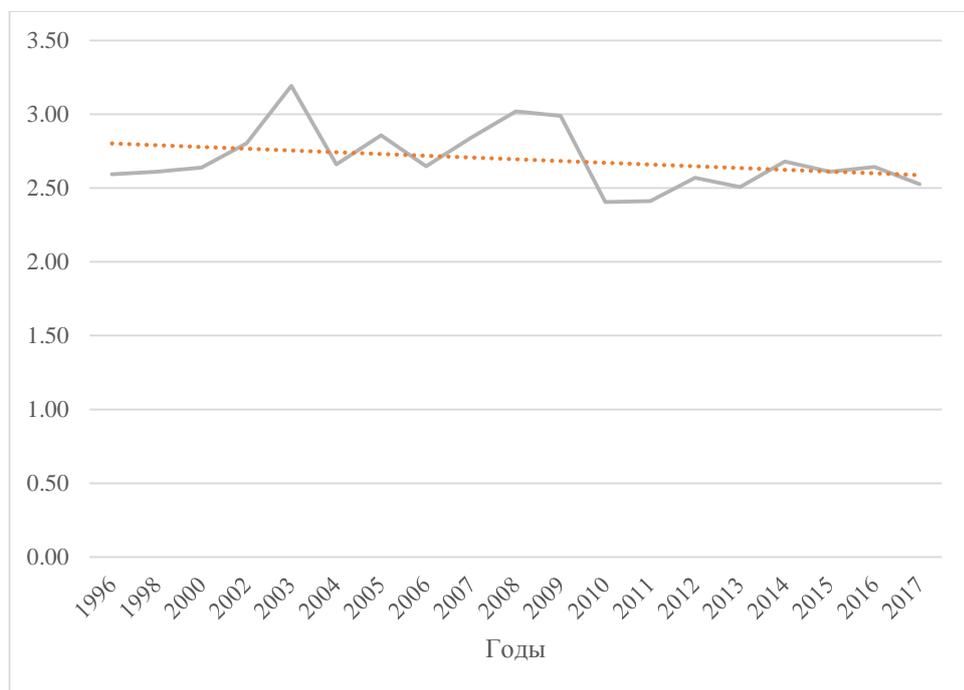


Рисунок 2.2 – Показатель «Политическая стабильность и отсутствие терроризма и насилия» в баллах по Беларуси

Источник: составлено автором на основе [212]

За анализируемый период показатель «Эффективность государственного управления» вырос с 2,12 до 2,15 баллов, при этом в 2006 году уменьшался до 1,38 балла (Рисунок 2.3). Тренд положительный, однако коэффициент достоверности аппроксимации R^2 составляет 0,04, то есть достоверность тренда крайне низка.

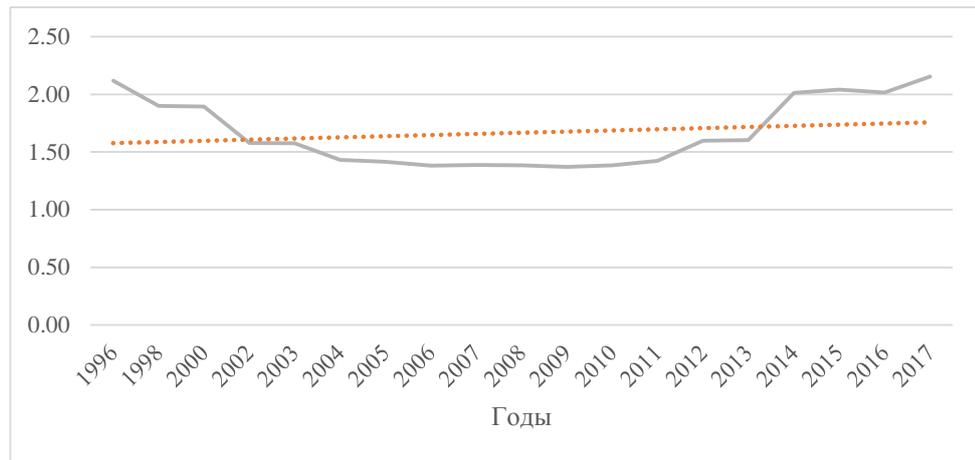


Рисунок 2.3 – Показатель «Эффективность государственного управления» в баллах по Беларуси

Источник: составлено автором на основе [212]

За анализируемый период показатель «Качество регулирования» вырос с 1,41 до 1,76 баллов, при этом значительное наблюдалось в 1998 году (до 0,7 баллов), и в 2006 (до 0,88 баллов) (Рисунок 2.4). Тренд положительный, однако коэффициент достоверности аппроксимации R^2 составляет 0,61, то есть достоверность тренда средняя.

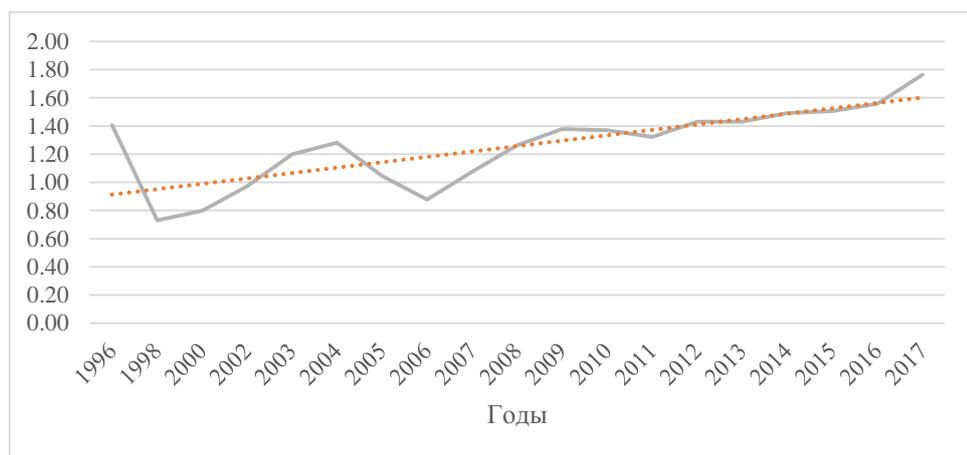


Рисунок 2.4 – Показатель «Качество регулирования» в баллах по Беларуси

Источник: составлено автором на основе [212]

За анализируемый период показатель «Верховенство права» сократился с 1,70 до 1,68 баллов, при этом значительное снижение наблюдалось в 2002 году (до 1,16 баллов), и в 2006 (до 1,17 баллов) (Рисунок 2.5). Тренд положительный, однако коэффициент достоверности аппроксимации R^2 составляет 0,3, то есть достоверность тренда низкая.

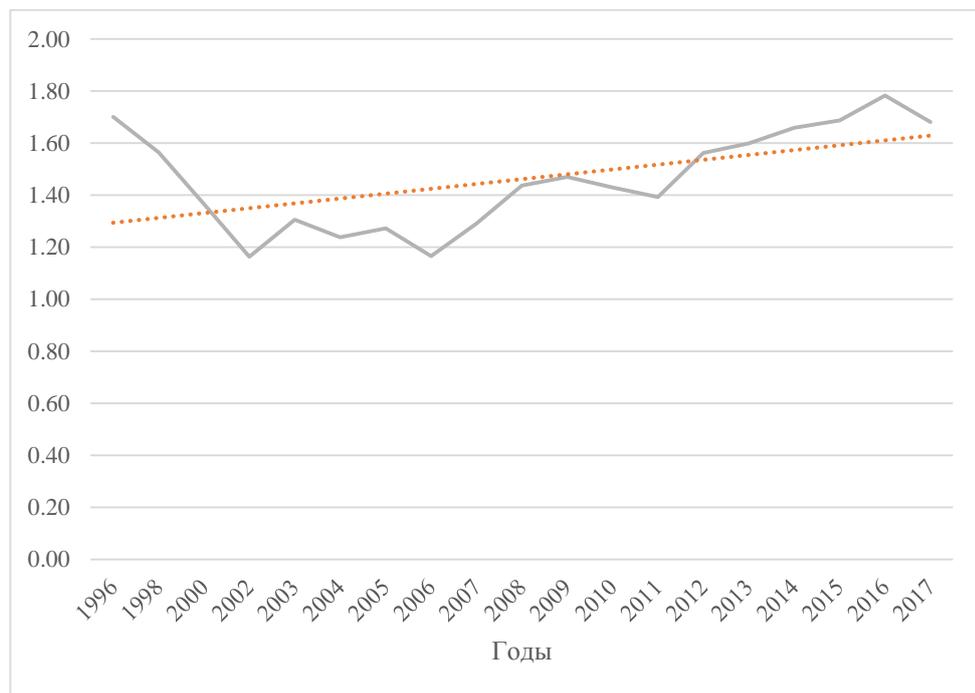


Рисунок 2.5 – Показатель «Верховенство права» в баллах по Беларуси

Источник: составлено автором на основе [212]

За анализируемый период показатель «Контроль коррупции» увеличился с 2,11 до 2,24 баллов, при этом наблюдались значительные падения в 2004 году (до 1,70 баллов), и в 2010 (до 1,81 баллов) (Рисунок 2.6). Тренд положительный, однако коэффициент достоверности аппроксимации R^2 составляет 0,16, то есть достоверность тренда низкая.

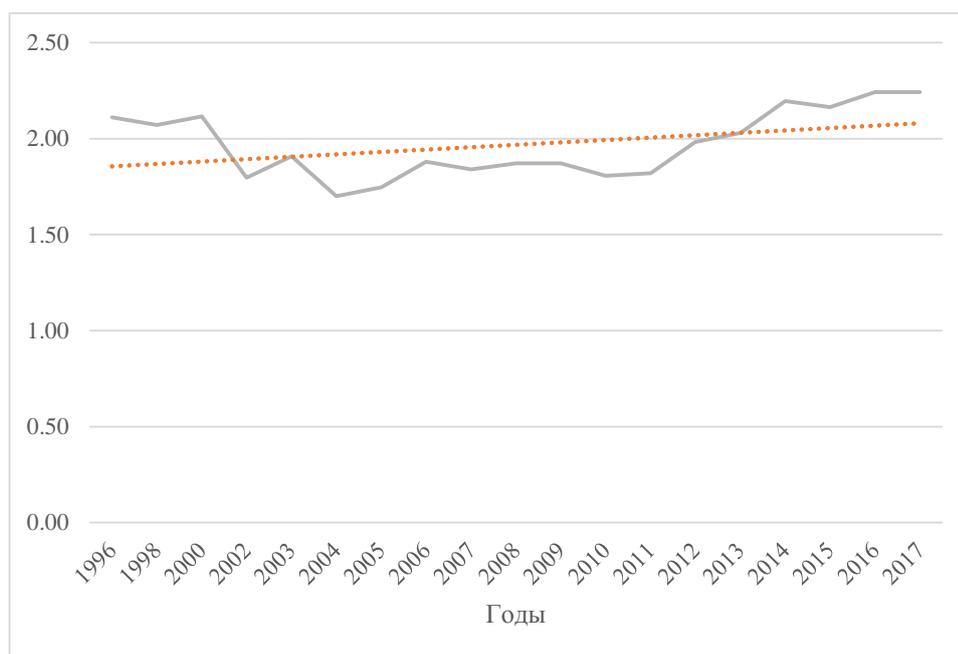


Рисунок 2.6 – Показатель «Контроль коррупции» в баллах по
Беларуси

Источник: составлено автором на основе [212]

Таким образом, можно сделать вывод, что экономика Беларуси имеет устойчивое институциональное устройство, выраженные достоверные тренды его изменения отсутствуют, и, следовательно, по этим признакам она может быть отнесена к гибриднему посткомандному типу переходной экономики [189].

2.2. Экономика Беларуси как посткомандная экономика гибридного типа

В оценке развития экономики Беларуси за последние десятилетия мнения в исследовательских и общественных кругах характеризуются как

весьма полярные: от признания одним из самых успешных проектов для государств постсоветского пространства до отрицательных, констатирующих критическую зависимость от различных форм внешней поддержки, в первую очередь, со стороны Российской Федерации [76; 6; 87; 110; 24; 28; 99].

В рамках перехода от командной к рыночной экономике в Беларуси сформировалась посткомандная экономика гибридного типа. Во многом это обусловлено проводимой экономической политикой. В рамках данного исследования экономическая политика рассматривалась как деятельность, направленная на формирование институциональной системы.

Институциональное устройство экономики Беларуси является результатом преобразований, произошедших в постсоветский период. Многие исследователи отмечают своеобразную уникальность белорусской экономической модели, указывая на сохранившиеся от командной экономики черты институционального устройства, например, роль государства в экономике, которое выступает не только регулятором, но и активным участником экономической деятельности, сохраняя собственность на ключевые активы в национальной экономике. При этом никто не отрицает наличие рыночных институтов в белорусской модели. Причем, такое положение наблюдается за весь постсоветский период.

В белорусской экономической модели проявляются черты, присущие меркантилизму. Для меркантилизма характерен принцип – золото как суть богатства и регулирование внешней торговли для обеспечения притока драгоценных металлов в страну [8, с. 9-10]. Одним из важнейших приоритетов экономической политики в Беларуси выступает аналогичный принцип в форме накопления золотовалютных резервов. Золотовалютные резервы демонстрировали рост и увеличились в 72 раза за период с 1994 по 2018 год, достигнув 7,2 миллиардов долларов США [197].

Еще один принцип функционирования меркантилизма – это поддержка промышленности путем импорта дешевого сырья и протекционистских пошлин на импорт промышленных товаров, поощрение экспорта, в особенности готовой продукции. Для экономической политики в Беларуси характерно стремление обеспечить отечественную промышленность дешевым сырьем и дешевыми энергоносителями в рамках региональных союзов, в первую очередь, ориентируясь на интеграционные процессы с Российской Федерацией. Для поощрения экспорта белорусское правительство использует как экономические, так и политические инструменты. Основной задачей Министерства иностранных дел является поддержка экспорта. Массовое применение белорусским правительством экспортных и импортных пошлин не дают возможности до настоящего времени вступить стране во Всемирную торговую организацию и осложняет отношения с основными торговыми партнерами в рамках ЕАЭС.

Для меркантилистской экономической политики характерен акцент на импорт капитала. Следует отметить, что одним из ключевых показателей оценки эффективности деятельности правительства и местных органов власти в Беларуси выступает привлечение иностранных инвестиций. По такому направлению экономической политики, характерной меркантилизму, как стимулирование роста населения, в Беларуси уделяется повышенное внимание. Для стимулирования роста населения используется значительное количество мер, таких как материнский капитал, льготы при строительстве жилья и другие меры социальной поддержки многодетных семей.

Таким образом, очевидна связь современной экономической модели Беларуси и модели меркантилизма, которая доминировала в Европе около 300 лет назад. В отличие от «нового» меркантилизма, меркантилистские принципы лежат в основе белорусского экономического мейнстрима, что

показывает большее сходство с меркантилизмом в Западной Европе в XVII-XVIII веках. Реализация таких мер экономической политики неизбежно приводит к соответствующим изменениям институциональной системы экономики и направляет поведение экономических агентов.

Крупные белорусские бизнесмены или иностранные инвесторы ищут поддержки и одобрения своих бизнес-проектов у президента Беларуси, губернаторов и других представителей исполнительной власти [191]. Также отмечается сложность и противоречивость законодательства, которое создается органами власти в условиях ограниченности реальных политических свобод и возможности населения влиять на принимаемые законы [191]. Для Беларуси характерны такие примеры как: в первом полугодии 2016 года нарушения налогового законодательства были выявлены у 98,5% проверенных индивидуальных предпринимателей, а в Витебской области у 99,8%, что скорее свидетельствуют о высоком уровне транзакционных издержек, возникающих вследствие применения действующего налогового законодательства [191]. Высокий уровень транзакционных издержек не только приводит к неэффективной аллокации ресурсов в экономике, и способствует формированию внезаконного сектора, но и работает как перераспределительный механизм в пользу привилегированных групп, что подтверждает наличие в белорусской экономике черт, характерных для экономики властных группировок. Например, можно сделать вывод о перераспределительной сущности Указа президента №222 «О регулировании предпринимательской деятельности и реализации товаров индивидуальными предпринимателями и иными физическими лицами», который усложнил импорт мелким предпринимателям из других стран Таможенного союза и фактически обязал их работать с белорусскими предприятиями, то есть бенефициаром

перераспределения стали неэффективные белорусские предприятия за счет мелких предпринимателей и населения с невысокими доходами. Предложения об изменении данного законодательного акта от общественных объединений предпринимателей государством приняты не были [191].

Эффективная и конкурентоспособная экономика формулировалась как главная цель проводимой экономической политики. При этом предполагалось, что создаваемая институциональная система выступает в качестве важного фактора достижения этой цели [95, с. 326]. Используемые инструменты должны были обеспечить благоприятную среду для экономических агентов, представляющих все секторы экономики. В контексте данного исследования имеют значение варианты решения органами управления следующих задач [106].

Высокий уровень темпов роста национальной экономики, характеризующийся стабильностью, выступает в качестве основной задачи, на реализацию которой направлена экономическая политика в Беларуси. Тем самым задаются критерии приемлемости вариантов институциональной трансформации.

Анализ статистических данных, приведенный далее, дает основание для вывода о том, что экономика Беларуси демонстрирует достаточно высокие темпы роста на протяжении длительного периода. Так, например, ВВП по паритету покупательной способности в 2017 году увеличился по сравнению с 1990 годом в 3,3 раза. В свою очередь, рост ВВП в значительной степени, как показывают исследования, определялся инвестиционным фактором [106].

Анализ статистических данных позволяет констатировать решение задачи привлечения инвестиций в экономику для технологической модернизации путем привлечения кредитов, что с неизбежностью привело к

росту государственного долга (статистика приведена далее и в Приложении А). Экономическое развитие в большей степени обеспечивалось инвестиционным фактором, а не за счет институциональной трансформации.

В качестве одной из первоочередных задач экономической политики в Беларуси выдвигалось достижение стабильности цен. Следует отметить, что административное регулирование цен, в конечном итоге, с высокой долей вероятности приводит к дисбалансам в экономике, что негативно сказывается как на темпах роста, так и на безработице. Для купирования этих сценариев правительство проводит политику замедления процессов изменения цен. Таким образом, рыночные сигналы в белорусской экономике поступают к экономическим агентам с лагом, что влияет на принятие ими бизнес-решений. Наличие такого приоритета в экономической политике дает основания для вывода о блокировании развития соответствующих рыночных институтов.

О том, как решается задача регулирования цен, свидетельствует и уровень инфляции (Рисунок 2.7). Анализ представленных данных позволяет сделать вывод о понижательных трендах, однако уровень инфляции остается достаточно высоким.

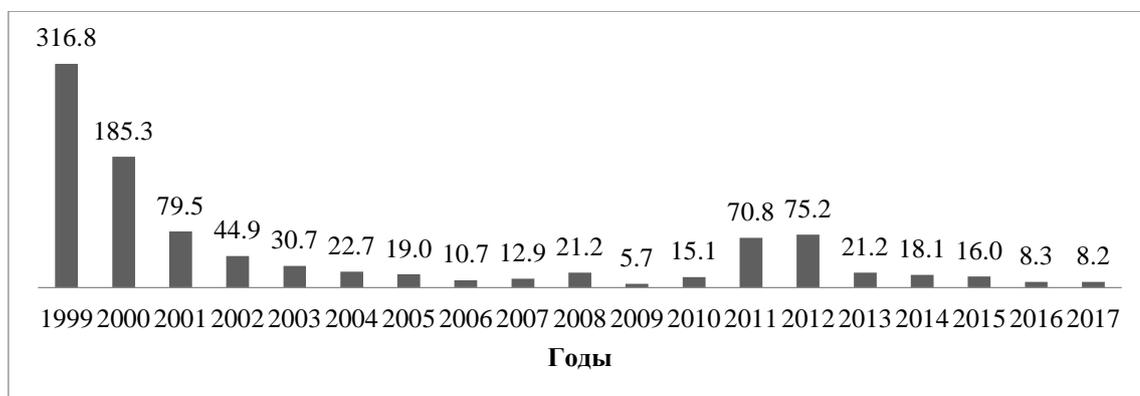


Рисунок 2.7 – Годовая инфляция в Республике Беларусь, %

Источник: составлено автором на основе [197]

Также в задачи белорусской экономической политики входит таргетирование внешней торговли, которое реализуется путем балансирования импортных и экспортных потоков и регулированием валютного курса. Для решения этой задачи использовалась политика девальвации национальной валюты, что приводило к временному росту конкурентоспособности экономики Беларуси, росту экспорта и снижению импорта. Результатом таких мер является то, что в белорусской экономике не сформировались эффективные институты валютного рынка.

Анализируя выполнение задачи достижения высокого уровня занятости, следует отметить, что значительные колебания безработицы в экономике отсутствуют – уровень безработицы стабильно ниже 2% (Приложение А). Таким образом, можно говорить о достаточно эффективной государственной политике в сфере занятости. Однако проведение данной экономической политики в долгосрочном периоде может привести к замедлению экономического роста и снижению уровня финансовой стабильности, так как доминирование неэкономических целей, которые заключаются в высоком уровне занятости для обеспечения социальной стабильности, препятствует формированию институциональной структуры рынка труда.

Уровень инфляции в белорусской экономике достаточно высок и характеризуется стабильностью, вместе с тем в последние годы, она имеет понижающий тренд. Так как высокий уровень инфляции отрицательно влияет на экономику, Национальный банк стремится устанавливать ставку рефинансирования, как правило, выше складывающегося уровня инфляции, решая таким образом одну из задач экономической политики.

Направления денежно-кредитной политики, разрабатываемые Национальным банком и утверждаемые президентом ориентированы на достижение устойчивого социально-экономического развития. При этом предполагается достижение стабильности национальной валюты, повышение надежности банковской системы.

Реализация денежно-кредитной политики базируется на следующих мерах [106]:

1) ужесточение монетарной политики в увязке с темпами роста эффективности компаний реального сектора экономики, что по мнению регулятора обеспечит как уровень занятости, так и уровень использования производственных мощностей при приемлемом для населения уровне социальной защиты. В конечном итоге это обеспечит снижение уровня инфляции;

2) балансирование внешнеэкономической деятельности на основе приемлемого уровня ценовой конкурентоспособности и стимулирования экономического роста, используя в качестве инструмента регулирования обменного курса;

3) регулирование уровня накопления и инвестиций на основе мер по развитию банковской системы [106].

Реализация этих мер, начиная с 2012 года, позволила снизить ставку рефинансирования к марту 2019 года с 45% до 10% [83].

Следует отметить, что рядом исследователей подход к поддержанию ставки рефинансирования выше уровня инфляции подвергается критике вследствие абсолютизации этого положения и использования вне связи с другими показателями состояния экономики. Так, еще представители немецкой исторической школы А. Мюллер и Ф. Лист утверждали, что развитие каждого общества имеет уникальный характер, поэтому не может

существовать универсальных законов, детерминирующих экономическое развитие [147; 164; 209]. Обоснованный в рамках исторической школы метод исследования предполагает изучение экономики конкретной страны в рамках заданных исторических периодов, выявление для нее своих собственных закономерностей, формируемых историческими условиями развития страны, географическими факторами, господствующей культурой.

Положение о том, что снижение инфляции влечет за собой экономический рост, неоднократно опровергалось эмпирическими исследованиями. Общеизвестное во многих научных школах мнение об успешности экономической политики администрации президента Р. Рейгана в 1980-е годы, активно применявшей инструмент процентных ставок, может быть оспорено следующей аргументацией. Политика высоких процентных ставок действительно способствовала привлечению капитала в экономику из других государств. В то же время, во многом это было обусловлено тем обстоятельством, что доллар США к тому времени выполнял функции мировой резервной валюты достаточно продолжительное время, что нельзя сказать применительно к белорусскому рублю.

Вторым аргументом, подвергающим сомнению абсолютизацию роли политики процентных ставок для роста экономики США, является бесспорное технологическое лидерство США в этот период, характеризуемый началом перехода к массовому использованию компьютерных технологий, что в соответствии с теорией предпринимательской деятельности, разработанной Й. Шумпетером [120; 192], объясняет рост американской экономики. У Беларуси таких технологических заделов нет. Поэтому вероятен сценарий формирования «экономики рантье» в белорусских условиях, который может привести к негативным последствиям для экономического развития и деградации

социальной структуры общества, что будет способствовать формированию экономики властных группировок, что, в свою очередь, создает предпосылки для появления устойчивого гибридного типа посткомандной переходной экономики.

Таким образом, политика положительных процентных ставок вне связи с другими инструментами может породить эффект институциональной ловушки, отрицательные последствия которого превосходят положительные эффекты финансовой стабилизации [106].

Следует иметь в виду, что в краткосрочном периоде политика высоких процентных ставок может затруднять инвестирование в силу высоких цен на инвестиционные ресурсы и, тем самым, создавать предпосылки снижения конкурентоспособности национальных экономических агентов на внешних рынках, что препятствует экономическому развитию.

Учитывая значительную роль государства в развитии белорусской экономики, существует опасность второй институциональной ловушки, суть которой объясняется гипотезой захвата Стиглера.

В качестве исходного положения предполагается, что функцию государственного регулирования осуществляют правительственные органы, которые по замыслу их основания должны защищать интересы общества в целом и, следовательно, действовать во благо общества. Вместе с тем, такие категории, как благо общества и общественные интересы, весьма трудно идентифицировать. В силу их различного толкования каждой из групп влияния консенсус по оценке их деятельности практически не достижим. Преодолевается это регламентацией на законодательном уровне как функций, так и критериев деятельности правительственных органов. Однако, поскольку достаточная детализация функций и критериев для их однозначной оценки невозможна, то у самих государственных органов

образуется значительная степень свободы по толкованию своих функций и критериев успешности своей деятельности [139].

Для любой организации характерен эффект привнесения в ее культуру ценностей, свойственных личности членов организации, и особенно, ее руководителей.

Кроме того, для всех организаций характерна тенденция нарастания процессов бюрократизации, затрудняющих их эффективное функционирование, причем эти процессы нарастают по мере увеличения сроков функционирования данных организаций. Исходя из того, что большинство государственных органов в Беларуси были созданы более четверти столетия назад, для целей данного анализа вполне обоснованным представляется допущение, что процессы бюрократизации в них уже развились до такого уровня, что их нельзя игнорировать применительно к использованию гипотезы Стиглера. А если учесть, что многие органы создавались на основе действовавших в Белорусской Советской Социалистической Республике органов республиканского управления, с сохранением значительной части их персонала, такое допущение получает дополнительное обоснование.

В соответствии с данной гипотезой регуляторы в итоге лоббируют интересы тех экономических агентов, которых они должны контролировать в интересах общества [139]. Так, коммерческие банки могут оказывать на регулятор – Национальный банк – влияние по следующим направлениям.

Как правило, персонал с достаточной квалификацией Национальный банк может привлечь в основном из числа сотрудников коммерческих банков либо тесно связанных с ними организаций, например, университетов и исследовательских организаций. Как следствие, в силу понятных причин,

между сотрудниками регулятора и сотрудниками коммерческих банков устанавливаются дружеские отношения.

Кроме того, следует учесть, что важными критериями эффективности деятельности сотрудников регуляторов выступает оценка со стороны руководства коммерческих банков и их клиентов. Для банков – это юридические и физические лица. Каждая из этих групп формирует свою оценку деятельности регулятора и через средства массовой информации и политические институты доводит ее до вышестоящих по отношению к Национальному банку органов государственного управления. Манипулируя этими оценками, Национальный банк получает возможность увеличивать степень свободы в трактовке своих функций и критериев успешности своей деятельности.

Коммерческие банки, в силу располагаемых ресурсов, имеют возможность представлять свои интересы для Национального банка с очень высоким уровнем обоснования. Другие группы давления имеют гораздо более низкий потенциал лоббирования, что создает предпосылки для формирования экономики властных группировок, и, тем самым, способствует созданию устойчивого институционального равновесия переходной экономики.

Таким образом, политика регулятора обусловлена как системой подбора персонала, так и потенциалом групп давления. Регулирование фактически осуществляется не центральными органами, а властными группами. Следовательно, политика регулятора с высокой долей вероятности будет соответствовать интересам коммерческих банков. Хотя Национальный банк как орган государственного управления ориентирован на иные задачи.

Для Беларуси характерен высокий уровень участия государства в экономике, что порождает предложения о проведение массовой приватизации, априори предполагающие рост эффективности вследствие этих преобразований. Признавая недостаточно высокую эффективность вмешательства государства в экономику, следует иметь в виду, что массовая приватизация может не привести к ожидаемому росту эффективности экономики.

В Беларуси на протяжении длительного времени идут дискуссии о необходимости массовой приватизации и, как следствие, уменьшение доли государственного сектора в экономике.

В последнее время анонсируется приватизация многих государственных предприятий, в том числе с применением приватизационных чеков. Вместе с тем, следует понимать, что в данном случае возможны и негативные последствия этих мер по следующим причинам.

Основные отрасли экономики Беларуси базируются на технологических цепочках, сформированных во времена СССР, и характеризуются высокой степенью специализации и кооперации. Их формирование основывалось на институтах командной экономики. В рамках переходной экономики необходимо решить задачу формирования технологических цепочек на основе институтов рыночной экономики. В случае приватизации отдельных предприятий, представляющих из себя звенья, включенные в такие цепочки, может сложиться ситуация, способствующая получению рентных доходов собственниками предприятий, контролирующих сырьевые потоки, находящиеся в начале технологических цепочек, или в их конце – контролирующих сбыт. В этом заключается суть

третьей институциональной ловушки. Такой сценарий базируется на анализе опыта преобразований в российской экономике [106].

Причиной четвертой институциональной ловушки может послужить корпоративная культура, характерная для современного состояния белорусской экономики. Сценарии в данном случае базируются на анализе модели, описывающей взаимоотношения принципалов (например, акционеров) с агентами (менеджмент предприятия). Менеджмент, реализуя личные интересы, может осуществлять управление компанией, преследуя личные цели, например, личное обогащение в ущерб интересам компании. В условиях развитой рыночной экономики такое поведение сдерживается соответствующими рыночными институтами, а в условиях переходной экономики способствует формированию двойственной природы экономических агентов.

Условия для пятой институциональной ловушки созданы принятием нормативных актов, предполагающих гарантирование государством сохранности вкладов в банках. В условиях Беларуси это приобретает особое значение в связи с тем, что банки выступают в качестве основных источников инвестиционных ресурсов для реального сектора экономики. Гарантирование вкладов в сочетании с предпосылками снижения эффективности регулирования банковской деятельности, изложенными выше, делает вероятными реализацию банками стратегий, характеризующихся высокими рисками.

Дополнительным основанием для такого вывода служит анализ опыта США, где в 1980-е годы зафиксировано банкротство многих сберегательных учреждений после введения института гарантирования вкладов [107]. Если такие сценарии реализуются при наличии развитых рыночных институтов, то для переходной экономики риски значительно выше.

Таким образом, институциональные преобразования осложняются наличием значительного количества институциональных ловушек, затрудняющих использование традиционных мер и инструментов экономической политики, применяемых большинством стран на переходном этапе.

В рамках подхода Э. де Сото к меркантилизму или экономике властных группировок, черты которого имеют латиноамериканские и постсоветские государства, характерно сочетание принципов рыночной экономики с перераспределительной в пользу властных групп институциональной структурой. Признаками такой экономики также является абсолютизация роли государственного регулирования, ориентация на импортозамещение и смена властных групп [51]. Для белорусской экономики в определенной степени такие признаки также характерны, однако третий признак существует неявно, и выражается конкуренцией государственных предприятий за ресурсы в форме государственной поддержки.

Многими исследователями отмечались специфические черты институциональной системы белорусской экономики [11, с. 276-300; 12, с. 118-125; 52, с. 81-87; 92; 93].

Данные исследования наряду с исследованиями, выполнявшимися в рамках традиционных подходов, во многом сформировали видение государственных органов на проблему реформ в экономике. Беларусь, в отличие от большинства постсоветских государств, не пошла по пути, предложенному в рамках «Вашингтонского консенсуса», хотя и не смогла, в силу этого обстоятельства, использовать возможности, предлагаемые Международным валютным фондом (МВФ), Всемирным банком и другими международными институтами.

Как показывают исследования, действия, которые предложены МВФ белорусскому правительству, нельзя считать программой реформ, как это преподносится [191]. МВФ – это финансовая организация, которая выдает кредиты под проценты, и их основная цель – вернуть свои средства, а не провести реформы вместо белорусских чиновников. Таким образом, предложенная МВФ программа действий скорее гарантирует возврат средств, а не экономическое развитие Беларуси. Нельзя утверждать, что предложенные МВФ меры не способствуют экономическому развитию, однако, это не является их основной целью.

Например, предложения МВФ по выходу на полное финансирование населением затрат на жилищно-коммунальное хозяйство (ЖКХ) сами по себе достаточно полезны, так как перекрестное субсидирование ЖКХ за счет предприятий подрывает их конкурентоспособность, однако в условиях непрозрачной и коррумпированной системы жилищно-коммунального хозяйства данные действия приведут всего лишь к перераспределению еще большего объема средств в ЖКХ.

Проблема заключается в том, что в действующей системе невозможно подсчитать реальную себестоимость услуг ЖКХ и данная «реформа» не приведет ни к чему иному, как к росту цен на услуги ЖКХ для населения, и вряд ли обеспечит существенное снижение цен на услуги ЖКХ для юридических лиц, то есть нет достаточных оснований утверждать, что конкурентоспособность предприятий за счет данного фактора вырастет значительно. Если бы ЖКХ в Беларуси было частной монополией, то монополярная прибыль, возможно, была бы видна в бухгалтерских и финансовых документах, а ее деятельность должным образом проходила бы процедуру аудита. В настоящее время монополярная прибыль ЖКХ или неэффективно используется, или уходит в различные коррупционные схемы.

Таким образом, в соответствии с подходом М. Фридмана к монополиям – монополия частная является меньшим злом, чем монополия государства, то есть, возможно, даже приватизация услуг ЖКХ принесла бы большую пользу, так как частный собственник не допустил бы неэффективной траты ресурсов и коррупции [90, с. 143-161].

Касательно предложений МВФ в области управления государственными предприятиями – передаче контроля от министерств и концернов единому органу (Государственному комитету по имуществу) – нет достаточных оснований утверждать, что это приведет к значительным изменениям в работе этих предприятий. Наоборот, если считать, что в настоящее время в бюрократической системе эти концерны и министерства конкурируют за государственную поддержку и ресурсы, то в рамках единого органа степень конкуренции скорее всего понизится и, возможно, что в связи с падением даже такой «условной» конкуренции между министерствами и концернами, эффективность государственных предприятий, и без того недостаточно высокая, может упасть еще ниже. Также возникает вопрос масштаба операций в рамках одного органа, который будет осуществлять контроль и управление над таким большим количеством предприятий.

Скорее всего, основная цель этого органа будет сводиться к росту экспорта и недопущению резкого падения занятости населения для избежания социальных потрясений. Однако слишком большое количество подконтрольных объектов может привести к неспособности их контролировать. Возможно, это приведет к росту степени самоуправления этих предприятий, однако, вероятен и вариант с коллапсом систем управления государственными предприятиями в целом. С высокой долей вероятности можно прогнозировать в данном случае эффект, получивший

название «институциональная ловушка». Следовательно, программа реформ МВФ не может являться основой для выхода из рецессии [191].

Чтобы преодолеть рецессию и сделать граждан Беларуси более богатыми, нужны не тактические экономические решения, а пересмотр принципов, на которых базируется экономическая модель. Суть такого пересмотра в создании такой правовой системы, которая будет защищать права и эффективно обеспечивать выполнение обязательств экономических агентов в рамках заключаемых контрактов. То, к чему развитые страны шли столетиями, необходимо сделать в течение нескольких лет.

С одной стороны, это чрезвычайно сложно – так как необходимы новые институты, набор которых хотя и известен и в достаточной степени апробирован, но эффективность их функционирования обусловлена переломом в сознании людей, которые были подвергнуты индоктринации о невозможности жизни при рыночной системе и о благе государственного патернализма как при Советском союзе, так и в независимой Беларуси. Речь идет о высокой значимости для Беларуси проблемы неконгруэнтности «новых» формальных и «старых» неформальных норм. Однако, опыт некоторых постсоветских стран показывает, что это возможно.

С другой стороны, пример западных развитых стран позволит пройти этот путь гораздо быстрее и безболезненнее и избежать ошибок, которые в настоящее время выражаются в росте социалистических настроений и тенденций в Западной Европе и США, где социалистические идеи в последние годы называют либеральными, хотя они имеют мало общего с классическим либерализмом [191].

Одним из вариантов импорта формальных институтов для Беларуси может быть создание кодифицированной конституции, в которой в четкой и недвусмысленной форме будут оговорены политические и экономические

институты. И уже на основе этой конституции возможно построение правовой системы, обеспечивающей функционирование этих институтов. Действующая конституция Беларуси практически не имеет возможности решить такую задачу. Однако, при создании новых институтов, таких как конституция, необходимо избегать институциональных ловушек, которые негативно влияют на экономическое развитие [191].

Однако есть ли возможность у белорусской власти, которую называют авторитарной или даже диктаторской провести необходимые изменения? Нельзя утверждать, что авторитарный режим не может провести необходимые реформы, и впоследствии трансформироваться в более демократическое общество. Ведь наряду с кубинским режимом Кастро, существовал и чилийский режим Пиночета. Также примечателен опыт двух Корей. Может быть, учитывая, что изменения при демократическом процессе будут более медленными, чем при недемократическом, последний и будет более предпочтительным при проведении таких масштабных изменений в обществе, когда скорость чрезвычайно важна [191].

Важнейшим фактором развития экономики выступают инвестиции [27]. Для условий Беларуси особое значение в реализации целей экономической политики играют иностранные инвестиции [99, 108].

Усилия правительства по привлечению иностранных инвестиций в постсоветский период не принесли ожидаемых результатов. При этом, следует отметить, что методы и инструменты, использованные белорусским правительством, не имели значительных отличий от практики стран, которые относительно успешно решили задачу привлечения иностранных инвестиций. Поэтому, есть основания полагать, что причина отличия результатов по привлечению иностранных инвестиций от других стран заключается в неэффективной институциональной системе экономики [108].

Привлечению инвестиций, как правило, предшествует импорт институтов, которые создают привычные для иностранных инвесторов условия бизнеса [108].

Иностранные инвесторы привносят в национальную экономику новые бизнес практики и новые технологические решения, которые постепенно распространяются и на местные предприятия вследствие перехода персонала и реализации контрактов между этими предприятиями [108].

На протяжении последних десятилетий наблюдался рост иностранных инвестиций в экономику Беларуси – с 1992 по 2017 год они увеличились в 182 раза, и достигли 1,3 миллиарда долларов США [197]. Однако их структура в целом не соответствовала задачам, которые правительство Беларуси планировало решить с помощью привлечения иностранных инвесторов, прежде всего, не удалось в полной мере решить задачу привлечения инвесторов для создания высокотехнологических секторов. Преобладающие объемы иностранных инвестиций были сделаны в торговлю (32%) [108]. Такое положение объясняется сравнительно низкими инвестиционными рисками вследствие продолжительности сроков окупаемости и более высокой рентабельности торговой деятельности.

Принятие решений иностранными инвесторами во многом обусловлено оценкой институциональной системы страны-реципиента, которая базируется на разработках признанных международных организаций, что будет исследовано далее.

В целом результативность проводимой экономической политики может быть оценена на основе достигнутых структурных изменений, так как именно в них она, в конечном итоге, и проявляется.

Структура белорусской экономики не претерпела существенных изменений, что подтверждается такими ее характеристиками, как роль

индивидуальных предпринимателей (Приложение А), так как иные организационно-правовые формы в силу распространенности в Беларуси участия в их капитале государства не позволяют однозначно оценить их экономическую природу. Следовательно, для вывода о надлежащем уровне эффективности экономической политики за исследуемый период нет достаточных оснований.

Таким образом, особенности экономической политики, проводимой в Беларуси в постсоветский период, заключаются в наличии черт меркантилизма, экономики властных группировок и институциональных ловушек, затрудняющих использование традиционных мер и инструментов экономической политики, применяемой большинством стран на переходном этапе. Характеристики институциональной системы экономики Беларуси позволяют отнести ее к типу гибридной посткомандной экономики, что в том числе подтверждается статистическими данными, представленными в параграфе 2.3 и Приложении В.

2.3. Особенности экономического развития Беларуси в посткомандный период

Экономика БССР была полностью разрушена во время Великой Отечественной войны. В ходе восстановления народного хозяйства СССР на территории современной Беларуси были созданы самые современные на тот момент крупные промышленные предприятия и инфраструктурные объекты, и за БССР закрепилось название «сборочного цеха» советской экономики. Такая структура экономики во многом предопределила сложности ее

адаптации к новым условиям в постсоветский период и характер институциональной трансформации.

Имеющиеся статистические данные дают основание для вывода о том, что белорусская экономика демонстрирует достаточно высокие темпы роста на протяжении длительного периода. Так, например, ВВП по паритету покупательной способности в 2017 году увеличился по сравнению с 1990 годом в 3,3 раза (Рисунок 2.8). ВВП по паритету покупательной способности в международных долларах был взят для сравнения, так как он позволяет с достаточной степенью объективности оценить развитие экономики, а международные доллары – это гипотетическая денежная единица, которая указывает на то, какую покупательную способность имел доллар США в определенный момент времени [154; 210].

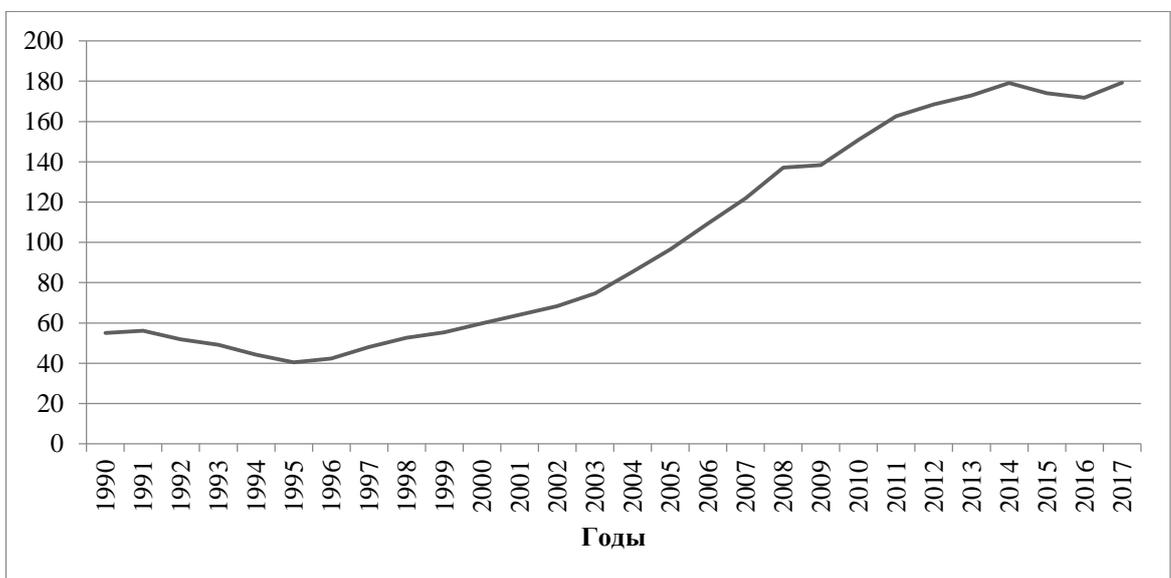


Рисунок 2.8 – ВВП Беларуси по паритету покупательной способности в текущих ценах, млрд международных долларов

Источник: составлено автором на основе [197]

При этом, следует отметить, что с 1990 по 1995 год этот показатель устойчиво снижался, и в целом уменьшился за этот период на 26,3%. После этого до 2014 года включительно экономика демонстрировала устойчивый рост (увеличение в 4,4 раза). В 2015 и 2016 годах темпы роста были отрицательные (-2,8% и -1,3% соответственно). В 2017 году показатель вернулся на траекторию роста (+4,3%).

Отдельные черты развития белорусской экономики характеризуются показателями, приведенными ниже.

В последние годы увеличивается доля высокотехнологичных и наукоемких отраслей в ВВП, что в определенной мере свидетельствует о качественном улучшении состояния экономики (Рисунок 2.9). За период с 2011 по 2017 годы удельный вес анализируемого показателя вырос на 5,2 процентных пункта и достиг 28,1%.

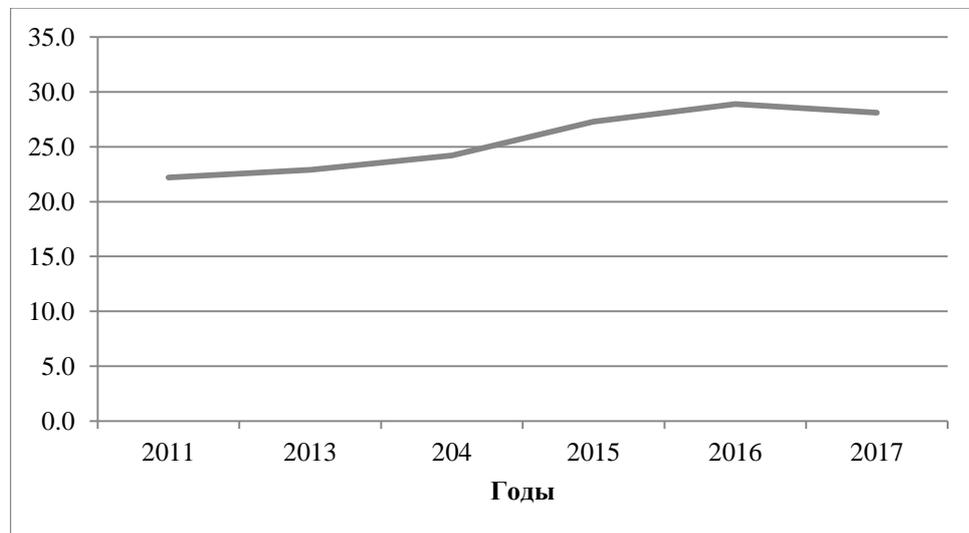


Рисунок 2.9 – Доля высокотехнологичных и наукоемких отраслей экономики в ВВП), %

Источник: составлено автором на основе [74]

В отдельные годы существовала проблема дефицита бюджета, однако, начиная с 2012 года, государственный бюджет исполняется с профицитом, что свидетельствует о его сбалансированности (Рисунок 2.10).

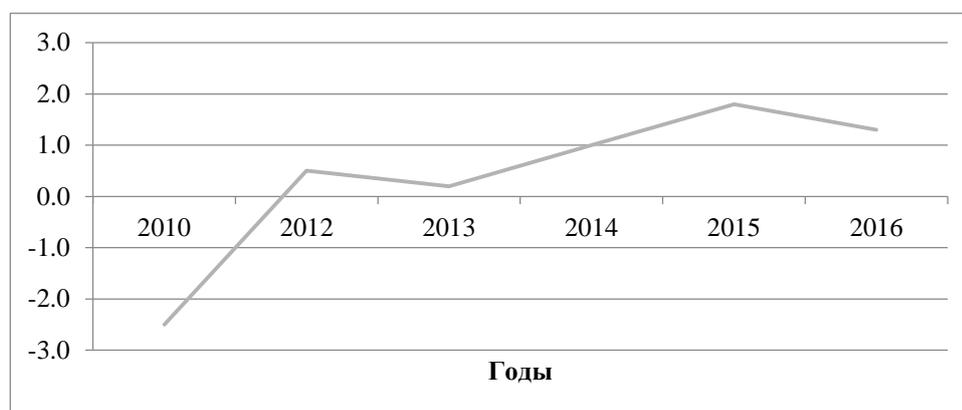


Рисунок 2.10 – Дефицит (-), профицит (+) бюджета, в % к ВВП

Источник: составлено автором на основе [74]

Сложилась устойчивая тенденция по снижению уровня преступности, за период с 2010 по 2016 уровень преступности снизился на 34,1%, что свидетельствует о стабильной социально-экономической ситуации (Рисунок 2.11).

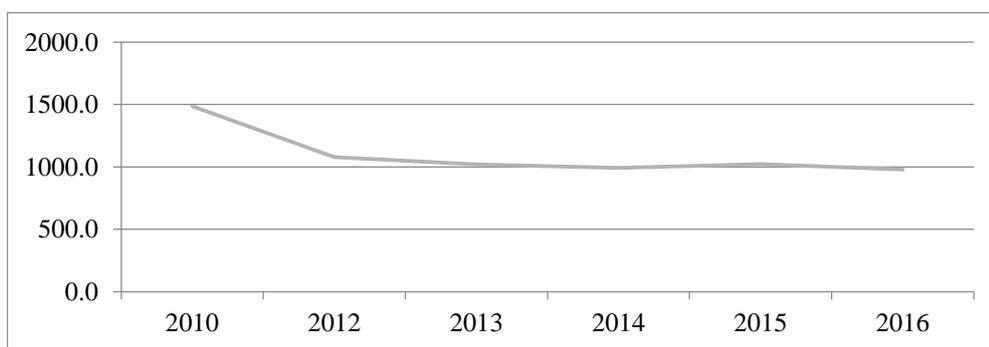


Рисунок 2.11 – Уровень преступности (число зарегистрированных преступлений на 100 000 человек)

Источник: составлено автором на основе [74]

Вместе с тем в последние годы наметились тенденции ухудшения важных социально-экономических показателей, что свидетельствует об исчерпаемости потенциала роста в рамках существующей экономической модели.

Значительно увеличился государственный долг (Рисунок 2.12). Если за период с 1995 по 2005 год его отношение к ВВП снизилось с 16,9% до 6,6%, то уже к 2016 году оно выросло на 33,4 процентных пункта и достигло 40%.

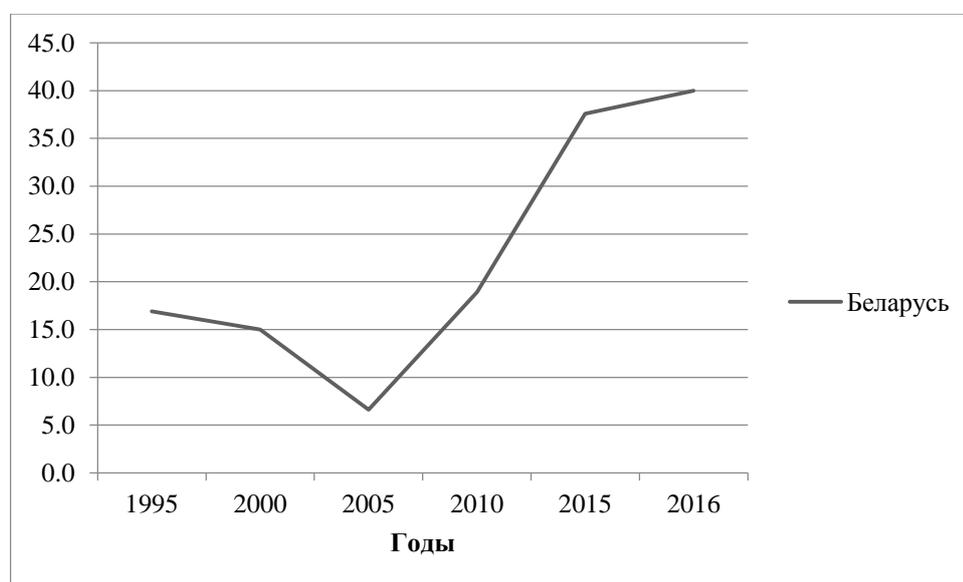


Рисунок 2.12 – Долг центрального правительства в % от ВВП

Источник: составлено автором на основе [197]

Для поддержания финансовой стабильности Национальный банк удерживает ставку рефинансирования на достаточно высоком уровне. За период с 2013 по 2017 она снизилась на 12,5 процентных пункта, однако ее уровень (11%) оказывает негативное влияние на многие социально-экономические процессы, так как отражает высокие уровни рисков и

неопределенности в экономике (Рисунок 2.13), в первую очередь, инвестиционные.

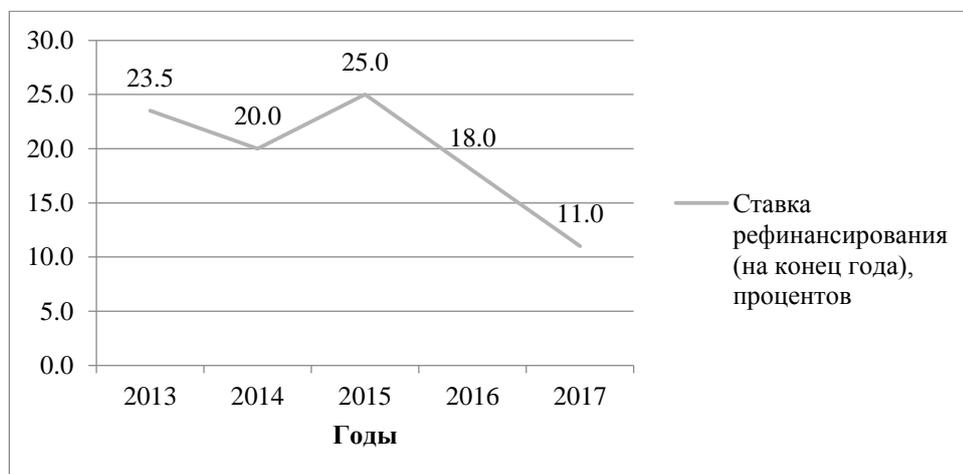


Рисунок 2.13 – Ставка рефинансирования (на конец года), %

Источник: составлено автором на основе [74]

Наблюдается снижение темпов роста реальных располагаемых денежных доходов населения с 2012 года (Рисунок 2.14), причем, в 2015 и 2016 годах темпы роста были отрицательные (-5,9% и -6,9% соответственно).

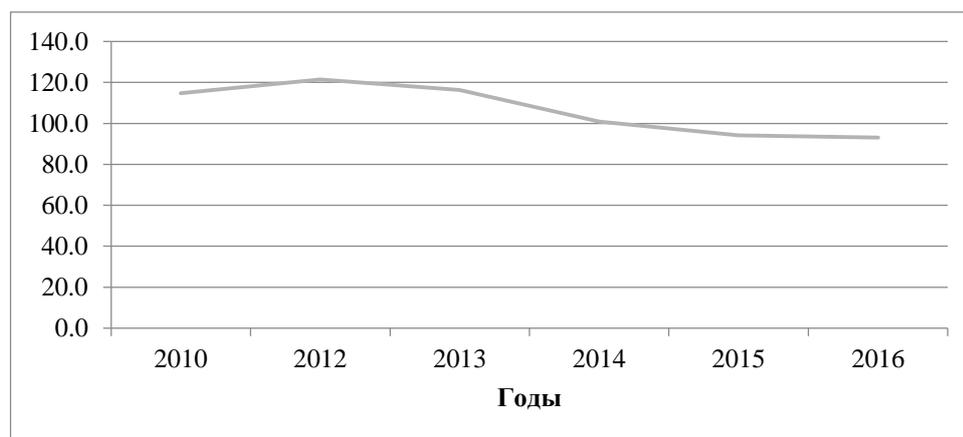


Рисунок 2.14 – Реальные располагаемые денежные доходы населения, в % к предыдущему году

Источник: составлено автором на основе [74]

На фоне снижения денежных доходов населения наблюдается рост неравенства, что снижает устойчивость экономической системы (Рисунок 2.15). Если в 2010 году соотношение средних уровней располагаемых ресурсов 10% наиболее и 10% наименее обеспеченных групп домашних хозяйств составляло 5,6 раз, то в 2016 году оно увеличилось до 6,3 раз или на 12,5%.

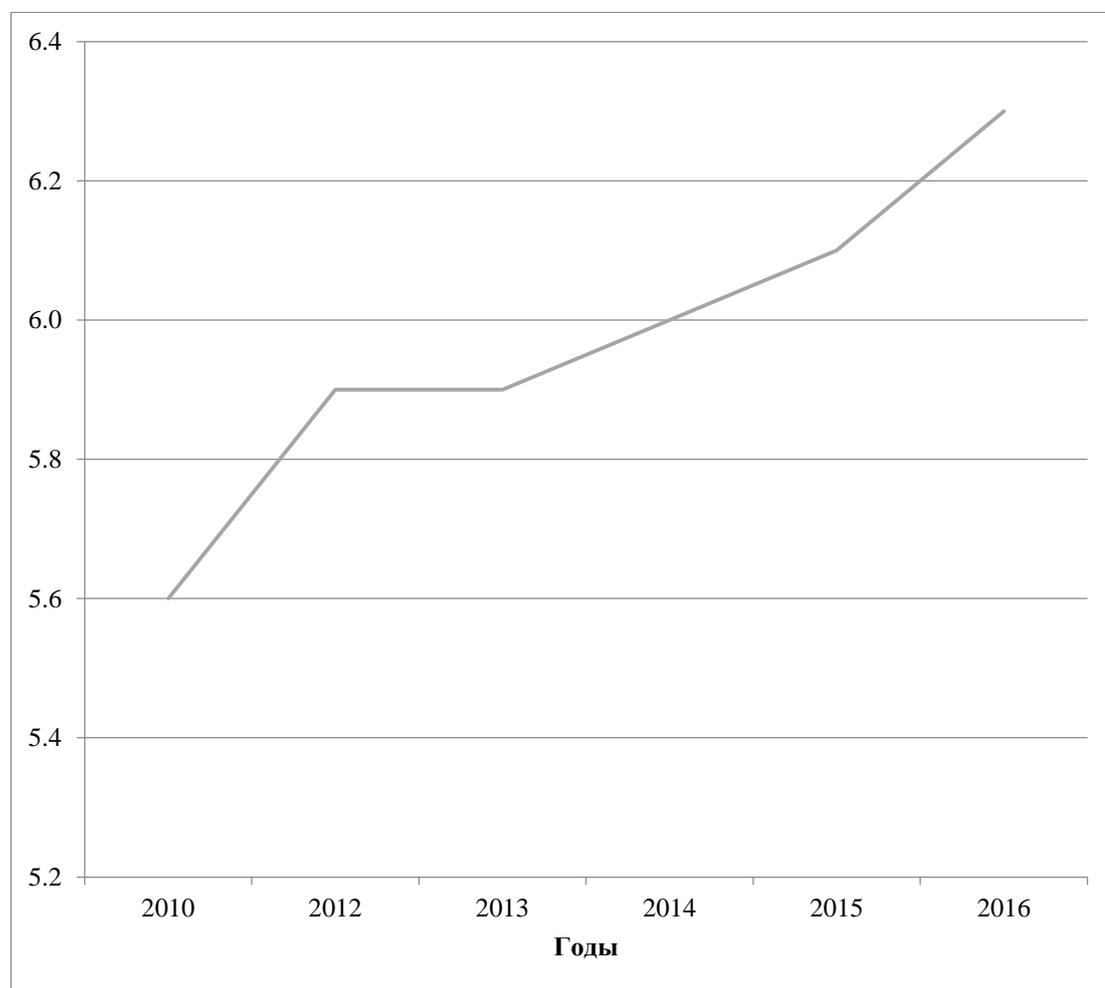


Рисунок 2.15 – Соотношение средних уровней располагаемых ресурсов 10% наиболее и 10% наименее обеспеченных групп домашних хозяйств, раз

Источник: составлено автором на основе [74]

Проблемой для белорусской экономики является значительное количество убыточных организаций (Рисунок 2.16).

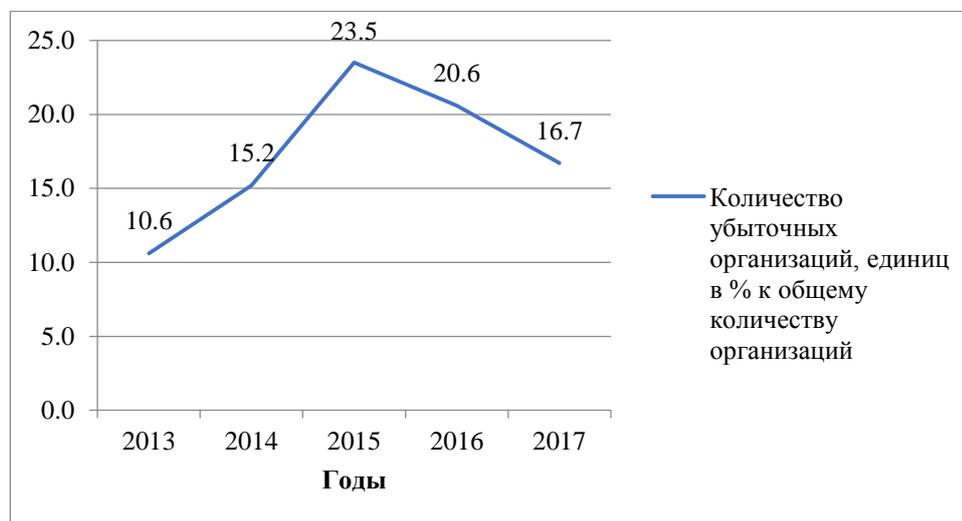


Рисунок 2.16 – Количество убыточных организаций, единиц в % к общему количеству организаций

Источник: составлено автором на основе [74]

Также сложился высокий уровень просроченной дебиторской задолженности (Рисунок 2.17), что дает основания предположить наличие эффекта рекомбинированной собственности в белорусской экономике. Рекомбинированная собственность характеризуется несовпадением юридически закрепленных формальных прав собственности и фактически действующих в отношении собственности [194]. Каждому типу экономических систем соответствует определенная структура прав отношений собственности. Для гибридной посткомандной экономики характерно не только наличие отношений собственности свойственных как командно-административной, так и рыночной экономике, но и существование отношений рекомбинированной собственности. Просроченная задолженность также свидетельствует о низкой

эффективности институтов, гарантирующих исполнение обязательств в рамках заключаемых контрактов, что косвенно подтверждается значительным количеством убыточных предприятий. Как свидетельствует анализ публикаций в средствах массовой информации, такое положение способствует коррупционным проявлениям в организациях и государственных органах. Проявление эффекта рекомбинированной собственности также свидетельствует о ненадлежащем уровне спецификации прав собственности.

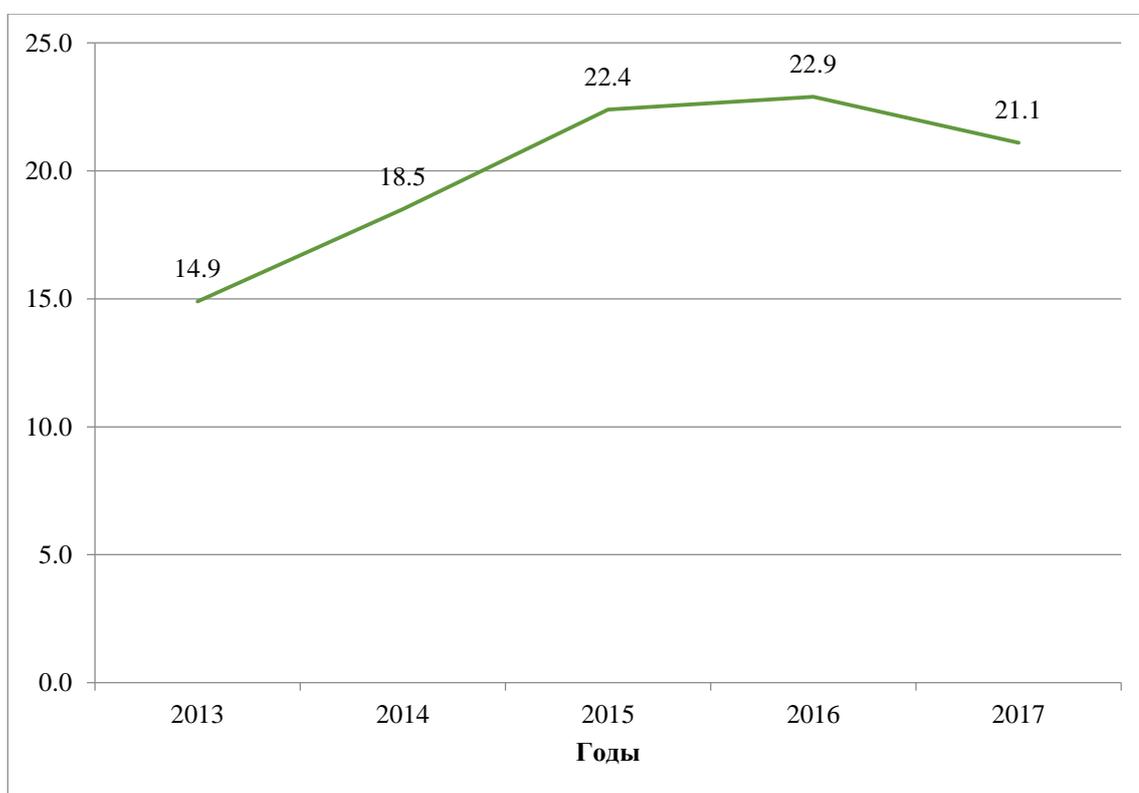


Рисунок 2.17 – Просроченная дебиторская задолженность организаций в % к общей дебиторской задолженности, на конец года

Источник: составлено автором на основе [74]

Белорусская экономика относится к экономикам открытого типа, так как внешняя торговля занимает значительный удельный вес в ее экономике.

За анализируемый период с 1990 по 2017 годы экспорт в процентах от ВВП увеличился с 46,0% до 66,6%, а импорт с 43,6% до 67% (Рисунок 2.18).

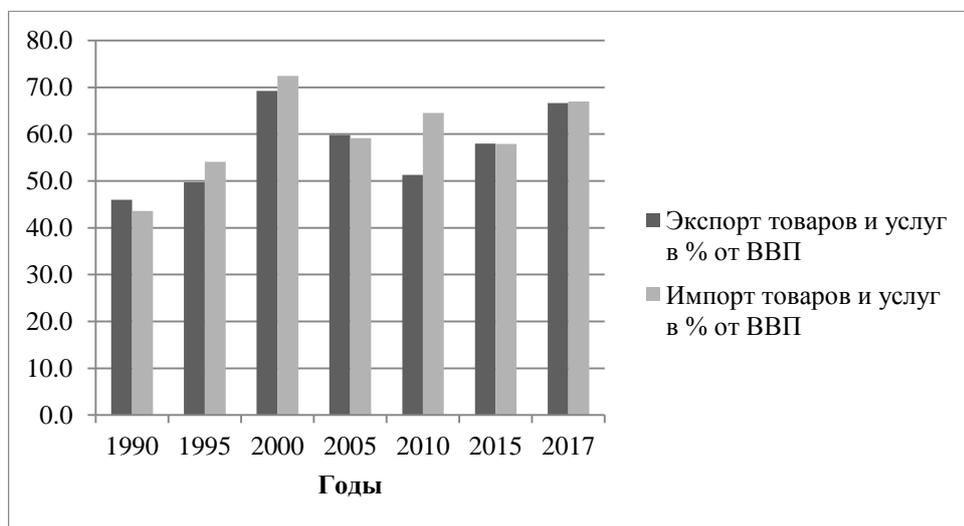


Рисунок 2.18 – Экспорт и импорт товаров и услуг в Беларуси в % от ВВП

Источник: составлено автором на основе [197]

Такая динамика экономического развития в том числе обусловлена и особенностями институциональной системы белорусской экономики. Для того, чтобы выявить влияние институциональных факторов, прежде всего целесообразно сравнить развитие экономики Беларуси с экономическим развитием стран, находившихся в схожих условиях, которые обусловлены в переходным характером экономики.

Республика Беларусь не располагает значительными природными ресурсами (Рисунок 2.19), что обуславливает схожесть ее экономики со странами Центральной Европы и Балтии, учитывая их историческое развитие и трансформацию от командной к рыночной экономике в конце XX века. К данной группе Всемирный банк относит следующие страны: Болгария, Хорватия, Чехия, Эстония, Венгрия, Латвия, Литва, Польша, Румыния,

Словакия, Словения. Российская экономика в значительной мере по своей структуре отличается от экономики Беларуси, что затрудняет сравнительный анализ экономического развития двух стран. Институциональная система стран также отличается в силу различного масштаба, и как следствие влияния естественных монополий, проявляющегося в том числе в удельном весе ренты от природных ресурсов в ВВП стран.

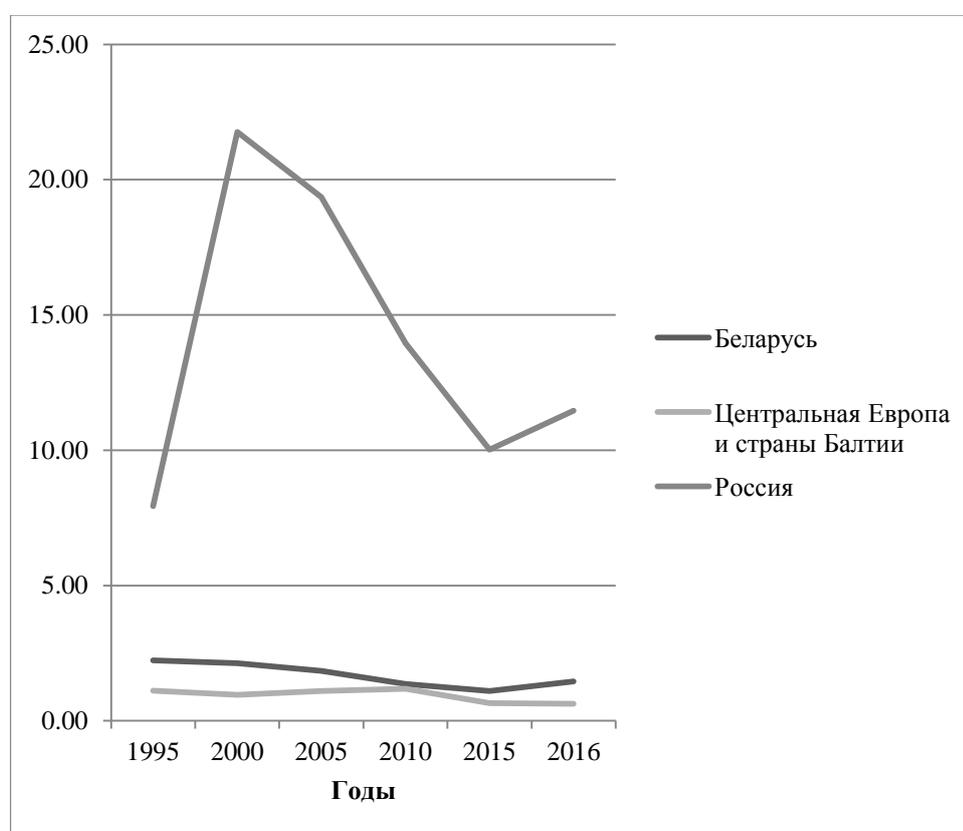


Рисунок 2.19 – Общая рента от природных ресурсов в % от ВВП

Источник: составлено автором на основе [197]

Уровень открытости экономик этой группы стран также незначительно отличается от сложившегося в Беларуси. В последние годы наблюдается схождение трендов по доле экспорта и импорта ВВП (Рисунок 2.20, Рисунок 2.21).

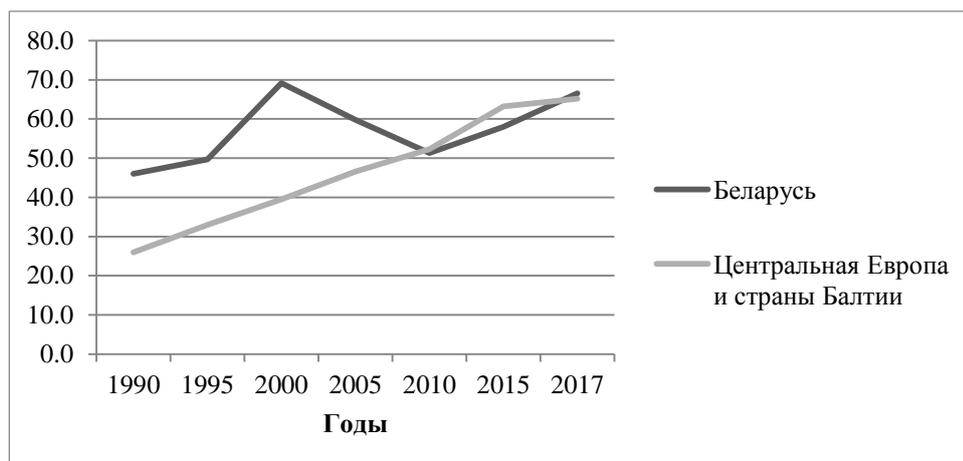


Рисунок 2.20 – Экспорт товаров и услуг в % от ВВП

Источник: составлено автором на основе [197]

Таким образом, экономику Беларуси можно охарактеризовать, как экономику открытого типа с низкими рентными доходами от природных ресурсов.

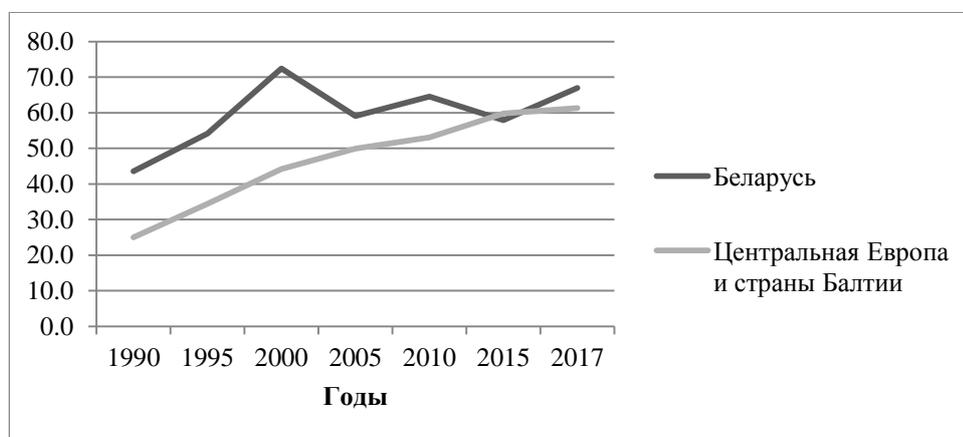


Рисунок 2.20 – Импорт товаров и услуг в % от ВВП

Источник: составлено автором на основе [197]

Экономики этих стран демонстрируют схожие тренды по росту ВВП на душу населения по паритету покупательной способности (Рисунок 2.22).

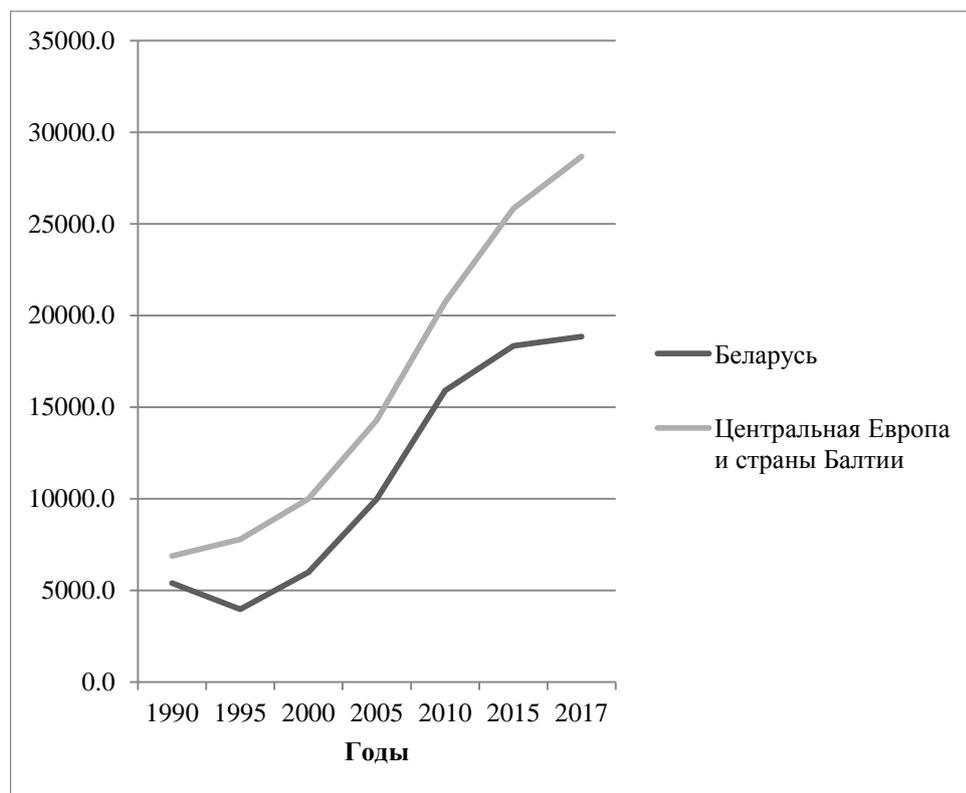


Рисунок 2.22 – ВВП на душу населения по ППС в текущих ценах, международные доллары

Источник: составлено автором на основе [197]

Следует отметить, что ВВП на душу населения в Беларуси снижался с 1990 по 1995 год, в то время как в странах Центральной Европы и Балтии он увеличивался. С 1995 до 2010 года тренды совпадали. С 2010 года наметилась тенденция увеличения разрыва, что в определенной мере свидетельствует о снижении относительной конкурентоспособности белорусской экономики.

Добавленная стоимость в промышленности в этих странах в доле к ВВП незначительно отличается, что свидетельствует о схожей структуре этих отраслей (Рисунок 2.23).

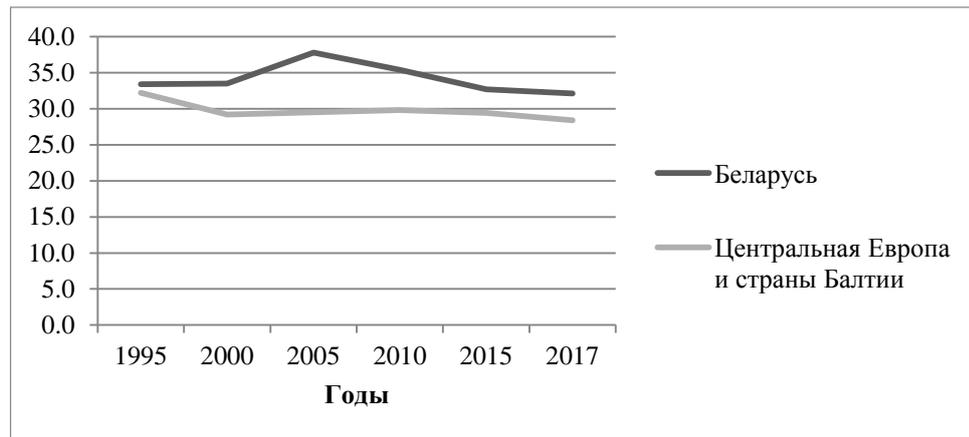


Рисунок 2.23 – Добавленная стоимость в промышленности (за исключением строительства), % от ВВП

Источник: составлено автором на основе [197]

На основе анализа рисунка 2.24 можно сделать вывод о незначительном отличии технологического уровня развития экономики. В то же время следует отметить, что в конце анализируемого периода потребление электроэнергии на душу населения в странах Центральной Европы и Балтии выше на 12%.

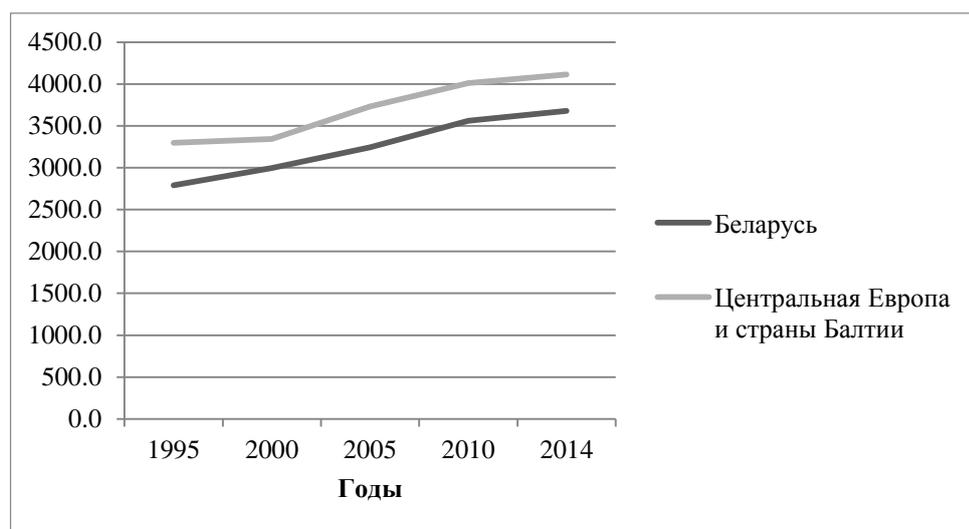


Рисунок 2.24 – Потребление электроэнергии на душу населения, квт*ч

Источник: составлено автором на основе [197]

Анализируемые страны имеют похожие тренды, характеризующие производство продовольствия (Рисунок 2.25).

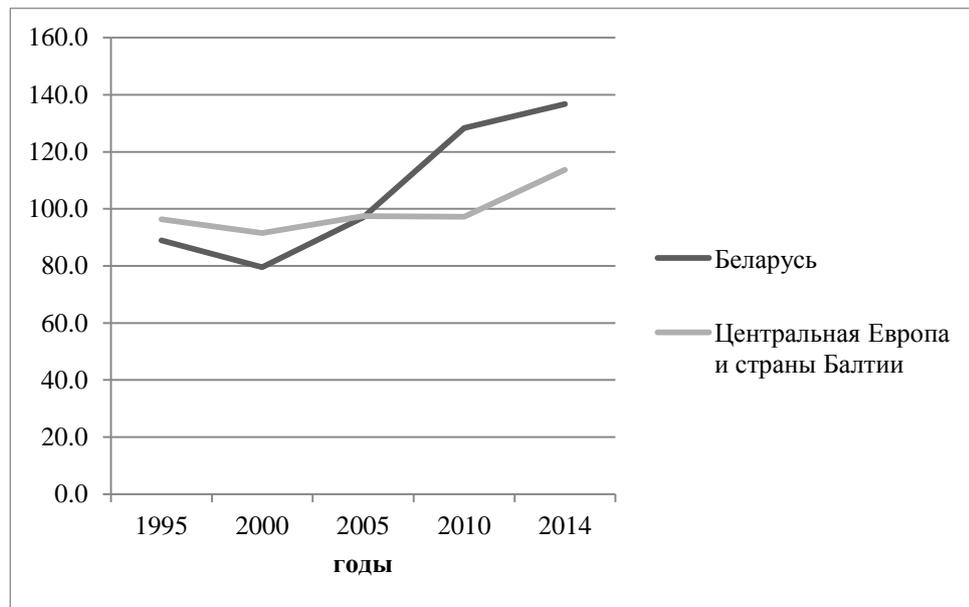


Рисунок 2.25 – Индекс производства продовольствия, за 100 приняты 2004-2006 гг.

Источник: составлено автором на основе [197]

Валовые сбережения в белорусской экономике находятся на более высоком уровне по сравнению со странами Центральной Европы и Балтии (Рисунок 2.26). Если в 1995 году валовые сбережения в процентах от ВВП в Беларуси были ниже на 0,7 процентных пункта по сравнению со странами Центральной Европы и Балтии, то к 2017 году они увеличились на 8,2 процентных пункта и достигли уровня 28,7%, что выше, чем в анализируемых странах на 6 процентных пунктов. На фоне увеличивающегося разрыва по такому показателю как ВВП на душу населения по ППС это свидетельствует о том, что экономика Беларуси уступает в эффективности экономикам анализируемой группы стран.

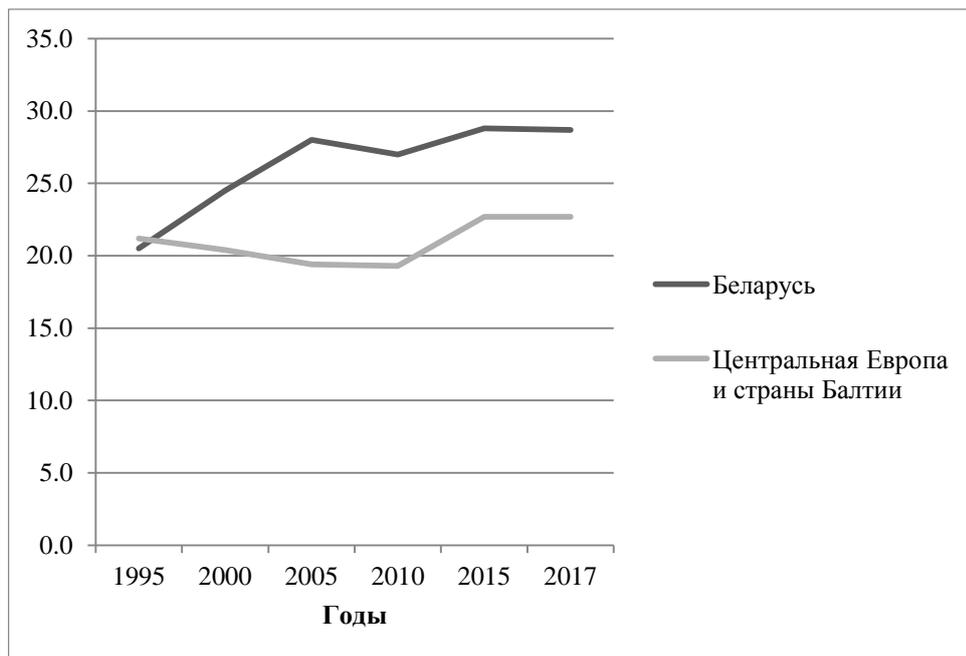


Рисунок 2.26 – Валовые сбережения в % от ВВП

Источник: составлено автором на основе [197]

Основываясь на результатах проведенного выше анализа, можно сделать вывод о схожих траекториях развития экономик Беларуси и стран Центральной Европы и Балтии, сложившихся в анализируемом периоде, что дает основания для утверждения о схожести условий их функционирования. Вместе с тем, следует обратить внимание на складывающиеся тенденции в направлениях развития экономики, связанные с высокотехнологичными и наукоемкими отраслями.

Затраты на исследования и разработки в % от ВВП (Рисунок 2.27) в Беларуси в анализируемом периоде снижаются, если в 1996 году их доля была 1,0%, то к 2015 году она уменьшилась до 0,5%, за этот же период доля расходов на исследования и разработки в странах Центральной Европы и Балтии увеличились с 0,7% от ВВП до 1,2%.

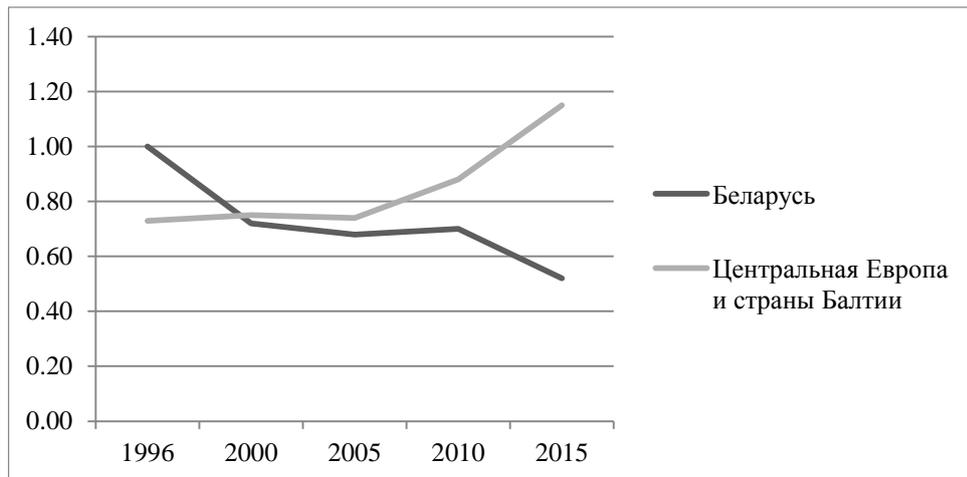


Рисунок 2.27 – Расходы на исследования и разработки в % от ВВП

Источник: составлено автором на основе [197]

Эффективность этих расходов подтверждается данными об удельном весе высокотехнологичного экспорта в общем объеме промышленного экспорта (Рисунок 2.28). В анализируемом периоде в Беларуси он вырос с 3,8% до 4,7%, в то время как в анализируемых странах он соответственно увеличился с 7,4% до 10,6%.

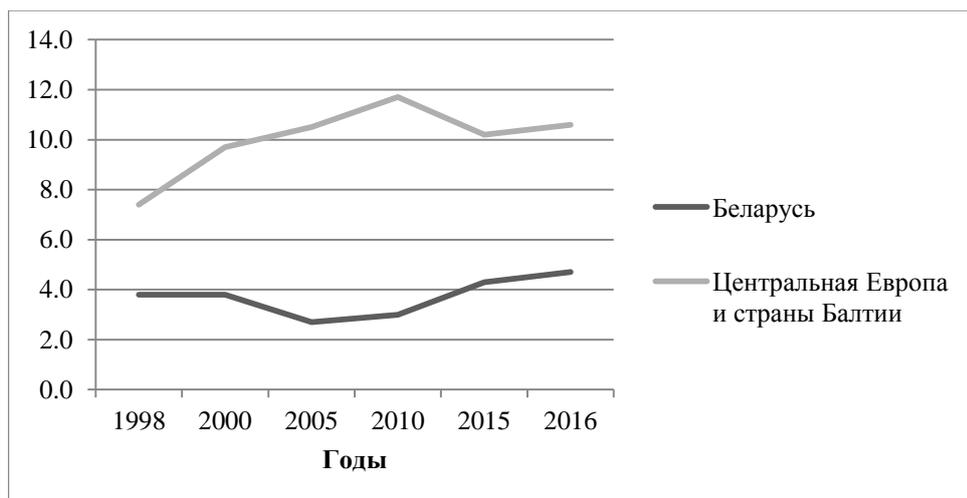


Рисунок 2.28 – Высокотехнологичный экспорт в % от промышленного экспорта

Источник: составлено автором на основе [197]

Таким образом, можно сделать следующие выводы – белорусская экономика в анализируемом периоде успешно развивалась, вместе с тем в последние годы наметилось замедление темпов ее развития, что проявляется в накоплении государственного долга, снижении доходов домашних хозяйств, и ухудшении финансового состояния предприятий. Наблюдаемые явления дают основания для вывода о наличии в экономике эффекта рекомбинированной собственности и недостаточной эффективности функционирования институтов.

По условиям функционирования экономика Беларуси сравнима с экономиками стран Центральной Европы и Балтии. В анализируемом периоде это подтверждается схожестью трендов их развития. Однако, в экономике Беларуси наблюдается более низкие расходы на исследования и разработки, и как следствие, более слабые позиции по экспорту высокотехнологичной продукции.

Сравнение экономического развития стран, находящихся рядом географически, со схожими культурными и социальными установками, но с различным подходом в отношении развития институтов позволяет сравнить эффективность их институциональных систем [191].

Увеличивающийся разрыв по показателям, характеризующим результативность экономики, свидетельствует о том, что институциональная система экономики Беларуси уступает в эффективности институциональным системам анализируемой группы стран. В своем развитии институциональная система Беларуси прошла несколько периодов, однако строго выделить границы этих периодов не представляется возможным, так как формальное введение того или иного института не совпадает во времени с проявлением его влияния на экономическое развитие. Приемлемым в рамках данного

исследования для периодизации развития институциональной системы выступает подход, основанный на показателях развития экономики. В рамках такого подхода, с определенными допущениями, в развитии белорусской экономики можно выделить три периода. Первый период, с 1990 по 2000 год, характеризуется интенсивным формированием институциональной системы, характерной для переходной экономики. В начале периода преобладали негативные тенденции, но к концу периода экономическое развитие было восстановлено. Вторым периодом, с 2000 по 2010 год, можно считать периодом формирования в Беларуси переходной экономики гибридного типа, для которого был характерен устойчивый экономический рост, что, в свою очередь, способствовало устойчивости сложившейся гибридной институциональной системы. Третий период начинается с 2010 года, и для него характерно постепенное проявление противоречий, присущих гибриднему типу переходной экономики. Такая периодизация позволяет объяснить различную динамику экономик исследуемых стран. Увеличивающийся разрыв в развитии экономик анализируемых стран объясняется типом белорусской переходной экономики (гибридная посткомандная экономика), в то время как другие страны можно отнести к типу переходных экономик с положительной обратной связью.

Белорусская экономика – переходная экономика гибридного типа, которая сохранила достаточно большое количество черт советской экономики – директивное планирование, ориентация на занятость, министерства, выполняющие роль принципала для предприятий, декларируемый высокий уровень социальной защиты.

Анализ правительственных программных документов позволяет выделить следующие принципы, сформировавшиеся в постсоветский период, которые можно отнести к фундаментальным: повышение золотовалютных

резервов, высокие импортные пошлины и ориентация на импортозамещение, поддержка промышленности, в том числе путем поиска дешевого сырья и энергоресурсов, упор на экспорт товаров и услуг, стремление к росту и стабилизации населения страны [56; 57; 44]. Для государственных чиновников и руководителей предприятий невыполнение доведенных показателей по экспорту будет более вероятной причиной увольнения, чем неэффективное использование ресурсов (например, закупка нового оборудования, но его неэффективное использование).

Влияние институциональной системы на экономическое развитие обусловлено уровнем транзакционных издержек, который обуславливает эффективную аллокацию ресурсов. Высокий уровень транзакционных издержек препятствует эффективным собственникам получить права на ресурсы, что снижает эффективность экономики.

Количественно оценить влияние институциональных факторов на экономическое развитие можно с помощью корреляционного анализа.

Оценка качества институтов основывалась на их влиянии на экономическое развитие. В качестве показателя, характеризующего экономическое развитие, использован валовой национальный доход (ВНД) на душу населения в постоянных ценах [197]. Анализ индикаторов институциональной системы на основе оценок Всемирного банка проводился за период с 1996 по 2017 годы. Показатель ВНД на душу населения принят в качестве результативного показателя развития белорусской экономики, так как он достаточно полно отражает приоритеты социально-экономической политики белорусского государства, характеризует уровень благосостояния населения [100].

Индикаторы пересчитаны для шкалы от 0 до 5, вместо используемой Всемирным банком от -2,5 до 2,5, для удобства сопоставимости расчетов, где 0 – наихудший показатель, а 5 – наилучший показатель.

За анализируемый период, с 1996 по 2017 годы, показатель ВНД на душу в постоянных ценах демонстрирует достаточно устойчивый рост, и, в целом, увеличился в 2,9 раза.

За этот же период индикатор «Право голоса и подотчетность» уменьшился на 32%, при этом с 1996 по 2005 годы уменьшение составило 57%, а за период с 2005 по 2017 произошло увеличение индикатора на 56%, таким образом, после 2005 года тенденции по анализируемым показателям совпадают (Рисунок 2.29).



Рисунок 2.29 – ВНД на душу населения в постоянных ценах 2010 года в долларах США и показатель «Право голоса и подотчетность» в баллах по Беларуси

Источник: составлено автором на основе [197; 212]

На основе данных Всемирного банка построена линейная регрессия, характеризующая взаимосвязь показателя ВНД на душу населения в постоянных ценах и индикатора «Право голоса и подотчетность» в баллах [190]. Число объектов наблюдения составило 90 стран (Приложение Б). Взаимосвязь выражается следующей формулой:

$$Y=3726*X-934,8 \quad (1)$$

где Y – Валовой национальный доход на душу населения в постоянных ценах 2010 года, в долларах США, X – балльная оценка показателя «Право голоса и подотчетность» от 0 до 5.

Коэффициент корреляции составил 0,27, что свидетельствует о слабой зависимости между анализируемыми показателями.

Если проводить оценку на основе ранга по всем показателям Worldwide Governance Indicators в перцентилях среди стран мира, по которым Всемирный банк рассчитывает этот показатель, где 100% - наивысший ранг, а 0% - наименьший ранг среди всех стран мира, можно констатировать, что результаты оценки по баллам и по рангам не имеют значимых отличий (Приложение Б).

За анализируемый период показатель «Политическая стабильность и отсутствие терроризма и насилия» изменился незначительно, при этом с 1996 по 2005 годы уменьшение составило 2,6%. Четко выраженный тренд отсутствует (Рисунок 2.30).

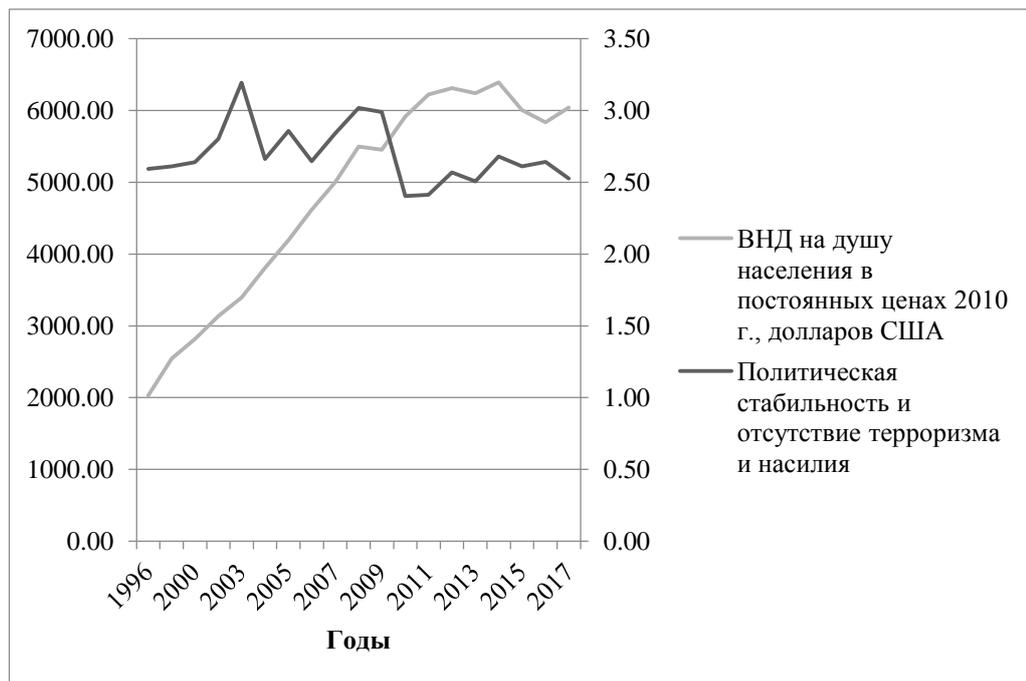


Рисунок 2.30 – ВНД на душу населения в постоянных ценах 2010 года в долларах США и показатель «Политическая стабильность и отсутствие терроризма и насилия» в баллах по Беларуси

Источник: составлено автором на основе [197; 212]

На основе данных Всемирного банка построена линейная регрессия, характеризующая взаимосвязь показателя ВНД на душу населения в постоянных ценах и балла «Политическая стабильность и отсутствие терроризма и насилия». Число объектов наблюдения составило 90 стран (Приложение 2). Взаимосвязь выражается следующей формулой:

$$Y=6657,1*X-7296 \quad (2)$$

где Y – Валовой национальный доход на душу населения в постоянных ценах 2010 года, в долларах США, X – балльная оценка показателя «Политическая стабильность и отсутствие терроризма и насилия» от 0 до 5.

Коэффициент корреляции составил 0,51, что свидетельствует о средней зависимости между анализируемыми показателями. На основе выявленной зависимости проведена оценка потенциального уровня ВНД на душу

населения для Беларуси, который составил 9523 долларов США, увеличение по отношению к фактическому уровню 2017 года составило 57,6%. Следовательно, этот показатель не является сдерживающим для роста ВНД на душу населения.

За анализируемый период показатель «Эффективность государственного управления» вырос на 1,6%, при этом с 1996 по 2006 годы уменьшение составило 35%. За период с 2006 по 2010 индикатор находился примерно на одном уровне, с 2010 по 2017 годы произошло увеличение на 54,7% (Рисунок 2.31).

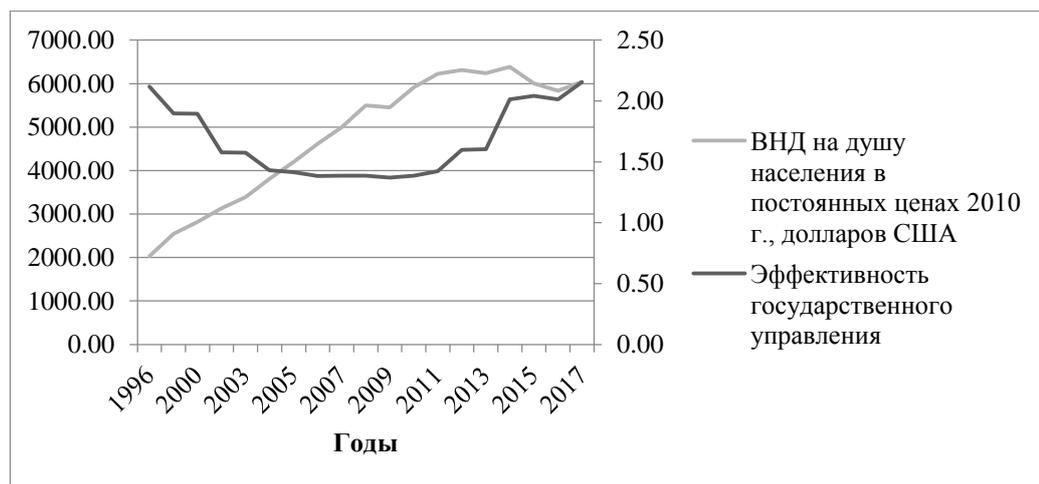


Рисунок 2.31 – ВНД на душу населения в постоянных ценах 2010 года в долларах США и показатель «Эффективность государственного управления» в баллах по Беларуси

Источник: составлено автором на основе [197; 212]

На основе данных Всемирного банка построена линейная регрессия, характеризующая взаимосвязь показателя ВНД на душу населения в постоянных ценах и балла «Эффективность государственного управления». Число объектов наблюдения составило 90 стран (Приложение 2). Взаимосвязь выражается следующей формулой:

$$Y=10738,8*X-16808,3 \quad (3)$$

где Y – Валовой национальный доход на душу населения в постоянных ценах 2010 года, в долларах США, X – балльная оценка показателя «Эффективность государственного управления» от 0 до 5.

Коэффициент корреляции составил 0,78, что свидетельствует о сильной зависимости между анализируемыми показателями. На основе предложенной зависимости проведена оценка потенциального уровня ВНД на душу населения для Беларуси, который составил 6319 долларов США, увеличение по отношению к фактическому уровню 2017 года составило 4,6%. Следовательно, этот показатель не является сдерживающим для роста ВНД на душу населения.

За анализируемый период показатель «Качество регулирования» вырос на 25%, при этом значительное снижение по сравнению с 1996 годом было в 1998 году (на 48,0%), и в 2006 (на 37,6%) (Рисунок 2.32).

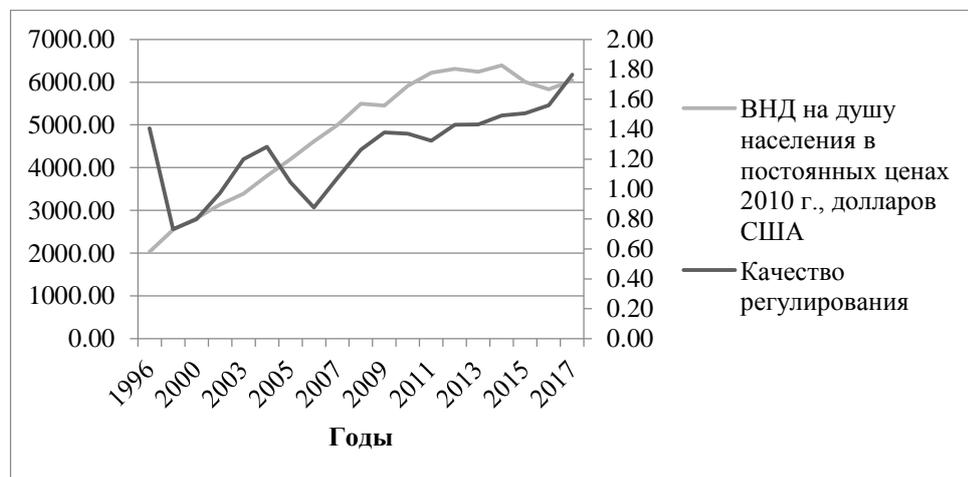


Рисунок 2.32 – ВНД на душу населения в постоянных ценах 2010 года в долларах США и показатель «Качество регулирования» в баллах по Беларуси

Источник: составлено автором на основе [197; 212]

На основе данных Всемирного банка построена линейная регрессия, характеризующая взаимосвязь показателя ВНД на душу населения в постоянных ценах и балла «Качество регулирования». Число объектов наблюдения составило 90 стран. Взаимосвязь выражается следующей формулой

$$Y=10760,2*X-17426,8 \quad (4)$$

где Y – Валовой национальный доход на душу населения в постоянных ценах 2010 года, в долларах США, X – балльная оценка показателя «Качество регулирования» от 0 до 5.

Коэффициент корреляции составил 0,77, что свидетельствует о сильной зависимости между анализируемыми показателями. На основе предложенной зависимости проведена оценка потенциального уровня ВНД на душу населения для Беларуси, который составил 1552 доллара США, что свидетельствует о наличии резервов роста по данному показателю.

За анализируемый период показатель «Верховенство права» сократился на 1,0%, при этом значительное снижение по сравнению с 1996 годом было в 2002 году (на 31,6%), и в 2006 (на 31,5%). За период с 2006 по 2017 годы показатель увеличился на 44,2% (Рисунок 2.33).

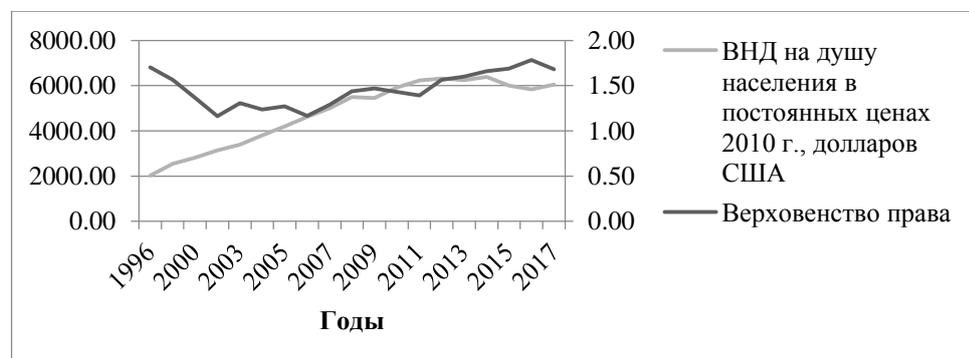


Рисунок 2.33 – ВНД на душу населения в постоянных ценах 2010 года в долларах США и показатель «Верховенство права» в баллах по Беларуси

Источник: составлено автором на основе [197; 212]

На основе данных Всемирного банка построена линейная регрессия, характеризующая взаимосвязь показателя ВНД на душу населения в постоянных ценах и балла «Верховенство права». Число объектов наблюдения составило 90 стран (Приложение 2). Взаимосвязь выражается следующей формулой:

$$Y=10412,4*X-15280 \quad (5)$$

где Y – Валовой национальный доход на душу населения в постоянных ценах 2010 года, в долларах США, X – балльная оценка показателя «Верховенство права» от 0 до 5.

Коэффициент корреляции составил 0,73, что свидетельствует о сильной зависимости между анализируемыми показателями. На основе предложенной зависимости проведена оценка потенциального уровня ВНД на душу населения для Беларуси, который составил 2227 доллара США, что свидетельствует о наличии резервов роста по данному показателю.

За анализируемый период показатель «Контроль коррупции» увеличился на 6,3%, при этом снижение по сравнению с 1996 годом было отмечено в 2004 году (на 19,5%), и в 2010 (на 14,4%). За период с 2010 по 2017 годы показатель увеличился на 24,2% (Рисунок 2.34).

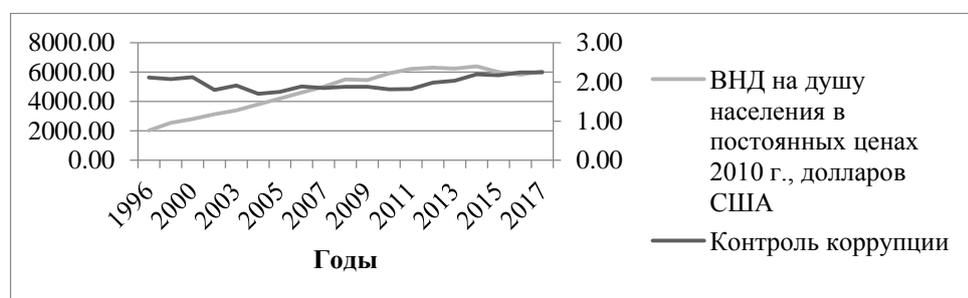


Рисунок 2.34 – ВНД на душу населения в постоянных ценах 2010 года в долларах США и показатель «Контроль коррупции» в баллах по Беларуси

Источник: составлено автором на основе [197; 212]

На основе данных Всемирного банка построена линейная регрессия, характеризующая взаимосвязь показателя ВНД на душу населения в постоянных ценах и балла «Контроль коррупции». Число объектов наблюдения составило 90 стран (Приложение 2). Взаимосвязь выражается следующей формулой:

$$Y=9835,3*X-13766,5 \quad (6)$$

где Y – Валовой национальный доход на душу населения в постоянных ценах 2010 года, в долларах США, X – балльная оценка показателя «Контроль коррупции» от 0 до 5.

Коэффициент корреляции составил 0,72, что свидетельствует о сильной зависимости между анализируемыми показателями. На основе предложенной зависимости проведена оценка потенциального уровня ВНД на душу населения для Беларуси, который составил 8292 долларов США, увеличение по отношению к фактическому уровню 2017 года составило 37,6%. Следовательно, этот показатель не является сдерживающим для роста ВНД на душу населения.

Таким образом, можно сделать вывод об исчерпаемости потенциала институциональной системы Беларуси, переходе ее, как было отмечено ранее, на третий этап развития. Следовательно, представляет интерес, какие конкретно индикаторы институциональной системы сдерживают экономическое развитие страны.

Следует отметить, что индикаторы Всемирного банка для оценки качества институциональной системы, как и любые показатели в определенной мере условны. Так, например, они не выделяют в качестве самостоятельных объектов такие экономические институты как защищенность прав собственности, защита конкуренции, экономическая

свобода, уровень монополизации экономики и ряд других. В то же время индикаторы, используемые Всемирным банком, содержат большинство этих институтов. Их комплексный характер и востребованность экономическими агентами дают основания для вывода, что они адекватно отражают состояние институциональной системы. Также важное значение, с точки зрения их использования для анализа институциональной системы, имеет наличие обширной базы данных, сформированной Всемирным банком. Получившие распространение различные рейтинги, характеризующие отдельные аспекты институциональной системы дают для Беларуси схожие оценки (Приложение В).

Таким образом, проведенный анализ показывает наличие резервов роста показателя ВНД на душу по следующим индикаторам – «Качество регулирования» и «Верховенство права». Достигнутый уровень показателя ВНД на душу населения обеспечен в Беларуси за счет показателей «Политическая стабильность и отсутствие терроризма и насилия», «Эффективность государственного управления» и «Контроль коррупции».

Результаты анализа институциональной системы отдельных стран Центральной Европы и Балтии (Приложение В), показывают, что для них не характерны эффекты «бутылочного горлышка» по таким индикаторам как «Качество регулирования» и «Верховенство права», «Эффективность государственного управления» и «Контроль коррупции». Эффект «бутылочного горлышка» наблюдается в отдельных странах (Эстония, Литва) по такому параметру как «Политическая стабильность и отсутствие терроризма и насилия».

Индикатор «Верховенство права» по своему содержанию в большей мере относится к предмету юридических и политических наук, и поэтому не используется в дальнейшем в данном исследовании. Предложения по

совершенствованию институциональной системы белорусской экономики, разрабатываемые в рамках данного исследования, в основном базируются на индикаторе «Качество регулирования».

ГЛАВА 3. ИНСТИТУЦИОНАЛЬНАЯ ПОЛИТИКА В УСЛОВИЯХ ТРАНСФОРМАЦИИ ГИБРИДНОЙ ПОСТКОМАНДНОЙ ЭКОНОМИКИ

3.1. Особенности моделей управленческого поведения в условиях гибридной посткомандной экономики Беларуси

Наметившееся в последние годы снижение темпов развития белорусской экономики во многом можно объяснить характером ее институциональной системы. Большинство теорий экономического роста не учитывают институциональный фактор [182, с. 47]. Однако, исследователями признается важность институтов для экономического роста, так как они определяют мотивацию экономических агентов и координацию между ними, а некоторыми исследователями указывается на безрезультатность факторов экономического роста без существующей стабильной и вызывающей доверие институциональной системы [190; 123, с. 25]. В рамках данного исследования под институциональной политикой понимается деятельность по трансформации институциональной системы. Основными экономическими агентами в белорусской экономике выступают компании с государственным участием, которые являются основой гибридной посткомандной экономики в Беларуси. Такая структура экономических агентов в свою очередь оказывает влияние на решение проблемы «принципал-агент», выступая в качестве важной черты институциональной системы белорусской экономики, так как государство выступает в роли принципала.

В исследовательском сообществе в достаточной степени разработаны типы моделей, описывающих поведение деловых организаций и их менеджмента, методы принятия решений при любой модели их поведения и

типы фирм, основанных на характеристиках институциональной системы, что создает основу для исследования поведения компаний с государственным участием в условиях белорусской экономики.

Получили широкое признание несколько различных моделей, описывающих поведение компаний и организаций и их менеджмента: максимизация прибыли, максимизация продаж, максимизация роста, модель управленческого поведения и японская модель максимизации добавленной стоимости [80, с. 29].

Модель максимизации прибыли получила наибольшую известность. Для компаний и организаций выгода наиболее просто отражается через прибыль. Изначально прибыль максимизировалась преимущественно в краткосрочной перспективе, однако модель максимизации прибыли позднее стала ориентироваться и на более долгосрочный период. Однако, даже в организации, использующей модель максимизации прибыли, есть другие цели и задачи помимо прибыли, поэтому ее максимизация осуществляется в балансе с другими целями, в том числе и неэкономическими.

Широко распространена и модель максимизации продаж. Причин, по которым компании используют модель максимизации продаж, несколько. Во-первых, менеджмент компании может иметь точку зрения, что отсутствие роста объемов продаж негативно сказывается на ее имидже у сотрудников, потребителей, клиентов, банков и контрагентов.

Во-вторых, менеджмент может считать, что увеличение объема продаж укрепляет рыночное влияние компании на рынке.

В-третьих, в основном менеджеры – наемные работники, и оценка их работы в первую очередь подвержена влиянию объема продаж, при условии, что существует некоторый, достаточно приемлемый, уровень прибыли.

К числу распространенных можно отнести модель максимизации роста компании. Во многих компаниях, особенно крупных и акционированных, рост – это стратегия их развития. Потенциал роста и сам рост и являются сигналами успешности компании для финансовых учреждений и инвесторов.

Модели управленческого поведения принимают во внимание отличающийся подход к целям организации. К ним относят модель управленческой выгоды, модель управленческой благоразумности и агентскую модель. В рамках этих моделей считается, что собственники и менеджеры рациональны и нацелены на максимизацию собственной выгоды. Таким образом, могут наблюдаться противоречия между целями собственников и целями менеджеров, которые, максимизируя собственную выгоду, параллельно снижают величину выгоды для владельцев [80].

Модель управленческой выгоды основана на том, что целью собственников является максимизация стоимости компании, и, следовательно, они нацелены на максимизацию прибыли. У менеджеров другие цели, которые заключаются в максимизации личной полезности, а не в максимизации стоимости компании.

Суть модели управленческой благоразумности заключается в том, что менеджеры имеют возможность преследовать персональные цели, если они обеспечивают достаточный для выплаты дивидендов в приемлемом размере уровень прибыли, и созданы необходимые условия для дальнейшего финансирования роста компании.

Агентская модель ставит во главу угла отношения между принципалами (собственниками) и агентами (менеджерами). Менеджеры могут осуществлять различную деятельность в преследовании своих персональных интересов. Например, недобросовестные менеджеры могут осуществлять деятельность, направленную на персональное обогащение,

используя компанию как средство. Также менеджеры могут самоустраняться от принятия рискованных решений, которые могут создать угрозу для дальнейшего нахождения их на управленческой позиции. Основной проблемой агентской модели является то, что собственники могут не владеть полной информацией о том, действительно ли менеджеры принимают все необходимые для максимизации активов собственников меры.

Японская модель предполагает максимизацию менеджментом добавленной стоимости.

Модель добавленной стоимости нацелена на максимизацию выгод всех ее участников: менеджеров, сотрудников, поставщиков и собственников в долгосрочном периоде. В основе модели принцип, который заключается в том, что основная цель компании – это вознаграждение менеджеров и сотрудников в форме денежной компенсации, дополнительных привилегий и бонусов, и удовлетворенность от создания продукции высокого качества и потребительских свойств. Таким образом, менеджеры и сотрудники объединены общей целью – максимизацией добавленной стоимости. Например, в случае необходимости повышения уровня инвестиций компанией для усиления рыночной позиции это будет осуществлено за счет временного ограничений роста заработных плат, причем первоочередное такое ограничение будет применено в отношении менеджмента.

Представленные модели поведения служат основой для понимания решения проблемы принципал-агент в рамках институциональной системы белорусской экономики, принимая во внимание что государство выступает в роли принципала. Вторым аспектом исследования поведения компаний с государственным участием является субъективное понимание проблем и способов их решений.

Принятие решений в экономике заключается в отборе одной из нескольких возможных стратегий. Агент, который производит отбор решения, делает это во внешних условиях, которые практически не подвержены его контролю. Результативность принятого агентом решения зависит от понимания им сущности проблемы и внешних условий, а также от возможности спрогнозировать с приемлемой степенью точности, насколько каждое из альтернативных решений может быть эффективным при различных состояниях внешней среды. Внешняя среда для агента, принимающего решение, может находиться в состоянии определенности, риска и неопределенности. Если у агента, принимающего решение, есть полное знание о внешней среде, то он принимает решение в условиях определенности. При условии, что знание частичное, агент сталкивается с ситуацией принятия решения в условиях риска. Если же у агента полностью отсутствует знание о внешней среде, то решение принимается им в условиях неопределенности. В силу того, что в белорусской экономике широко распространено участие государства в качестве принципала для многих компаний, и одновременно государство выполняет роль регулятора, внешняя среда для компаний на внутреннем рынке может быть охарактеризована как относительно стабильная.

Концепция определенности не представляет интереса применительно к данному исследованию, так как в условиях реальной экономики определенность встречается нечасто, и если она существует, то на достаточно ограниченном временном промежутке. В долгосрочном периоде условия определенности практически не встречаются.

Концепция риска и концепция неопределенности весьма близки по своему содержанию. Условия риска присутствуют, когда агент имеет знание об одном или нескольких результатах по каждой альтернативной стратегии, и

вероятность каждого результата ему известна, что позволяет достаточно объективно прогнозировать результаты принятых решений.

Можно говорить о ситуации неопределенности, когда вероятность результатов альтернативных стратегий невозможно определить. Следовательно, в отличие от риска неопределенность будет субъективной, тогда как риск является объективным. Неопределенность обусловлена быстрыми и трудно прогнозируемыми изменениями внешней среды [80, с. 51].

Модели принятия решений в условиях неопределенности достаточно хорошо проработаны исследователями, чтобы претендовать на широкое применение [80, с. 52]. В практике управления деловыми организациями в условиях неопределенности получили распространение следующие подходы.

Первый основан на использовании имеющейся информации и когнитивных способностей менеджера для оценки уровня вероятности и величины результата для каждого варианта действий. Если ему не удастся выполнить такую оценку, то он может принять вероятности как равные по все вариантам.

И в том, и в другом варианте в дальнейшем применяются следующие критерии: 1) Вальда; 2) Гурвица; 3) Сэйвиджа; 4) Лапласа (Бэйеса) [80, с. 115].

Критерий Вальда (его называют также макси-мин) основывается на консерватизме. Суть его заключена в стремлении управляющего максимизировать уровень надежности, а стратегия предполагает выбор наилучшего из наихудших результатов. Следует отметить, что противоположная стратегия предполагает выбор наилучшего из наилучших результатов (критерий макси-макса).

Критерий Гурвица основан на использовании индекса d для каждой стратегии (Формула 7).

$$d = \alpha M + (1 - \alpha)m \quad (7)$$

где α – коэффициент оптимизма, M – максимальный результат, m – минимальный результат.

Критерий Сэйвиджа предполагает оценку потерь в результате неоптимального решения [80].

Критерий Лапласа базируется на постулате Бэйеса, суть которого заключается в следующем положении: если вероятности неизвестны, то они должны приниматься как равные. Следовательно, выбор делается в пользу стратегии с самым высоким предполагаемым результатом.

Следующим этапом нашего анализа является описание основных характеристик предприятий, позволяющих идентифицировать экономических агентов в белорусской экономике (Таблица 1).

Таблица 1 – Характеристика типов фирм

Критерий	Предприятие командной экономики	Американская компания	Японская компания	Предприятие переходного типа
Целевая функция	Выполнение плана	Максимизация прибыли	Максимизация организационной квазиценты	Выживание предприятия
Структура собственности	Формально - государственная, реально - бюрократии	Акционерная с преобладанием физ. лиц	Акционерная с элементами коллективного предприятия	Реально - рекомбинированная
Принципал	Министерство	Индивидуальные акционеры	Коалиция акционеров и квазипостоянных работников	Руководство предприятия
Внешняя среда	Стабильная	Риск	Риск	Неопределенная
Решение проблемы принципал-агент	Непосредственный контроль	Через «голос» или «выход»	Использование модели фирмы как коалиции агентов	Патернализм во взаимоотношениях руководства и работников предприятия
Взаимоотношения с государством	Подчинение командам	Полная независимость	Использование в качестве арбитра	Формальная независимость

Источник: составлено автором на основе [63, с. 288]

Целевой функцией для белорусской компании с государственным участием является выполнение доведенных показателей функционирования, которые во многом сходны с планами, доводимыми «предприятию командной экономики». В то же время необходимым условием функционирования предприятия является получение прибыли. По структуре собственности они также имеют черты как «предприятия командной экономики», так и «американской компании», так как многие предприятия акционированы, и государство не является единоличным собственником. В качестве принципала выступают отраслевые министерства и государственные концерны, в качестве индивидуальных акционеров выступают члены трудового коллектива, получившие акции в ходе разгосударствления, а также миноритарии. Внешняя среда применительно к внутреннему рынку может быть охарактеризована как относительно стабильная, а для внешних рынков она характеризуется рисками. Решение проблемы принципал-агент реализуется в рамках рассмотренных выше моделей со стремлением государственных органов обеспечить непосредственный контроль. Решение проблемы через «голос» или «выход», применительно к акционерам ограничено, так как во многих случаях оборот акций, полученных в ходе разгосударствления, ограничен и не сформирован фондовый рынок. Взаимодействие с государством реализуется в форме подчинения командам, основанное в большинстве случаев на владении государством контрольными пакетами, в то же время для миноритариев характерно стремление к независимости.

Таким образом, можно сделать вывод, что для значительного количества экономических агентов в белорусской экономике свойственна двойственная природа. Например, менеджмент государственных компаний и

компаний с государственным участием работает в рамках двух моделей: предприятие командной экономики и американская компания.

Подтверждает этот вывод и сравнение основных параметров типов соглашений, в институциональных рамках которых функционируют данные типы компаний (Таблица 2). Для компаний американского типа характерен преимущественно рыночный тип соглашения, а для предприятия командной экономики – индустриальное.

Таблица 2 – Характеристика основных типов соглашений

Параметры	Типы соглашений	
	Рыночное	Индустриальное
Основная норма поведения	Максимизация полезности через удовлетворение потребностей других экономических агентов	Подчинение взаимодействия людей требованиям технологии
Предметный мир	Товары и деньги	Технологическое оборудование
Источник информации	Цены	Стандарты
Вектор времени	Ориентация на настоящее	Проекция будущего на настоящее

Источник: составлено автором на основе [63, с. 50; 59, с. 206]

Двойственная природа экономических агентов может проявляться в вариантах соотношения соглашений – экспансия, касание и компромисс [63, с. 51].

С определенными допущениями можно сделать вывод, что для экономических агентов, имеющих двойственную природу, характерен вариант «касание». Применительно к белорусской экономике это проявляется в различных условиях работы предприятий на внутреннем и внешнем рынке. Вариант «касание» не только объясняет поведение менеджмента в компаниях с государственным участием, но и может быть использован для идентификации проблемы взаимоотношений принципала и агента в других организационно-правовых формах. При этом, следует отметить, что «касание» предполагает высокую степень неопределенности при взаимодействии сторон, что приводит к росту транзакционных издержек и ограничивает возможности экономического развития в силу неоптимальной аллокации ресурсов. Степень неопределенности может существенно снижаться при условии, что принципал и агент находятся в рамках одного соглашения.

Таким образом, подтверждается вывод о гибридном характере белорусской экономики, суть которого заключается в устойчивости сложившегося типа экономики, основанного на двойственной природе экономических агентов. Гибридный характер проявляется в отсутствии характерной для других стран ограниченного во времени периода функционирования экономики как экономики переходного типа.

Для обоснования сценариев поведения экономических агентов в исследуемой ситуации может быть использована модель принятия решений в условиях неопределенности с применением критерия Лапласа.

Ключевым параметром в рамках нашего анализа выступает оценка экономическими агентами уровня издержек для различных вариантов. За основу приняты основные положения такой оценки, разработанные Эрнандо де Сото [82, с. 115].

Следует заметить, что применительно к условиям белорусской экономики подобная оценка также проводилась [102, с. 111-117; 104, с. 101-108; 105, с. 18-21; 101]. В целях анализа использован инструментарий теории игр [144, 145].

Матрица решения представлена в таблице (Таблица 3). Уровень транзакционных издержек, оцениваемый экономическими агентами для каждого из вариантов действий, служит основанием для принятия ими решений. В случае, если предпочтительный по уровню транзакционных издержек вариант не может быть осуществлен в действующих правовых рамках, экономические агенты предпринимают попытки специфицировать права собственности и организовать их обмен внелегально.

Таблица 3 – Матрица решения возможных вариантов действий для экономических агентов

Альтернативные стратегии	Официальная экономика	Неофициальная экономика
Ориентация на институты, обеспечивающие функционирование предприятия командной экономики	a	b
Ориентация на институты, обеспечивающие функционирование компании по американскому типу.	c	d

Источник: составлено автором на основе [63, с. 288].

В целях сравнения возможных вариантов действий используется критерий эффективности по Парето.

Таким образом, можно сформулировать следующие сценарии для белорусской экономики в силу гибридного характера ее институциональной системы, которые базируются на прогнозах поведения экономических агентов, имеющих двойственную природу. Реализация сценария «а» – замедление темпов развития и снижение конкурентоспособности компаний по причине роста транзакционных издержек как следствия использования в практике управления неконгруэнтных институтов в условиях жесткого государственного контроля за соблюдением законодательства в рамках сложившейся институциональной системы. Реализация сценария «d» – рост неофициальной экономики в условиях ослабления государственного контроля за соблюдением законодательства вследствие неудачного решения проблемы взаимоотношений принципала и агента. Этот сценарий также приводит к негативным явлениям в национальной экономике и снижает конкурентоспособность компаний.

3.2. Модели поведения экономических агентов как условие экономического роста

Проблема роста экономики рассматривается в рамках различных теорий. Рост экономик переходного типа во многом обусловлен состоянием институциональной системы, которая создает условия для реализации потенциала роста, созданного другими факторами, либо, в случае ее несовершенства, может его сдерживать. В свою очередь, потенциал роста, обусловленный институциональной системой и другими факторами роста, реализуется через действия экономических агентов, которые являются

следствиями принимаемых ими решений. При этом в условиях Беларуси следует принимать во внимание, что основными экономическими агентами выступают компании с государственным участием, которые являются основой гибридной посткомандной экономики.

Решения экономических агентов неоклассическая теория объясняет с помощью концепции рационального выбора. Поведение экономических агентов исследуется в рамках модели «*homo economicus*», предполагающей полную рациональность [8].

В силу своей абстракции такой подход не в полной мере отражает действительность. В условиях переходной экономики искажение отражения реальных экономических процессов увеличивается как следствие неоднородности институциональной системы такого типа экономики. В условиях Беларуси дополнительную сложность создает гибридный посткомандный тип ее переходной экономики.

Кроме того, для Республики Беларусь в контексте исследуемой проблемы следует принять во внимание влияние внешней среды, обусловленное уровнем открытости экономики и волатильностью рынков импортируемых энергетических и сырьевых ресурсов.

Ключевая категория неоклассической экономики – модель «*homo economicus*» исследована Г. Саймоном, который доказал некорректность отражения действительности исследуемой моделью [79]. Дискурс вокруг основных положений, выдвинутых Саймоном, привел к разработке моделей ограниченной рациональности [63, с. 59]. Применительно к теме данного исследования интерес представляют следующие модели: модель удовлетворительности, модель издержек, модель надежности, модель робота, модель обучения, модель эволюции.

Модель удовлетворительности раскрывается с помощью категории когнитивных способностей. Предполагается, что экономический агент принимает решение на основе заранее установленных критериев. Такой подход можно признать рациональным, однако нет оснований утверждать, что при этом имеет место оптимальный выбор.

Модель издержек раскрывается с помощью категории издержек на поиск информации. Принятие решений на основе этой модели предполагает сравнение полезностей каждой последующей альтернативы с информационными издержками на поиск данной альтернативы. Очевидно, что агент прекратит поиск информации, если дополнительные издержки в сравнении с потенциальной полезностью окажутся неэффективными.

Модель надежности раскрывается с помощью категории риска. Ее распространенность обусловлена отрицательным отношением к риску большинства экономических агентов. Как следствие, они стремятся уменьшить уровень риска и таким образом избежать возможных потерь, базируясь на своем опыте и предпочитая варианты решений, которые в прошлом обеспечивали приемлемый для них результат. Как правило, такой подход не предполагает выбора оптимального варианта в отличие от строгого следования модели рационального выбора.

Модель робота раскрывается с помощью категорий, сформулированных в рамках школы научного управления. Она базируется на использовании заранее разработанных алгоритмов и программ, что отклоняет принимаемые в рамках этой модели от оптимальных вследствие несоответствия заранее разработанных программ и алгоритмов изменяющимся условиям внешней среды, что характерно для экономической деятельности.

Модель обучения предполагает, что экономический агент вырабатывает оптимальные решения на основе анализа отклонений, возникших как следствие неоптимальных решений, принятых как им самим, так и другим агентом. Данная модель выступает в качестве базиса такого направления, как искусственный интеллект, и является эффективным инструментом в условиях значительных изменений в экономической деятельности, связанных в том числе с переходом на новый технологический уклад.

Модель эволюции базируется на таком факторе, как распространенность тех или иных норм поведения. Предполагается, что следование наиболее распространенным нормам поведения обеспечивает наибольшую полезность. Однако следует заметить, что в рамках данной модели эффективность принимаемых решений зависит не только от самого объекта, способного оценить распространенность тех или иных норм поведения, но и от рациональности тех агентов, поведение которых и обеспечивает распространенность рационального поведения.

Наибольший интерес для целей настоящего исследования представляет неопределенность как фактор принятия решений экономическими агентами. Обусловлено это характером белорусской экономики, ее высоким уровнем открытости и волатильностью на рынках основных экспортных и импортных товаров. Важным фактором, влияющим на уровень неопределенности, выступает обоснованная ранее двойственная природа, свойственная экономическим агентам в условиях гибридной институциональной системы белорусской экономики, когда менеджмент большинства компаний принимает решения в рамках двух моделей: предприятие командной экономики и американская компания.

Оценка уровня вероятности тех или иных исходов экономической деятельности, когда речь идет не о ситуации риска, а о ситуации неопределенности практически исключает использование кардиналистских подходов. Это можно объяснить тем, что факторы, которые следует принять во внимание в качестве исходных данных для принятия решений не базируются на достаточном уровне релевантной и достоверной информации. Следует иметь в виду, что это не единственное препятствие для принятия оптимальных решений. Вторым обстоятельством выступает наличие адекватных когнитивных способностей экономических агентов, принимающих решения. При этом следует иметь в виду, что действие этих факторов как в совокупности, так и каждого в отдельности не позволяет осуществить рациональный выбор. Попадая в такую ситуацию, экономические агенты, как правило, начинают действовать в рамках модели «*homo sociologicus*». Проявляется это в том, что они используют интуицию либо базируются свои суждения на полученном в прошлом опыте. Попытки экономических агентов получить доступ к дополнительной информации затрудняются уровнем затрат на ее получение либо несвоевременностью получения такой информации, что делает ее нерелевантной и недостоверной.

В рамках данной работы для изучения моделей ограниченной рациональности учитывались доступность и полнота информации, а также когнитивные возможности экономических агентов.

В качестве инструмента сигналинга в рыночной экономике выступают цены. Для условий переходной экономики следует учитывать, что рынки не являются эффективными, так как не сформирована в полной мере рыночная инфраструктура, а институциональная структура отличается от той, которая характерна для стран с развитой рыночной экономикой. Сигналы, которые формируются в условиях такой экономики, не отвечают в полной мере

запросам экономических агентов для принятия оптимальных решений. Следует отметить, что это характерно как для текущих, так и инвестиционных решений. Не сформированы и организованные рынки, на важность которых как элемента институциональной системы экономики указывал Р. Коуз [36, с. 43].

Анализируя доступность информации в условиях белорусской экономики, следует отметить, что государство предпринимает значительные усилия для развития системы научно-технической информации. Однако использование ее возможностей экономическими агентами затруднено, так как высокотехнологичные проекты, как правило, характеризуются высокими уровнями рисков.

Следует отметить, что к настоящему времени в Беларуси не получили достаточного развития различные аналитические центры, которые призваны поставлять на рынок информацию, необходимую экономическим агентам для принятия бизнес-решений.

Когнитивные способности экономических агентов оценивались на основе уровня образования, уровня развития человеческого капитала, а также дополнительно учитывался на основе анализа иностранных инвестиций доступ к бизнес-практикам, характерным для стран с развитой рыночной экономикой. Так как иностранные владельцы, как правило, предпочитают привычные для них управленческие подходы и технологические решения, персонал, занятый на этих предприятиях, со временем принимает такие подходы в качестве базовых. В случае перехода в другие компании или создания собственных компаний, данные подходы распространяются и на новых рабочих местах [140]. Этим обстоятельством объясняется импульс для развития человеческого капитала в стране-реципиенте вследствие привлечения иностранных инвестиций.

Второй канал передачи управленческих подходов и технологических решений образуется как следствие взаимодействия компаний с иностранными инвестициями с местными предприятиями, в качестве клиентов либо поставщиков сырья и иных ресурсов. Обусловлено это тем, что заключаемые между ними контракты, как правило, основываются на подходах, характерных для предприятия с иностранными инвестициями, так как они основаны на более строгих стандартах, гарантирующих качество продуктов и услуг. Чтобы соответствовать этим стандартам, местным предприятиям придется переходить на соответствующие модели управления, технологии и обеспечивать обучение своего персонала.

Как правило, описываемый трансфер происходит в цепочках взаимодействия, формирующихся на основе аутсорсинга. И хотя наблюдается угасание положительного эффекта при передаче по мере количества звеньев между предприятием с иностранными инвестициями и конкретным участником цепочки, трансфер все равно происходит, но только занимает более продолжительный во времени период [108].

В научном сообществе не сформировано общепринятого подхода к оценке когнитивных способностей экономических агентов. Такой же вывод можно сделать и об уровне качества используемой информации. Поэтому в данной работе использованы косвенные оценки на основе доступных статистических данных международных организаций и Белстата [97].

Когнитивные способности оценивались применительно к задачам данного исследования с использованием такого критерия, как уровень развития человеческого капитала (индекс человеческого развития, рассчитываемый Организацией объединенных наций (ООН)), который базируется на трех критериях – уровень жизни, доступ к знаниям и информации, продолжительная и здоровая жизнь [117].

По индексу человеческого развития Беларусь занимала 53 место из 189 стран (на 2017 г.) (Рисунок 3.1).

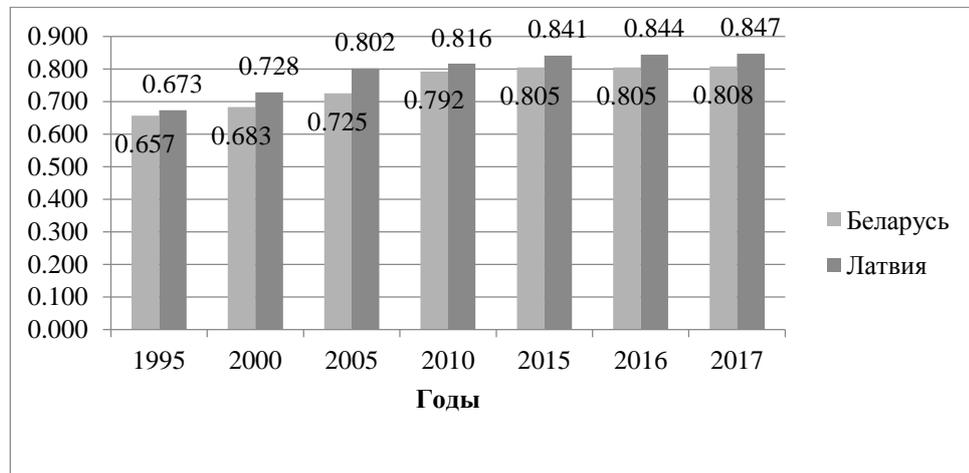


Рисунок 3.1 – Индекс человеческого развития ООН по Беларуси и Латвии

Источник: составлено автором на основе [117; 163]

Прирост за исследуемый период индекса человеческого развития составил в Беларуси 22,9%, что соответствует тренду, сложившемуся в Латвии – прирост на 25,8%. Однако, абсолютное отклонение увеличилось за этот же период с 0,016 до 0,039, или в 2,4 раза, что дает основания для вывода об увеличении разрыва в уровне человеческого капитала в этих странах.

За этот же период рост индекса человеческого развития в Литве был ниже на 0,9 процентного пункта по сравнению с Беларусью. Однако, абсолютный разрыв в пользу Литвы увеличился на 9% (Рисунок 3.2).

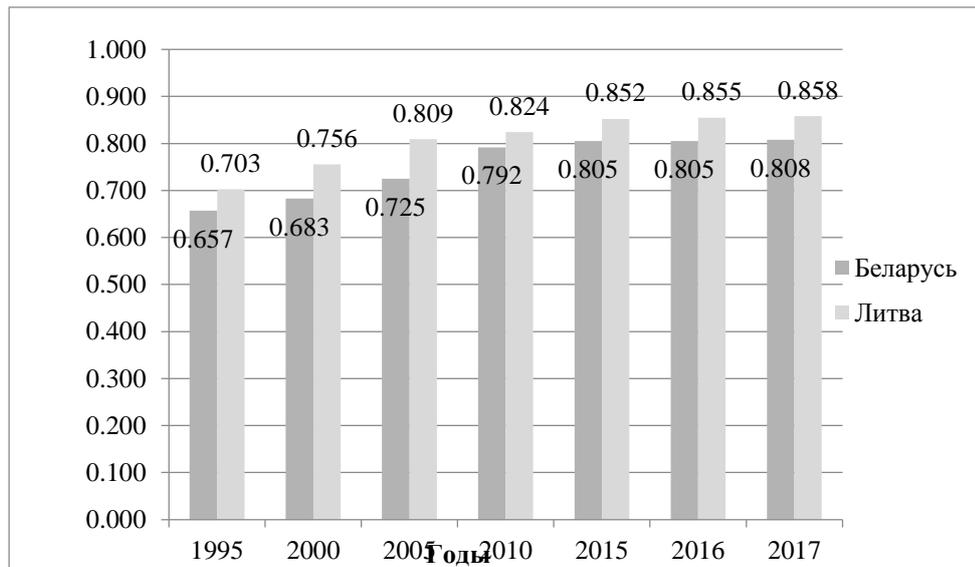


Рисунок 3.2 – Индекс человеческого развития ООН по Беларуси и Литве

Источник: составлено автором на основе [117; 166].

Индекс человеческого развития в Польше за анализируемый период вырос с 0,740 до 0,865. При этом абсолютный разрыв с Беларусью сократился на 31,3% (Рисунок 3.3).

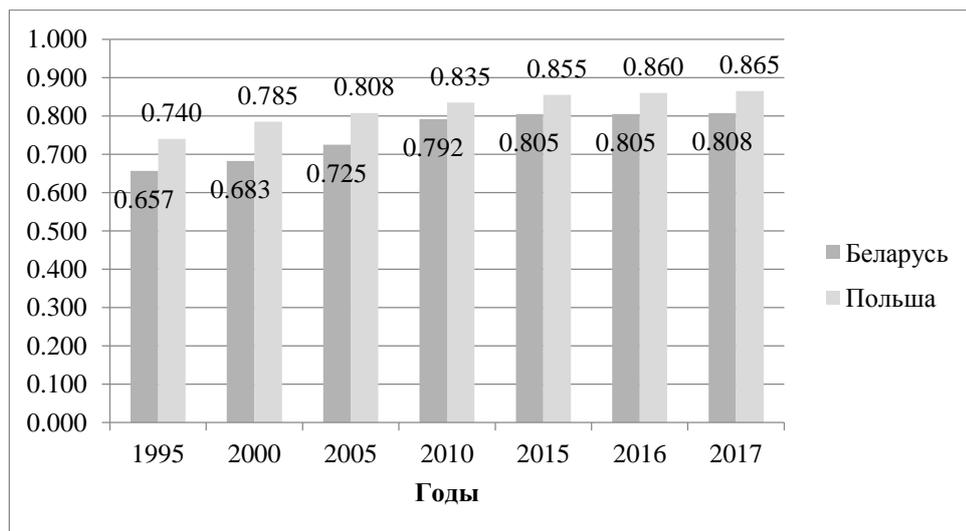


Рисунок 3.3 – Индекс человеческого развития ООН по Беларуси и Польше

Источник: составлено автором на основе [117; 183].

Индекс человеческого развития в России за анализируемый период вырос с 0,700 до 0,816. При этом абсолютный разрыв с Беларусью сократился на 81,4% (Рисунок 3.4).

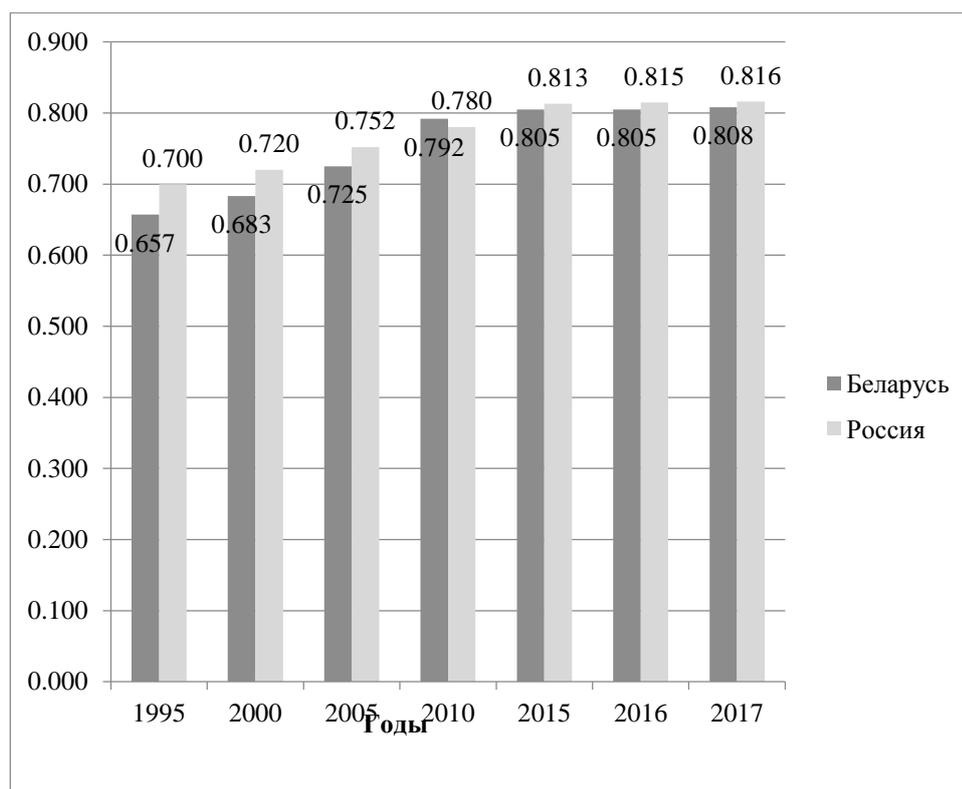


Рисунок 3.4 – Индекс человеческого развития ООН по Беларуси и России

Источник: составлено автором на основе [117; 187].

Украина по индексу человеческого развития отстает от Беларуси. Следует принять во внимание, что на начало исследуемого периода индекс человеческого развития в Беларуси составлял от украинского 98,9%, а к концу периода 107,6% (Рисунок 3.5).

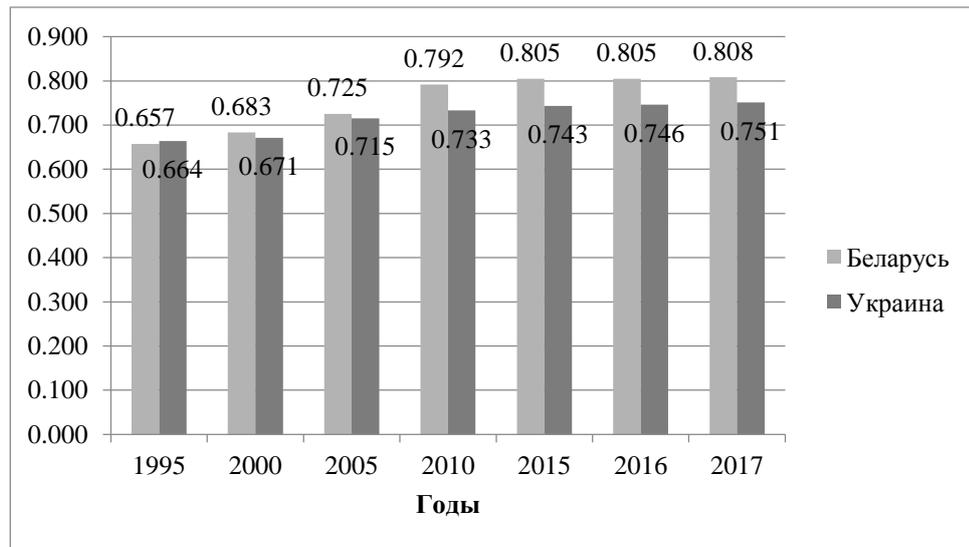


Рисунок 3.5 – Индекс человеческого развития ООН по Беларуси и Украине

Источник: составлено автором на основе [117; 200].

Германия по индексу человеческого развития превосходит Беларусь на начало исследуемого периода на 26,9%, а на конец периода на 15,8% (Рисунок 3.6).

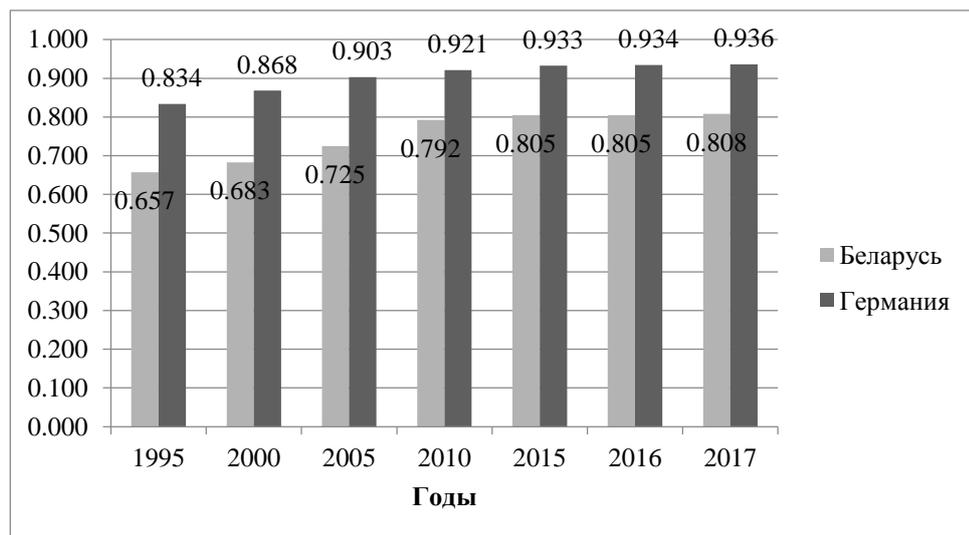


Рисунок 3.6 – Индекс человеческого развития ООН по Беларуси и Германии

Источник: составлено автором на основе [117; 146].

Также косвенная оценка когнитивных возможностей проводилась на основе оценки роли в белорусской экономике компаний с иностранным участием.

За исследуемый период удельный вес занятых в компаниях с иностранным участием в Беларуси вырос в 1,9 раза (Таблица 4). Причем увеличение произошло в разрезе всех регионов страны.

Таблица 4 – Занятость в иностранных компаниях в Республике Беларусь

Области	Всего занятых в экономике в 2010 г., тыс. человек	В том числе в иностранных компаниях в 2010 г., тыс. человек	Доля занятых в иностранных компаниях в 2010 г., %	Всего занятых в экономике в 2015 г., тыс. человек	В том числе в иностранных компаниях в 2015 г., тыс. человек	Доля занятых в иностранных компаниях в 2015 г., %
Брестская	651,0	9,2	1,4	612,9	16,5	2,7
Витебская	575,3	4,9	0,9	524,8	10,1	1,9
Гомельская	667,3	6,4	1,0	619,2	15,0	2,4
Гродненская	513,2	4,9	1,0	492,0	11,1	2,3
г. Минск	1095,2	42,9	3,9	1080,0	68,8	6,4
Минская	690,0	10,4	1,5	695,3	21,3	3,1

продолжение Таблицы 4

Могилевская	511,0	3,7	0,7	471,8	11,3	2,4
Всего	4703,0	82,4	1,8	4496,0	154,1	3,4

Источник: составлено автором на основе [74]

На начало 2018 года количество иностранных компаний превосходило количество компаний с долей иностранной собственности на 19,9%, а общее их число составило 13991, или каждое десятое юридическое лицо, зарегистрированное в Беларуси (Таблица 5).

Таблица 5 – Удельный вес компаний с иностранным капиталом на 1 января 2018 г. в Республике Беларусь

Регионы	Всего	В том числе, организации с долей иностранной собственности	Удельный вес организаций с иностранной собственностью, %	В том числе иностранные организации	Удельный вес иностранных организаций, %
Республика Беларусь	141418	6362	4,5	7629	5,4
Брестская	14541	488	3,4	444	3,1
Витебская	12909	415	3,2	414	3,2
Гомельская	13884	343	2,5	351	2,5
Гродненская	11549	409	3,5	303	2,6
г. Минск	50506	3228	6,4	4568	9,0
Минская	26225	1114	4,2	1207	4,6
Могилевская	11804	365	3,1	342	2,9

Источник: составлено автором на основе [74].

Также в дополнение к приведенным данным оценивалось распространение в белорусской экономике передовых бизнес-практик на основе роли компаний с иностранным участием, учредителями которых являются резиденты, зарегистрированные в странах Большой восьмерки. На начало 2018 года они обеспечили почти две третьих прямых иностранных инвестиций в белорусскую экономику [73].

Таким образом, исходя из данных, полученных в ходе анализа уровня развития белорусской экономики [191], вероятных путей трансформации ее гибридной структуры и указанных ранее оценок когнитивных возможностей экономических агентов и доступности информации, выступающих в качестве объективных предпосылок распространения моделей поведения экономических агентов, можно констатировать, что в текущей ситуации в экономике Беларуси преимущественно будут востребованы следующие модели поведения экономических агентов: модель удовлетворительности, модель издержек и модель надежности. В рамках модели удовлетворительности, условия, при которых будет реализован потенциал экономического роста, определяются двойственной природой экономических агентов – в случае, если экономический агент одновременно действует в рамках модели «американской компании» и рыночного соглашения, потенциал роста реализуется в наибольшей степени. Иные комбинации в рамках двойственной природы: «американская компания» – индустриальное соглашение, командное предприятие – рыночное соглашение, командное предприятие – индустриальное соглашение, ограничивают возможности реализации потенциала экономического роста, созданного другими факторами, так как экономический агент не способен сделать оптимальный выбор, а предпочитает вариант, соответствующий заранее выбранным критериям. В рамках модели издержек реализация потенциала

экономического роста труднодостижима, так как издержки на поиск информации о новой альтернативе и ее ожидаемой полезности в условиях белорусской экономики также велики в силу неразвитости соответствующих институтов. Модель надежности также не способствует реализации потенциала экономического роста, так как в белорусской экономике широко распространены компании с государственным участием, в которых функции принципала выполняет бюрократия, как правило, отдающая предпочтение методам принятия решений, основанным на обеспечении собственной безопасности.

Вместе с тем, для обеспечения трансформации институциональной системы, основанной на импорте институтов или создании институтов, ключевая роль придается модели обучения, так как экономические агенты должны научиться принимать решения в рамках новой системы институтов. Кроме этого, модель обучения имеет большое значение для развития наукоемких отраслей, в том числе сектора информационных технологий, так как именно они в современных условиях выступают в качестве драйвера экономического роста. Учитывая значение модели обучения для развития белорусской экономики, ее распространение целесообразно поддерживать мерами экономической политики.

Основываясь на результатах проведенного исследования, в рамках экономической политики можно рекомендовать формирование организованных рынков как инструмента оптимальной аллокации ресурсов или минимизации трансакционных издержек.

В качестве направлений развития рыночной инфраструктуры можно рекомендовать развитие рынка капитала, ускорение формирования рынка труда и создание аналитических информационных центров. В образовании целесообразно ускорить процессы интернационализации [98].

Эффективность данных мер экономической политики в значительной мере обусловлена реорганизацией институциональной системы белорусской экономики.

3.3. Трансформация институциональной системы Беларуси

Анализ показывает, что рост белорусской экономики замедляется и находится в последние годы на низком уровне. Одной из причин такого состояния экономики является характер институциональной системы. Как показали результаты исследования, представленные в параграфе 2.3, отдельные институты порождают эффект «бутылочного горлышка», сдерживающий экономический рост. Наибольшие проблемы наблюдаются в области «Качества регулирования» и «Верховенства права». Основными характеристиками институциональной системы белорусской экономики являются ее гибридный характер и неконгруэнтность имеющихся и импортируемых институтов, что препятствует ее трансформации.

Основной задачей реорганизации институциональной системы Беларуси является преодоление гибридного характера экономики и завершение переходного периода, что предполагает формирование институциональной системы, характерной для стран с развитой рыночной экономикой.

Проблема институциональной трансформации белорусской экономики совпала во времени с глобальными технологическими изменениями, вызванными новой технологической революцией, которая заключается в стремительном развитии цифровых технологий. Это обстоятельство, с одной

стороны, затрудняет институциональные изменения, с другой стороны, создает для них дополнительные возможности.

Качественные изменения уровня технологического уклада, которые также называют цифровой революцией, сформировали вызовы для мировой экономики и выступают драйверами изменений национальных экономик [34; 159]. Важным аспектом происходящих изменений выступает трансформация институтов, которые обеспечивают производство новых знаний. Следует отметить, что формируется новый источник производства знаний – искусственный интеллект. В сочетании с интернетом вещей он сокращает время «шумпетеровских» циклов. Блокчейн-технологии и финтех в значительной мере влияют на содержание контрактов, что приводит к изменениям традиционных бизнес-моделей.

В результате наблюдается скачкообразный рост производительности труда, что сказывается на развитии экономики. Эти процессы уже нашли отражение в соответствующей статистике, и поэтому можно сделать выводы о влиянии дигитализации как на отдельные отрасли экономики, так и страновые отличия.

Белорусская экономика применительно к развитию цифровой трансформации обладает конкурентными преимуществами, обусловленными уровнем человеческого капитала. При этом следует иметь в виду, что создаются предпосылки роста не только в отраслях, непосредственно основанных на цифровых технологиях, но и в отраслях, относящихся к традиционным технологическим укладам.

Как правило, технологические изменения взаимосвязаны с трансформацией институциональной системы. Следовательно, рассматривая институциональную трансформацию, как фактор технологической революции можно утверждать, что она может как ускорить, так и замедлить

трансформацию национальной экономики. Этот вывод подтверждается наличием в истории разных стран примеров различного влияния на преобразование экономики новых институтов.

Исследование опыта Республики Беларусь по формированию системы институтов в целях развития цифровой экономики выступает в качестве важной предпосылки для разработки путей и способов решения актуальных задач реорганизации институциональной системы страны.

Значительные трудности для исследования процессов дигитализации экономики создает отсутствие адекватного категориального аппарата, получившего признание в исследовательском сообществе. Применительно к данному исследованию мы исходили из понимания цифровой экономики как экономической деятельности, базисом которой выступают цифровые технологии.

Дополнительные сложности создает и отсутствие достаточных статистических данных, при помощи которых можно делать оценки развития цифровой экономики, что создает определенные проблемы для соответствующей оценки эффективности системы институтов. В свою очередь, такое положение не позволяет разработать строгие научные основы для регулирования развития цифровой экономики.

В то же время в исследовательском сообществе уже имеются количественные оценки уровня развития цифровой экономики, выполненные на основе доступных статистических данных, что позволяет исследовать институциональную систему и ее роль в процессах трансформации. В свою очередь на результатах такого исследования можно базировать меры экономической политики [96].

Так в период с 2003 по 2014 гг. трансграничные потоки информации в виде различных данных повышали мировой ВВП на 3% в год. Это

эквивалентно 2,2 триллиона долларов США в 2014 году. Цифровая экономика в странах G20 в 2016 оценивалась более 4 триллионов долларов США, по сравнению с менее 2,5 триллионов в 2010 году [148].

На текущий момент шестьдесят процентов из первого дециля самых крупных компаний по рыночной капитализации можно отнести к цифровой экономике [111].

Согласно оценкам компании «большой четверки» «Делойт», прогнозируется рост производительности в развивающихся странах на 25% только за счет доступности интернет-соединения, сравнимого с уровнем развитых стран, что в целом приведет к приросту ВВП в мировой экономике на 2,2 триллиона долларов США и обеспечит создание 140 миллионов дополнительных рабочих мест [203].

Специалисты Всемирного банка утверждают, что существуют риски негативного влияния технологических инноваций на национальные экономики: снижение уровня занятости и уровня защиты информации, рост угроз безопасности промышленных комплексов, рост неравенства, что может ухудшить социальную стабильность [152].

Таким образом, можно сделать вывод о необходимости регулирования развития цифровых технологий государством, что требует формирования новых элементов институциональной системы. Эксперты Всемирного банка выделяют 4 направления [152].

Во-первых, усиление цифровой инфраструктуры. Существует необходимость развития системы широкополосной связи, операторов мобильных сетей и дата-центров, так как цифровая инфраструктура становится универсальным ресурсом экономического развития.

Во-вторых, в качестве одного из направлений такого регулирования эксперты выделяют улучшение институтов и цифровой грамотности. В

соответствии с их прогнозами до половины объема занятости, где рабочие места не требуют высокой квалификации, может быть автоматизировано с использованием уже разработанных к настоящему времени технологий [155]. При этом новые рабочие места, которые создает цифровая экономика, не смогут поглотить высвободившиеся ресурсы рабочей силы, так как уровень ее квалификации не приемлем для работы в цифровой экономике. Частично эта проблема может быть решена за счет активной государственной политики в области образования.

Задачей государственных органов признается и формирование институтов, регулирующих рынки инноваций и обеспечивающих защиту интеллектуальной собственности. Для этого необходима последовательная государственная политика в сфере кибербезопасности.

Также одним из важнейших направлений в создании институциональной системы цифровой экономики выступает общественный контроль с целью регулирования влияния на социум крупных технологических компаний, что создает основания для социальной стабильности.

В-третьих, развитие цифровых платформ путем использования онлайн и мобильных технологий снижает трансакционные издержки [35]. Цифровые платформы в форме финтех-провайдеров снижают издержки доступа к финансовым услугам. Особое значение имеют торговые платформы, например, китайские компании, использующие торговую платформу «Alibaba», имеют около 100 экспортных направлений, что примерно в 2 раза больше, чем компании, не использующие цифровые платформы [211].

В-четвертых, рост значения предпринимательства. Тренды значительных изменений на рынке труда будут возрастать, промышленное производство перестает быть источником высокооплачиваемых рабочих мест

[199]. И рабочая сила будет вынуждена переквалифицироваться в предпринимателей на новых рынках, которые создаются цифровой экономикой.

Основные результаты развития цифровой экономики в Республике Беларусь представлены в Таблице 6 и Рисунках 3.7 и 3.8. Белстат измеряет цифровую экономику, однако к настоящему времени в значительной мере приходится оперировать косвенными оценками ее развития.

Наблюдается рост валовой добавленной стоимости в секторе ИКТ как в целом по стране, так и по регионам (Таблица 6).

Таблица 6 – Объемы и структура валовой добавленной стоимости в секторе информационных и коммуникационных технологий в Республике Беларусь

Области	2011 год,	2011	2013 год,	2013	2015 год,	2015	2016 год,	2016
	млрд бел. рублей		млрд бел. рублей		млрд бел. рублей		млн бел. рублей ¹	
		год, %		год, %		год, %		год, %
Брестская	593,1	7	1441,8	7	1847,3	6	205,1	5
Витебская	728,9	8	1541,9	7	2035,3	6	176,2	4
Гомельская	695,5	8	1584,2	8	2375,7	8	236,0	6
Гродненская	493,4	6	1094,9	5	1550,2	5	169,2	4
г. Минск	5447,8	62	13222,1	64	21370,2	68	3155,8	74
Минская	350,8	4	796,7	4	1066,8	3	163,8	4
Могилевская	442,8	5	1025,2	5	1376,0	4	159,4	4

продолжение Таблицы 6

Всего	8752,3	100	20706,8	100	31621,5	100	4265,5	100
--------------	--------	-----	---------	-----	---------	-----	--------	-----

¹ – в деноминированных рублях

Источник: [103, с. 55].

Общепринятым показателем развития отрасли выступает производительность труда. За исследуемый период в цифровой экономике она выросла в 5,2 раза (Рисунок 3.7). При этом рост по регионам колебался от 4,2 до 5,3 раз, что свидетельствует об относительно равномерной динамике развития отрасли в регионах.

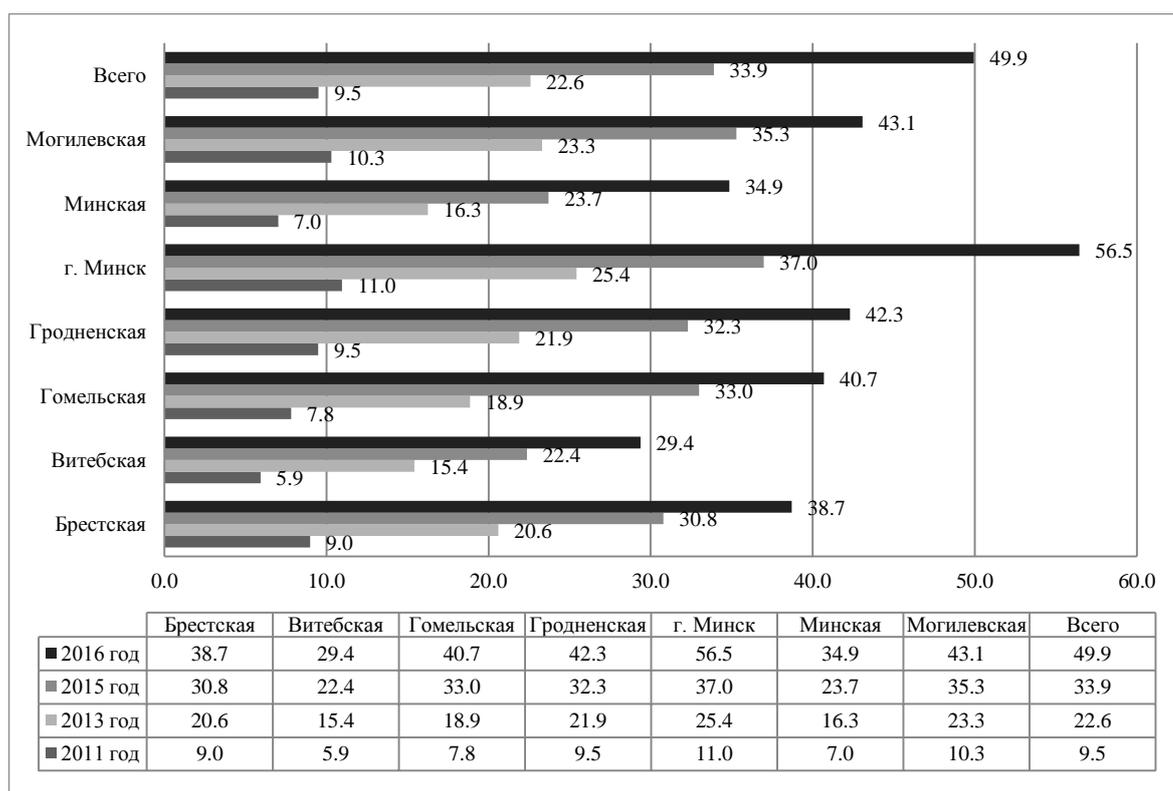


Рисунок 3.7 – Валовая добавленная стоимость в расчете на одного занятого в секторе информационных и коммуникационных технологий в Республике Беларусь по регионам, тыс. деноминированных бел. рублей

Источник: составлено автором на основе [74].

Рентабельность продаж (Рисунок 3.8) характеризуется положительным трендом, что свидетельствует о повышении эффективности отрасли.

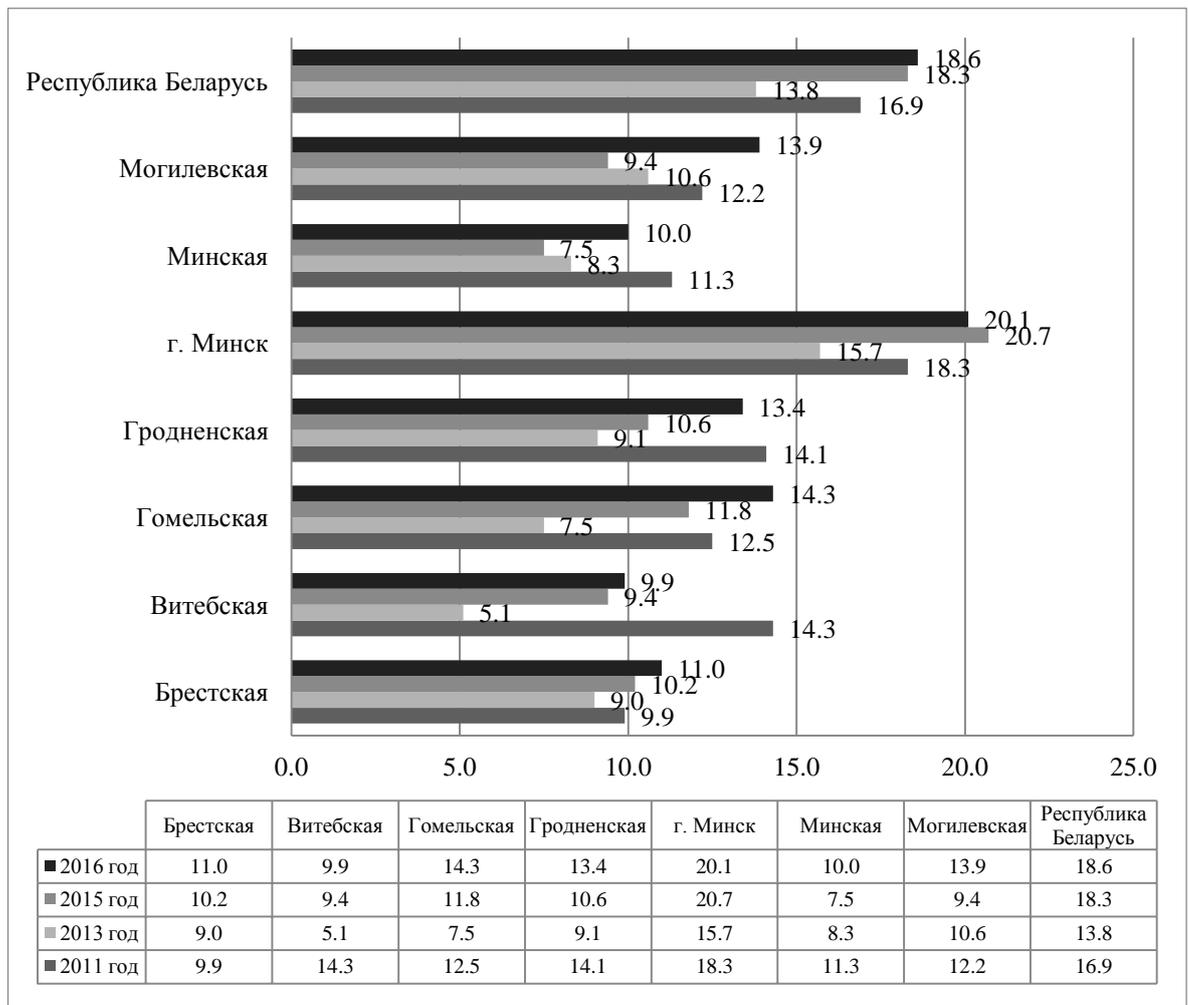


Рисунок 3.8 – Рентабельность продаж в секторе информационных и коммуникационных технологий в Республике Беларусь по регионам, %

Источник: составлено автором на основе [74].

Таким образом, можно сделать вывод об устойчивом росте уровня развития данной отрасли в Беларуси, что в свою очередь свидетельствует об успешности создания институциональной системы, обеспечивающей ее

функционирование и решение для данной отрасли проблемы неконгруэнтности институтов и гибридного характера экономики.

Оценка уровня конгруэнтности институтов по имеющейся в научной литературе методиках не представляется возможной, так как в официальных источниках не имеется достаточно релевантной и достоверной информации. В рамках данного исследования мы вынуждены были провести эту оценку методом «от обратного», суть которого заключается в признании зависимости уровня развития цифровой экономики от уровня конгруэнтности импортируемых институтов. Тогда оценка уровня конгруэнтности может быть проведена на основе уровня развития цифровой экономики.

Значительная часть информации об институтах, регулирующих отрасль цифровой экономики, содержится в принятых в Республике Беларусь в 2005 и в 2014 годах Декретах. Первый из них предусматривает формирование общих условий для развития цифровой экономики, а во втором на основе анализа результатов, полученных предшествующем этапе, расширен набор мер и инструментов по регулированию этой отрасли [1].

В качестве критериев развития отрасли приняты количество и география происхождения резидентов Парка высоких технологий (ПВТ), созданного правительством, и показатели, характеризующие деятельность резидентов. Следует отметить, что по этим параметрам наблюдается стабильная положительная тенденция. Важной качественной характеристикой резидентов ПВТ выступает тот факт, что уже в 2017 году более 90% экспорта резидентов приходилось на Западную Европу и США, количество рабочих мест, созданных резидентами ПВТ превысило 33 тыс., а годовой темп прироста экспорта составил 25% [89].

Следующий этап развития институциональной системы отрасли начался с принятием соответствующего декрета в 2017 году, которым в

соответствии с передовыми тенденциями в мировой экономике были приняты меры для регулирования развития цифровой экономики [2].

В соответствии с передовыми практиками корпоративного управления Наблюдательному совету ПВТ были приданы очень широкие полномочия, в том числе, формирование новых институтов на основе британского права.

Кроме этого, резидентам ПВТ предоставлены значительные преференции в уплате налогов, что также в определенной степени характеризует созданную институциональную систему. В значительной степени за счет упрощенной системы регистрации компаний резидентов этим нормативным актом удалось снизить для них уровень транзакционных издержек, что в свою очередь привело к снижению входных барьеров на этот рынок.

Отдельные институты напрямую были предусмотрены Декретом. К ним можно отнести институт субсидиарной ответственности, которая, в отличие от действующего в традиционных отраслях порядка, не может быть возложена на собственника имущества компании-резидента ПВТ, учредителей или других лиц, в том числе руководителя [2].

К новым институтам, формируемым данным Декретом для развития цифровой экономики, также могут быть отнесены безотзывные доверенности, договоры инвестиционного товарищества, договор конвертируемого займа, соглашение о возмещении имущественных потерь, соглашение о предоставлении опциона на заключение опциона и опционный договор, соглашения о неконкуренции с работниками, при условии выплаты работнику средней заработной платы за период, когда работник ограничен в праве уйти работать к конкуренту [2].

Итоги работы резидентов ПВТ на основе действующих и вновь введенных институтов за 2018 год могут быть охарактеризованы объемами

реализации (рост на 47% по сравнению с 2017 годом). Следует отметить и резкое увеличение спроса на внутреннем рынке на услуги и продукты компаний-резидентов ПВТ: в 2018 году он увеличился на 59%. Продуктивность компаний, представляющих цифровую экономику, в оценке на основе заработной платы превосходит компании традиционных отраслей в 4,5 раза [59]. После подписания декрета «О развитии цифровой экономики» за 2018 год в ПВТ вступило 267 компаний, то есть больше, чем за 12 лет существования Парка. Уже существовавшие на момент подписания Декрета №8 компании, создали 5 тысяч новых рабочих мест. В целом численность сотрудников увеличилась на 13 тыс. По состоянию на конец 2018 года число сотрудников ПВТ составило 45,7 тысячи человек [30].

Анализ результатов деятельности компаний-резидентов ПВТ однозначно позволяет сделать вывод о том, что они успешно развиваются. Поэтому, основываясь на признаваемой в научном сообществе взаимосвязи уровня конгруэнтности импортируемых формальных норм с действующими неформальными и динамики развития трансформируемой отрасли, можно сделать вывод об успешности политики импорта институтов и, следовательно, ее продолжении как условия реализации сценариев ускоренного развития.

При формировании институциональной системы цифровой экономики следует принимать во внимание, что эта экономика отличается высокой степенью динамичности и неопределенности. Эти два фактора в значительной мере определяют предпочтительность той или иной системы права. В странах-донорах, из которых импортируются институты для формирования институциональной системы цифровой экономики в Республике Беларусь, действует как континентальное, так и прецедентное право. В континентальной системе в качестве источника новых норм

выступают уже существующие кодифицированные наборы норм. В отличие от этого, прецедентная система права опирается на нормотворческие традиции и прецедент. Ключевое значение в рамках данного исследования имеет особенность прецедентного права, характеризующая роль судьи в процессе. Он не только использует уже действующий массив норм, но и имеет возможность в определенной степени создавать новые нормы. Как правило, судья при выработке новой нормы в значительной степени опирается на мнение экспертов, глубоко понимающих проблемы видов экономической деятельности, применительно к которым принимаются новые нормы. Этим объясняется большая эффективность системы прецедентного права для новых видов деятельности [63, с. 108-109].

Прецедентное право предполагает особый подход к трактовке такого важного института для развития экономики как собственность. В рамках используемой концепции собственность представляет собой пучок правомочий, который может быть распределен между разными экономическими агентами. Наибольшее распространение получил вариант, предложенный А. Оноре, который включает следующие пучки правомочий: право владения, право пользования, право распоряжения, право присвоения (право на доход), право на остаточную стоимость, право на безопасность, право на переход вещи по наследству, бессрочность, право на запрещение вредного использования, ответственность в виде взыскания и остаточный характер [63, с. 109-110]. Собственником в привычном понимании, в рамках подхода А. Оноре, можно считать экономического агента, который полностью или частично обладает правом владения, правом пользования, правом распоряжения, правом присвоения, правом на остаточную стоимость [63, с. 110]. Такая трактовка института права собственности делает взаимодействие экономических агентов многовариантным и, как следствие,

увеличивает их адаптивность к быстро меняющимся условиям, что является характерным для развития цифровой экономики.

Анализ уровня развития институциональной системы представляет собой сложную и малоизученную проблему. В рамках данного исследования при оценке качества институтов мы опирались на данные анализа Всемирного банка (Таблица 7).

Таблица 7 – Оценка развития институтов в Республике Беларусь по методике Всемирного банка Worldwide Governance Indicators, в перцентилях

Год	Право голоса и подотчетность	Политическая стабильность и отсутствие терроризма/насилия	Эффективность государственного управления	Качество регулирования	Верховенство закона	Контроль коррупции
Беларусь						
2005	3,40	57,20	12,20	5,90	10,50	18,60
2010	7,10	41,00	11,00	11,50	15,20	27,10
2014	6,90	51,90	35,10	13,90	22,60	47,60
2017	12,00	46,00	39,00	25,10	22,70	47,80

Источник: составлено автором на основе [212]

Так как оценка качества институциональной системы Всемирным банком базируется на анализе институциональной системы, характерной для традиционных отраслей в Республике Беларусь, то нет противоречий между нашим выводом об успешности импорта институтов для цифровой экономики и невысоким уровнем развития институциональной системы для традиционных отраслей. Таким образом, можно сделать вывод, что прецедентная система права может использоваться в качестве для создания институциональной системы цифровой экономики.

Развитие цифровой экономики сопровождается накоплением специфических знаний и формированием экспертного сообщества, которое является основным носителем этих знаний. В рамках прецедентного права эти эксперты получают значительные возможности влияния на формирование новых норм, которые создают предпосылки роста конкурентоспособности отечественной отрасли цифровой экономики.

Таким образом, в Беларуси применительно к цифровой экономике удалось сформировать эффективную институциональную систему, в рамках которой решена проблема гибридного характера экономики и неконгруэнтности институтов, характерных для других отраслей экономики. Тем самым созданы предпосылки для трансформации всей институциональной системы путем переноса и адаптации институтов из отрасли цифровой экономики в традиционные отрасли по мере цифровизации этих отраслей, это позволит преодолеть гибридный характер переходной экономики, характерный для традиционных отраслей экономики Беларуси.

Таким образом, трансформацию институциональной системы в белорусской экономике целесообразно базировать на синтезе эволюционного и революционного вариантов трансформации институтов и использовать двухэтапный алгоритм, предполагающий революционное изменение институтов для цифровой экономики и их эволюционное распространение на традиционные отрасли экономики по мере их цифровизации. Тем самым создаются предпосылки активизации и повышения эффективности экономической деятельности.

Целесообразно использование прецедентного права как инструмента формирования новых институтов для цифровой экономики при ограниченных возможностях их импорта или возможности формирования

более эффективных институтов по сравнению с имеющимися в других государствах, что позволит не только обеспечить устойчивый рост цифровой экономики, но и создаст возможности для сформировавшегося в последние годы экспертного сообщества в Беларуси влиять на принимаемые решения.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

К настоящему времени в экономической науке не разработано единой теории переходной экономики, поэтому для ее изучения используются комбинации различных теорий. Этим объясняется то, что исследованы только отдельные стороны институциональной трансформации переходной экономики. На практике это приводит к тому, что реализуемые меры и инструменты экономической политики могут быть как успешными с точки зрения достижения заявленной цели, так и неуспешными. Так как многие государства имеют экономические системы, функционирующие как переходные экономики, их правительства формируют запрос на научное обеспечение управления трансформационными процессами. Дополнительную сложность для процессов трансформации институциональных систем переходных экономик создает их протекание на фоне изменений технологических укладов.

В качестве методологических основ анализа трансформации экономических систем используются марксизм, австрийская экономическая школа, классическая экономическая теория, институциональная теория, теория транзакционных издержек, теория прав собственности, экономика соглашений, модель «*homo sociologicus*», модель «*homo economicus*», теория систем.

Изменения экономических институтов обусловлены характеристиками экономической системы, к которым можно отнести структурирование элементов по уровням, вертикально соотнесенным один с другим, способности накапливать и использовать информацию для достижения оптимума. В рамках данного исследования системная институциональная трансформация рассматривается как переход институциональной

подсистемы одного типа экономической системы к институциональной подсистеме другого типа экономической системы. Системные изменения экономических институтов могут происходить эволюционным и революционным путем. Поскольку для стран с переходной экономикой в большей мере характерны революционные изменения, основанные на импорте институтов, успешность трансформации институциональной системы обусловлена обоснованностью импорта конкретных институтов. Институциональная система «старой» экономической системы во многом определяет форму и скорость изменений, выступая в качестве ограничения.

Эволюция институтов не является универсальным вариантом трансформации, так как она не всегда минимизирует издержки совершения сделок. Обусловлено это тем, что внешняя среда постоянно изменяется, происходят изменения относительных стоимостей, и старые неформальные нормы, которые эволюционируют в формальные, не всегда подходят к изменившимся внешним условиям.

Прецедентное право как инструмент институциональных изменений базируется на эволюционном варианте трансформации и предполагает формализацию традиций.

Процессы трансформации институциональных систем основаны на способности экономическими агентами и государством использовать прошлый опыт. При этом траектория развития может приводить к возникновению качественно новой институциональной системы либо поддерживается определенный уровень системы, предполагающей адаптацию к внешним и внутренним условиям. Таким образом, институциональная система состоит из двух относительно самостоятельных подсистем – одна из которых базируется на институтах, характерных для «старой» экономической систем, а другая на институтах «новой»

экономической системы. Как следствие, в экономике также формируются соответствующие подсистемы. Применительно к трансформации институциональной системы переходной экономики, это означает, в первом случае, завершение переходного периода, предполагающего переход экономики к функционированию в условиях новой институциональной системы. Во втором случае, экономика «застревает» в переходном периоде и приобретает черты гибридной. Отличительной особенностью гибридной экономики является сочетание двух подсистем: модифицированной, с сохранившимся доминированием институтов командной экономики, и новой, основанной на институтах рыночной экономики. Направленность процессов трансформации институциональной системы обусловлена внутренними свойствами, а также воздействием среды.

В качестве индикаторов, характеризующих фазы перехода, могут быть использованы неоднородность структуры собственности, различие целей экономического поведения, степень свободы экономических агентов, различие организационно-правовых форм потенциальных контрагентов, соотношение экономических и социальных целей, различие форм координации деятельности экономических агентов, роль государства в экономике

Гибридный тип посткомандной экономики может приобретать черты самостоятельной экономической модели и относительно долго самовоспроизводиться во времени. Такая траектория обусловлена наличием институциональных ловушек. В качестве факторов ее устойчивости может выступать политическая система, функционирующая на основе экономики властных группировок, и достижение экономического роста за счет неинституциональных факторов.

Результативность процессов преобразования переходной экономической системы можно характеризовать, используя положения теории государства всеобщего благосостояния. В качестве количественного критерия результативности в рамках такого подхода можно принять генерирование экономического роста. При этом следует учитывать, что политические условия трансформации экономических институтов также во многом обусловлены этим показателем. Такой подход позволяет оценить качество институциональной системы, используя три положения. Первое – в качестве исходных данных используются индикаторы Всемирного банка Worldwide Governance Indicators. Второе – математическая модель, позволяющая оценить взаимосвязь индикаторов институциональной системы и уровня экономического развития. Третье – сравнение потенциального и фактического уровня экономического развития, что позволяет определить приоритетные направления совершенствования институциональной системы.

Индикаторы Всемирного банка Worldwide Governance Indicators в силу их комплексного характера и востребованности экономическими агентами адекватно отражают состояние институциональной системы. В открытом доступе имеется обширная база данных, сформированная Всемирным банком, на основе которой были построены математические модели.

Важными характеристиками институциональной трансформации переходной экономики являются существенная коррекция модели поведения экономических агентов и механизма координации их деятельности. Основываясь на содержании трансформационных процессов, можно сделать вывод, что для экономических агентов, являющихся корпорациями, функционирующих в рамках переходной экономики, характерны следующие трансформации. Целевая функция изменяется от выполнения плана к максимизации прибыли. В рамках переходного периода в силу сложности

этих изменений в качестве целевой функции выступает сохранение трудового коллектива и активов предприятия, что обеспечивает его выживание в условиях переходной экономики и стартовые возможности для развития после завершения институциональной трансформации.

Для гибридной посткомандной экономики характерна двойственная природа экономических агентов, проявляющаяся в функционировании менеджмента компаний с государственным участием одновременно в рамках двух моделей: «предприятие командной экономики» и «американская компания», и во взаимодействии рыночного и индустриального соглашений, имеющего форму «касания».

Институциональная трансформация предполагает существенную коррекцию модели поведения экономических агентов и механизма координации их деятельности. Внешняя среда для экономических агентов изменяется от стабильной к характеризующейся наличием риска. Существенным образом трансформируются взаимоотношения принципала и агента, традиционные формы предполагают доминирование непосредственного контроля, а новые формы, основанные на акционерной собственности, предполагают решение данной проблемы через «право голоса» или через «право выхода». Изменения претерпевают отношения экономических агентов с государством – от полного подчинения плановым государственным органам до независимости в принятии основных решений.

Для гибридной посткомандной экономики характерен высокий уровень участия государства в экономике, поэтому формируются предпосылки для институциональной ловушки, суть которой объясняется гипотезой захвата Стиглера. В результате этой ловушки менеджмент компаний с государственным участием работает в рамках модели «предприятие командной экономики». Однако необходимость соблюдать бюджетные

ограничения, вынуждает менеджмент действовать в рамках модели «американская компания».

В деятельности компаний с государственным участием проявляются основные параметры индустриального и рыночного типов соглашений, следовательно, взаимодействия могут происходить на основе взаимоисключающих норм в форме «касания». Такая ситуация становится причиной формирования двойственной природы экономических агентов.

Двойственная природа не только объясняет поведение менеджмента в компаниях с государственным участием, но и может быть использована для идентификации проблемы взаимоотношений принципала и агента в других организационно-правовых формах.

Экономика Беларуси имеет устойчивое институциональное устройство, выраженные достоверные тренды его изменения отсутствуют, и, следовательно, по этим признакам она может быть отнесена к гибриднему посткомандному типу переходной экономики. Такое положение является результатом экономической политики, проводимой в Беларуси в постсоветский период, отдельные меры которой базируются на основных чертах меркантилизма, что создает возможности для разработки сценариев развития гибридной посткомандной белорусской экономики на основе модели принятия решений в условиях неопределенности с применением критерия Лапласа, которая базируется на двойственной природе экономических агентов.

Многие исследователи отмечают своеобразную уникальность белорусской экономической модели, указывая на сохранившиеся от командной экономики черты институционального устройства, например, роль государства в экономике, которое выступает не только регулятором, но и активным участником экономической деятельности, сохраняя

собственность на ключевые активы в национальной экономике. При этом никто не отрицает наличие рыночных институтов в белорусской экономике.

Для белорусской экономической модели характерны черты, присущие меркантилизму. Для меркантилизма характерен принцип – золото как суть богатства и регулирование внешней торговли для обеспечения притока драгоценных металлов в страну. Одним из важнейших приоритетов экономической политики в Беларуси выступает аналогичный принцип в форме накопления золотовалютных резервов. Еще один принцип функционирования меркантилизма – это поддержка промышленности путем импорта дешевого сырья и протекционистских пошлин на импорт промышленных товаров, поощрение экспорта, в особенности, готовой продукции. Для экономической политики в Беларуси характерно стремление обеспечить отечественную промышленность дешевым сырьем и дешевыми энергоносителями в рамках региональных союзов. Для поощрения экспорта белорусское правительство использует как экономические, так и политические инструменты. Основной задачей Министерства иностранных дел является поддержка экспорта. Массовое применение белорусским правительством экспортных и импортных пошлин не дают возможности до настоящего времени вступить стране во Всемирную торговую организацию и осложняют отношения с основными торговыми партнерами в рамках ЕАЭС. Для меркантилистской экономической политики характерен акцент на импорт капитала, а одним из ключевых показателей оценки эффективности деятельности правительства и местных органов власти в Беларуси выступает привлечение иностранных инвестиций. Такому направлению экономической политики, характерной меркантилизму, как стимулирование роста населения, в Беларуси уделяется повышенное внимание. Таким образом, очевидна связь современной экономической модели Беларуси и модели меркантилизма.

Такая экономическая политика приводит к соответствующим изменениям институциональной системы экономики и влияет на поведение экономических агентов.

Для прогнозирования поведения экономических агентов использован критерий эффективности по Парето и оценка уровня транзакционных издержек для различных вариантов. Предполагалось, что в случае, если предпочтительный по уровню транзакционных издержек вариант не может быть осуществлен в действующих правовых рамках, экономические агенты предпринимают попытки специфицировать права собственности и организовать их обмен внезаконно.

Первый из разработанных сценариев заключается в замедлении темпов развития и снижении конкурентоспособности компаний по причине роста транзакционных издержек как следствия использования в практике управления неконгруэнтных институтов в условиях жесткого государственного контроля за соблюдением законодательства. Второй – рост неофициальной экономики в условиях ослабления государственного контроля за соблюдением законодательства вследствие неудачного решения проблемы взаимоотношений принципала и агента.

Основными экономическими агентами в белорусской экономике выступают компании с государственным участием, которые являются основой гибридной посткомандной экономики в Беларуси. Такая структура экономических агентов в свою очередь оказывает влияние на решение проблемы «принципал-агент», выступая в качестве важной черты институциональной системы белорусской экономики, так как государство выступает в роли принципала.

В условиях переходной экономики искажение отражения реальных экономических процессов увеличивается, как следствие неоднородности

институциональной системы такого типа экономики. В условиях Беларуси дополнительную сложность создает гибридный посткомандный тип ее переходной экономики. Как следствие, экономические агенты в качестве доминирующих моделей ограниченной рациональности поведения в условиях гибридной посткомандной белорусской экономики используют модели удовлетворительности, модели издержек и модели надежности, в то время как для обеспечения адаптации к новой технологической революции, критическое значение имеет использование модели обучения.

В качестве факторов, определяющих доминирование моделей, использованы когнитивные способности экономических агентов, которые устанавливались на основе уровня развития человеческого капитала, а также доступность и полнота информации. Человеческий капитал, в свою очередь, определен на основе индекса человеческого развития Организации объединенных наций. Дополнительно учитывалась роль компаний с иностранным участием в белорусской экономике.

Институты, порождающие эффект «бутылочного горлышка», сдерживают экономический рост. Для белорусской экономики наибольшие проблемы отражаются индикаторами «Качество регулирования» и «Верховенство права», что предопределяет направление изменений. Институциональная трансформация белорусской экономики совпала во времени с глобальными технологическими изменениями, вызванными новой технологической революцией, которая заключается в стремительном развитии цифровых технологий. На этих положениях базируется методика трансформации институциональной системы для гибридной посткомандной экономики, основанная на синтезе эволюционного и революционного варианта трансформации институтов, и заключающаяся в использовании двухэтапного алгоритма, предполагающего на первом этапе революционное

изменение институтов для цифровой экономики, а на втором этапе их эволюционное распространение на традиционные отрасли экономики по мере их цифровизации.

Существующие методики оценки конгруэнтности институтов в качестве основного условия успешности их импорта довольно сложно применить, так как недостаточно релевантной исходной информации. Поэтому используется вариант оценки «от обратного», в основе которого лежит оценка уровня развития отрасли цифровых технологий.

Например, в Беларуси применительно к цифровой экономике удалось сформировать эффективную институциональную систему, в рамках которой решена проблема гибридного характера экономики и неконгруэнтности институтов, характерных для других отраслей экономики. Тем самым, созданы предпосылки для трансформации всей институциональной системы путем переноса и адаптации институтов из отрасли цифровой экономики в традиционные отрасли по мере их цифровизации, Это позволит преодолеть гибридный характер посткомандной экономики, характерный для традиционных отраслей.

При формировании институциональной системы цифровой экономики следует принимать во внимание, что эта экономика отличается высокой степенью динамичности и неопределенности. Эти два фактора в значительной мере определяют предпочтительность той или иной системы права. Институциональную трансформацию предпочтительно осуществлять в рамках прецедентного права как инструмента формирования новых институтов для цифровой экономики при нецелесообразности их импорта или возможности формирования более эффективных институтов по сравнению с имеющимися в других государствах.

Для прецедентного права характерна большая гибкость при вынесении решения, так как используется не только уже действующая правовая норма, но и, в некоторой степени, создается новая норма, то есть субъективный фактор влияет на решение, что значительно увеличивает роль высококвалифицированных экспертов в этом варианте нормотворчества. Следовательно, это делает систему прецедентного права более гибкой и эффективной для относительно новых видов деятельности, характеризующихся высокой степенью неопределенности.

Прецедентное право позволяет не только обеспечить устойчивый рост цифровой отрасли за счет импорта институтов, но и создает возможности для трансформации гибридной посткомандной экономики. Кроме того, создаются возможности для формирующегося экспертного сообщества влиять на принимаемые решения, тем самым формируются предпосылки для глобальной конкурентоспособности отрасли цифровой экономики.

ЛИТЕРАТУРА

1. Декрет Президента Республики Беларусь «О Парке высоких технологий» от 22 сентября 2005 г. № 12 [Электронный ресурс] – URL: <http://pravo.by/document/?guid=3871&p0=pd0500012> (дата обращения: 14.01.2019).
2. Декрет Президента Республики Беларусь «О развитии цифровой экономики» от 21 декабря 2017 года. № 8 [Электронный ресурс] – URL: <http://pravo.by/document/?guid=12551&p0=Pd1700008&p1=1&p5=0> (дата обращения: 14.01.2019).
3. Александрова, О.Б., Ивлева, Е.С., Шашина, Н.С. Разработка метода исследования интегрированных предпринимательских структур / О.Б. Александрова, Е.С. Ивлева, Н.Н. Рыба // Современный менеджмент и экономика: проблемы и перспективы развития. – 2017. – С. 195-208.
4. Аузан, А.А. Вертикальный контракт неустойчив [Электронный ресурс] – URL: http://magazines.russ.ru/oz/2004/6/2004_6_16-pr.html (дата обращения: 21.03.2019).
5. Аузан, А.А. Экономика всего: как институты определяют нашу жизнь [Электронный ресурс] – URL: <http://www.library.fa.ru/files/Auzan-econom.pdf> (дата обращения: 21.03.2019).
6. Байнев, В., Дадеркина, Е. Испытание экономической модели [Электронный ресурс] – URL: http://pdf.vlib.by/25012011/beldumka-200801_40-45.pdf (дата обращения: 22.03.2019).
7. Белл, Д. Грядущее постиндустриальное общество. Опыт социального прогнозирования / Д. Белл. – М.: Academia, 1999. – 956 с.
8. Блауг, М. Экономическая мысль в ретроспективе / М. Блауг. – М.: Дело, 1994. – 668 с.

9. Богданов, А.А. Тектология: всеобщая организационная наука / А.А. Богданов. – 3-е изд. – М.: 1989. – 304 с.
10. Бруннер, К. Представление о человеке и концепция социума: два подхода к пониманию общества / К. Бруннер // THESIS. – 1993. – № 3. – С. 51-72.
11. Вайзе, П. Homo economicus и homo sociologicus: монстры социальных наук / П. Вайзе // THESIS. – 1993. – № 3. – С. 115-130.
12. Валевич, Ю.В. Институциональное равновесие / Ю.В. Валевич // Эковест. – 2002. – № 2. – С. 276-300.
13. Валевич, Ю.В. Политическая экономия институционального равновесия: // Институциональные закономерности устройства и эволюции социально-экономической системы Беларуси. Материалы и доклады науч. конф. (г. Минск, 21 мая 2004 г.). – Минск: Бестпринт, 2004. – С. 118-125.
14. Веблен, Т. Теория праздного класса / Т. Веблен – М: Прогресс, 1984. – 368 с.
15. Винокуров, С.С. Неформальные институты инвестиционного процесса в Российской экономике / Винокуров С.С., Медведь А.А., Поташова И.Ю. // Петербургский экономический журнал. – 2017. – № 4. – С. 38-45.
16. Винокуров, С.С. Проблемы принципала-агента при осуществлении международных инвестиций / Винокуров С.С., Медведь А.А., Гурьянов П.А. // Аудит и финансовый анализ. – 2017. – № 1. – С. 264-270.
17. Глазьев, С.Ю. Экономическая теория технического развития / С.Ю. Глазьев. – М.: Наука. 1990. – 232 с.
18. Государство и рынок: механизмы взаимодействия в условиях глобальной нестабильности экономических систем. Коллективная монография. / Под ред. проф. С.А. Дятлова, проф. Д.Ю. Миропольского. – СПб.: Изд-во СПбГЭУ, 2014. – 706 с.

19. Государство и рынок: механизмы и институты Евразийской интеграции в условиях усиления глобальной гиперконкуренции: коллективная монография / под ред. д-ра экон. наук, проф. С.А. Дятлова, д-ра экон. наук, проф. Д.Ю. Миропольского, д-ра экон. наук, проф. Т.А. Селищевой. – СПб.: Изд-во СПбГЭУ, 2017. – 709 с.
20. Государство и рынок: механизмы и методы регулирования в условиях перехода к инновационному развитию. Коллективная монография / Под ред. Дятлова С.А., Миропольского Д.Ю., Плотникова В.А. – СПб.: Изд-во Астерион, 2010. – 78 с.
21. Грошев, В.А. Институциональная среда в механизме системных экономических изменений / В.А. Грошев // Журнал правовых и экономических исследований. – 2017. – № 1. – С. 133-139.
22. Грошев, В.А. Неопределенность как фактор модернизации российской экономики / Россия и Санкт-Петербург: экономика и образование в XXI веке Научная сессия профессорско-преподавательского состава, научных сотрудников и аспирантов по итогам НИР за 2014 год. Факультет экономики и финансов. Отделение национальной экономики / В.А. Грошев; под ред. Л.А. Миэринь, А. И. Попова. – СПб: Издательство СПбГЭУ, 2015. – С. 225-230.
23. Гэлбрэйт, Дж. Новое индустриальное общество / Дж. Гэлбрэйт – М.: АСТ, 2004. – 602 с.
24. Данильченко, А. В., Данильченко, Т. В. Особенности белорусской модели экономического развития // Социально-ориентированная модель экономического развития: опыт Германии и Беларуси: материалы междунар. науч.-практ. конф. (г. Минск, 18 мая 2011 г.). – Минск: И. П. Логвинов, 2011. – С. 89-95.

25. Дарвин, Ч. Сочинения / Ч. Дарвин – М.: Издательство АН СССР, 1959. – 1040 с.
26. Дюркгейм, Э. О разделении общественного труда. Метод социологии / Э. Дюркгейм. – М.: Наука, 1991. – 575 с.
27. Ивлева, Е.С., Рыба, Н.Н. Обеспечение устойчивости развития инновационного предпринимательства на основе развития инвестиционной политики / Е.С. Ивлева, Н.Н. Рыба // Экономика и предпринимательство. – 2017. – С. 411-417
28. Игнатъев, С. Ю., Лисица Е. С. Ресурсный подход для оценки стратегического развития регионов: взгляд из Латвии и Беларуси // Социально-ориентированная модель экономического развития: опыт Германии и Беларуси: материалы междунар. науч.-практ. конф. (г. Минск, 18 мая 2011 г.). – Минск: И. П. Логвинов, 2011. – С. 71-73.
29. Институциональные закономерности устройства и эволюции социально-экономической системы Беларуси // Материалы и доклады науч. конф. в двух частях (г. Минск, 2004 г.). – Белорусский государственный университет, 2004. – Ч. 1. – С. 43–51.
30. Как сработал ПВТ в 2018 году: экспорт, зарплаты, рабочие места [Электронный ресурс] – URL: <https://news.tut.by/economics/628437.html> (дата обращения: 23.03.2019).
31. Капелюшников, Р.И. Множественность институциональных миров: Нобелевская премия по экономике-2009 [Электронный ресурс] – URL: [https://www.hse.ru/data/2010/05/04/1216406945/WP3_2010_02\(1+2\).pdf](https://www.hse.ru/data/2010/05/04/1216406945/WP3_2010_02(1+2).pdf) (дата обращения: 21.03.2019).
32. Кирдина, С.Г. Простейшие формы самоорганизации экономических систем [Электронный ресурс] – URL: <http://www.kirdina.ru/doc/news/25jun07/1.pdf> (дата обращения: 21.03.2019).

33. Кирдина, С.Г. Теория институциональных матриц (пример российского институционализма) [Электронный ресурс] – URL: <http://www.kirdina.ru/doc/news/14feb06/1.pdf> (дата обращения: 21.03.2019);
34. Коваленко, Б.Б., Геворкян, Т.М. Цифровая культура: воплощение в новых бизнес-моделях / Б.Б. Коваленко, Т.М. Геворкян // Экономика и предпринимательство. – 2018. – № 4(93). – С. 91-93.
35. Коваленко, Б.Б., Родименкова, К.Ю. Цифровые платформы: глобальные возможности расширения трансграничных сетевых взаимодействий / Б.Б. Коваленко, К.Ю. Родименкова // Глобальный научный потенциал. – 2018. – № 1(82). – С. 39-41.
36. Коуз, Р. Фирма, рынок и право / Р. Коуз – М.: Дело, 1993. – 182 с.
37. Лаврухина, И.А. Экономические исследования на кафедре политэкономии // Вклад ученых БГУ в развитие экономического образования и экономической мысли Беларуси / под редакцией М.М. Ковалева. – Минск: БГУ, 2002. – 218 с.
38. Лемещенко, П.С. Институт идеологии в экономике: теоретико-методологическая составляющая // Институциональные закономерности устройства и эволюции социально-экономической системы Беларуси. Материалы и доклады науч. конф. (г. Минск, 21 мая 2004 г.). – Минск: Бестпринт, 2004. – С. 5-30.
39. Лемещенко, П.С. Институционально-эволюционная теория новой экономической реформы // Выбранные научные работы БДУ. – Минск: БДУ, 2001. – 346 с.
40. Лемещенко, П.С. Институциональные закономерности и тенденции функционирования денежно-кредитной системы Беларуси / П.С. Лемещенко // Белорусский экономический журнал. – 2001. – № 1. – С. 21-31.

41. Лемещенко, П.С. Институциональные противоречия и ловушки переходного периода / П.С. Лемещенко // Экономический вестник Ростовского государственного университета. – 2005. – № 1. – С. 82-92
42. Лемещенко, П.С. Кредитно-банковская система в институциональном измерении // Экономическая теория на пороге XXI века / Под ред. Ю.М. Осипова, Е.С. Зотовой. – М.: МГУ, – 2001. – 704 с.
43. Лемещенко, П.С., Булавко, В.Г. Институт собственности и проблемы переходных экономик / П.С. Лемещенко, В.Г. Булавко // Вестник БГУ. – 1998. – № 3. – С. 65-69.
44. Лукашенко хочет удвоить население Беларуси - что из этого получится? [Электронный ресурс] – URL: <https://udf.by/news/sobytie/162058-lukashenko-hochet-udvoit-naselene-belarusi-chto-iz-etogo.html> (дата обращения: 22.03.2019).
45. Луман, Н. Введение в системную теорию / Н. Луман. – М.: Логос, 2007. – 359 с.
46. Луман, Н. Социальные системы. Очерк общей теории / Н. Луман. – СПб.: Наука, 2007. – 648 с.
47. Лученок, А. И., Осмоловец, С. С. Развитие институционализма в Республике Беларусь [Электронный ресурс] – URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/razvitie-institutsionalizma-v-respublike-belarus> (дата обращения: 15.03.2019).
48. Лученок, А.И. Институционализм и белорусская экономическая модель / А.И. Лученок // Наука и инновации. – 2007. – № 8. – С. 22-26.
49. Лученок, А.И. Использование неинституциональных подходов в белорусской экономической модели [Электронный ресурс] – URL: http://luchenok.narod.ru/Luchenok_Instituty.pdf (дата обращения: 15.03.2019).

50. Макроэкономическое регулирование в белорусской институциональной модели. [Электронный ресурс] – URL: <http://luchenok.narod.ru/mng08.html> (дата обращения: 15.03.2019).
51. Малиновский, Б.К. Избранное: динамика культуры / Б.К. Малиновский. – М.: РОССПЭН, 2004. – 957 с.
52. Медведева, Ю.А. Развитие системы управления в транзитивной экономике: институциональные основания / Ю.А. Медведева // Белорусский экономический журнал. – 2007. – № 2. – С. 81-87.
53. Мертон, Р. Социальная теория и социальная структура / Р. Мертон – М.: АСТ: Хранитель, 2006. – 874 с.
54. Миэринь, Л.А. Несовершенство информации в макроэкономическом моделировании / Л.А. Миэринь, С.С. Винокуров, А.А. Медведь // Известия Санкт-Петербургского государственного экономического университета. – 2017. – № 5. – С. 7-15.
55. Миэринь, Л.А., Еремеев, М.А. Когерентность социальных институтов с позиций институционального проектирования // Фундаментальные и прикладные направления модернизации современного общества: экономические, социальные, философские, политические, правовые, общенаучные аспекты: материалы междунар. науч.-практ. конф. в 4 ч. (г. Саратов, октябрь 2015 г.). – Ч. 3. – Саратов: Издательство «Академия управления», 2015. – С. 84-92.
56. Национальная стратегия устойчивого социально-экономического развития Республики Беларусь на период до 2030 года [Электронный ресурс] – URL: <http://srrb.niks.by/info/program.pdf> (дата обращения: 22.03.2019).
57. Наша страна может принять на ПМЖ 10 миллионов человек – Президент Беларуси [Электронный ресурс] – URL:

<https://www.belnovosti.by/politics/15398-nasha-strana-mozhet-prinjat-na-pmzh-10-millionov-chelovek-prezident-belarusi.html> (дата обращения: 22.03.2019).

58. Никитенко, П., Лученок, А. Предпринимательство в белорусской институциональной модели / П. Никитенко, А. Лученок // Общество и экономика. – 2005. – № 9. – С. 82-112.

59. Номинальная начисленная средняя заработная плата работников Республики Беларусь с 1991 по 2019 гг. [Электронный ресурс] – URL: <http://www.belstat.gov.by/ofitsialnaya-statistika/realny-sector-ekonomiki/stoimost-rabochey-sily/operativnyye-dannye/nominalnaya-nachislennaya-srednyaya-zarabotnaya-plata-rabotnikov-respubliki-belarus-s-1991-po-2018-g/> (дата обращения: 23.03.2019).

60. Норт, Д. Вклад неоинституционализма в понимание проблем переходной экономики [Электронный ресурс] – URL: <http://www.finansy.ru/publ/north.htm> (дата обращения: 22.03.2019).

61. Ойкен, В., Бем, Ф., Репке, В., Мюллер-Армак, А. Теория и практика социального рыночного порядка в Германии и возможности её применения в России. [Электронный ресурс] – URL: http://www.mirkin.ru/_docs/_dumnaya/sotchos.pdf (дата обращения: 15.03.2019).

62. Олейник, А. Институциональная экономика / А. Олейник, Р. Нуреев, В. Андреефф, К. Менар, Л. Тевено, С. Авдашева и др.; под ред. А. Олейника. – М.: ИНФРА-М, 2009. – 704 с.

63. Олейник, А.Н. Институциональная экономика / А.Н. Олейник – М.: ИНФРА-М, 2004. – 416 с.

64. Осмоловец, С.С. Анализ транзакционных издержек промышленных предприятий / С.С. Осмоловец // Белорусская экономика: анализ, прогноз, регулирование. – 2005. – № 6. – С. 42-45.

65. Осмоловец, С.С. Оценка и анализ транзакционных издержек предприятия / С.С. Осмоловец // Вестник Белорусского государственного экономического университета. – 2005. – № 4. С. 53-60.
66. Осмоловец, С.С. Учет и управление транзакционными издержками / С.С. Осмоловец // Финансы, учет, аудит. – 2005. – № 9. – С. 16-17.
67. Осмоловец, С.С. Факторы формирования транзакционных издержек с позиций неинституциональной экономической теории // Проблемы макроэкономического регулирования: коллективная монография. – Минск: Право и экономика, 2005. – 178 с.
68. Осмоловец, С.С. Факторы формирования транзакционных издержек с позиций неинституциональной экономической теории // Белорусская модель социально-экономического устойчивого инновационного развития: формирование и пути реализации. – Минск: «Право и экономика», 2006. – 615 с.
69. Парсонс, Т. Понятие общества: компоненты и их взаимоотношения / Т. Парсонс – М.: Книжный Дом «Университет», 2002. – 122 с.
70. Парсонс, Т. Система современных обществ / Т. Парсонс – М.: Аспект Пресс, – 1997. – 270 с.
71. Поланьи, К. Великая трансформация: политические и экономические истоки нашего времени / К. Поланьи. – СПб.: Алетейя, 2002. – 320 с.
72. Поланьи, К. О вере в экономический детерминизм // Неформальная экономика: Россия и мир / под ред. Т. Шанина. – М.: Логос, 1999. – С. 511.
73. Прямые иностранные инвестиции. Национальный банк Республики Беларусь [Электронный ресурс] – URL: <https://www.nbrb.by/statistics/ForeignDirectInvestments/> (дата обращения: 16.01.2019).

74. Регионы Республики Беларусь, 2018 (том 1). Национальный статистический комитет Республики Беларусь [Электронный ресурс] – URL: http://www.belstat.gov.by/ofitsialnaya-statistika/publications/izdania/public_compilation/index_10915/ (дата обращения: 16.01.2019).
75. Решетников, С.В., Решетникова, Т.С. Становление методологии функционального подхода в политической науке / С.В. Решетников, Т.С. Решетникова // Веснік Брэсцкага універсітэта. – 2011. – №1. – С. 98-106.
76. Романчук, Я. Итоги социально-экономического развития Беларуси в 2017 г. 16 номинаций [Электронный ресурс] – URL: <http://liberty-belarus.info/ekonomika-belarusi/tendantsii/item/3953-itogi-sotsialno-ekonomicheskogo-razvitiya-belarusi-v-2017g-16-nominatsij> (дата обращения: 22.03.2019).
77. Руденков, И.А. Политэкономия, институты и идеология // Институциональные закономерности устройства и эволюции социально-экономической системы Беларуси. Материалы и доклады науч. конф. (г. Минск, 21 мая 2004 г.). – Минск: Бестпринт, 2004. – С. 51–61.
78. Рэдклифф-Браун, А.Р. Метод в социальной антропологии / А.Р. Рэдклифф-Браун. – М.: Канон-пресс-Ц: Кучково поле, 2001. – 414 с.
79. Саймон, Г. Рациональность как процесс и как продукт мышления / Г. Саймон // THESIS. – 1993. – №3. – С. 16-38.
80. Сио, К.К. Управленческая экономика / К.К. Сио – 7 изд. – М.: ИНФРА-М, 2000. – 671 с.
81. Смит, А. Исследование о природе и причинах богатства народов / А. Смит – М.: Эксмо, 2007. – 960 с.
82. Сото де, Э. Иной путь. Невидимая трансформация в третьем мире / Э. де Сото – М.: Catallaху, 1995. – 320 с.

83. Ставка рефинансирования. Национальный банк Республики Беларусь [Электронный ресурс] – URL: <https://www.nbrb.by/statistics/monetarypolicyinstruments/refinancingrate> (дата обращения: 22.03.2019).
84. Тамбовцев, В.Л. Теории институциональных изменений / В.Л. Тамбовцев. – М.: ИНФРА-М, 2008. – 153 с.
85. Тарасевич, Л.С., Миропольский, Д.Ю. Структура и институты: региональный ракурс взаимодействия в хозяйственной системе / Л.С. Тарасевич, Д.Ю. Миропольский // Экономика региона – 2014. – №3. – С. 36-48.
86. Тевено, Л. Наука вместе жить в этом мире [Электронный ресурс] – URL: <http://magazines.russ.ru/nz/2004/35/teve2-pr.html> (дата обращения: 20.03.2019).
87. Ткачев, С. Белорусская модель социально-экономического развития [Электронный ресурс] – URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/belorussskaya-model-sotsialno-ekonomicheskogo-razvitiya> (дата обращения: 22.03.2019).
88. Тутов, Л.А. Философия и методология экономики / Л.А. Тутов; под ред. Л.А. Тутова. – М., 2017. – 386 с.
89. Факты и цифры. Парк высоких технологий Беларусь [Электронный ресурс] – URL: <http://www.park.by/topic-facts/> (дата обращения: 14.01.2019).
90. Фридман, М. Капитализм и свобода / М. Фридман. – М.: Новое издательство, 2006. – 240 с.
91. Хайлбронер, Р. Экономическая теория как универсальная наука / Р. Хайлбронер // THESIS. – 1993. – № 1. – С. 41-55.
92. Черновалов, А.В. Несостоятельность (банкротство) в институциональной экономике: белорусская модель / А.В. Черновалов. – Минск: ООО «Мисанта», 2004. – 331 с.

93. Черновалов, А.В. Теория институтов рынка (антикризисное регулирование) / А.В. Черновалов. – Брест: Издательство БрГУ, 2006. – 180 с.
94. Шаститко, А.Е. Модели человека в экономической теории / А.Е. Шаститко – М.: ИНФРА-М, 2006. – 142 с.
95. Шебеко, Д.К. Functions of the state and the problem of economic development // Научный потенциал молодежи – будущему Беларуси: материалы IX международной молодежной научно-практической конференции (г. Пинск, 2015 г.). – Пинск: ПолесГУ, 2015. – С. 326-327.
96. Шебеко, Д.К. Институциональные аспекты развития цифровой экономики в Республике Беларусь / Д.К. Шебеко // Инновации и инвестиции. – 2019. – №1. – С. 64-69.
97. Шебеко, Д.К. Модели ограниченной рациональности и их роль в трансформации белорусской экономики / Д.К. Шебеко // Креативная экономика. – 2019. – №2. – С. 219-230.
98. Шебеко, Д.К. Ограниченная рациональность в белорусской экономической модели // Образовательная система: вопросы современного этапа развития научной мысли. Сборник научных трудов. – Казань: Общество науки и творчества, 2019. – С. 258-261.
99. Шебеко, Д.К. Оценка институциональной привлекательности экономики Республики Беларусь в контексте привлечения иностранных инвестиций // Экономическая система России в поисках внутренних стимулов роста. Сборник научных трудов аспирантов и молодых ученых факультета экономики и финансов СПбГЭУ под ред. В.Г. Шубаевой. – СПб.: СПбГЭУ, 2016. – С. 213-219.
100. Шебеко, Д.К. Оценка институциональных факторов экономического развития Беларуси // Сборник избранных статей по материалам научных

конференций ГНИИ "Нацразвитие". – СПб.: ГНИИ «Нацразвитие», 2019. – С. 66-70.

101. Шебеко, Д.К. Сценарии развития белорусской экономики: институциональный анализ / Д.К. Шебеко // Экономика: вчера, сегодня, завтра. – 2019. – №1А. – С. 585-597.

102. Шебеко, К.К. Институциональная инфраструктура региональных рынков продовольствия: теория, методология, практика / К.К. Шебеко – Горки: Белорусская государственная сельскохозяйственная академия, 2001. – 132 с.

103. Шебеко, К.К. Развитие регионов Беларуси: тренды, проблемы регулирования и сценарии / К.К. Шебеко // Экономика и банки. – 2018. – №1. – С. 53-61.

104. Шебеко, К.К. Формирование рынка продовольствия в Беларуси. Теоретико-методологический аспект / К.К. Шебеко. – Минск: Право и экономика, 2003. – 176 с.

105. Шебеко, К.К., Морозова, Т.П. Организационно-правовая форма деловой организации: теория, методология, практика / К.К. Шебеко, Т.П. Морозова. – Минск: Право и экономика, 2008. – 146 с.

106. Шебеко, К.К., Шебеко, Д.К. Институциональные ловушки и модернизация белорусской экономики / К.К. Шебеко, Д.К. Шебеко // Экономика и банки. – 2013. – №2. – С. 78-87.

107. Шебеко, К.К., Шебеко, Д.К. Регулирование экономики и институциональные ловушки // Формирование системы инвестиционно-кредитного обеспечения модернизации национальной экономики. – Пинск: ПолесГУ, 2015. – С. 39-55.

108. Шебеко, К.К., Шебеко, Д.К. Трансформация институтов и привлечение иностранных инвестиций / К.К. Шебеко, Д.К. Шебеко // Экономика и банки. – 2016. – №1. – С. 75-83.
109. Шумпетер, Й. Теория экономического развития / Й. Шумпетер. – М.: Прогресс, 1982. – 203 с.
110. Ярошевич, В.И. Политико-экономические аспекты белорусской модели развития в условиях мирового финансового кризиса // Социально-ориентированная модель экономического развития: опыт Германии и Беларуси: материалы междунар. науч.-практ. конф. (г. Минск, 18 мая 2011 г.). – Минск: И. П. Логвинов, 2011. – С. 95-96.
111. 50 largest companies in the world by market capitalization as of 2017 end [Электронный ресурс] – URL: <https://gfmasset.com/2017/11/50-largest-companies-world-market-capitalization-nov-2017/> (дата обращения: 14.01.2019).
112. Akerlof, G. The Market for Lemons: Quality, Uncertainty and the Market Mechanism / G. Akerlof // Quarterly Journal of Economics. – 1970. – №84. – P. 488-500.
113. Andreff, W. Convergence or congruence between eastern and western economic systems/convergence and system change. The convergence hypothesis in the light of transition in Eastern Europe / W. Andreff, B. Dallago, H. Brezinski. – Dartmouth: Aldershot, 1992. – P. 65-72.
114. Andreff, W. La crise des economies socialistes. Larupture d'un systeme / W. Andreff. – Grenoble: PUG, 1993. – 447 p.
115. Arrow, K. Essays in the theory of risk-bearing / K. Arrow – Chicago: Markham, 1971. – 278 p.
116. Baron, D., Myerson R. Regulating a Monopolist with Unknown Costs / D. Baron, R. Myerson // Econometrica. – 1982. – №4. – P. 911-930.

117. Belarus – Human Development Reports UNDP [Электронный ресурс] – URL: http://hdr.undp.org/sites/all/themes/hdr_theme/country-notes/BLR.pdf (дата обращения: 16.01.2019).
118. Berglöf, E., Roland, G. Introduction: Economics and Transition [Электронный ресурс] – URL: <https://eml.berkeley.edu/~groland/pubs/intronobel.pdf> (дата обращения: 13.05.2019).
119. Bertalanffy, L. General System Theory: Foundations, Development, Applications / L. Bertalanffy. – New York: George Braziller, 1968. – 289 p.
120. Block, J., Fisch, C., Praag van, M. Schumpeter's View on Innovation and Entrepreneurship / J. Block, C. Fisch, V. van Praag // Industry and Innovation. – 2017. – №1. – P. 61-95.
121. Boltanski, L., Thevenot, L. On Justification: Economies of Worth / L. Boltanski, L. Thevenot. – Princeton: Princeton University Press, 2006. – 400 p.
122. Brenner, N. Foucault's New Functionalism / N. Brenner // Theory and Society. – 1994. – №5. – P. 679-709.
123. Brito, J.F., Vieira, P.C. Economic growth as the result of firms' aggregate performance: Evidence from the OECD countries / J.F. Brito, P.C. Vieira // Economics and Management Research Projects: An International Journal. – 2013. – №1. – P. 24-31.
124. Brousseau, E., Glachant, J. The Economics of Contracts: Theories and Applications / E. Brousseau, J. Glachant. – New York: Cambridge University Press, 2002. – 604 p.
125. Buchanan, J. The Limits of Liberty: Between Anarchy and Leviathan (Collected Works of James M. Buchanan) / J. Buchanan. – Carmel: Liberty Fund Inc, 2000. – 242 p.

126. Commons, J. Institutional economics [Электронный ресурс] – URL: <https://babel.hathitrust.org/cgi/pt?id=mdp.49015000887415;view=1up;seq=1> (дата обращения: 19.03.2019).
127. Cornell, S., Kalt, J. Where does economic development really come from? // Papers in political economy. – London: University of Western Ontario, 1993. – P. 1-48.
128. David, P. Clio and the Economics of QWERTY / P. David // The American Economic Review. – 1985. – №2. – P. 332-337.
129. Demsetz, H. Industry structure, Market rivalry, and Public Policy / H. Demsetz // Journal of Law and Economics. – 1973. – №1. – P. 1-9.
130. Demsetz, H. Why Regulate Utilities? / H. Demsetz // Journal of Law and Economics. – 1968. – №11. – P. 55-65.
131. Denzau, A., North, D. Shared mental models: ideologies and institutions / A. Denzau, D. North // Kyklos. – 1994. – №1. – P. 3-31.
132. Denzau, A., Riker, W., Shepsle, K. Farquharson and Fenno: Sophisticated Voting and Home Style / A. Denzau, W. Riker, K. Shepsle // American Political Science Review. – 1985. – №79. – P. 1117-1134.
133. Die evangelischen Wurzeln der Sozialen Marktwirtschaft [Электронный ресурс] – URL: <https://www.ev-akademie-boll.de/fileadmin/res/otg/doku/620311-Dietzfelbinger-pdf.pdf> (дата обращения: 15.03.2019).
134. Diggins, J. The Bard of Savagery: Thorstein Veblen and Modern Social Theory / J. Diggins. – New York: Seabury Press, – 1978. – 257 p.
135. Dunn, S., Pressman, S. The Economic Contributions of John Kenneth Galbraith / S. Dunn, S. Pressman // Review of Political Economy. – 2005. – №17. – P.161-202.

136. Durkheim, E. Les règles de la méthode sociologique [Электронный ресурс] – URL: <https://archive.org/details/lesrglesdelam00durkuoft/page/180> (дата обращения: 18.03.2019).
137. Durkheim, E., Simpson, G. The Division of Labor in Society / E. Durkheim, G. Simpson. – Glencoe: Free Press, – 1947. – 440 p.
138. Ease of doing business in Belarus [Электронный ресурс] – URL: https://www.doingbusiness.org/en/data/exploreconomies/belarus#DB_ri (дата обращения: 27.07.2019).
139. Etzioni, A. The Capture Theory of Regulations Revisited / A. Etzioni // Society. – 2009. – №4. – P. 319-323.
140. Evans, K. Foreign Portfolio and Direct Investment: Complementarity, Differences, and Integration [Электронный ресурс] – URL: <https://www.oecd.org/investment/investmentfordevelopment/2764407.pdf> (дата обращения: 23.03.2019).
141. Eymard-Duvernay, F. Conventions de qualité et formes de coordination / F. Eymard-Duvernay // Revue économique. – 1989. – №2. – P. 329-360.
142. Favereau, O. Marchés internes, marchés externs / O. Favereau // Revue économique. – 1989. – №2. – P. 273-328.
143. Fukuyama, F. Trust: The Social Virtues and the Creation of Prosperity / F. Fukuyama. – New York: Free Press, – 1995. – 457 p.
144. Fudenberg, D., Kreps, D. A theory of learning, experimentation and equilibrium in games / D. Fudenberg, D. Kreps. – Stanford: Stanford University, 1998. – 228 p.
145. Fudenberg, D., Kreps, D., Levine, D. On the robustness of equilibrium refinement / D. Fudenberg, D. Kreps, D. Levine // Journal of economic theory. – 1988. – №2. – P. 354-380.

146. Germany – Human Development Reports UNDP [Электронный ресурс] – URL: http://hdr.undp.org/sites/all/themes/hdr_theme/country-notes/DEU.pdf (дата обращения: 16.01.2019).
147. Gray, R. Economic Romanticism: Monetary Nationalism in Johann Gottlieb Fichte and Adam Müller / R. Gray // *Eighteenth-Century Studies*. – 2003. – №4. – P. 535-557.
148. Harnessing the digital economy for developing countries [Электронный ресурс] – URL: https://www.oecd-ilibrary.org/development/harnessing-the-digital-economy-for-developing-countries_4adffb24-en;jsessionid=iZRPNDvcjYhtk1L7ehfZ_P47.ip-10-240-5-34 (дата обращения: 27.03.2019).
149. Hodgson, G. *The Evolution of Institutional Economics* / G. Hodgson. – New York: Routledge, 2004. – 560 p.
150. Hofstede, G., Hofstede van, G., Minkov, M. *Cultures and Organizations: Software of the Mind* / G. Hofstede, G. van Hofstede, M. Minkov. – New York: McGraw-Hill Education, 2010. – 576 p.
151. Hong, Y. *The China Path to Economic Transition and Development* / Y. Hong. – Singapore: Springer, 2016. – 234 p.
152. How to Build Inclusive Digital Economies [Электронный ресурс] – URL: <https://oecd-development-matters.org/2018/03/01/how-to-build-inclusive-digital-economies/> (дата обращения: 14.01.2019).
153. Index of economic freedom [Электронный ресурс] – URL: <https://www.heritage.org/index/visualize?cnts=belarus&type=11> (дата обращения: 27.07.2019).
154. International Dollar, Geary-Khamis Dollar [Электронный ресурс] – URL: <https://www.business-case-analysis.com/international-dollar.html> (дата обращения: 22.03.2019).

155. Jobs lost, jobs gained: What the future of work will mean for jobs, skills, and wages [Электронный ресурс] – URL: <https://www.mckinsey.com/featured-insights/future-of-work/jobs-lost-jobs-gained-what-the-future-of-work-will-mean-for-jobs-skills-and-wages> (дата обращения: 14.01.2019).
156. Kalt, J., Zupan, M. Capture and Ideology in the Economic Theory of Politics / J. Kalt, M. Zupan // *The American Economic Review*. – 1984. – №3. – P. 279-300.
157. Koenig, G. De nouvelles théories pour gérer l'Entreprise du XXIe siècle / G. Koenig. – Paris: Economica, 1999. – 256 p.
158. Kol, J., Wolff de, P. Tinbergen's work: Change and continuity / J. Kol, P. de Wolff // *De Economist*. – 1993. – №1. – P. 1-28.
159. Kovalenko, B.B., Kovalenko, E.G. Digitalization of the Economy in the Conditions of Global Integration and Hiperconcurrency / B.B. Kovalenko, E.G. Kovalenko // *Components scientific and technological progress*. – 2017. – No. 2. – P. 12-15.
160. Kuran, T. The Craft Guilds of Tunis and Their Amins: A Study in Institutional Atrophy // *The New Institutional Economics and Development: Theory and Applications to Tunisia*. – Amsterdam: North-Holland, 1989. – P. 236-264.
161. Laperche, B. Innovation, evolution and economic change: New ideas in the tradition of Galbraith / B. Laperche, J. Galbraith, D. Uzunidis. – Cheltenham: Edward Elgar Pub, 2006. – 333 p.
162. Laperche, B., Uzunidis, D. The New Mercantilism and the crisis of global capitalism: Elements for discussion [Электронный ресурс] – URL: https://www.researchgate.net/publication/255613879_The_New_Mercantilism_and_the_crisis_of_global_capitalism_Elements_for_discussion (дата обращения: 10.05.2019).

163. Latvia – Human Development Reports UNDP [Электронный ресурс] – URL: http://hdr.undp.org/sites/all/themes/hdr_theme/country-notes/LVA.pdf (дата обращения: 16.01.2019).
164. Levi-Faur, D. Economic nationalism: from Friedrich List to Robert Reich / D. Levi-Faur // *Review of International Studies*. – 1997. – №23. – P. 359-370.
165. Levi-Strauss, C. The Elementary Structures of Kinship [Электронный ресурс] – URL: <https://archive.org/details/TheElementaryStructuresOfKinshipLeviStrauss/page/n3> (дата обращения: 18.03.2019).
166. Lithuania – Human Development Reports UNDP [Электронный ресурс] – URL: http://hdr.undp.org/sites/all/themes/hdr_theme/country-notes/LTU.pdf (дата обращения: 16.01.2019).
167. Merton R., A paradigm for functional analysis in sociology [Электронный ресурс] – URL: https://www.researchgate.net/publication/292154937_robertk_merton_a_paradigm_for_functional_analysis_in_sociology (дата обращения: 18.03.2019).
168. Milberg, W. The Robert Heilbroner Problem / W. Milberg // *Social Research*. – 2004. – №2. – P. 235-250.
169. Milgrom, P., North, D., Weingast, B. The role of institutions in the revival of trade: the law merchant, private judges, and the champagne fairs / P. Milgrom, D. North, B. Weingast // *Economics and politics*. – 1990. – №1. – P. 1-23.
170. Mitchell, W. Human Behavior and Economics: A Survey of Recent Literature / W. Mitchell // *The Quarterly Journal of Economics*. – 1914. – №29. – P. 1-47.
171. Mitchell, W. Types of Economic Theory from Mercantilism to Institutionalism / W. Mitchell. – New York: Augustus M. Kelley Pubs, 1969. – 875 p.

172. Nelson, D., Silberberg E. Ideology and Legislator Shirking / D. Nelson, E. Silberberg // *Economic Inquiry*. – 1987. – №1. – P. 15-25.
173. Nicita, A., Vatiéro, M. The Contract and the Market: Towards a Broader Notion of Transaction? / A. Nicita, M. Vatiéro // *Studi e Note di Economia*. – 2007. – №1. – P. 7-22.
174. North, D. Institutions, institutional change and economic performance / D. North. – Cambridge: Cambridge University Press, 1990. – 159 p.
175. North, D. Structure and change in economic history / D. North. – New York: Norton, 1981. – 228 p.
176. North, D. Three approaches to the study of institutions. Neoclassical Political Economy: The Analysis of Rent-Seeking and Dup Activities / D. North. – Cambridge: Ballinger Publishing Company, 1984. – 264 p.
177. Overbeek, J. 2 essays by Wilhelm Roepke / J. Overbeek. – Lanham: University Press of America, 1987. – 103 p.
178. Papava, V. Catching Up and Catch-Up Effect: Economic Growth in Post-Communist Europe / V. Papava // *European Journal of Economic Studies*. – 2018. – №7. – P. 109-125.
179. Papava, V. On the Theory of Post-Communist Economic Transition to Market / V. Papava // *International Journal of Social Economics*. – 2005. – №1/2. – P. 77-97.
180. Parsons, T. The problem of controlled institutional change: an essay in applied social science / T. Parsons // *Psychiatry*. – 1945. – №8. – P. 79-101.
181. Perroux, F. Economie, pouvoir et stratégie [Электронный ресурс] – URL: https://www.researchgate.net/publication/309732091_Francois_Perroux_Economie_pouvoir_et_strategie (дата обращения: 22.03.2019).

182. Piętak, L. Review Of Theories And Models Of Economic Growth / L. Pietak // Comparative Economic Research. Central and Eastern Europe. – 2014. – №17. – P. 45-60.
183. Poland – Human Development Reports UNDP [Электронный ресурс] – URL: http://hdr.undp.org/sites/all/themes/hdr_theme/country-notes/POL.pdf (дата обращения: 16.01.2019).
184. Polanyi, K. La Grande Transformation. Aux origines politiques et économiques de notre temps / K. Polanyi. – Paris: Gallimard, 1995. – 476 p.
185. Pollin, R. Robert Heilbroner: Worldly Philosopher / R. Pollin // Challenge. – 1999. – №3. – p. 34-52.
186. Röpke, W. A humane economy / W. Röpke. – Chicago: Henry Regnery Company, 1960. – 336 p.
187. Russia – Human Development Reports UNDP [Электронный ресурс] – URL: http://hdr.undp.org/sites/all/themes/hdr_theme/country-notes/RUS.pdf (дата обращения: 16.01.2019).
188. Schumpeter, J. Capitalism, Socialism, and Democracy / J. Schumpeter. – New York: Harper Perennial Modern Classics, 2008. – 466 p.
189. Shabeka, D.K. Belarusian Economic Model: Assessment and Possible Ways of Transformation Quality Assessment of The Institutional Systems of Estonia, Lithuania, Poland and Belarus / D.K. Shabeka // Экономика и банки. – 2019. – №1. – С. 116-124.
190. Shabeka, D.K. Estimation of the impact of institutions on the economy of Belarus // Устойчивое развитие экономики: состояние, проблемы, перспективы. Сборник трудов XIII международной научно-практической конференции. – Пинск: ПолесГУ, 2019. – С. 120-122.

191. Shebeko, D.K. Belarusian Economic Model: Assessment and Possible Ways of Transformation / D.K. Shebeko // Экономика и банки. – 2017. – №2. – С. 79-85.
192. Śledzik, K. Schumpeter's View on Innovation and Entrepreneurship / K. Śledzik // SSRN Electronic Journal. – 2013. – P. 89-95.
193. Soto de, H. The Other Path: The economic answer to terrorism / H. de Soto. – New York: Basic Books, 1994. – 352 p.
194. Stark, D. Recombinant Property in East European Capitalism / D. Stark // American Journal of Sociology. – 1996. – №4. – P. 993-1027.
195. Stiglitz, J. Monopoly Nonlinear Pricing and Imperfect Information: The Insurance Market / J. Stiglitz // Review of Economic Studies. – 1977. – №44. – P. 407-430.
196. Sugden, R. Spontaneous Order / R. Sugden // The Journal of Economic Perspectives. – 1989. – №4. – P. 85-97.
197. The World Bank Data [Электронный ресурс] – URL: <https://data.worldbank.org/indicator/NY.GNP.PCAP.KD?locations=BY> (дата обращения: 22.03.2019).
198. Tibergen, J. Do Communist and Free Economies Show A Converging Pattern? / J. Tinbergen // Soviet Studies. – 1961. – №4. – P. 333-341.
199. Trouble in the Making? The Future of Manufacturing-Led Development [Электронный ресурс] – URL: <http://www.worldbank.org/en/topic/competitiveness/publication/trouble-in-the-making-the-future-of-manufacturing-led-development> (дата обращения: 23.03.2019).
200. Ukraine – Human Development Reports UNDP [Электронный ресурс] – URL: http://hdr.undp.org/sites/all/themes/hdr_theme/country-notes/UKR.pdf (дата обращения: 16.01.2019).

201. Uri, P. François Perroux / P. Uri // *Revue économique*. – 1987. – №5. – P. 1-12.
202. Uvalic, M., Franicevic, V. *Equality, Participation, Transition* / M. Uvalic, V. Franicevic. – London: Palgrave Macmillan UK, 2000. – 209 p.
203. Value of connectivity. Benefits of expanding internet access [Электронный ресурс] – URL: <https://www2.deloitte.com/uk/en/pages/technology-media-and-telecommunications/articles/value-of-connectivity.html/.html> (дата обращения: 14.01.2019).
204. Vanberg, V. «Ordnungstheorie» as Constitutional Economics – The German Conception of a «Social Market Economy» / V. Vanberg // *ORDO: Jahrbuch für die Ordnung von Wirtschaft und, Gesellschaft*. – 1988. – Vol. 39 – P. 17-31.
205. Vanberg, V. *Rules and choice in economics* / V. Vanberg. – London: Routledge, 1994. – 320 p.
206. Wallis, J., North, D. *Measuring the Transaction Sector in the American Economy* // *Long-term factors in American Economic Growth*. – Chicago: University of Chicago Press, 1986. – P. 95-148.
207. Walter Eucken's Role in the Early History of the Mont Pèlerin Society [Электронный ресурс] – URL: https://www.researchgate.net/publication/315570002_Walter_Eucken's_Role_in_the_Early_History_of_the_Mont_Pelerin_Society (дата обращения: 15.03.2019).
208. Weitzman, M. *Economic transition. Can theory help?* / M. Weitzman // *European Economic Review*. – 1993. – №37. – P. 549-555.
209. Wendler, E. *Friedrich List (1789-1846) A Visionary Economist with Social Responsibility* / E. Wendler. – Heidelberg: Springer Berlin, 2015. – 269 p.
210. What is an “international dollar”? [Электронный ресурс] – URL: <https://datahelpdesk.worldbank.org/knowledgebase/articles/114944-what-is-an-international-dollar> (дата обращения: 22.03.2019).

211. World Development Report 2016: Digital Dividends [Электронный ресурс] – URL: <http://www.worldbank.org/en/publication/wdr2016> (дата обращения: 23.03.2019).
212. Worldwide Governance Indicators [Электронный ресурс] – URL: <http://info.worldbank.org/governance/wgi/#doc> (дата обращения: 22.03.2019).
213. Zweig, K. The origins of German social market economy / K. Zweig. – London: Adam Smith Institute, 1980. – 50 p.

ПРИЛОЖЕНИЕ А

Общие показатели развития экономики Беларуси

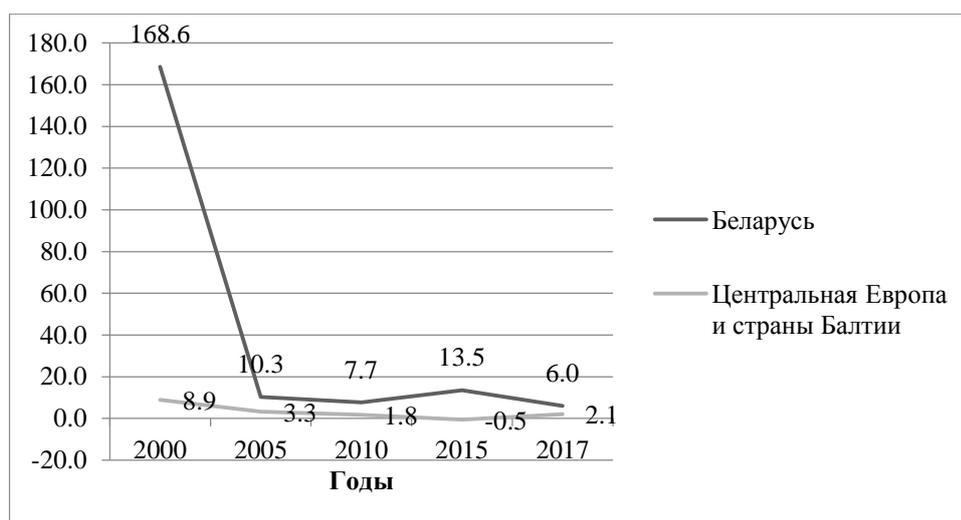


Рисунок А.1 – Годовая инфляция, рассчитанная по потребительским ценам, %

Источник: составлено автором на основе [200]

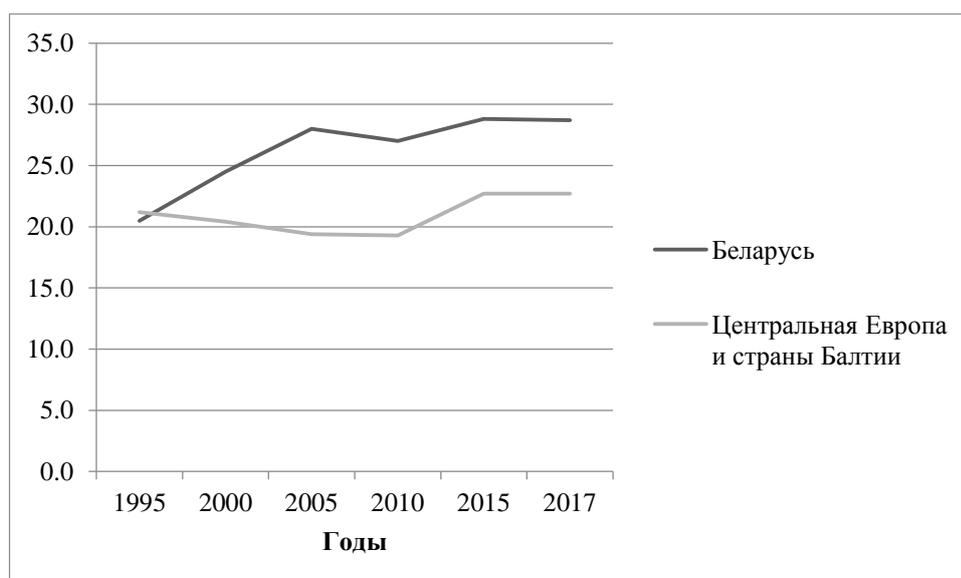


Рисунок А.2 – Валовые сбережения в % от ВВП

Источник: составлено автором на основе [200]

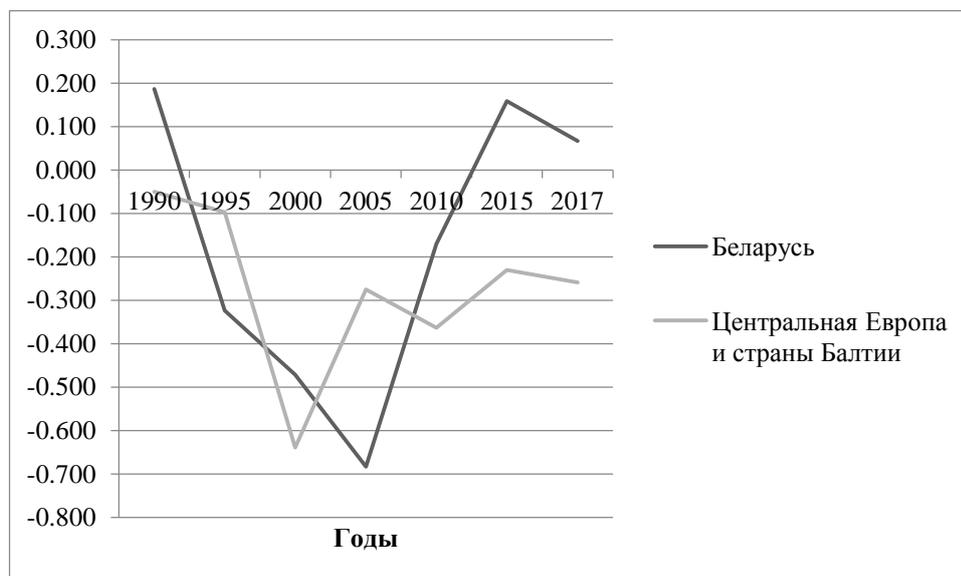


Рисунок А.3 – Ежегодный прирост населения в %.

Источник: составлено автором на основе [200]

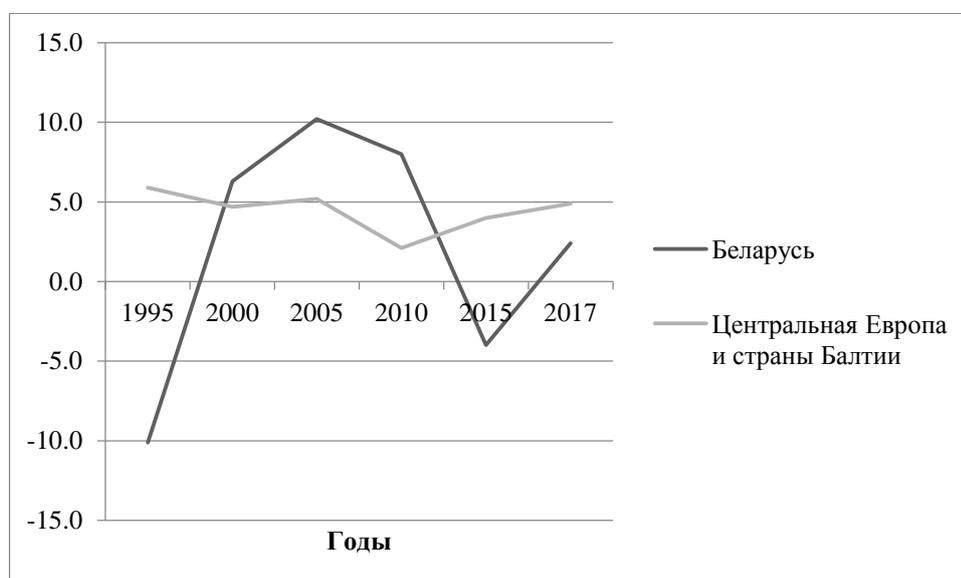


Рисунок А.4 – Ежегодный прирост ВВП на душу населения в %.

Источник: составлено автором на основе [200]

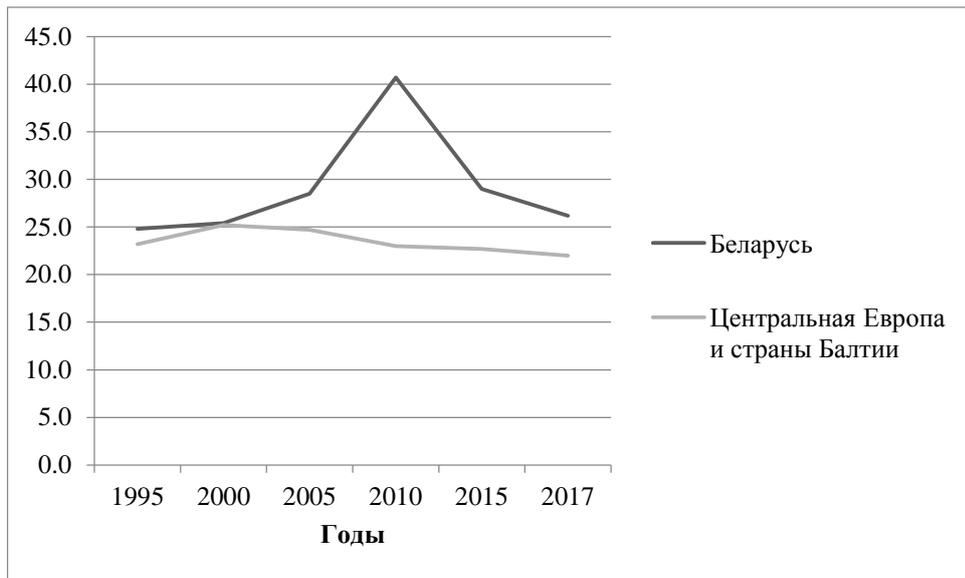


Рисунок А.5 – Валовое накопление капитала в % от ВВП.

Источник: составлено автором на основе [200]

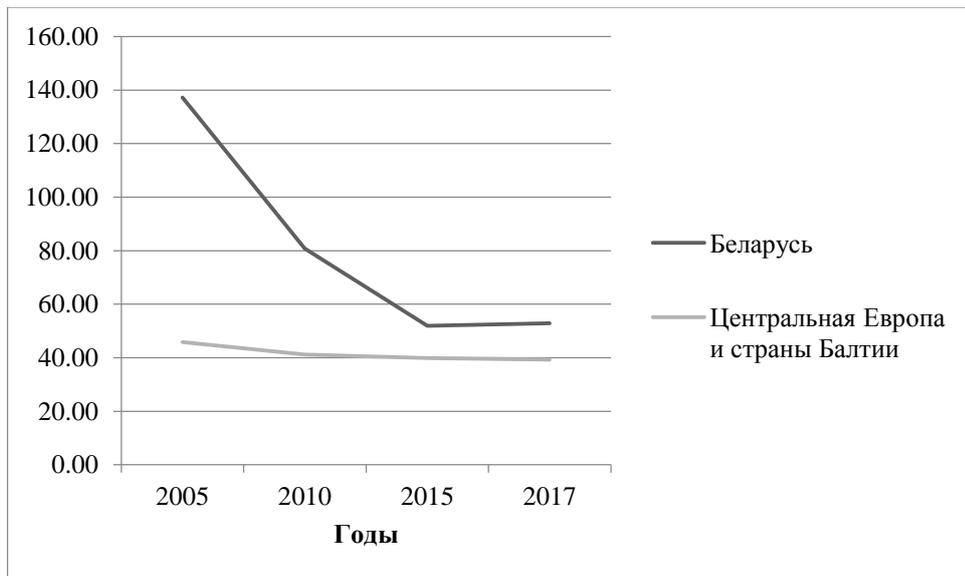


Рисунок А.6 – Общая налоговая нагрузка к прибыли в %.

Источник: составлено автором на основе [200]

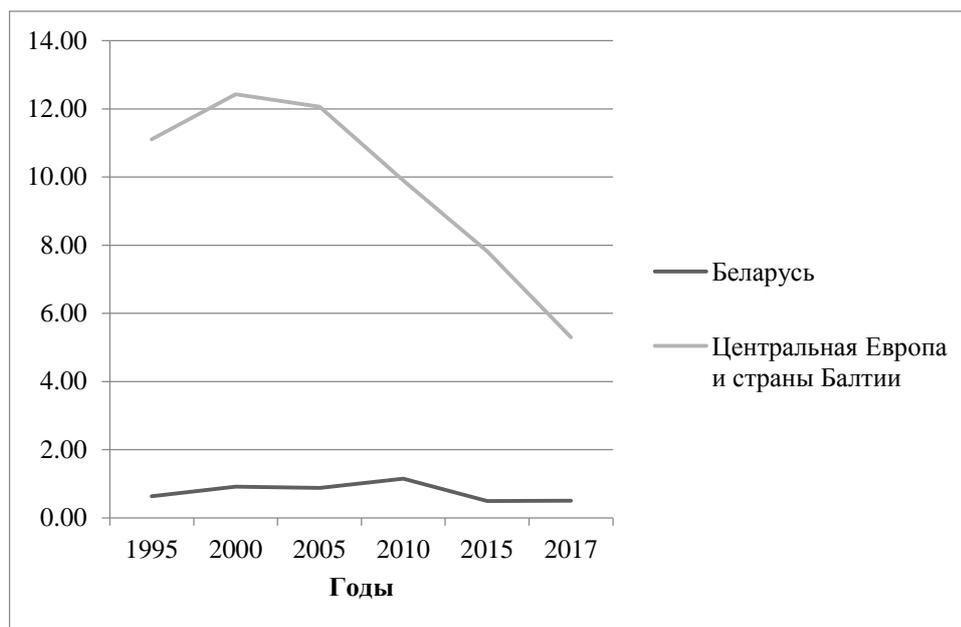


Рисунок А.7 – Общая безработица в процентах от общей рабочей силы по оценке Международной организации труда.

Источник: составлено автором на основе [200]

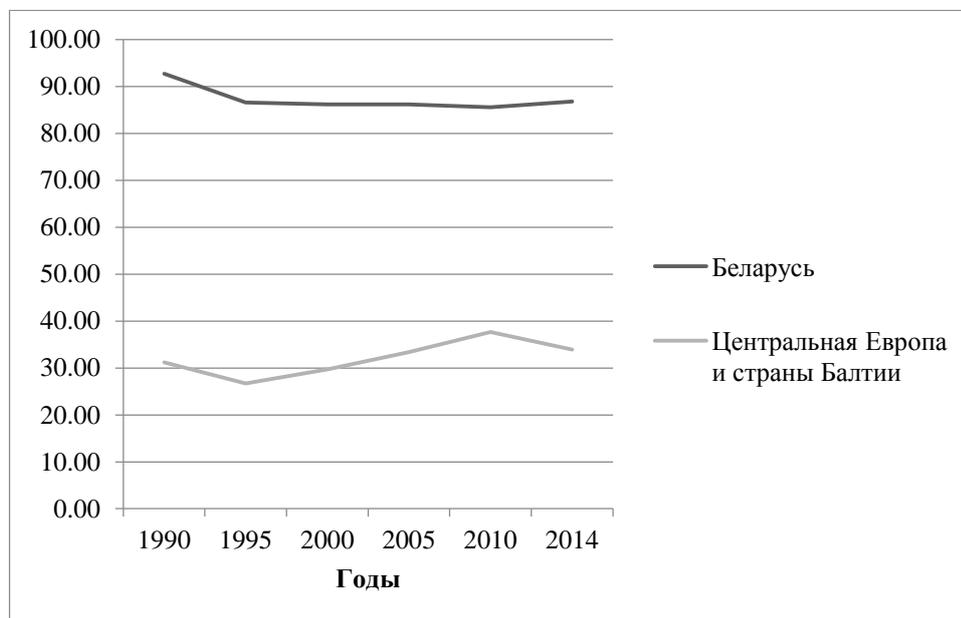


Рисунок А.8 – Импорт энергии в % от энергопотребления.

Источник: составлено автором на основе [200]

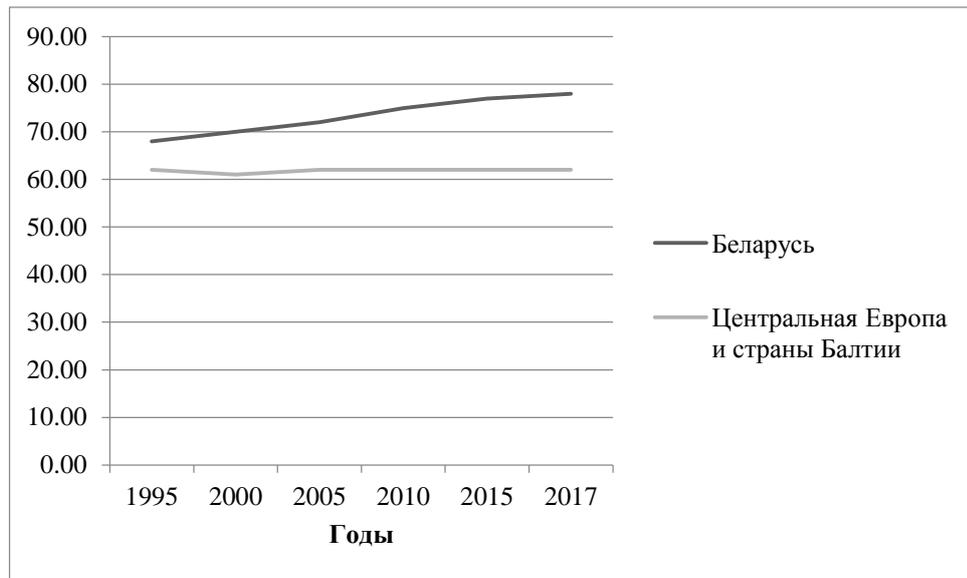


Рисунок А.9 – Городское население в % от общего.

Источник: составлено автором на основе [200]

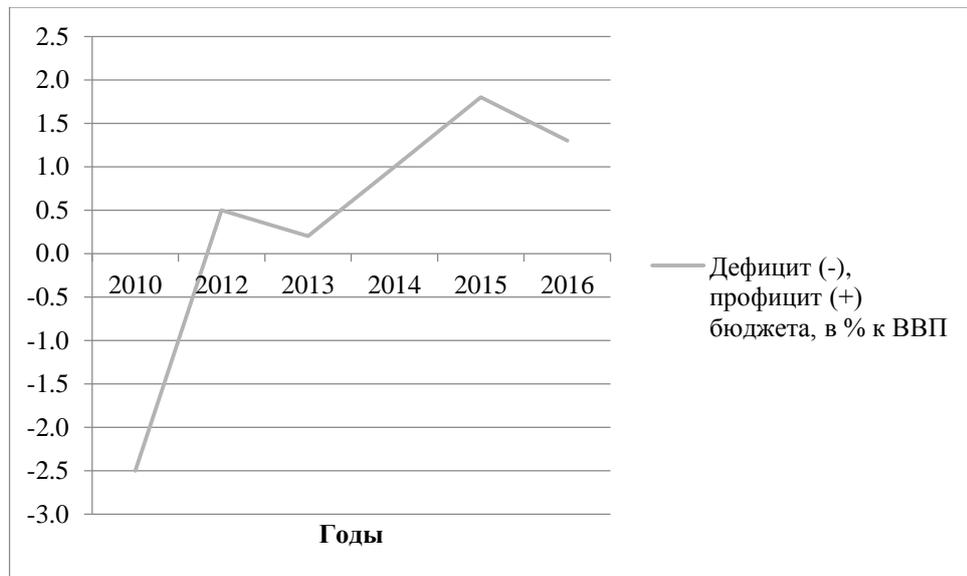


Рисунок А.10 – Дефицит (-), профицит (+) бюджета, в % к ВВП.

Источник: составлено автором на основе [200]

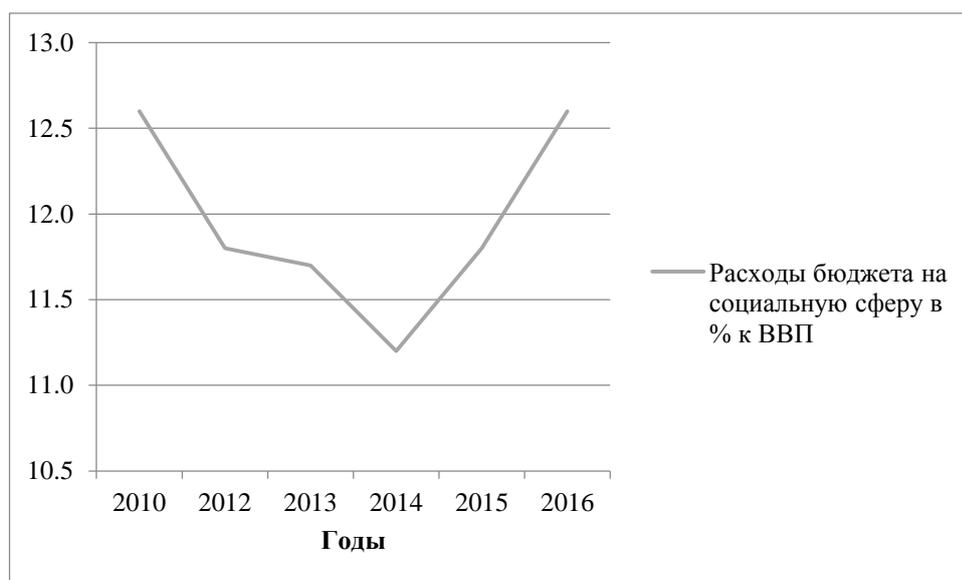


Рисунок А.11 – Расходы бюджета на социальную сферу в % к ВВП.

Источник: составлено автором на основе [200]

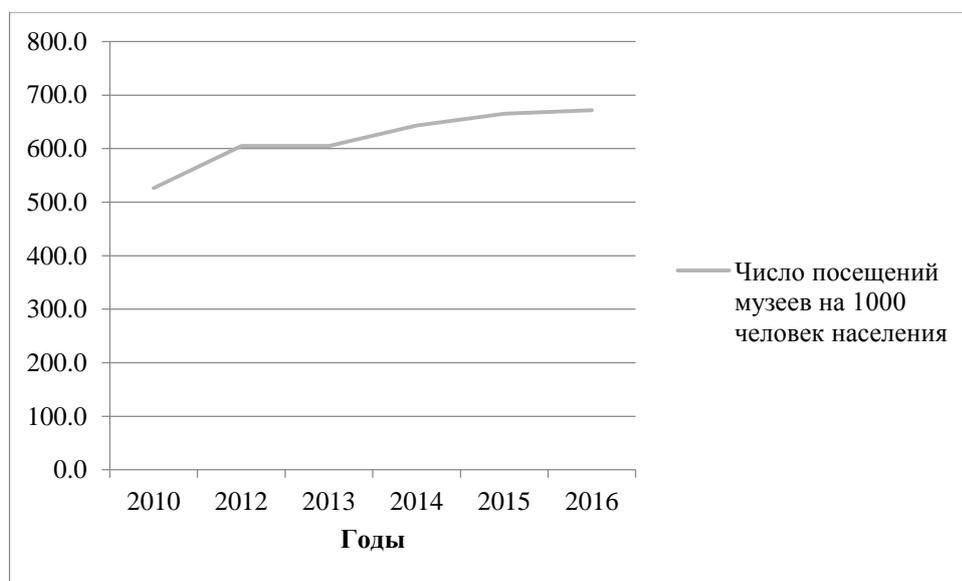


Рисунок А.12 – Число посещений музеев на 1000 человек населения.

Источник: составлено автором на основе [200]

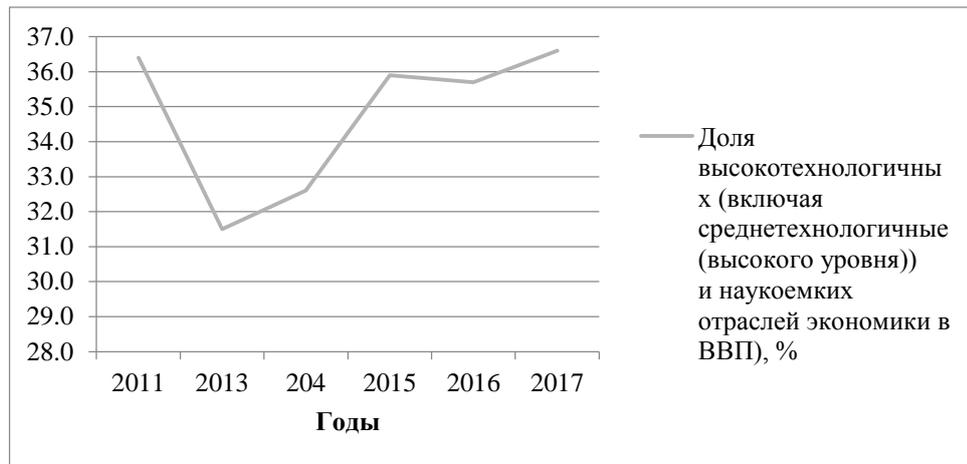


Рисунок А.13 – Доля высокотехнологичных (включая среднетехнологичные (высокого уровня)) и наукоемких отраслей экономики в ВВП), %.

Источник: составлено автором на основе [200]

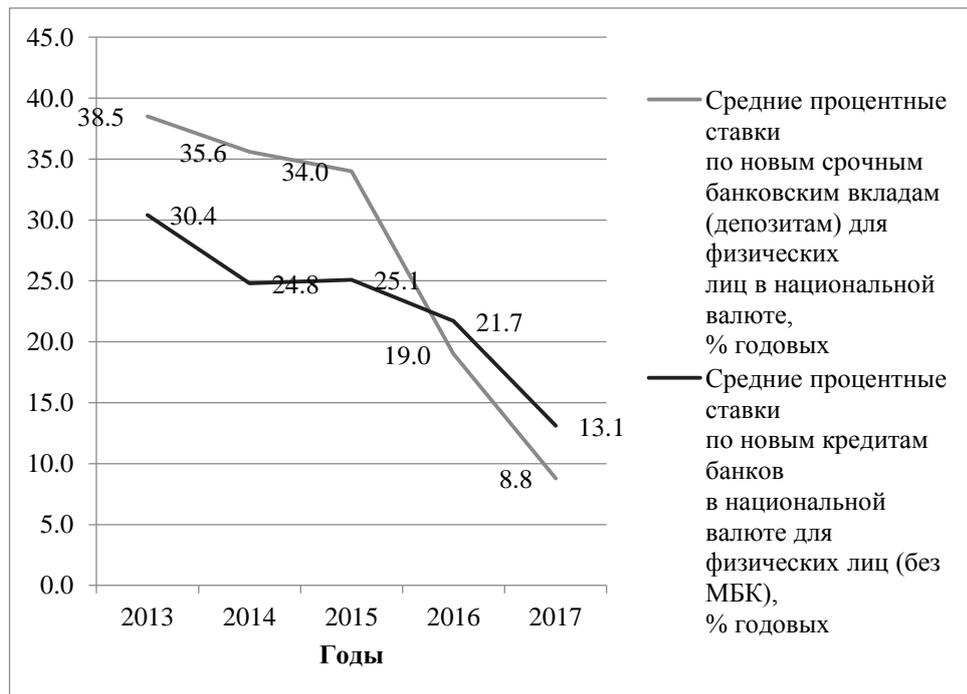


Рисунок А.14 – Средние процентные ставки по новым депозитам и кредитам для физических лиц, %.

Источник: составлено автором на основе [200]

Таблица А.1 – Число преступлений, совершенных против порядка осуществления экономической деятельности

Показатели	2010	2011	2012	2013	2014	2014 в % к 2010
Всего, из них:	3248	2748	2467	2321	2521	78
изготовление, хранение либо сбыт поддельных денег или ценных бумаг	1605	1122	1067	822	794	49
нарушение правил о сделках с драгоценными металлами и камнями	315	245	205	310	441	140
незаконная предпринимательская деятельность	331	341	188	157	172	52
уклонение от уплаты сумм налогов, сборов	321	304	368	280	343	107
контрабанда	83	78	59	77	62	75
приобретение либо сбыт материальных ценностей, заведомо добытых преступным путем	219	194	152	144	109	50
уклонение от погашения кредиторской задолженности	47	175	113	127	109	232
обман потребителей	88	66	97	142	27	31

Источник: [77]

Таблица А.2 – Выручка от реализации продукции, товаров, работ, услуг индивидуальными предпринимателями и в целом по экономике Беларуси

Годы	2010	2015	2016	2017
Выручка от реализации продукции, товаров, работ, услуг индивидуальными предпринимателями, млрд деноминированных рублей	1,0	6,1	6,8	7,9
Выручка от реализации продукции, товаров, работ, услуг, млрд деноминированных рублей	45,3	204,1	239,2	258,1
Удельный вес выручки индивидуальных предпринимателей в общей выручке, %	2,3	3,0	2,8	3,1

Источник: составлено автором на основе [77]

Таблица А.3 – Занятость по предприятиям различной формы собственности в Республике Беларусь

Занятость по формам собственности	Годы			
	2016		2017	
	тыс. человек	удельный вес, %	тыс. человек	удельный вес, %
Государственная	1769,7	40	1744,7	40
Частная	2478,6	56	2437,3	56
Иностранная	157,4	4	171,6	4
Всего	4405,7	100	4353,6	100

Источник: составлено автором на основе [77]

Таблица А.4 – Количество организаций по формам собственности в Республике Беларусь на 1 января 2018 г.

Всего юридических лиц, в том числе:	Количество	Удельный вес, %
		141418
государственная собственность, из них:	16047	11,3
республиканская	1908	1,3
коммунальная	14139	10,0
частная собственность, из них:	117742	83,3
организации с долей государственной собственности	1664	1,2
организации с долей иностранной собственности	6362	4,5
иностранная собственность	7629	5,4

Источник: составлено автором на основе [77]

Таблица А.5 – Количество организаций по организационно-правовым формам в Республике Беларусь на 1 января 2018 г.

Всего юридических лиц, в том числе:	Количество	Удельный вес, %
		141418
открытые акционерные общества	2175	2
закрытые акционерные общества	1607	1
общества с ограниченной ответственностью	57462	41
общества с дополнительной ответственностью	5234	4
унитарные предприятия	45334	32
некоммерческие организации	26162	18

Источник: составлено автором на основе [77]

ПРИЛОЖЕНИЕ Б

Worldwide Governance Indicators

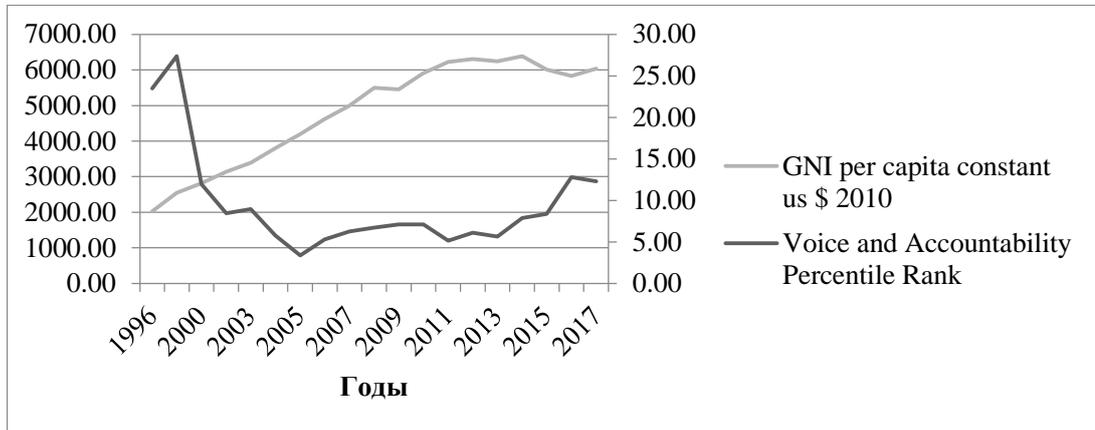


Рисунок Б.1 – ВНД на душу населения в постоянных ценах 2010 года в долларах США и показатель «Право голоса и подотчетность» по Беларуси в перцентилях, где 0 – наихудший результат, а 100 наилучший по миру.

Источник: составлено автором на основе [200, 215]

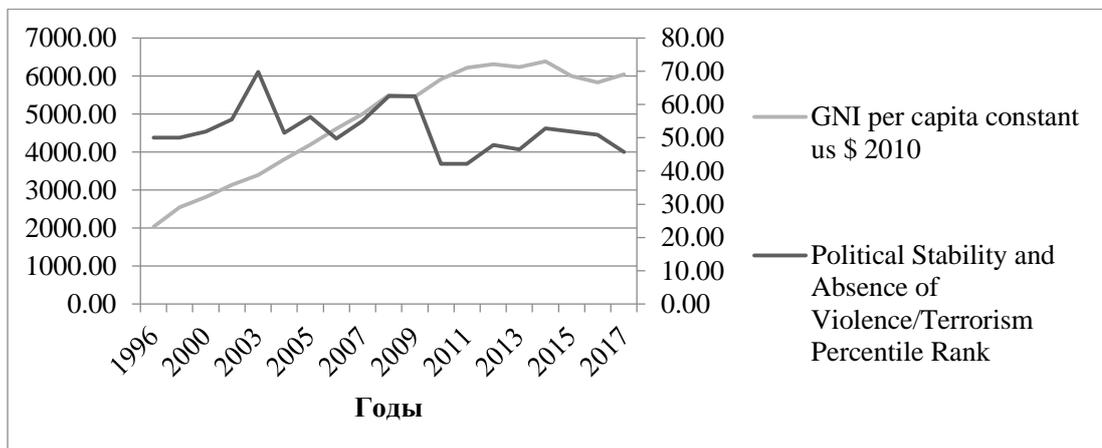


Рисунок Б.2 – ВНД на душу населения в постоянных ценах 2010 года в долларах США и показатель «Политическая стабильность и отсутствие терроризма и насилия» по Беларуси в перцентилях, где 0 – наихудший результат, а 100 наилучший по миру.

Источник: составлено автором на основе [200, 215]

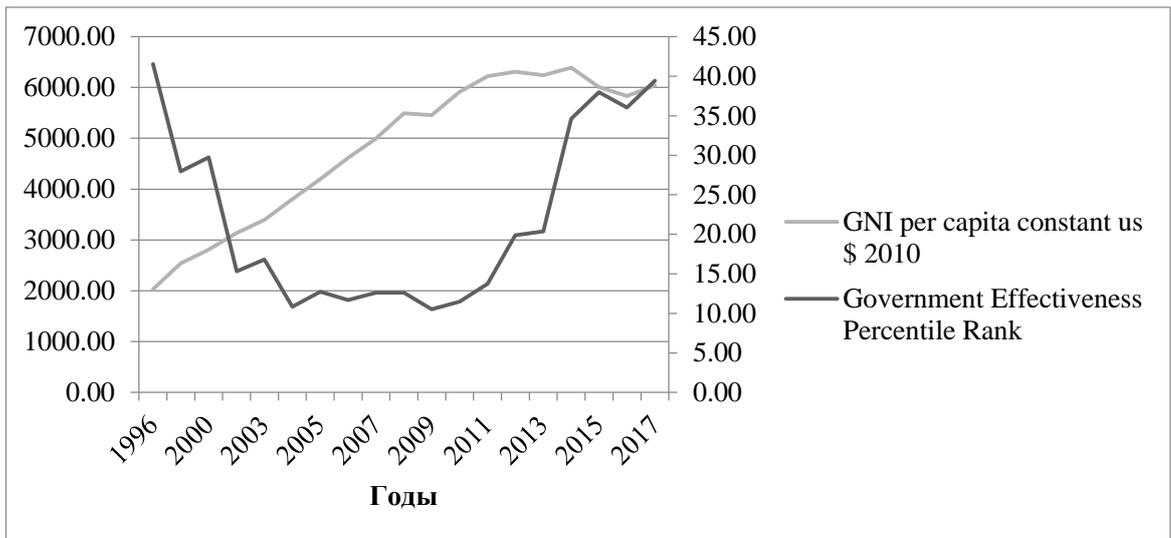


Рисунок Б.3 – ВНД на душу населения в постоянных ценах 2010 года в долларах США и показатель «Эффективность государственного управления» по Беларуси в перцентилях, где 0 – наихудший результат, а 100 наилучший по миру.

Источник: составлено автором на основе [200, 215]

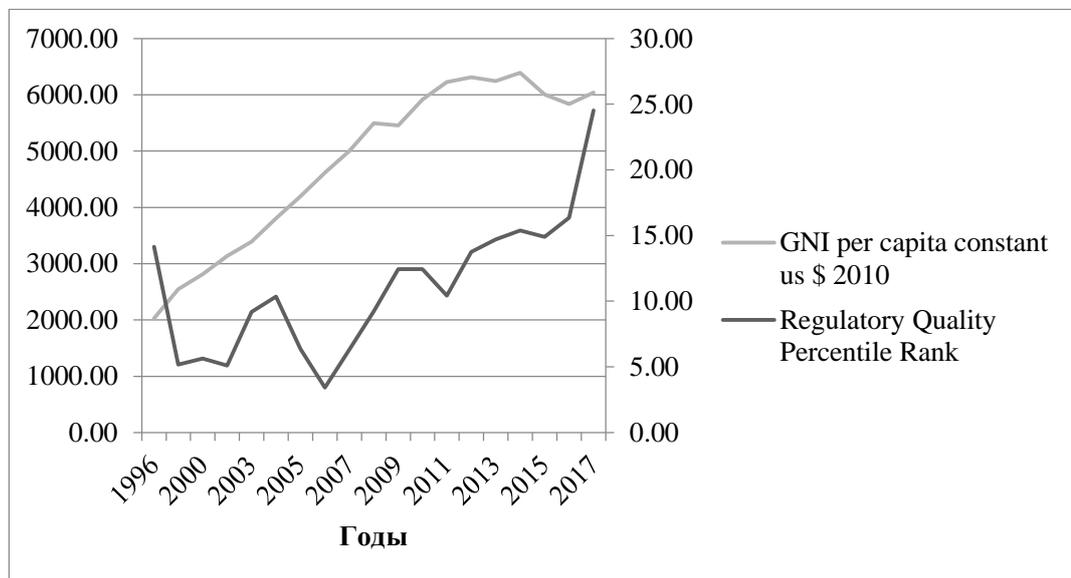


Рисунок Б.4 – ВНД на душу населения в постоянных ценах 2010 года в долларах США и показатель «Качество регулирования» по Беларуси в перцентилях, где 0 – наихудший результат, а 100 наилучший по миру.

Источник: составлено автором на основе [200, 215]

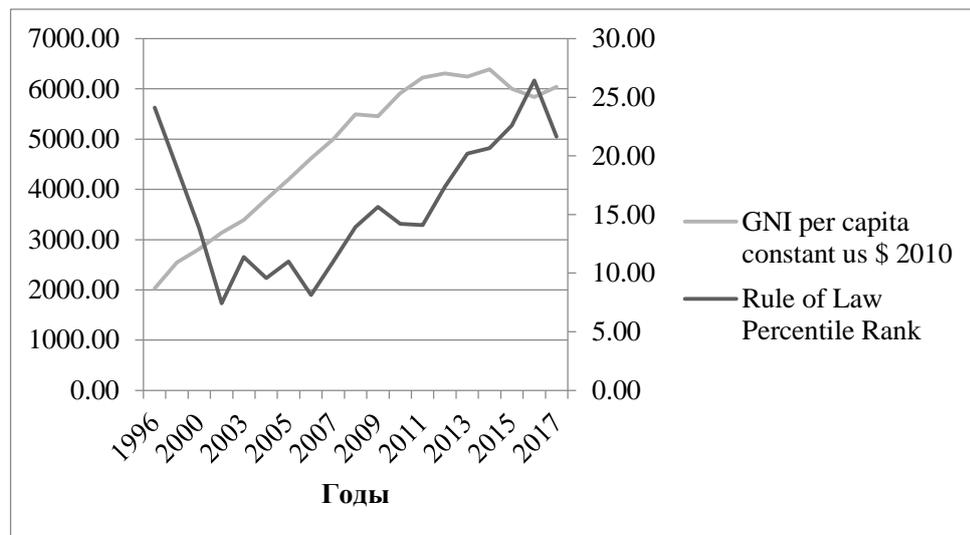


Рисунок Б.5 – ВНД на душу населения в постоянных ценах 2010 года в долларах США и показатель «Верховенство права» по Беларуси в перцентилях, где 0 – наихудший результат, а 100 наилучший по миру.

Источник: составлено автором на основе [200, 215]

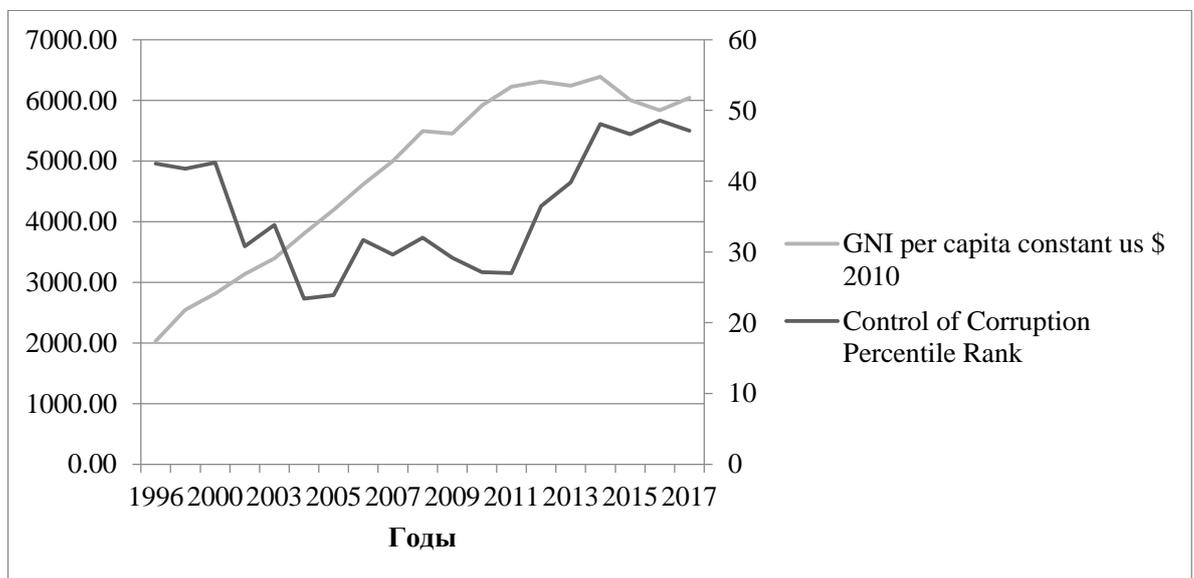


Рисунок Б.6 – ВНД на душу населения в постоянных ценах 2010 года в долларах США и показатель «Контроль коррупции» по Беларуси в перцентилях, где 0 – наихудший результат, а 100 наилучший по миру.

Источник: составлено автором на основе [200, 215]

Таблица Б.1 Worldwide Governance Indicators, GNI per capita constant US dollars

Country	GNI per capita constant US dollars 2010	Voice and Accountability	Political Stability and Absence of Violence	Government effectiveness	Regulatory Quality	Rule of law	Control of corruption
Angola	3402,30	1,40	2,21	1,47	1,46	1,40	1,09
Albania	4896,70	2,70	2,90	2,58	2,72	2,10	2,08
United Arab Emirates	41496,00	1,40	3,13	3,90	3,51	3,30	3,63
Argentina	10132,20	3,03	2,68	2,66	2,21	2,25	2,24
Armenia	4388,10	1,94	1,79	2,40	2,78	2,34	1,94
Australia	54467,80	3,88	3,40	4,04	4,43	4,18	4,30
Benin	858,90	2,88	2,55	1,86	2,03	1,88	1,95
Burkina Faso	665,60	2,56	1,58	1,91	2,06	2,10	2,39
Bangladesh	1140,20	1,88	1,25	1,76	1,69	1,83	1,67
Bulgaria	8385,20	2,88	2,87	2,76	3,13	2,46	2,34
Bosnia and Herzegovina	5561,90	2,29	2,12	2,02	2,35	2,29	1,98
Belarus	6041,40	1,14	2,53	2,15	1,76	1,68	2,24
Belize	3925,90	3,07	2,55	1,86	1,96	1,54	2,23
Bolivia	2455,80	2,47	2,20	2,11	1,60	1,29	1,84
Brunei Darussalam	33283,60	1,55	3,69	3,64	3,22	3,15	3,21
Bhutan	2737,90	2,51	3,63	3,06	2,17	3,13	4,07
Central African Republic	336,00	1,39	0,56	0,73	1,02	0,77	1,33
Chile	14498,20	3,50	2,88	3,35	3,84	3,51	3,54
China	7310,30	1,00	2,25	2,92	2,35	2,24	2,23
Côte d'Ivoire	1579,70	2,23	1,41	1,76	2,14	1,87	1,98
Cameroon	1480,90	1,45	1,42	1,68	1,68	1,48	1,32
Congo, Rep.	2968,30	1,38	1,97	1,31	1,17	1,40	1,17
Colombia	7407,00	2,61	1,71	2,43	2,84	2,14	2,13
Cape Verde	3402,30	3,48	3,40	2,66	2,30	2,91	3,34
Costa Rica	9235,60	3,62	3,01	2,75	2,95	2,95	2,97

продолжение Таблицы Б.1

Cyprus	28666,50	3,56	3,10	3,42	3,53	3,38	3,28
Dominican Republic	6825,00	2,66	2,66	2,15	2,42	2,08	1,76
Ecuador	5151,30	2,33	2,40	2,18	1,50	1,80	1,90
Egypt, Arab Rep.	2731,90	1,25	1,08	1,88	1,64	1,97	1,96
Gabon	9186,80	1,45	2,41	1,56	1,71	1,82	1,69
Ghana	1756,20	3,09	2,59	2,39	2,36	2,63	2,27
Guinea	816,40	1,76	1,89	1,46	1,66	1,27	1,49
Gambia, The	518,50	1,85	2,29	1,85	2,05	2,05	1,84
Guinea-Bissau	606,10	1,70	1,90	0,73	1,32	1,06	0,94
Equatorial Guinea	9111,90	0,53	2,35	1,06	1,10	1,01	0,67
Guatemala	3062,20	2,22	1,93	1,86	2,24	1,44	1,76
Hong Kong SAR, China	39516,80	2,93	3,35	4,40	4,66	4,22	4,11
Honduras	2051,90	2,06	1,95	1,99	2,06	1,45	1,78
Croatia	14878,90	3,01	3,25	3,08	2,92	2,83	2,69
Haiti	734,90	1,76	1,80	0,44	1,18	1,41	1,26
Indonesia	4003,60	2,63	1,99	2,54	2,39	2,15	2,25
Jordan	3220,90	1,78	1,97	2,62	2,60	2,76	2,76
Kenya	1156,70	2,30	1,42	2,19	2,27	2,09	1,54
Kyrgyz Republic	1031,10	2,06	2,07	1,79	2,15	1,57	1,45
Cambodia	1061,70	1,34	2,67	1,84	2,00	1,44	1,21
Korea, Rep.	26153,00	3,24	2,79	3,58	3,61	3,66	2,98
Lao PDR	1633,30	0,75	2,93	2,14	1,78	1,62	1,56
Lebanon	7204,90	1,92	0,91	1,99	2,19	1,68	1,50
Sri Lanka	3730,00	2,44	2,44	2,35	2,37	2,56	2,05
Kosovo	4183,70	2,38	2,29	2,09	2,37	2,08	2,00
Morocco	3229,30	1,85	2,09	2,34	2,27	2,33	2,37
Mexico	9719,10	2,42	1,85	2,47	2,70	1,93	1,57
Macedonia, FYR	5005,40	2,36	2,25	2,64	3,00	2,26	2,19
Mali	738,10	2,24	0,59	1,56	1,93	1,72	1,87
Mongolia	3464,60	2,79	3,32	2,24	2,38	2,20	2,05
Montenegro	7996,10	2,62	2,51	2,65	2,80	2,51	2,41
Mozambique	498,90	2,08	1,52	1,61	1,77	1,49	1,64
Mauritania	1293,30	1,70	1,88	1,78	1,72	1,90	1,75

продолжение Таблицы Б.1

Malawi	472,80	2,47	2,23	1,83	1,75	2,13	1,85
Malaysia	11216,20	2,10	2,66	3,34	3,18	2,91	2,53
Namibia	5758,00	3,05	3,15	2,70	2,31	2,74	2,82
Niger	387,30	2,09	1,20	1,83	1,82	1,82	1,85
Nicaragua	1954,10	1,78	2,45	1,86	1,83	1,86	1,63
Nepal	736,80	2,27	1,84	1,62	1,78	1,82	1,75
Pakistan	1289,70	1,81	0,10	1,92	1,91	1,78	1,72
Peru	5930,90	2,77	2,24	2,37	2,92	2,00	2,00
Philippines	3478,50	2,58	1,26	2,44	2,52	2,09	2,02
Poland	15137,90	3,28	3,02	3,13	3,38	2,97	3,23
Paraguay	3705,60	2,46	2,62	1,69	2,27	3,63	1,78
Romania	10616,70	3,02	2,56	2,33	2,99	2,89	2,47
Russian Federation	11179,00	1,41	1,83	2,42	2,02	1,71	1,61
Rwanda	747,40	1,38	2,54	2,76	2,65	2,63	3,13
Saudi Arabia	21100,30	0,82	1,88	2,75	2,50	2,60	2,86
Sudan	1803,20	0,67	0,49	1,09	0,94	1,39	0,96
Senegal	1095,30	2,82	2,46	2,18	2,35	2,35	2,41
Singapore	53295,40	2,33	4,09	4,71	4,62	4,32	4,63
El Salvador	3255,80	2,65	2,25	2,13	2,35	1,64	1,99
Chad	815,30	1,13	1,16	1,04	1,29	1,20	1,07
Togo	586,70	1,88	1,76	1,37	1,71	1,79	1,79
Timor-Leste	2572,60	2,84	2,53	1,50	1,76	1,33	1,96
Turkey	14743,00	1,79	0,70	2,57	2,54	2,25	2,31
Uganda	651,10	1,91	1,94	1,92	2,28	2,20	1,46
Ukraine	3078,70	2,51	0,61	2,04	2,18	1,79	1,72
Uruguay	13927,30	3,67	3,56	2,92	3,16	3,09	3,79
Uzbekistan	2105,80	0,70	2,22	1,94	1,24	1,39	1,34
Vietnam	1741,20	1,10	2,81	2,50	2,10	2,57	1,92
West Bank and Gaza	2835,10	1,47	0,86	2,10	2,52	2,08	2,47
Serbia	5551,20	2,62	2,60	2,69	2,51	2,31	2,13
South Africa	7294,20	3,14	2,23	2,78	2,73	2,49	2,49
Congo, Dem. Rep.	401,40	1,06	0,20	0,87	1,03	0,81	1,08
Zimbabwe	821,50	1,30	1,73	1,31	0,94	1,12	1,23

Источник: составлено автором на основе [200, 215]

ПРИЛОЖЕНИЕ В

Институциональные системы посткомандных экономик

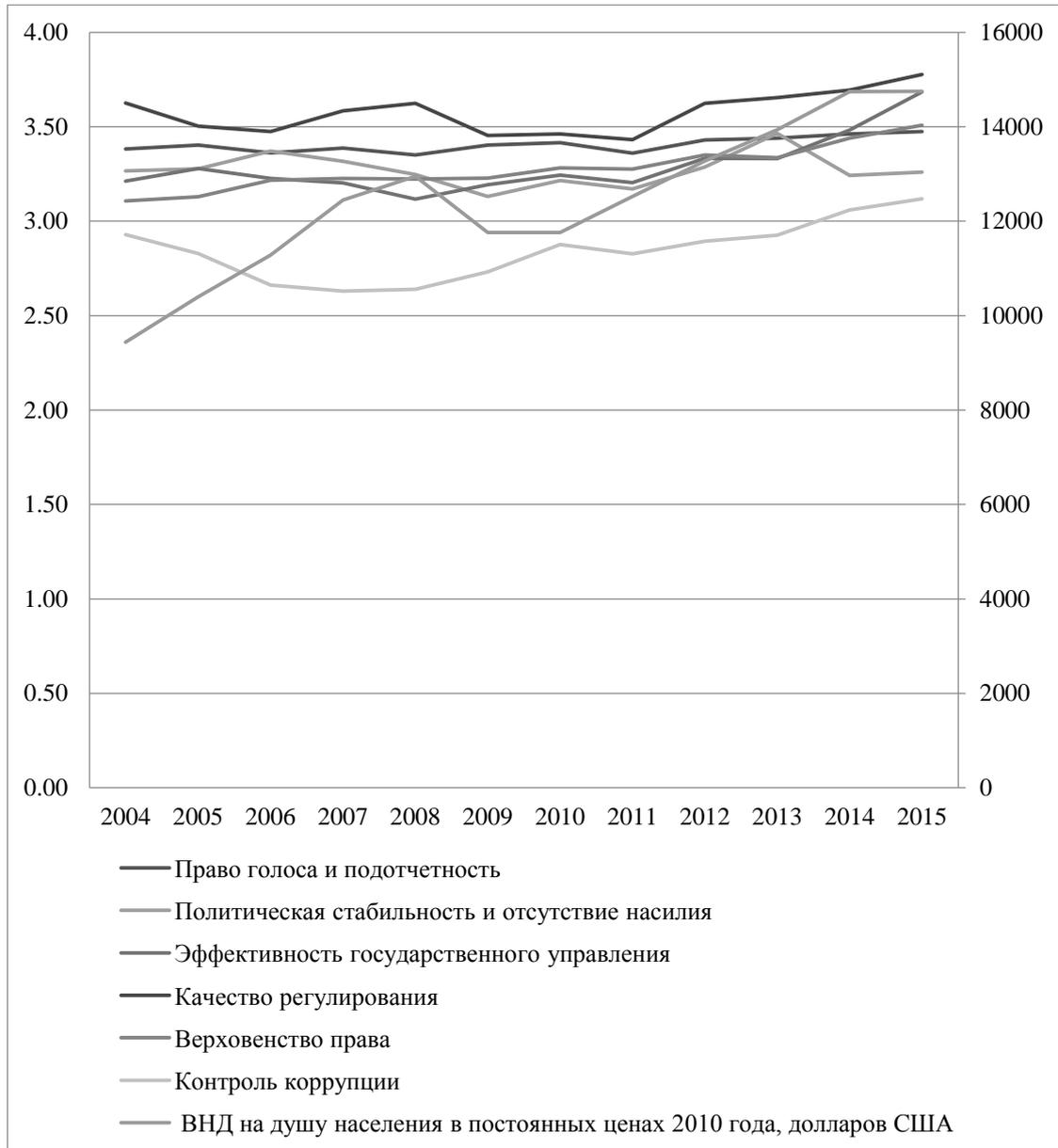


Рисунок В.1 – ВНД на душу населения и индикаторы качества институциональной системы в Литве

Источник: составлено автором на основе [200, 215]

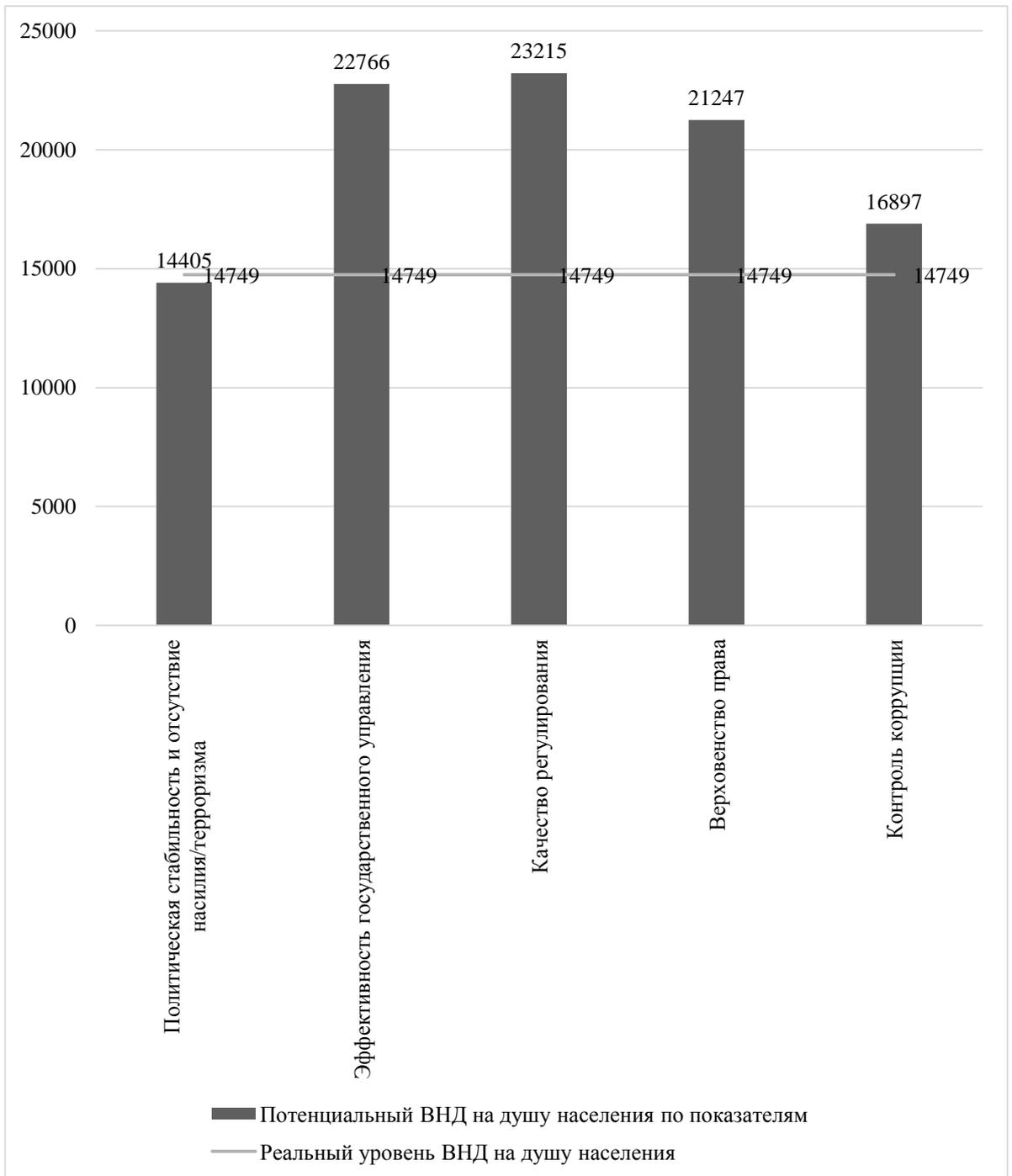


Рисунок В.2 – Сравнение реального и потенциального ВНД на душу населения по показателям качества институциональной системы в постоянных ценах 2010 в Литве, доллары США

Источник: составлено автором на основе [200, 215]

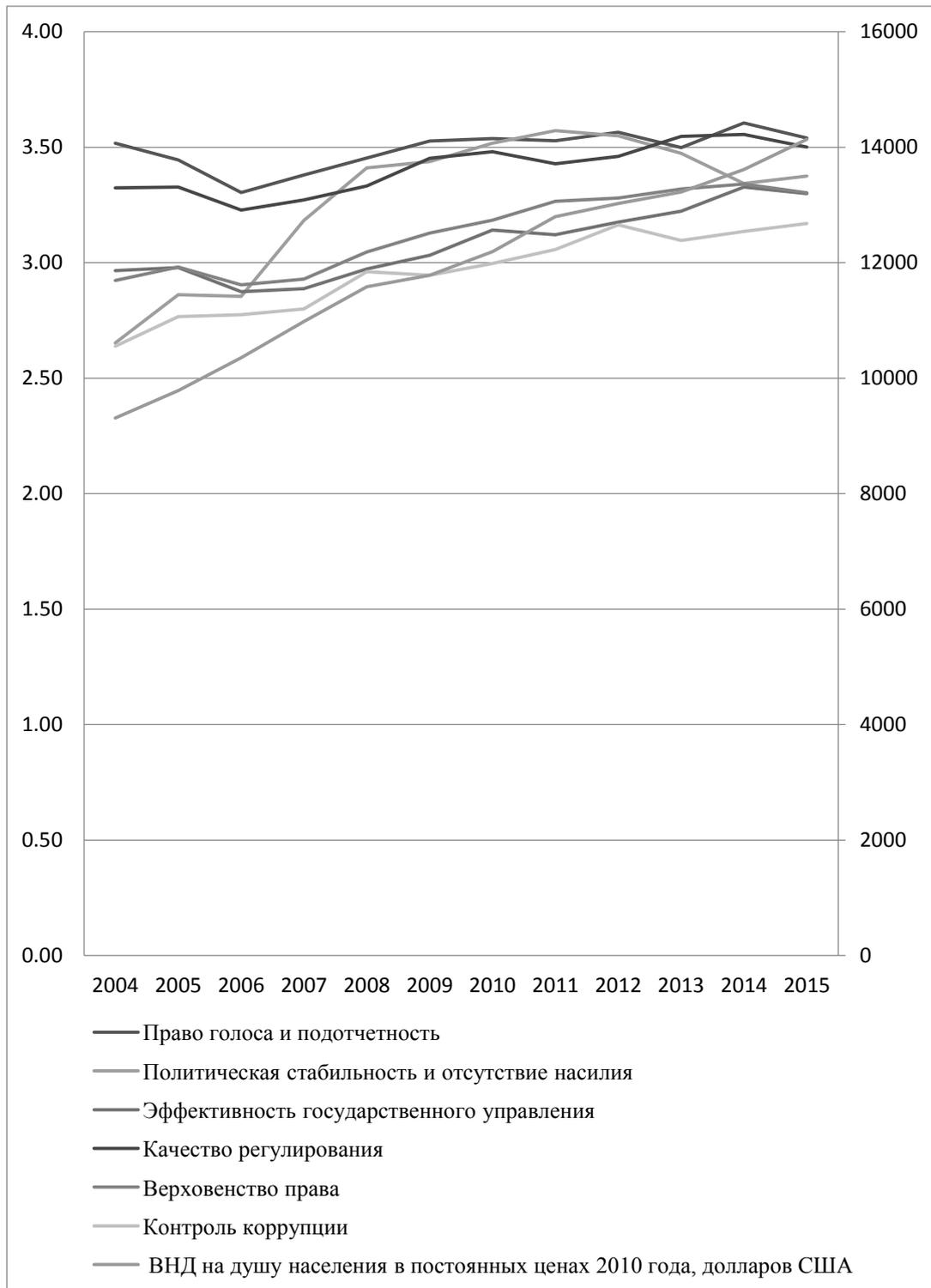


Рисунок В.3 – ВНД на душу населения и индикаторы качества институциональной системы в Польше

Источник: составлено автором на основе [200, 215]

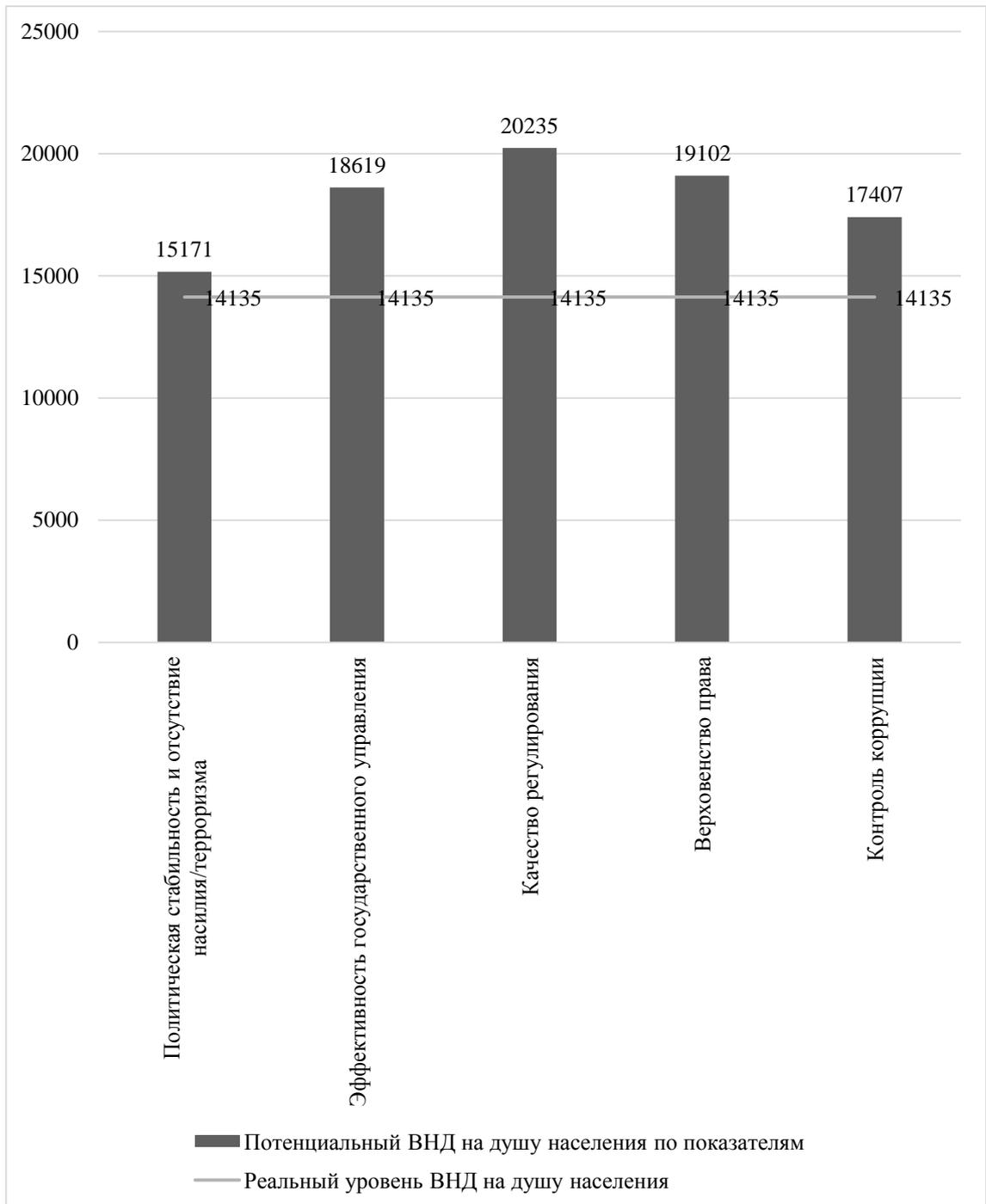


Рисунок В.4 – Сравнение реального и потенциального ВВП на душу населения по показателям качества институциональной системы в постоянных ценах 2010 в Польше, доллары США

Источник: составлено автором на основе [200, 215]

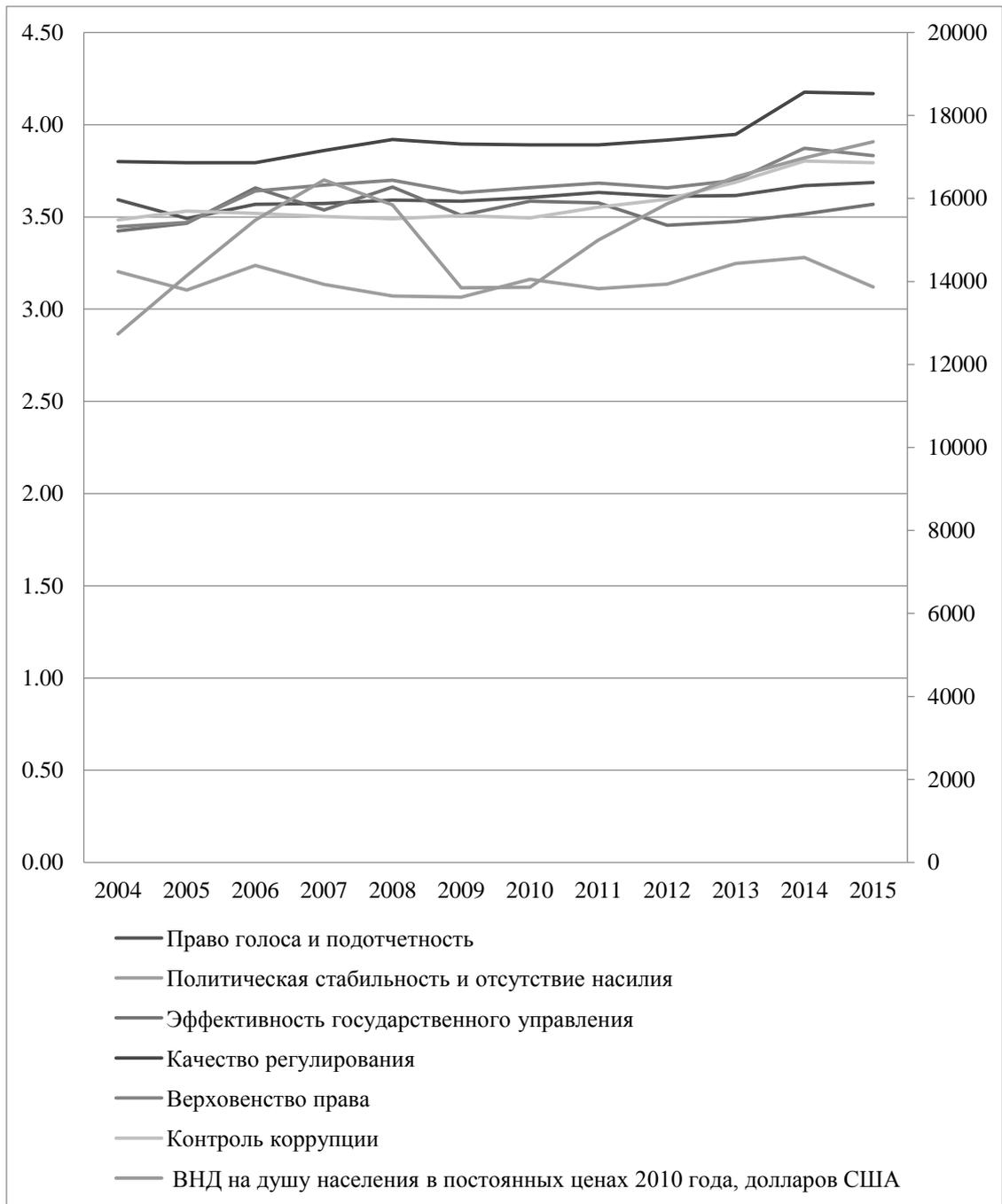


Рисунок В.5 – ВНД на душу населения и индикаторы качества институциональной системы в Эстонии

Источник: составлено автором на основе [200, 215]

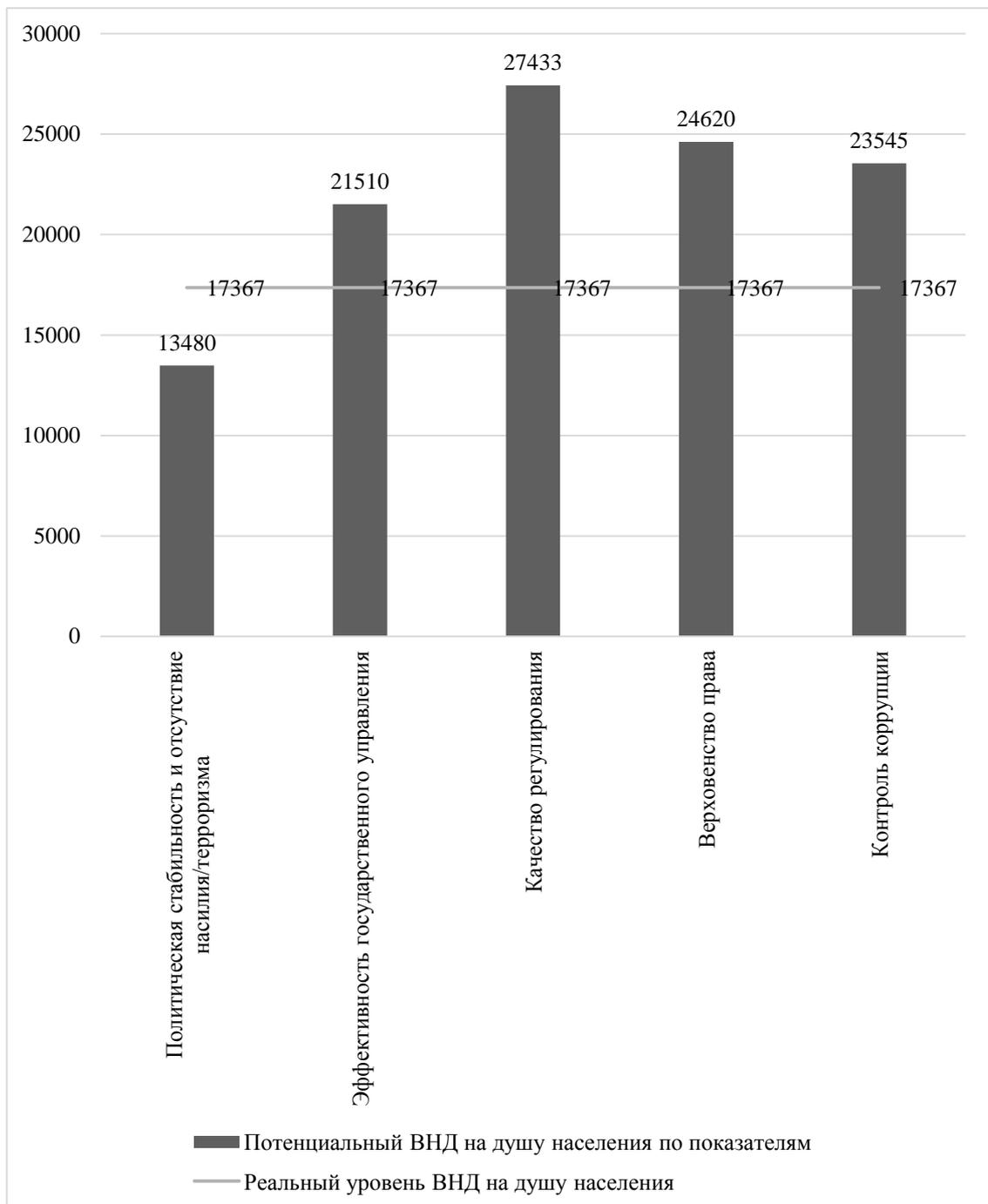


Рисунок В.6 – Сравнение реального и потенциального ВНД на душу населения по показателям качества институциональной системы в постоянных ценах 2010 в Эстонии, доллары США

Источник: составлено автором на основе [200, 215]

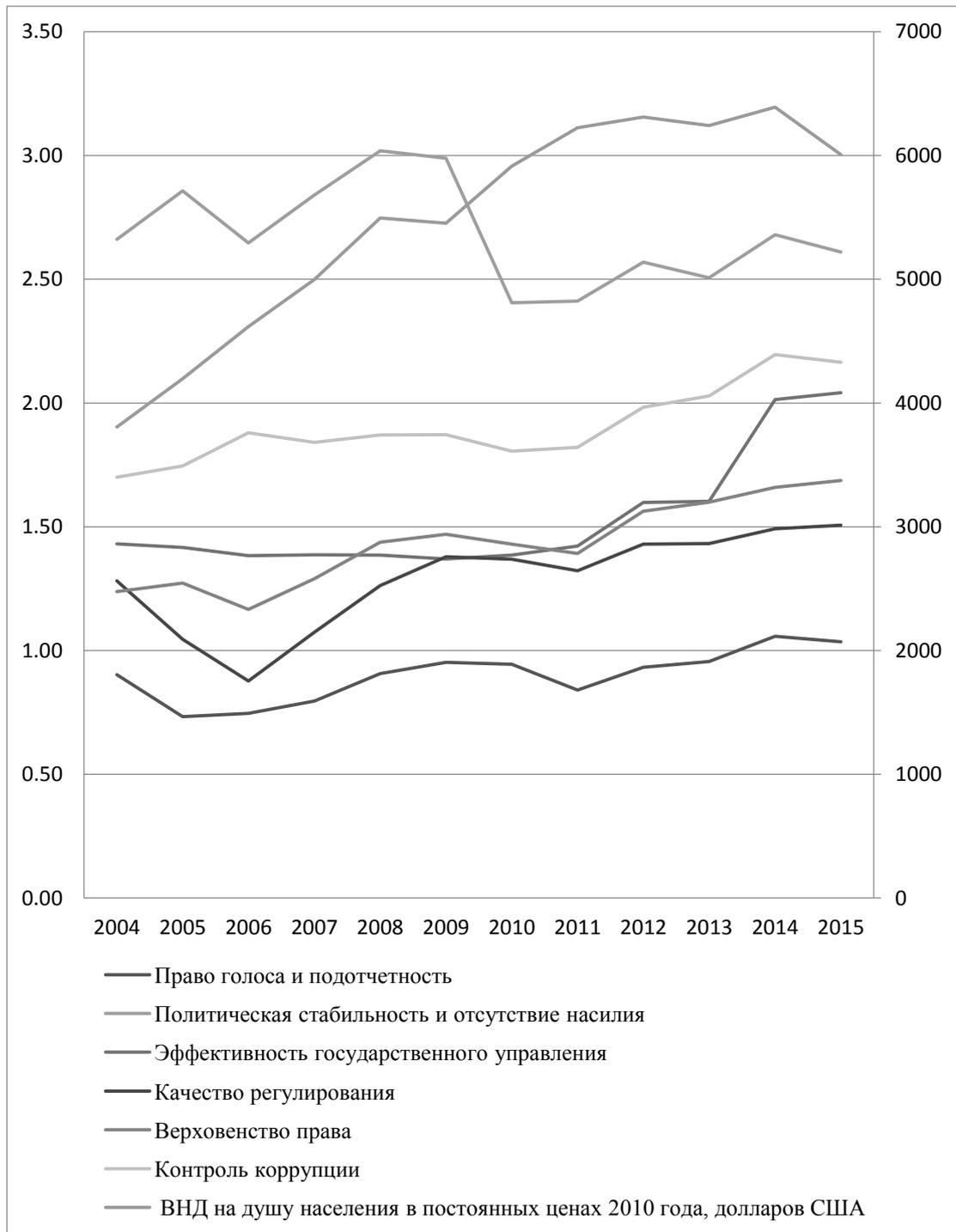


Рисунок В.7 – ВНД на душу населения и индикаторы качества институциональной системы в Беларуси

Источник: составлено автором на основе [200, 215]

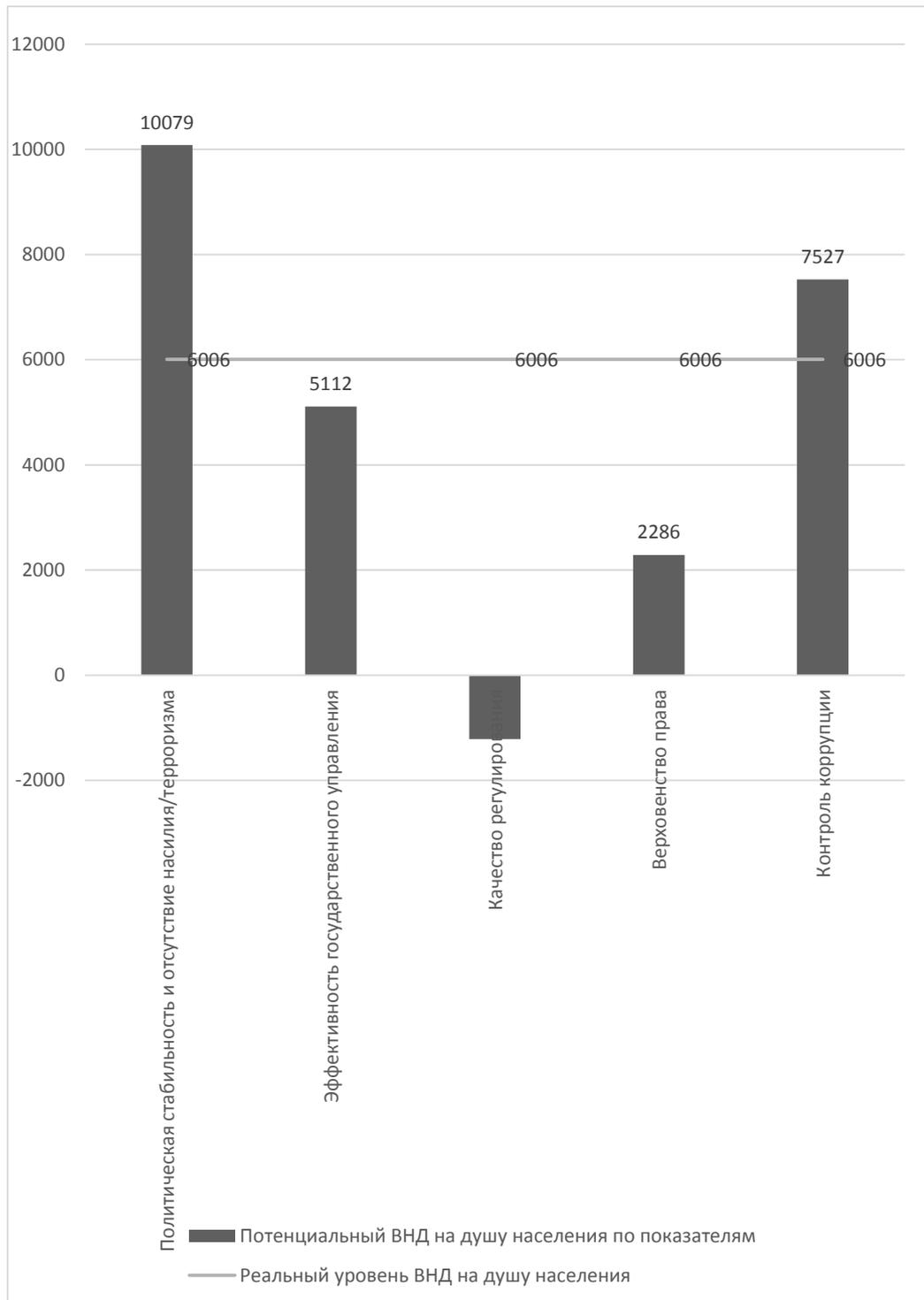


Рисунок В.8 – Сравнение реального и потенциального ВНД на душу населения по показателям качества институциональной системы в постоянных ценах 2010 в Беларуси, доллары США

Источник: составлено автором на основе [200, 215]

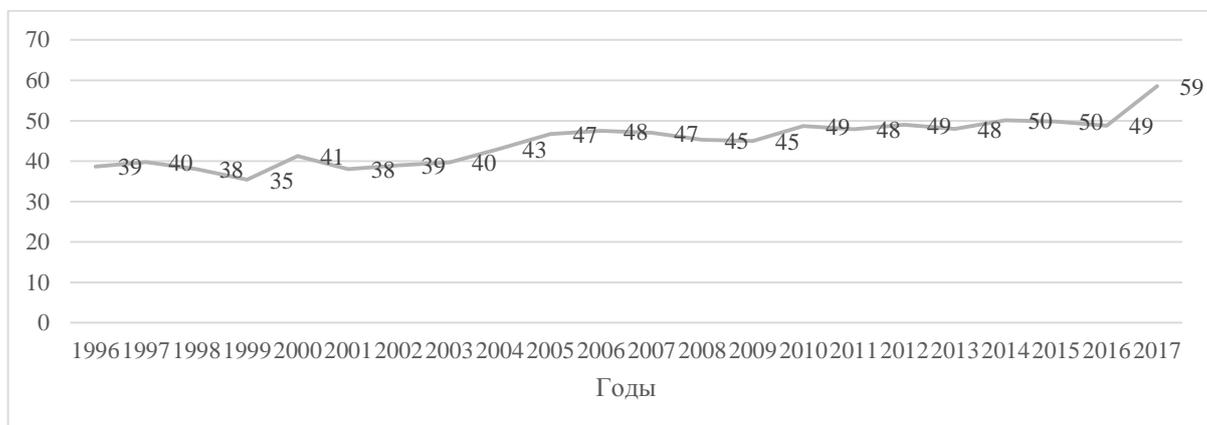


Рисунок В.9 – Индекс экономической свободы в Беларуси по годам

Источник: составлено автором на основе [156]

Таблица В.1 Показатели по рейтингу Всемирного банка «Ведение бизнеса» по Беларуси в 2019 году

Показатель	Ранг по сравнению с другими странами	Балл оценки
Общий показатель ведения бизнеса	37	75.77
Регистрация бизнеса	29	93.39
Получение разрешения на строительство	46	74.69
Проведение электросетей	20	90.24
Регистрирование собственности	5	92.19
Получение кредита	85	55
Защита миноритарных инвесторов	51	63.33
Оплата налогов	99	70.68
Трансграничная торговля	25	96.21
Исполнение контрактов	29	69.44
Разрешение ситуации неплатежеспособности	72	52.58

Источник: составлено автором на основе [141]