



Институты и экономическое развитие

Мазоль Олег, март 2018

BEROC Policy Paper Series, PP no. 51, 2018

Качество институтов являются главным фактором успеха или неудачи наций и фундаментальным источником различий в доходах на душу населения между странами. Данная работа посвящена анализу сущности институтов и изучению их влияния на экономическое развитие развитых и развивающихся стран. Проводится оценка состояния институционального развития в Беларуси за 1996-2015 годы, а также рассматриваются направления дальнейшего развития институтов на основе опыта других стран.

1. Введение

В экономической литературе нет однозначного ответа на вопрос почему существует разница в доходах на душу населения между странами, т.е. что именно делает одни страны беднее других. Так, например, Солоу [61] объяснял причины этих отличий различиями в уровне сбережений (см. рисунок 1). Низкий доход на душу населения в беднейших странах не позволяет осуществлять сбережения и формируют низкий спрос, что, в свою очередь, ограничивает инвестиции в физический и человеческий капиталы. В результате, производительность труда и доход на душу населения продолжают оставаться на низком уровне.

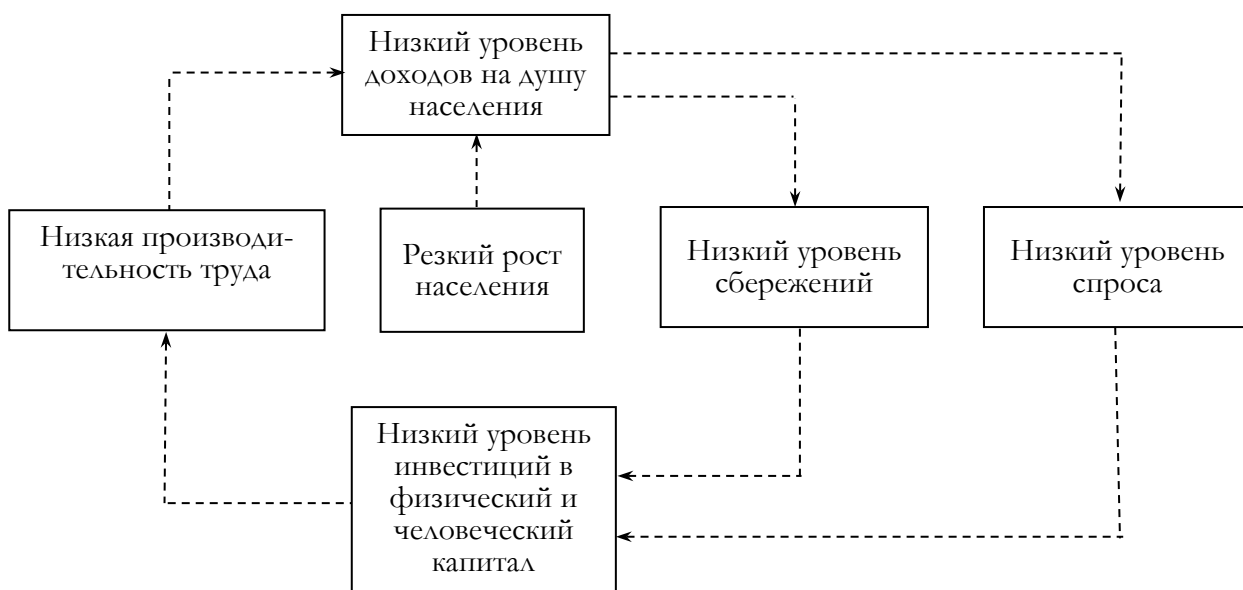


Рисунок 1. Цикл бедности

Другие экономисты высказывались в пользу таких факторов, как потребительские предпочтения, инновации, накопление капитала, человеческий капитал и экономическая политика. В последние два десятилетия акцент сместился на изучение роли институтов. Причину такого внимания лучше всего определил Дуглас Норт в своем выступлении на вручении Нобелевской премии в 1993 году: «институты формируют структуру стимулов общества, и, как следствие, политические и экономические институты являются одним из ключевых факторов экономической эффективности».

При этом, эмпирические исследования в основном направлены на изучение того, является ли качество институтов фактором, который необходимо учитывать при рассмотрении детерминант экономического роста страны. В частности, важность институтов изучалась в работах Кнака и Кифера [35], Холла и Джонса [29], Аджемоглу, Джонсона и Робинсона [1; 2; 4], Глессера, Лапорты, Лопес-де-Силаны и Шлейфе [27], Родрика, Субраманьяны и Треби [51] и других.

Результаты данных исследований в большинстве случаев свидетельствуют о том, что именно качество институтов является главным фактором успеха или неудачи наций [51] и фундаментальным источником различий в доходах на душу населения между странами [1].

2. Сущность понятия «институты» и подходы к оценке их качества

2.1. Определение институтов

Существует большое количество трактовок понятия «институты». Тем не менее, общепризнанным считается трактовка, которую дал Дуглас Норт [45]: «институты – это правила игры в обществе или, более формально, представляют собой изобретенные и созданные человеком ограничения, которые формируют взаимодействие между людьми».

Аджемоглу и Робинсон [5], используя представленное выше определение, выделили три важных свойства институтов:

1. институты «изобретены и созданы человеком», а значит, могут противоречить фундаментальным факторам (т.е. факторам, которые неспособен контролировать человек, например, географические факторы);
2. институты устанавливают «правила игры», т.е. «ограничения» на поведение человека;
3. их основной эффект проявляется как результат мотивации.

В свою очередь, Ходжсон [31] считает, что «институты – это системы установленных и внедренных социальных правил, которые определяют социальные взаимодействия». Он утверждает, что организации являются специализированными институтами. В то же время, Норт отдает предпочтение макроаспекту организации, а не ее внутренней структуре. Аналогично Ходжсону Диксит [21] и Грейф [28] определяет институты как «системы социальных факторов – правил, убеждений, норм и организаций, которые направляют, определяют и сдерживают действия людей». Данное определение также объединяет понятия организации и институтов, представляя организацию в качестве примера институтов. Шоттер [58] рассматривает

институты как «закономерности в социальном поведении людей, которые согласованы со всеми членами общества, и которые определяют поведение в определенных повторяющихся ситуациях и контролируются либо самостоятельно, либо определенными внешними силами (властью)». Данное определение рассматривает институты с точки зрения теории игр, где определяет стратегию, которую должен выбрать каждый индивидуум в конкретной ситуации [21].

Институты принято классифицировать на две **группы**:

1. *Формальные* или «строгие» (общественные) институты – универсальные и переносимые (на других людей) правила, которые включают конституцию, законы, уставы, постановления и нормативы, а также такие их элементы, как верховенство закона и права собственности, неукоснительное соблюдение условий контракта и независимость контролирующих систем [6].
2. *Неформальные* или «мягкие» институты – формируют социальный капитал общества и включают в себя ряд особенностей жизни определенного социума, такие как нормы, традиции и социальные условности, межличностные контакты, взаимоотношения и неформальные группы, которые являются важным элементом для формирования доверия внутри общества. Они, как правило, возникают спонтанно через повторяющиеся взаимодействия внутри общества и таких типов решений как «дилемма заключенного»¹ [48].

В результате, как указывает английский ученый Амин любая экономика, формируется «устойчивыми коллективными силами», которые включают в себя «формальные институты – правила, законы и их организация, а также неформальные институты – индивидуальные привычки, обычаи, социальные нормы и ценности» [6]. При этом, природа формальных и неформальных институтов существенно различается. Формальные институты ориентированы на общественный контроль и обеспечение узнаваемых основ общества в целом, в то время как неформальные институты труднее выявлять отчасти потому, что их влияние выражено менее четко. Однако, результат неформальных институтов, как правило, обеспечивается определенной моделью поведения конкретной социальной группы.

В свою очередь, Аджемоглу [4] более детально изучил **формальные институты** и представил следующую их взаимосвязанную классификацию:

- *Экономические институты*. Данная группа включает факторы, определяющие структуру стимулов в обществе (т. е. стимулы экономических субъектов инвестировать, накапли-

¹ **Дилемма заключенного** – фундаментальная проблема в теории игр, согласно которой игроки не всегда будут сотрудничать друг с другом, даже если это в их интересах. Предполагается, что игрок («заключенный») максимизирует свой собственный выигрыш, не заботясь о выгоде других. В дилемме заключенного предательство строго доминирует над сотрудничеством, поэтому единственное возможное равновесие — предательство обоих участников. Проще говоря, не важно, что сделает другой игрок, каждый выиграет больше, если предаст. Поскольку в любой ситуации предать выгоднее, чем сотрудничать, все рациональные игроки выберут предательство. В то же время, ведя себя по отдельности рационально, вместе участники приходят к нерациональному решению: если оба предадут, они получают в сумме меньший выигрыш, чем если бы сотрудничали (единственное равновесие в этой игре не ведёт к Парето-оптимальному решению). В этом и заключается дилемма.

вать факторы производства, совершать сделки и т.д.) и обеспечивающие перераспределение ресурсов в экономике. Например, структура прав собственности; барьеры для бизнеса; типы договоров, формализованные в правовых документах; схемы налогово-трансфертного перераспределения.

- *Политическая власть.* Экономические институты сами по себе являются результатом коллективного выбора общества. Общество состоит из различных групп с зачастую противоположными интересами. Относительная политическая власть этих групп определяет их способность управлять ресурсами и реализовывать экономическую политику. Распределение политической власти определяет структуру и качество экономических институтов. Это, в свою очередь, является следствием политической власти, т. е. власти, возникающей из экономических результатов.
- *Политические институты.* Включают институты, осуществляющие делегирование политической власти между различными группами. Они связаны с характеристиками правительства и действующей конституцией.

В дополнение к классификации Аджемоглу, Родрик [50] более подробно изучил **экономические институты**, выделив следующие их группы:

1. *Институты формирования рынка* – институты судебной, законодательной и административной системы государства, обеспечивающие права собственности и исполнение контрактов. Гарантии прав собственности и исполнения контрактов влияют на стимулы к хозяйственной деятельности, способствуют повышению производительности труда и эффективности использования ресурсов. Без данных институтов структура стимулирования экономики существенно ограничивается.

2. *Институты стабилизации рынка* – институты денежного обращения и налогового регулирования, пруденциального регулирования и надзора, институты координации и распределения рисков (например, кредитно-банковская система, налоговая служба, фондовый рынок, пенсионные фонды, частные и государственные венчурные компании, агентства). Странам необходимы монетарные, фискальные и другие меры для борьбы с экономическими циклами. Соответственно, эффективность институтов стабилизации рынка обеспечивает консолидацию финансовых ресурсов, помогает скоординировать работу мелких и средних инвесторов, позволяет с большей эффективностью распределять ресурсы в экономике, сокращать транзакционные издержки, обеспечивать инновационный процесс и успешность возникновения новых секторов экономики.

3. *Институты регулирования рынка* – регулирующие органы власти, которые обеспечивают контроль и мониторинг различных сторон повседневной деятельности предприятий (открытие, расширение и ликвидация бизнеса, доступ к инфраструктуре, земле, выдача разрешений на строительство, соблюдение общих правил осуществления внешней торговли, лицензирования и сертификации, налоговые правила, санитарно-эпидемиологические правила, правила техники безопасности), и обладающие правом приостановления их деятельности; институты антимонопольного регулирования и контроля, обеспечивающие ка-

чество рыночной конкуренции. Рынку необходимы исчерпывающие правила для сокращения возможностей злоупотребления рыночной властью, влияния внешних факторов, борьбы с информационной асимметрией, создания продукта и стандартов безопасности и т.д. В целом, от эффективности и непредвзятости функционирования институтов регулирования рынка зависит рентабельность операций и привлекательность частных инвестиций.

4. *Институты легитимизации рынка* – институты развития человеческого капитала (институты в сферах здравоохранения, образования, социального обеспечения и страхования). Функционирование данных институтов необходимо для реализации и обеспечения защиты результатов становления рыночных отношений, поскольку становление постиндустриального общества сопряжено с возрастанием роли человеческого фактора в экономическом развитии государства, что предъявляет повышенные требования к образованию и здоровью населения. Это, в свою очередь, требует более эффективной работы соответствующих социальных секторов страны и улучшения доступа населения, вне зависимости от уровня дохода, к минимальному набору социальных услуг. Более того, на первое место при определении уровня развития человеческого капитала в конкретной стране выходит понятие «качества жизни», включающее такие элементы, как доступность и качество жилищно-коммунальных и транспортных услуг, жилья, качество окружающей среды. В целом, качество среды обитания оказывает непосредственное воздействие на эффективность использования человеческого капитала посредством влияния на состояние здоровья и наличие свободного времени.

Ключевой характеристикой всех институтов является уровень их постоянства, т.е. любые институциональные изменения (в отличие от экономической политики) происходят в течение достаточно длительного промежутка времени [45]. Более детально данную особенность институтов рассмотрел Роланд [53]. В частности, им были определены «медленно меняющиеся» и «быстро меняющиеся» институты. К первой группе относятся такие институты, как культура, которая хоть и меняется постоянно, но сами изменения происходят медленно. Вторая группа состоит из институтов, которые меняются быстро, но в тоже время нерегулярно, например, политические институты.

Однако, даже при такой типологии институтов, нельзя игнорировать того факта, что существует промежуточное звено между двумя состояниями институтов. В реальности все институты функционируют в соответствии с определенными прошлыми и текущими установками, как часть социально-политического процесса эволюции. Институты функционируют не в вакууме, а, наоборот, формируются на основе взаимодействия с другими институтами и определяются в соответствии с социально-экономической политикой государства. Результатами такого взаимодействия могут быть постепенные изменения или создание условий для проведения быстрых преобразований.

В то же время, вездесущность и первостепенность социально-экономической политики означает, что все институты (даже медленно меняющиеся) находятся под ее постоянным влиянием. Следовательно, «естественная» эволюция институтов возможна только как результат целенаправленной политики государства, выступающего как ключевой мотиватор для институциональных преобразований. Более того, государственная политика может быть специально ориентирована на осуществление институциональных преобразований, на формирование долгосрочных ожиданий и на стимулирование существующих институтов к адаптации или созданию новых институтов.

К **рычгам** государственной политики, которые могут обеспечить проведение институциональных реформ, можно отнести следующие:

1. политика, направленная на макроэкономическую стабилизацию, либерализацию цен, ликвидация предыдущих институтов;
2. политика, направленная на создание основ для новых институтов, в том числе принятие новых законов и правил (например, устанавливающих и обеспечивающих права частной собственности), приватизация [63].

Еще одним важным моментом является то, что влияние работает в обоих направлениях, т.е. не только институты подвержены воздействию социально-экономической политики, но и сама социально-экономическая политика может быть изменена, отменена, смещена вследствие влияния институтов на социально-экономический процесс [32]. Этот момент существенен, поскольку в сочетании с тем фактом, что сами реформы могут проводиться с различной скоростью, это определяет темп институциональных преобразований. Медленно реализуемые реформы, вполне вероятно приведут к тому, что институциональные преобразования будут растянуты на более продолжительный промежуток времени, что в свою очередь скажется на социально-экономической политике и приведет к совершенно другим результатам, которые предусматривались изначально.

2.2. Социально-экономическая значимость институтов

Почему институты важны? Во-первых, институты обеспечивают подходящую среду для творчества, инноваций и защиты интеллектуальных прав. Кроме того, они увеличивают конкуренцию за потенциальные возможности (ресурсы), по крайней мере, пока верховенство закона распространяется на всех членов общества без исключений.

Во-вторых, влияние качества институтов не ограничивается отдельными индивидуумами, а распространяется на целые народы. Например, страны, которые более эффективно обеспечивают верховенство закона и защиту прав собственности, как правило, имеют более высокие темпы экономического роста [46]. Исключение составляют некоторые из стран богатых

природными ресурсами². Кроме того, страны с более развитыми институтами обладают большей устойчивостью к внешним шокам [49].

В-третьих, развитые институты обеспечивают защиту прав собственности, способствуют неукоснительному исполнению контрактов, интеграции в мировую экономику, поддержке макроэкономической стабильности, управлению рисками финансовых посредников, предоставлению социального страхования и социальной защиты, и расширению подотчетности органов власти [51]. Все это формирует стимулы для экономических агентов к заключению и реализации в большем количестве долгосрочных контрактов, что в итоге способствует увеличению инвестиций³ и последующему устойчивому экономическому росту.

В-четвертых, качество институтов не только в целом положительно влияют на экономический рост [1], но также оказывают позитивное воздействие на такие составляющие экономического развития страны, как функционирование финансовой системы, развитие предпринимательства, приток прямых иностранных инвестиций (ПИИ). Например, Аседу [7], изучая прогресс в некоторых странах Африки, установила, что снижение уровня коррупции оказало положительное влияние на ПИИ в таком же объеме, как увеличение доли горючих полезных ископаемых и минерального сырья в общем экспорте.

2.3. Оценка качества институтов

За последние два десятилетия в мире произошел существенный прогресс в методологии сравнительной (в отношении различных стран) количественной оценки качества функционирования институтов. На текущий момент времени имеется целый ряд регулярно обновляемых международных индикаторов и рейтингов, отражающих те или иные национальные институциональные аспекты – уровень коррупции, степень экономических и политических свобод, уровень инвестиционных и предпринимательских рисков и т.д. Основными составителями данных рейтингов являются крупные международные организации (ОЭСР, Всемирный Банк, ЮНКТАД), независимые исследовательские центры и общественные организации (Fraser Institute, Transparency International, Heritage Foundation, Freedom House) и частные консалтинговые компании и рейтинговые агентства (Standard & Poors, Goldman Sachs, A. T. Kearney, Global Insight). Обзор характеристик основных показателей качества институтов представлен в таблице 1 [65].

² Данный аспект более подробно рассмотрен в параграфе 4.3.

³ Долгосрочные инвестиции в большинстве случаев направлены на реализацию крупных инвестиционных проектов.

Таблица 1. Сравнение ключевых индикаторов уровня институционального развития

Показатель	Частота расчета	Структура	Количество исследуемых стран
Индекс экономической свободы (Институт Фрейзера – Fraser Institute)	Ежегодно, начиная с 2000 года	Для построения индекса используются около 40 показателей, объединённых в пять основных групп: (1) размеры государства: расходы, налоги, предприятия; (2) правовая структура, законодательная база и защита прав собственности; (3) наличие и доступность надёжных денег; (4) уровень свободы внешней торговли; (5) степень государственного регулирования: регулирование бизнеса, рынка труда, кредита.	141
Индекс экономической свободы (Фонд наследия – Heritage Foundation)	Ежегодно, начиная с 1994 года	Индекс экономической свободы базируется на десяти индексах: (1) свобода бизнеса; (2) свобода торговли; (3) налоговая свобода; (4) свобода от правительства; (5) денежная свобода; (6) свобода инвестиций; (7) финансовая свобода; (8) защита прав собственности; (9) свобода от коррупции; (10) свобода трудовых отношений.	161
Международный страновой риск (ICRG)	Ежегодно, начиная с 1984 года	Ключевыми составляющими являются: (1) экономический риск; (2) политический риск; (3) финансовый риск.	166
Качество государственного управления (Всемирный банк)	Ежегодно, начиная с 2002 года	Используются шесть индексов, отражающих различные параметры государственного управления: (1) учёт мнения населения и подотчётность государственных органов; (2) политическая стабильность и отсутствие насилия; (3) эффективность работы правительства; (4) качество законодательства; (5) верховенство закона; (6) сдерживание коррупции.	213
Рейтинг легкости ведения бизнеса (Всемирный банк)	Ежегодно, начиная с 2004 года	Рейтинг рассчитывается по среднему арифметическому десяти контрольных индикаторов регулирования предпринимательской деятельности: (1) регистрация предприятий; (2) получение разрешений на строительство; (3) подключение к системе электроснабжения; (4) регистрация собственности; (5) кредитование; (6) защита инвесторов; (7) налогообложение; (8) международная торговля; (9) обеспечение исполнения контрактов; (10) ликвидация предприятий.	183

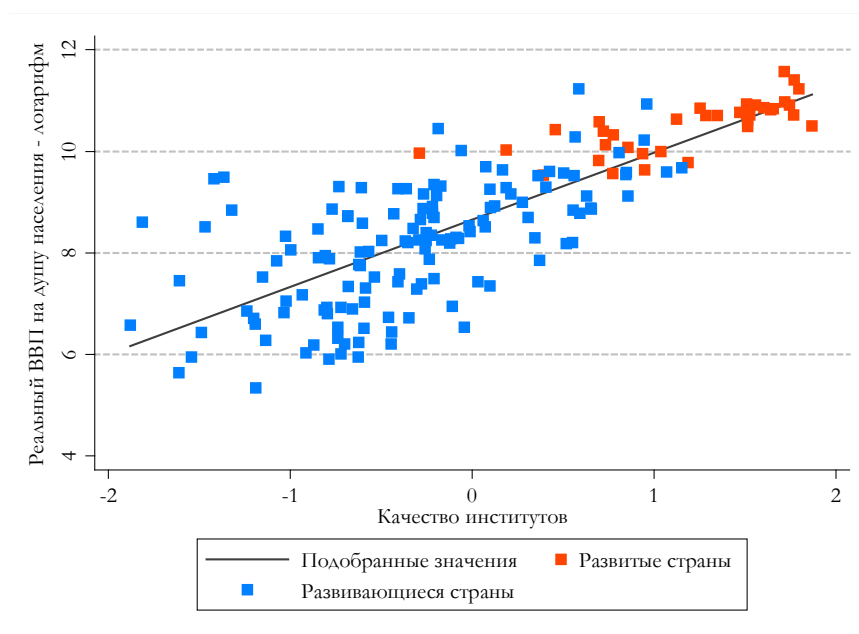
Кроме того, существует четыре основных **способа** оценки качества институтов:

- на основе макроэкономических показателей (например, размер банковских кредитов, выданных частному сектору; капитализация рынка ценных бумаг и т.д.) – используется главным образом для анализа уровня развития финансового сектора экономик различных стран;
- на основе опросов пользователей государственных услуг – работников предприятий и населения;
- на основе экспертных опросов;
- на основе прямых измерений конкретных качественных характеристик (например, оценка качества образования с использованием стандартных тестов).

3. Институты и экономическое развитие

3.1. Институты и экономический рост

Традиционные теории экономического роста подчеркивают роль человеческого капитала [37], технологического развития [11], инфраструктуры [9] или стимулов к инновациям [54]. Тем не менее, Норт и Томас [44] утверждают, что институты являются главным источником различия стран в уровне экономического роста. В частности, в своей знаменитой книге «Институты, институциональные изменения и экономические показатели» Норт [45] обосновывает идею того, что эффективные институты являются главным условием для экономического роста, определяя их важность как для краткосрочного, так и долгосрочного экономического развития. Так страны с более высоким уровнем дохода на душу населения, как правило, имеют сравнительно высокоразвитые институты, и, наоборот, институты, как правило, более слабые в странах с низким уровнем дохода (см. рисунок 2).



**Рисунок 2. Корреляция ВВП на душу населения и оценки качества институтов
Всемирного банка по 170 странам мира за 2015 год**

Источник: [67; 68].

На рисунке 2 (как и для всех последующих рисунков) качество институтов оценивалось путем усреднения по шести показателям эффективности госуправления Всемирного Банка, и включает индикаторы экономических, политических и юридических институтов (см. таблицу 1).

Эмпирические исследования также подтверждают положительное влияние институтов на экономический рост. К примеру, Кнак и Кифер [35], используя показатели по правам собственности для оценки взаимосвязи между институциональным развитием и экономическим ростом, установили наличие положительной взаимосвязи между двумя данными индикаторами. К схожим выводам пришел Аджемоглу [1] определив, что основными факторами, предопределяющими разницу между уровнями доходов на душу населения различных стран, являются качество институтов и прежде всего защита прав собственности. В целом, по оценкам Гоеса⁴, повышение качества институтов на 1% приводит к росту ВВП на душу населения на 1,7%.

В свою очередь, Родрик и Розенцвейнг [52] подчеркивают важность устойчивых институтов как фундаментальной основы экономического роста в стране. В подтверждение данного аргумента можно отметить работу Барро [11], а также совместное исследование коллектива Аджемоглу, Джонсона, Робинсона и Тейчерена [3], которые приводят примеры негативного воздействия неустойчивых институтов (в частности, политической и макроэкономической нестабильности) на экономический рост. Так, например, отрицательное влияние дестабилизирующей макроэкономической политики (политика дешевых денег) проявляется слабее в экономиках тех стран, которые обладают более устойчивыми политическими институтами.

В то же время, в эмпирической литературе также рассматривается возможность наличия обратной связи между институтами и экономическим ростом. В частности, Чонг и Кальдерон [17] утверждают, что большинство исследований, касающихся взаимосвязи институтов и экономического роста, не уделили достаточного внимания возможности того, что экономический рост может приводить к улучшению институтов. Их гипотеза заключается в том, что, чем беднее страна и чем дольше она находилась в таком состоянии прежде, чем начался экономический рост, тем выше влияние качества институтов на его динамику. В подтверждение данной гипотезы можно оценить корреляционную связь между средним темпом роста ВВП на душу населения и средним изменением качества институтов (см. рисунок 3).

Как видно из рисунка 3, чем выше рост ВВП, тем более высокое положительное изменение качества институтов. Таким образом, если качественное развитие институтов непосредственно способствует началу экономического роста и стабильному экономическому развитию, то, в свою очередь, ускорение экономического роста определяет уровень положительно изменения качества институтов.

⁴ Góes, C. (2015). Institutions and growth: A GMM/IV panel VAR approach. IMF Working Paper, WP/15/174.

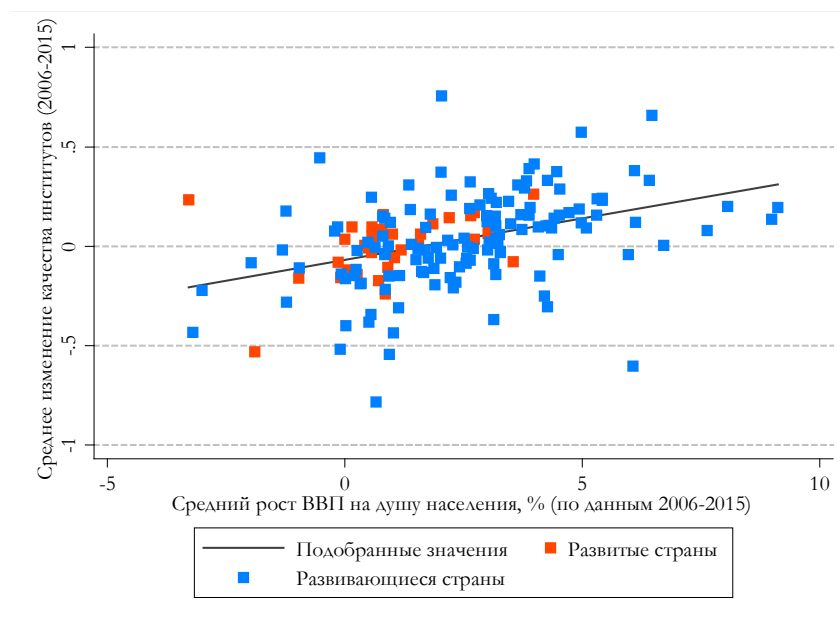


Рисунок 3. Корреляция среднего ежегодного роста ВВП на душу населения и среднего изменения качества институтов по 170 странам мира за период 2006-2015

Источник: [67; 68].

Представленное выше утверждение находит подтверждение в работе Мауро [40], который определил, что хорошие экономические показатели способствуют росту эффективности институтов. Более того, Розенберг и Бирдзель [55] приводят потенциальное объяснение, почему рост доходов в стране может способствовать институциональному развитию. Они утверждают, что для таких институциональных систем, как, например, система защиты прав собственности (судебная система) необходимо наличие достаточно большого уровня развития бизнеса прежде, чем реально независимые механизмы и регуляторы судебной системы могут эффективно функционировать. В дополнение, Эггертссон [23] предполагает, что права собственности в обществе становятся более ценными только тогда, когда на их защиту требуется больше финансовых затрат (например, судебные издержки).

Наконец, Фарр, Лорд и Вольфенбаргер [24] провели эмпирический тест причинно-следственной связи между институтами и экономическим ростом. Для оценки качества институтов использовались данные из Business Environmental Risk Intelligence (*BERI*), которые охватывают следующие индикаторы: (1) исполнимость договоров; (2) потенциальная возможность национализации; (3) качество инфраструктуры; и (4) уровень бюрократической нагрузки. Причинно-следственная связь оценивалась относительно уровня роста доходов с помощью теста Грейнджера⁵. Эмпирические результаты неожиданно показали отсутствие причинно-следственной связи в направлении институты – экономический рост, и присутствие обратной зависимости в направлении экономический рост – институты, т.е. экономический рост способствует более высокому качеству

⁵ **Тест Грейнджера** – процедура проверки причинно-следственной связи («причинность по Грейнджеру») между временными рядами. Идея теста заключается в том, что значения (изменения) временного ряда x_t , являющегося причиной изменений временного ряда y_t , должны предшествовать изменениям этого временного ряда, и кроме того, должны вносить значимый вклад в прогноз его значений. Если же каждая из переменных вносит значимый вклад в прогноз другой, то, возможно, существует некоторая другая переменная, которая влияет на оба.

институтов. Причинно-следственная связь оказалась статистически значимой и объясняла около 61% линейной зависимости между этими двумя переменными. Даже используя отдельные компоненты индекса *BERI*, причинно-следственная связь в направлении экономический рост – институты была выше, чем в направлении институты – экономический рост.

3.2. Институты и финансовая система

Роль финансовой системой (услуг, которая она генерирует) критически важна для успешной реализации инвестиционной деятельности и обеспечения устойчивого экономического роста [12]. Страны, которые обладают более развитой финансовой системой (при прочих равных условиях), генерируют большие объемы инвестиций в основной капитал в сравнении со странами, имеющими слабую (неразвитую) финансовую систему, и особенно в технологически сложных отраслях экономики, требующих большей доступности кредитов и объемов инвестиций [69].

В 1997-1998 гг. коллектив Шляйфера, Лапорты, Лопеса-де-Силаны, Вишну [36], исследуя взаимосвязь между качеством национальных правовых институтов и экономическим ростом, пришли к выводу, что более эффективная защита прав собственности оказывает положительное воздействие на интенсивность развития финансовых рынков. В подтверждение положительного влияния правовых институтов на развитие финансовой системы можно оценить корреляционную связь между качеством институтов и таким финансовым параметром, как внутреннее кредитование частного сектора в стране (см. рисунок 4). Как видно из рисунка 4, чем выше качество институтов, тем выше кредитование частного сектора банковской системой страны.

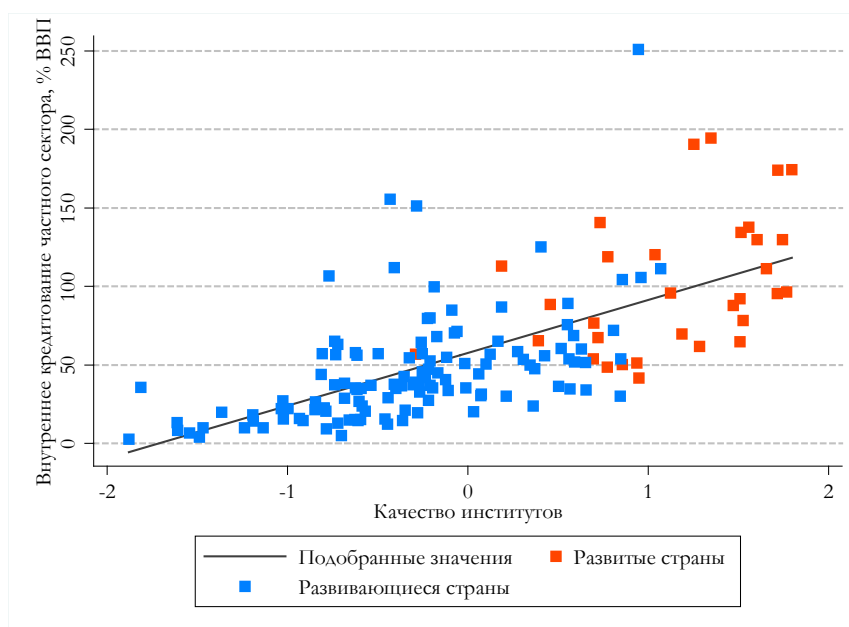


Рисунок 4. Корреляция оценки развития финансовой системы и оценки качества институтов Всемирного банка по 170 странам мира за 2015 год

Источник: [67; 68].

В 2001 году результаты Шляйфера были дополнены Беком, Демиргюч-Кантом, Левином и Максимовичем [13], которые определили, что уровень защиты прав собственности оказывает положительное воздействие на экономический рост через влияние на развитие финансовых рынков. В частности, было установлено, что текущий уровень развития финансовой системы, оцениваемый как отношение банковских активов к ВВП, имеет устойчивую корреляционную связь с будущими (прогнозируемыми) темпами экономического роста [33]. Кроме того, в своей работе, авторы приходят к выводу, что финансовый сектор играет определяющую роль не только в оценке перспективности новых предприятий, но и в перераспределении сбережений (инвестиций) в пользу инновационных компаний в будущем. Более того, развитая финансовая система позволяет диверсифицировать риски, которые генерируют инновации, и увеличивает вероятность успешной реализации эффективных инноваций, что в свою очередь ускоряет экономический рост.

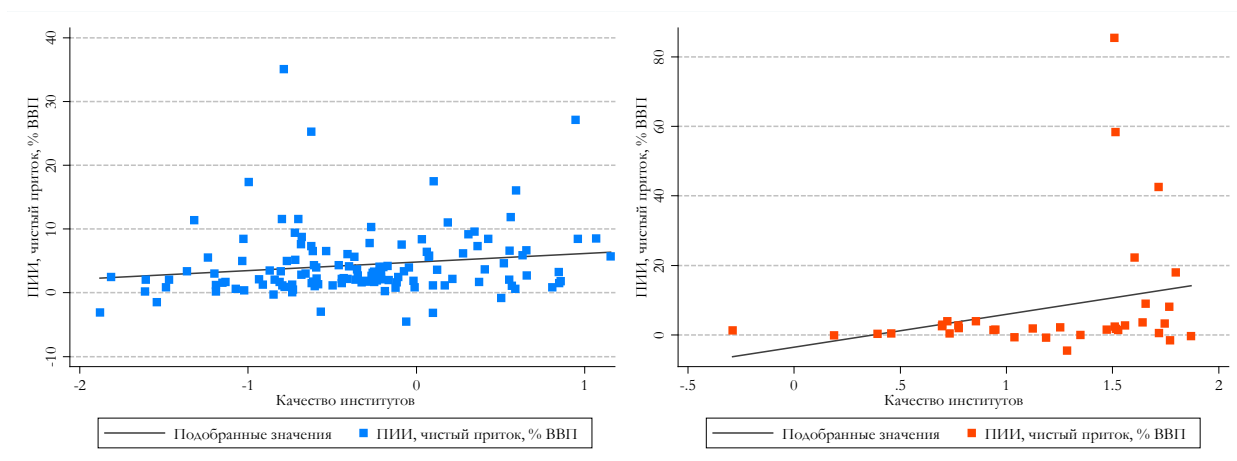
В свою очередь, Димитриадис и Ло⁶ показали, что финансовое развитие имеет большее влияние на экономический рост, когда финансовая система функционирует в устойчивой и эффективной институциональной среде.

3.3. Институты и прямые иностранные инвестиции

В свою очередь, инвестиции в структуре «институты – экономическое развитие» играют роль передаточного механизма, который объединяет институциональные факторы и экономический рост. Так, Клаг [18], выявил устойчивую положительную зависимость между институциональными факторами (уровень защиты прав собственности) и уровнем инвестиций в ВВП. В свою очередь, ПИИ являются еще одним из ключевых направлений влияния качества функционирования национальных и, в первую очередь, финансовых институтов. В то же время, рост макроэкономической и институциональной неопределенности отрицательно влияет на инвестиционные процессы.

Так, например, по итогам сравнительной оценки корреляционно-регрессионной связи между притоком иностранных инвестиций и темпами экономического роста в развитых и развивающихся странах Раджан и Зингалес [47] приходят к выводу, что неэффективные (слабые) финансовые институты в совокупности с недостаточной защитой прав собственности в развивающихся странах снижают эффект от иностранных инвестиций, в то время как в развитых странах устоявшиеся финансовые рынки и стабильные правовые институты способствуют значительно более эффективному привлечению инвестиционных средств и росту конкуренции. Данное утверждение может быть подтверждено с помощью оценки корреляции между качеством институтов и притоком ПИИ в страну (см. рисунок 5).

⁶ Demetriades, P., Law, S.H., 2006. Finance, institutions and economic development. *International Journal of Finance and Economics* 11 (3), 245–260.



(а) развивающиеся страны

(б) развитые страны

Рисунок 5. Корреляция ПИИ и оценки качества институтов Всемирного банка по 170 странам мира за 2015 год

Источник: [67; 68].

Как видно из рисунка 5, более выраженное положительное влияние качества институтов на приток ПИИ наблюдается в развитых странах, в то же время, в развивающихся странах политическая и макроэкономическая нестабильность скорее всего становятся основным сдерживающим фактором инвестиционного развития с участием иностранного капитала.

3.5. Институты и развитие предпринимательства

Еще одним критически важным (в первую очередь для стран с переходной экономикой) направлением влияния институтов на экономическое развитие является развитие предпринимательства.

Предпринимательство определяется как способность открывать возможности для получения прибыли вне зависимости получены ли они на рынке инноваций или приобретены как различные арбитражные возможности. Предприниматель – это тот, кто осознает потенциальные возможности и мотивирован возможностью получения прибыли [34]. Потенциал для предпринимательства присутствуют всегда, а конкретный бизнес-результат зависит от возможности получения прибыли в любом заданном контексте. В целом, предприниматели – это владельцы бизнеса, создатели идей и инноваций в экономике.

В продолжение последнего утверждения существует второе определение предпринимательства, которое сформулировал Шумпетер [59]. Он характеризует предпринимателя как творческого и смелого инноватора, который находится в процессе постоянной замены старых технологий новыми. По мнению Шумпетера, для предпринимателя прибыль – это стимул придумывать новые технологии и изобретения, соответственно, предприниматель становится двигателем экономического роста. Он находит новую информацию и новые комбинации капитала и ресурсов и представляет их на рынке. Поступая таким образом данный предприниматель нарушает текущее состояние производства в экономике и создает новую идею, которая в корне изменяет структуру производства в экономике, способствуя экономическому росту и переходу в новое состояние бизнес-цикла [59].

Таким образом, комбинированная роль кирзнерианского и шумпетерианского предпринимателя обеспечивает теоретическую связь между предпринимательством и долгосрочным экономическим ростом и процветанием.

В свою очередь, именно эффективность функционирования институтов в конкретной стране определяет возможности для предпринимателя реализовать свои бизнес-идеи. В частности, как видно из рисунка 6 уровень развития институтов оказывает существенное положительное влияние на развитие предпринимательства (прокси-переменной является рейтинг легкости ведения бизнеса Всемирного Банка) как в развитых, так и развивающихся странах. В частности, чем выше уровень развития институтов, тем более благоприятная бизнес-среда для функционирования предпринимателей (выше уровень защиты прав собственности), а значит, и для роста предпринимательства и инноваций в целом.

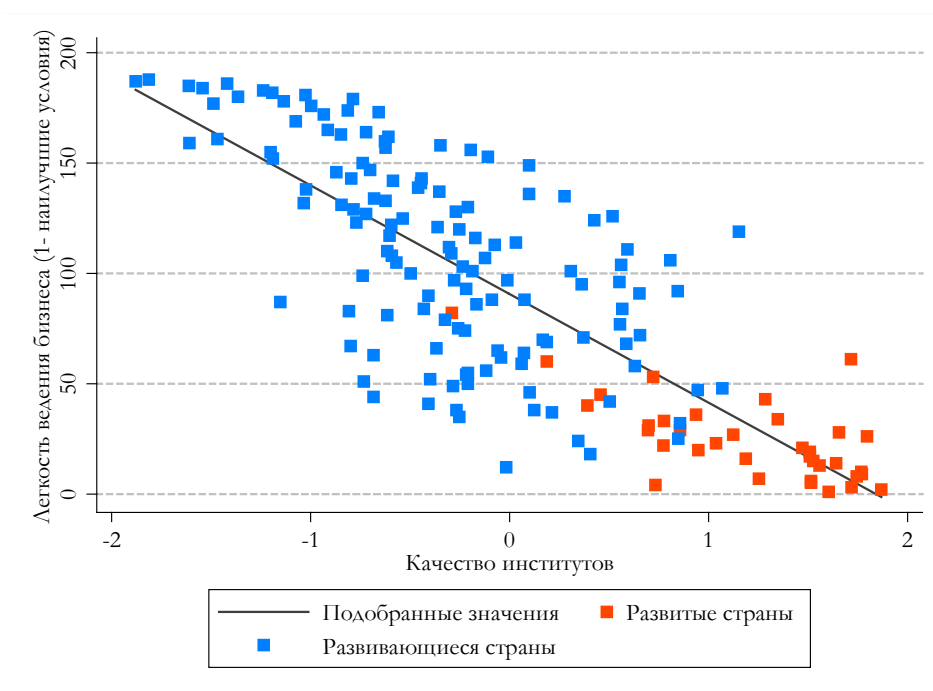


Рисунок 6. Корреляция оценки легкости ведения бизнеса и оценки качества институтов Всемирного банка в 170 странах мира за 2015 год

Источник: [67; 68].

Таким образом, институты как «правила игры» облегчают экономические, социальные и политические взаимодействия и могут изменять стимулы и выгоды от ведения предпринимательской деятельности. Предприниматели реагируют на стимулы, оценивая издержки и выгоды различных сфер деятельности, т.е. в каком-то смысле всегда находятся под влиянием институтов. Правила игры определяют относительные выгоды различной предпринимательской деятельности, при этом эти правила меняются с течением времени и различаются между регионами и странами.

Институты конкретной страны определяют затратность или выгоду определенных индивидуальных решений, в том числе тех из них, которые связаны с открытием бизнеса или изобре-

тением товара, производственного процесса. Такие факторы, как юридические издержки выхода на рынок, описывают нормативно-правовую среду и, таким образом, являются частью институтов конкретной страны. Следовательно, в зависимости от типа института эффективности его функционирования в конкретной стране, предпринимательская деятельность может либо способствовать, либо препятствовать экономическому росту.

Кроме того, на снижение эффективности предпринимательской деятельности влияет отток человеческого капитала, который может привести к снижению производительности труда в стране и более низкому уровню предпринимательства и инноваций, поскольку становится все более трудным адаптация новых технологий⁷. Так называемая «утечка мозгов» является серьезной проблемой для развивающихся и переходных экономик, где человеческий капитал уже является ограниченным. Используя 3,566 наблюдений по двусторонним миграционным потокам 77 стран (как развитых, так и развивающихся) за период 1990-2000 годов, Марчиори и др. приходят к выводу о том, что экономическая свобода является важным фактором для потенциальных мигрантов. Более того, наиболее значимыми для них компонентами экономической свободы являются совершенство правовой системы и обеспечение прав собственности. Эффект одинаково силен как для людей с высшим образованием, так и для людей со средним образованием. Эти результаты показывают, что различия в качестве институтов, и в частности, экономической свободы, может существенно способствовать «утечке мозгов» по сравнению с более традиционными факторами, такими как дифференциация доходов.

В свою очередь, главными **экономическими институтами**, способствующими развитию предпринимательства, являются следующие:

1. *Институты защиты прав собственности* реализуется с помощью правил, которые защищают текущие и будущие материальные и нематериальные ценности и доходы, поступающие от собственности (т.е. земли, материальных активов и интеллектуальной собственности). Они состоят из следующих элементов: эффективность правовых мер по защите имущественных прав частных лиц; степень разумной компенсации в случае де-юре или де-факто экспроприации земельной собственности; степень разумной компенсации в случае де-юре или де-факто принудительного отчуждения производственного имущества; частота нерегулярного давления власти на частную собственность; уважение и защита интеллектуальной собственности с точки зрения секретов производства, патентов; уважение и защита интеллектуальной собственности с точки зрения производства и реализации контрафактной продукции [64].

2. *Институты защиты контрактов* осуществляется через механизмы защиты коммерческих контрактов, гарантий исполнения контрактов государством, прозрачности в банковской системе, полномочий органов судебной системы, защиты прав кредиторов, скорости и эффективности решений арбитражных судов. Состоят из следующих элементов: предска-

⁷ Marchiori, L., Shen, I.-L., Docquier, F., et al., 2013. Brain drain in globalization: A general equilibrium analysis from the sending countries' perspective. *Econ. Inq.* 51 (2), 1582–1602.

зуюемость результатов заявок на участие в государственных закупках; независимости арбитражных судов от правительства в коммерческих спорах; степень исполнения и скорость принятия решений арбитражными судами; степень исполнения закона о банкротстве [64].

3. *Институты защиты конкуренции* относятся к таким типам правил, которые направлены на контроль или ликвидацию ограничительных соглашений и договоренностей между предприятиями или проведения слияний и поглощений или злоупотребления доминирующим положением на рынке, которые ограничивают доступ к рынкам или иным образом неправомерно сдерживают конкуренцию, оказывая отрицательное влияние на внутреннюю или международную торговлю, или экономическое развитие. К ним относятся: уровень административных барьеров по доступу компаний на рынок, эффективность механизмов регулирования конкуренции (небанковских) для борьбы с ограничительными коллективными договорами (т.е. картели); эффективность механизмов регулирования конкуренции (небанковских) для борьбы с злоупотреблением доминирующим положением; существование механизмов конкуренции в банковской системе для борьбы с ограничительными коллективными договорами (т.е. картели); существование механизмов конкуренции в банковской системе по борьбе со злоупотреблением доминирующим положением [64].

Основными институциональными **барьерами**, которые препятствуют развитию предпринимательства являются следующие:

1. *Доступ к финансированию*. Бизнесу нужны деньги и капитал, чтобы расти. Доступ к финансированию является особенно сложным в странах, которым присвоен неинвестиционный рейтинг либо нет рейтинга вообще. Низкие рейтинги или их отсутствие затрудняют для частных финансовых институтов процесс инвестирования. Например, процентные ставки в странах Африки в среднем составляют 8%, а в некоторых странах даже 25%, при этом, среднемировой показатель не превышает 5%.

2. *Благоприятные условия*. Нормативная база, инфраструктура, хорошие торговые условия и т.д. имеют решающее значение для развития частного сектора. Отсутствие таких условий способно помешать частному бизнесу работать в формальном секторе (способствовать развитию «теневой» экономики). Рыночные барьеры ограничивают торговлю. Например, квоты и резкие колебания курсов валют, снижают покупательскую способность, а инвесторы неохотно предоставляют займы в местной валюте. Это создает существенные препятствия для частного бизнеса, пытающегося продать свои товары и услуги на национальных, региональных или международных рынках, а также добавляет проблем для получения доступа к финансированию. Достоверная информация о рынках также является важнейшим компонентом оценки рисков для инвесторов, а также частных компаний, стремящихся расти на новых рынках.

3. *Доступ к технологиям*. Получение доступа к новым технологиям может помочь компаниям повысить производительность, например, путем внедрения инноваций и сокращения трудоемких и сложных технических процессов. Кроме того, он облегчает обмен информацией и подключение к международным ресурсам. Например, ограниченный доступ к

интернету ослабляет поток информации к и от частного предпринимательства, особенно в более отдаленных районах многих развивающихся странах.

4. *Образование и обучение.* Образование и обучение сотрудников является важным фактором в повышении производительности труда. Предприятия зависят от государственных инвестиций в образование, чтобы иметь возможность нанимать работников с определенным уровнем квалификации. Сами же предприятия должны проводить обучение на рабочем месте. Отсутствие адекватной образовательной инфраструктуры как у государства, так и у предприятий, способствует отъезду квалифицированных специалистов за границу, что существенно сокращает потенциальный интеллектуальный капитал в стране [19].

4. Влияние институтов на экономическое развитие в развитых, развивающихся и странах с переходной экономикой

4.1. Развитые и развивающиеся страны

Институты развивающихся стран, как правило, характеризуются отсутствием достаточной активности в содействии производительным инвестициям и решении проблем низкой эффективности [22]. В частности, в Африке и Латинской Америке низкий уровень развития институтов приводит к плохому качеству предоставляемых государственных услуг, снижению надежности и исполняемости контрактов, манипулированию судебной системой, коррупции, уклонению от налогов, плохой защите прав собственности. Таким образом, в данных странах существование неэффективных институтов становится главной проблемой для экономического роста, делая их для инвесторов высокорискованными и, соответственно, инвестиционно непривлекательными [38; 25; 15].

Другой особенностью развивающихся стран является низкий уровень доверия в обществе (как к бизнесу, так и государственным органам власти), что, в результате, затрудняет развитие предпринимательства и еще больше ограничивает возможности для экономического роста и инноваций. Кроме того, во многих развивающихся странах ограничена экономическая свобода, в частности на рынке кредита и рынке труда; торговая политика ориентирована на закрытый тип развития; значимость иностранного капитала остается заниженной, а технологические инновации не приобрели существенного распространения. Например, в таких развивающихся странах Азии, как Китай, Индия и Тайвань, закрытая торговая политика была распространена вплоть до 1980-х годов. Серьезные реформы в Индии в области внешней торговли начались лишь с 1990-х годов. В Китае вплоть до 1978 года экономические стимулы были слабыми, внешняя торговля была сведена к минимуму, приток иностранного капитала низким, а технологические инноваций медленным [26]. Все это формирует существенные различия в институциональном и экономическом развитии развитых и развивающихся стран мира. Их сравнительный анализ представлен в таблице 2 и рисунках 7 и 8.

Таблица 2. Ключевые институциональные и экономические различия между развитыми и развивающимися странами [39]

	Развитые страны	Развивающиеся страны
Экономические условия	<ul style="list-style-type: none"> ▪ устоявшиеся рынки капиталов с уровнем ликвидности от среднего к высокому ▪ устойчивые и значимые регулирующие органы власти ▪ большая рыночная капитализация отечественных компаний ▪ высокий уровень дохода на душу населения ▪ преобладание промышленности и сектора услуг ▪ большие масштабы производства товаров ▪ минимальные торговые барьеры ▪ низкие темпы экономического роста 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ незначительное развитие рынка капиталов с низким уровнем ликвидности ▪ низкий уровень дохода на душу населения и высокий уровень неравенства ▪ высокие темпы экономического роста и развития ▪ высокая волатильность внешних финансовых потоков ▪ высокий уровень инфляции ▪ модернизация инфраструктуры параллельно с сокращением зависимости от сельского хозяйства и увеличением вклада промышленности ▪ преобладание промышленности и трудоемких отраслей ▪ постепенное уменьшение торговых барьеров
Институциональные условия (политические, законодательные, социально-культурные, технологические)	<ul style="list-style-type: none"> ▪ функционирование официальной регуляторной инфраструктуры (например, регулирование функционирования рынка, корпоративное управление, прозрачность и стандарты отчетности) ▪ средний или высокий уровень жизни ▪ средний или высокий уровень человеческого развития (образование, грамотность, здоровье) ▪ современная технологическая и коммерческая инфраструктура ▪ высокий уровень политической свободы ▪ низкий уровень вмешательства государства в экономику 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ непрозрачная политическая и регуляторная среда ▪ высокая доля молодого и растущая доля трудоспособного населения ▪ растущая урбанизация и богатеющий средний класс ▪ растущий спрос на потребительские товары и развитие инфраструктуры ▪ преобладание государственных компаний ▪ низкий или средний уровень политической свободы ▪ средний или высокий уровень вмешательства государства в экономику

Как видно из рисунка 7а в среднем качество институтов в развивающихся странах значительно хуже, чем в развитых. При этом, доход на душу населения, также существенно меньше в развивающихся странах.

Тем не менее, на рисунке 7б можно заметить, что за десятилетний период (2006-2015) рост качества институтов в развивающихся странах соответствует значительно более высоким темпам экономического роста в сравнении с развитыми странами. Это, в свою очередь, также может свидетельствовать о наличии зависимости в направлении от экономического роста к институциональному развитию.

Далее, рисунок 7в показывает, что волатильность экономического роста в развивающихся странах более высокая, что сопровождается более низким уровнем развития институтов.

Если посмотреть на рисунок 8а, то можно отметить, что в развивающихся странах в среднем более низкий приток ПИИ соответствует более низкому уровню развития институтов, чем в развитых странах. Данный факт под-

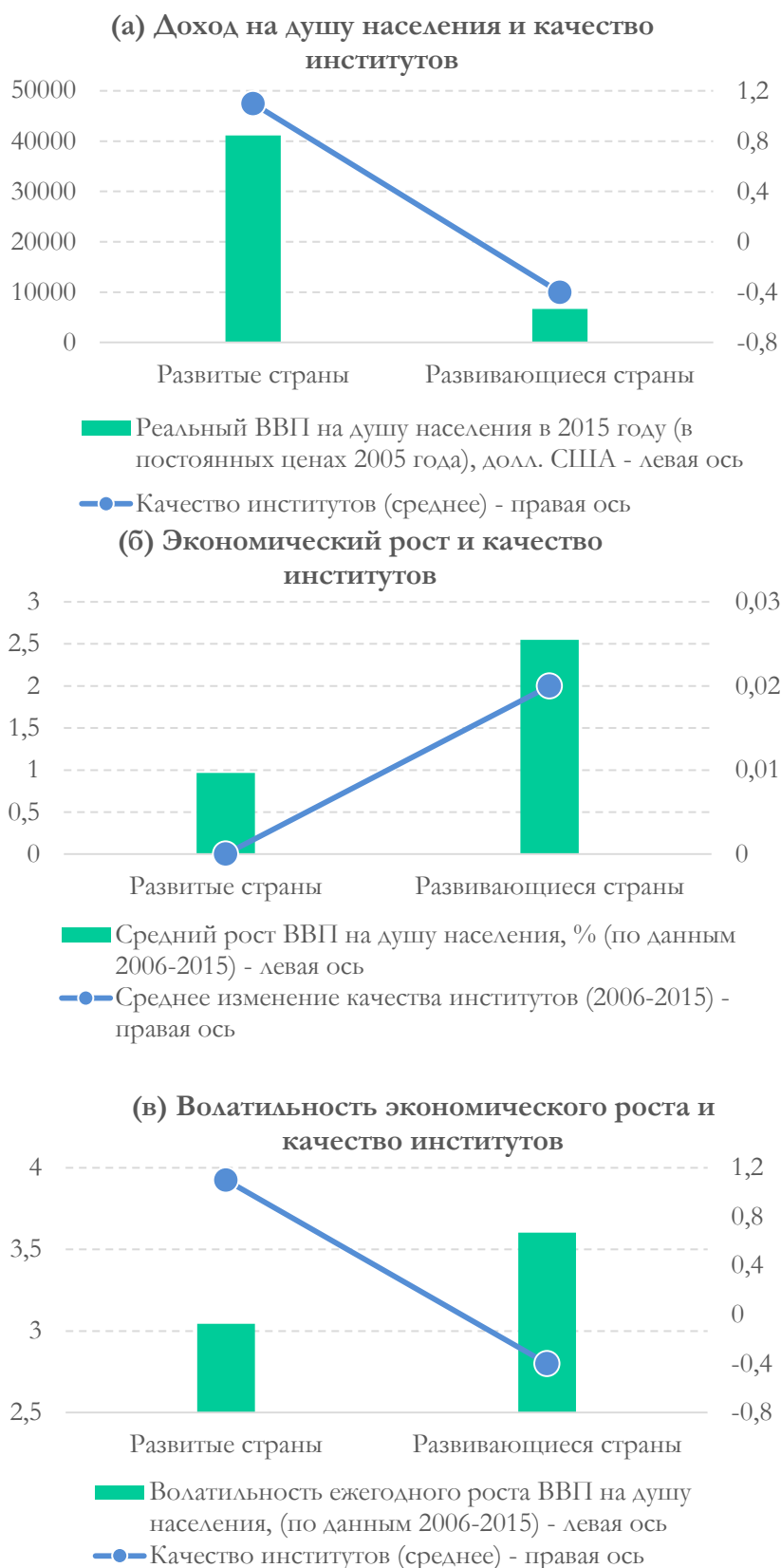


Рисунок 7. Показатели экономического роста и качество институтов Всемирного банка

Примечание: по данным 170 стран мира.
Источник: [67; 68].

тверждает идею того, что основным препятствием для иностранных инвестиций является непрозрачность бизнес-среды внутри страны, за развитие которой отвечают институты.

Далее, рисунок 8б свидетельствует о том, что низкий уровень развития финансового сектора в развивающихся странах в среднем также соответствует более низкому уровню развития институтов.

Наконец, рисунок 8в показывает, что бизнес-среда для функционирования предпринимательства в развивающихся странах также значительно хуже, чем в развитых странах. В то же время, поскольку, институциональное развитие положительно коррелирует с развитием бизнес-среды (см. рисунок 6), можно сделать вывод о том, что именно низкий уровень развития институтов являются главным фактором, препятствующим развитию предпринимательства в развивающихся странах.

Институты либо способствуют повышению, либо снижению производительности труда. Чтобы стабилизировать экономические показатели, странам нужны такие институты, которые обеспечивали бы организацию продуктивной деятельно-



Рисунок 8. Экономическое развитие и качество институтов Всемирного банка

Примечание: по данным 170 стран мира.
Источник: [67; 68].

сти. В то же время, как видно из таблицы 2, в развивающихся странах из-за низкого качества институтов, возможности для экономической деятельности во многом затруднены. Институты в этих странах не направлены на обеспечение производительной деятельности, а ориентированы на неэффективное перераспределение ограниченных ресурсов, что приводит к созданию монополий, а не развитию конкуренции, возникновению ограничений, а не их устранению. Такие институты редко способствуют инвестициям, увеличивающим производительность труда.

В результате, нарушение функционирования институтов в развивающихся странах приводит к тому, что человеческий капитал в основном формируется из низкоквалифицированных и плохо обученных работников, что вместе с низким уровнем соблюдения законов и установленных правил становится причиной возникновения неформальной экономики [20; 60] (см. рисунок 9).

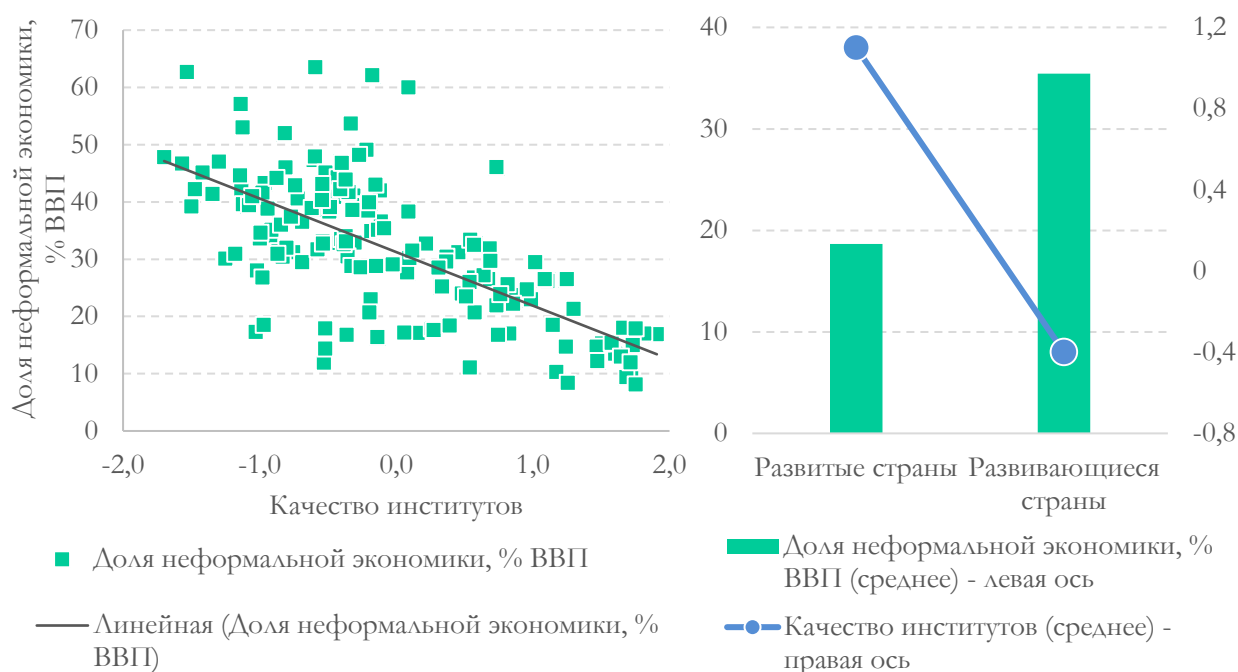


Рисунок 9. Корреляция доли неформальной экономики в 162 странах и оценок институционального развития Всемирного банка за 2007 год

Источник: [67; 68].

Существование неформальной экономики в развивающихся странах нарушает процессы эффективного и рационального распределения ресурсов, способствует росту транзакционных издержек, что, в свою очередь, снижает эффективность инвестиционных проектов и, в результате, еще больше замедляет экономическое развитие.

Дополнительными **факторами**, способствующими становлению и дальнейшему развитию неформальной экономики, являются:

- высокая налоговая нагрузка;
- зарегулированность рынка труда;

- качество предоставляемых государственных благ и услуг,
- состояние «официальной» экономики (текущие макроэкономические показатели и их динамика).

В свою очередь, снижение налоговой нагрузки является лучшим инструментом и индикатором (в первую очередь, для бизнеса) государственной политики по сокращению неформальной экономики, что дополнительно должно сопровождаться снижением финансового и бизнес-регулирующего. В противном случае, рост «теневого» экономики будет приводить к дальнейшему сокращению государственных доходов, снижению качества и объема предоставляемых государственных благ и услуг (например, общественная инфраструктура - дороги) и госуправления, т.е. снижению уровня развития институтов в целом, что в результате отрицательно скажется на экономическом росте [57].

Тем не менее, как было видно из рисунка 3 и 4 институциональное развитие положительно влияет на экономический рост как в развитых, так и развивающихся странах, в свою очередь, ускорение экономического роста способствует повышению уровня развития институтов. Более того, если детальнее рассмотреть составляющие оценки качества институтов Всемирного Банка и оценить их влияние на экономический рост по отдельности, то можно прийти к выводу, что развитие институтов должно быть комплексным, т.е. реформы должны проводиться по всем категориям институтов. Данное заключение основывается на том, что каждый элемент институциональной оценки оказывает положительное влияние на экономическое развитие как в развитых, так и развивающихся странах (см. рисунок 9).

Таким образом, представленный выше анализ, позволяет сделать следующие выводы: (1) институциональное развитие является комплексным фактором, определяющим различия в благосостоянии населения всех стран мира; (2) развитие институтов не только влияет на темпы экономического роста, но и влияют на их долгосрочную устойчивость; (3) уровень развития институтов непосредственно влияет на приток иностранных инвестиций; определяет эффективность функционирования финансовой системы, которая непосредственно отвечает за эффективное перераспределение ресурсов (в том числе и иностранного капитал); и в итоге влияет на формирование конкурентной бизнес-среды, в которой наиболее эффективно и реализуются полученные инвестиции; (4) институциональное развитие способствует сокращению «теневого» экономики.

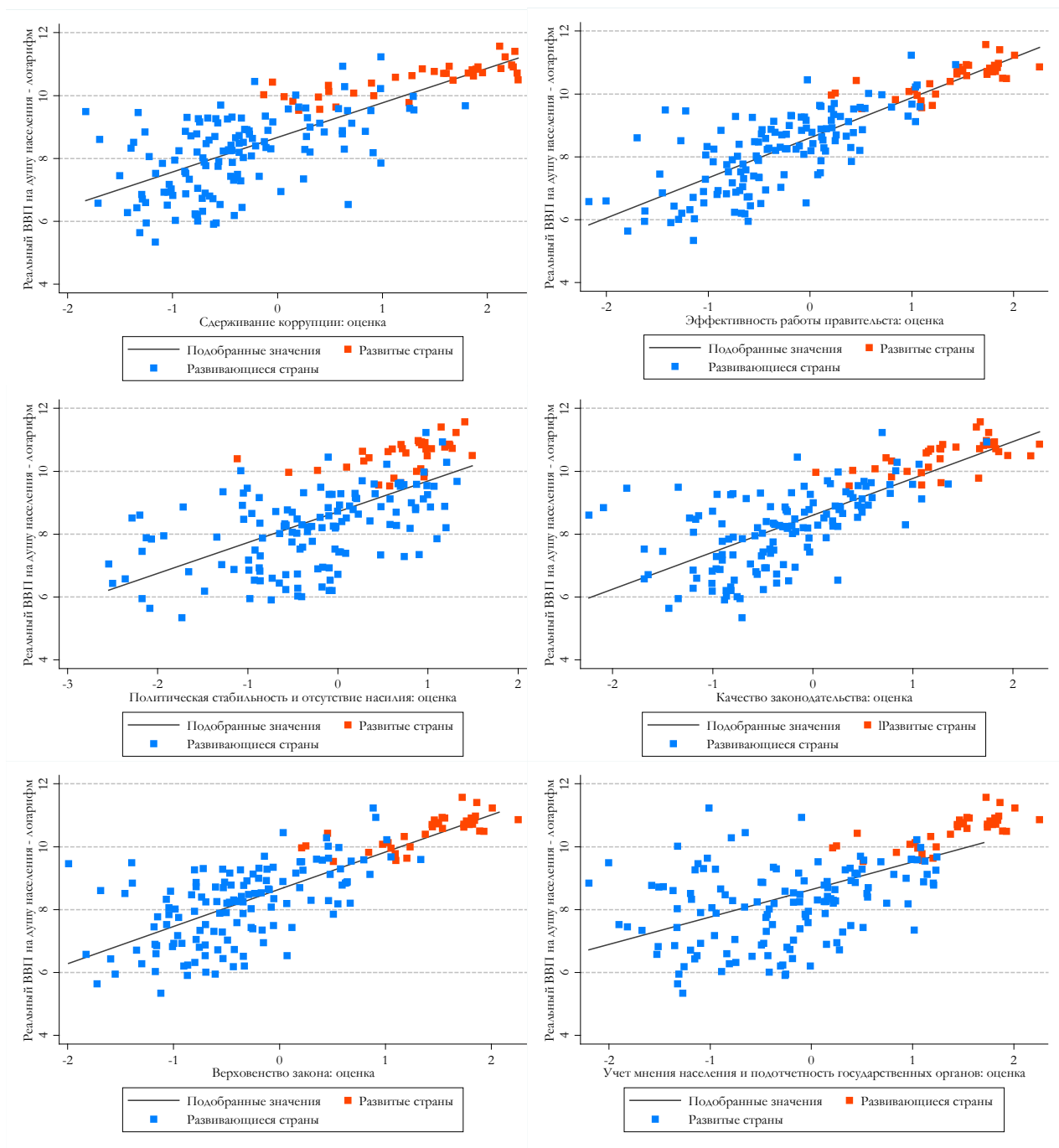


Рисунок 9. Корреляция ВВП на душу населения и компонентов оценки качества институтов Всемирного банка в 170 странах мира за 2015 год

Источник: [67; 68].

4.2. Страны с переходной экономикой

В начале 90-х институциональные реформы стали одними из базовых для экономик стран бывшего Советского Союза и Центральной и Восточной Европы. Они были направлены на трансформацию централизованных экономик данных стран на рыночный тип с демократической системой управления. Тем не менее, из-за первоочередной необходимости улучшения макроэкономических условий в целом и достижения макроэкономической стабильности в частности, приоритет был отдан реформам, направленным на стабилизацию и либерализацию экономики наравне с прове-

дением реструктуризации и приватизации предприятий [30]. Кроме того, меньшее внимание к институциональному строительству обосновывалось тем, что процесс трансформирования институтов занимает продолжительный период времени. Третья причина связана с отсутствием на тот момент адекватной экономической теории, учитывающей важность институциональной структуры для функционирования эффективной рыночной экономики [43].

В то же время, из-за отсутствия надлежащей правовой базы, неэффективного госуправления, и не последовательных экономических реформ, экономическая политика в рассматриваемых странах, направленная на приватизацию и либерализацию экономики, во многих случаях не позволила достичь поставленных целей. К примеру, стабильно высокая доля проблемных кредитов на счетах банков в странах с переходной экономикой, как правило, была связана с неэффективным отбором инвестиционных проектов, что приводило к нерациональному распределению ресурсов и наряду с инфляционным финансированием экономики существенно ограничивало экономический рост [41].

Таким образом, глубокая и продолжительная экономическая рецессия, наравне с хрупкой финансовой системой (которая способствовала возникновению тяжелых экономических кризисов и приводила к сильному сокращению производства во всех странах с переходной экономикой) создали основу для сначала для пересмотра важности институциональной среды, а затем и проведения институциональных преобразований, нацеленных на обеспечение макроэкономической стабилизации и устойчивого роста экономики.

Таблица 3 и рисунок 10 демонстрируют общую картину изменений в институциональном, финансовом и реальном секторах экономик стран с переходной экономикой за период 1996-2015, классифицированных по трем группам: (1) страны Балтии; (2) страны Центральной и Восточной Европы (ЦВЕ); (3) страны СНГ⁸.

Таблица 3. Институциональное, финансовое и экономическое развитие за период 1996-2015

Страны	Качество институтов		Внутреннее кредитование частного сектора, % ВВП		Реальный ВВП на душу населения (в постоянных ценах 2005 года), долл. США	
	1996	2015	1996	2015	1996	2015
Страны Балтии						
Эстония	0.7	1.2	22.0	69.5	7803.6	17761.6
Латвия	0.2	0.8	6.7	48.7	5307.4	14243.6
Литва	0.5	0.9	11.0	41.7	5641.1	15227.8
Среднее	0.5	1.0	13.2	53.3	6250.7	15744.3
Страны СНГ						
Армения	-0.5	-0.3	5.6	45.6	1120.0	3792.9
Азербайджан	-1.1	-0.7	1.2	38.5	1219.5	6115.8
Казахстан	-0.9	-0.4	6.3	37.7	3814.5	10546.6
Молдова	-0.2	-0.4	7.7	34.8	1025.2	1971.1
Россия	-0.7	-0.7	8.3	56.4	5714.6	11038.8

⁸ СНГ – содружество независимых государств.

Украина ⁹	-0.6	-0.8	1.4	57.0	1746.3	2824.4
Грузия	-1.1	0.3	3.3	49.8	1153.6	4010.3
Беларусь	-0.7	-0.7	6.4	28.8	2016.3	6159.0
Киргизия	-0.5	-0.8	8.6	22.5	564.5	1017.2
Таджикистан	-1.7	-1.0	--	22.2	364.7	917.1
Туркменистан	-1.0	-1.3	--	--	2161.2	6932.8
Узбекистан	-1.2	-1.2	--	--	726.6	1856.7
Среднее	-0.9	-0.7	5.4	39.3	1802.2	4765.2
Страны Центральной и Восточной Европы						
Албания	-0.7	0.0	3.2	35.3	1869.4	4541.4
Болгария	-0.3	0.1	61.7	56.8	3811.1	7502.4
Хорватия	-0.3	0.4	24.6	65.5	9324.8	13807.3
Чехия	0.9	0.9	63.9	51.2	14015.3	20955.5
Венгрия	0.8	0.5	21.4	36.4	8909.4	14374.6
Польша	0.7	0.9	19.2	53.9	6949.2	14580.9
Румыния	0.0	0.2	10.9	29.9	5115.8	9526.6
Словакия	0.5	0.7	42.4	53.9	9267.7	18507.8
Словения	1.1	0.9	25.6	50.2	15603.2	23895.8
Сербия	-1.1	0.1	--	44.1	3233.1	5659.3
Македония	-0.6	0.0	26.5	50.9	3132.6	5093.8
Среднее	0.1	0.4	29.9	48.0	7384.7	12585.9
Развитые страны						
Франция	1.2	1.1	80.8	95.7	34499.3	41329.9
Германия	1.6	1.5	103.5	78.1	34967.8	45269.8
США	1.4	1.3	137.2	190.4	39681.5	51486.0
Великобритания	1.6	1.5	108.9	134.5	30918.5	40933.5
Австрия	1.7	1.5	94.8	87.7	37253.4	47667.8
Дания	1.8	1.7	31.0	174.0	50305.3	58207.9
Финляндия	1.7	1.8	57.7	96.3	33061.1	45288.6
Среднее (страны ОЭСР)	1.2	1.2	120.2	147.0	29550.1	37332.5

Источник: [67; 68].

Как видно из таблицы 3 по всем группам стран с 1996 года наблюдается улучшение качества институтов. Наиболее высокий уровень развития институтов в 2015 году достигнут в Эстонии с оценкой 1.2, что очень близко к уровню США – 1.3, далее следуют Литва, Польша, Чехия и Словакия (0.9). Тем не менее, существуют большие различия между группами стран. Так, в странах Балтии наблюдаются более высокие экономические показатели и более высокие темпы улучшения качества институтов, чем в странах СНГ и странах ЦВЕ. Более того, в некоторых странах СНГ (Украина, Киргизия, Туркменистан) в 2015 году уровень развития институтов оказался ниже уровня 1996 года.

В целом, именно страны Балтии с 1996 по 2015 год достигли наибольшего прогресса как в экономическом, так и в институциональном развитии. Доходы на душу населения выросли более чем в 2,5 раза, а среднегодовые темпы экономического роста за 1996-2015 гг. оказались выше чем в странах ЦВЕ, что позволило прибалтийским государствам на конец 2015 года в экономическом развитии обогнать изначально более богатые страны ЦВЕ (см. рисунок 10а и 10б).

⁹ Украина вышла из состава СНГ в 2015 году.

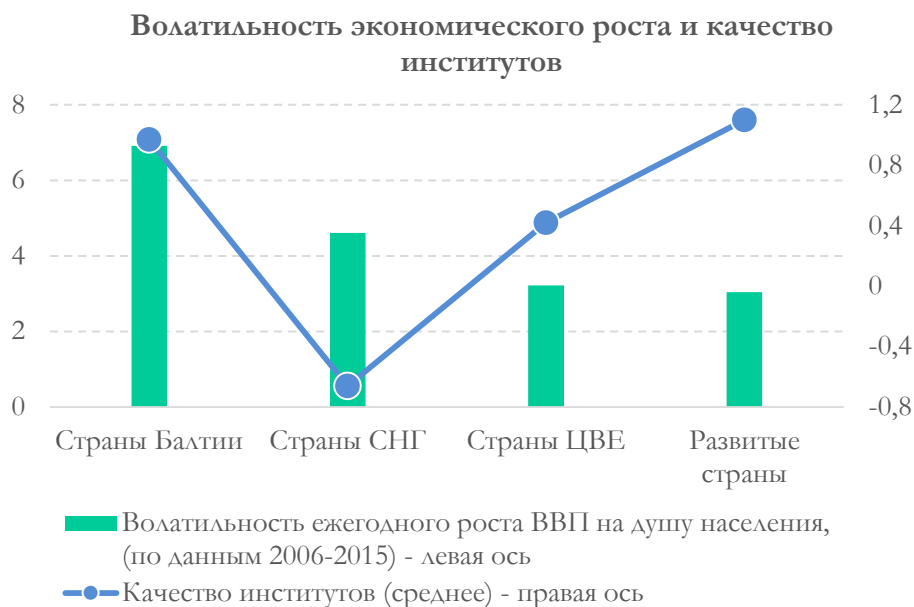
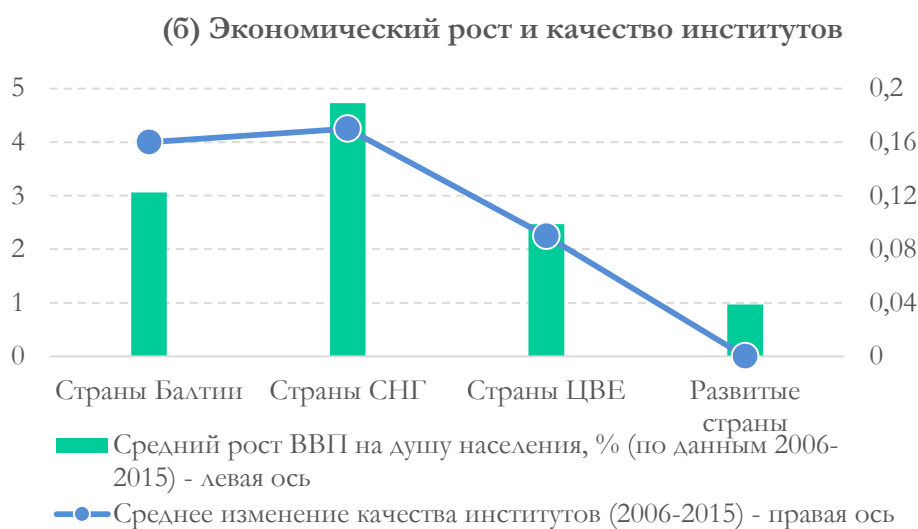
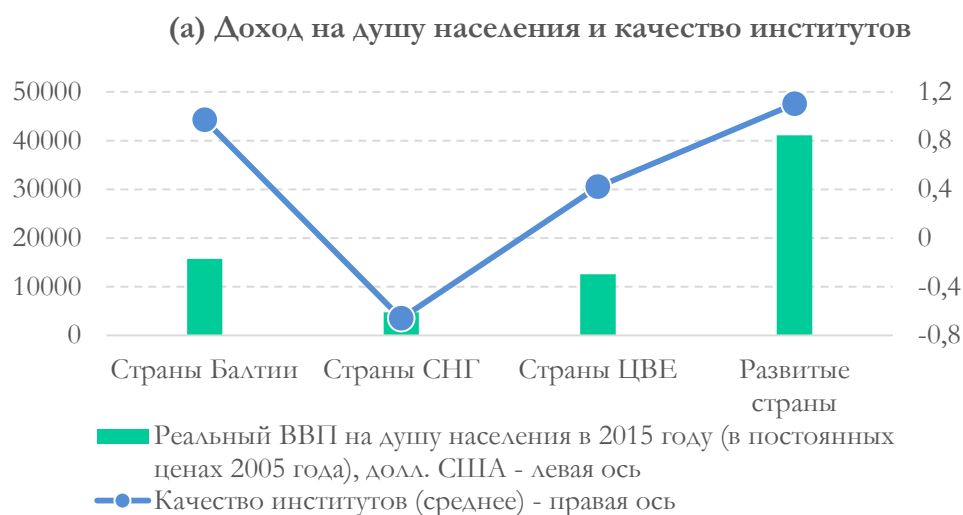


Рисунок 10. Показатели экономического роста и качество институтов по группам стран

Примечание: по данным 170 стран мира.
 Источник: [67; 68].

Единственным параметром, по которому в странах Балтии нет преимущества, является устойчивость (уровень волатильности) экономического роста (см. рисунок 10в). По данному показателю наибольшего прогресса достигли страны ЦВЕ, за ними следуют страны СНГ. Успех стран Центральной и Восточной Европы в достижении более устойчивого экономического роста можно объяснить более высокой изначальной интеграцией со странами Европейского союза и более высоким уровнем развития институтов в начале переходного периода. Преимущество стран СНГ, во-первых, заключается в свободном доступе на быстрорастущий (с 2000 года) российский рынок, а, во-вторых, сырьевой рентой (в первую очередь, нефтяной и газовой).

Далее, если рассмотреть развитие финансового сектора экономики, прогресса в привлечении ПИИ, и развитии бизнес среды (см. рисунок 11), то в 2015 году страны СНГ также до сих пор значительно отстают от стран Балтии и ЦВЕ. Более того, в 1996 году страны Балтии имели более низкие уровни развития финансового и реального секторов экономики, чем страны ЦВЕ. Тем не менее, все стало с точностью наоборот в 2015 году.

Таким образом, с одной стороны страны ЦВЕ и страны Балтии достигли более высокого качества институтов и положительных тенденций изменения в институциональной среде. С другой стороны, для стран СНГ в последние годы во многом характерна институциональная стагнация, а в ряде случаев – ухудшение качества ключевых институтов.

В целом, в докладе Всемирного банка [66], посвященном итогам первой декады реформ в странах с переходной экономикой, следующим образом объясняются причины большей успешности в проведении институциональных и экономических реформ стран Балтии и ЦВЕ:

- Исходные условия стали основным фактором, который определил объемы сокращения производства в 1990–1994 годах, в свою очередь, в более позднее время, ключевым элементом, объясняющим отличия в темпах экономического роста, стала интенсивность проводимых странами реформ.
- Возобновление экономического роста и увеличение занятости было вызвано, в первую очередь, появлением большого количества новых предприятий, в том числе малых и средних. При этом, страны, которые обеспечили эффективный баланс между поощрением входа на рынок новых предприятий и ужесточением бюджетных ограничений среди существующих компаний, достигли наибольшего успеха.
- Для достижения представленных выше результатов, успешные страны сконцентрировались на двух группах институциональных реформ: во-первых, меры по улучшению инвестиционного климата (обеспечивающие привлекательность входа на рынок новых предпринимателей), которые включают: защиту прав собственности, упрощение механизмов и процедур регулирования, создание для новых предприятий равных условий для конкуренции с традиционным сектором и др.); во-вторых, законодательные и регуляторные изменения, нацеленные на формирование эффективной системы корпоративного управления (современные системы учета, аудита и раскрытия информации, защиту прав миноритарных акционеров, законодательство о банкротстве и т.п.) на предприятиях, прежде всего в традиционном секторе.

- Качество институтов и законодательства по защите прав инвесторов и контролю за государствующими стали важнейшим фактором развития национальных финансовых систем, расширения доступа частных предприятий к кредитованию и инвестициям, и, соответственно, к ускорению экономического роста.

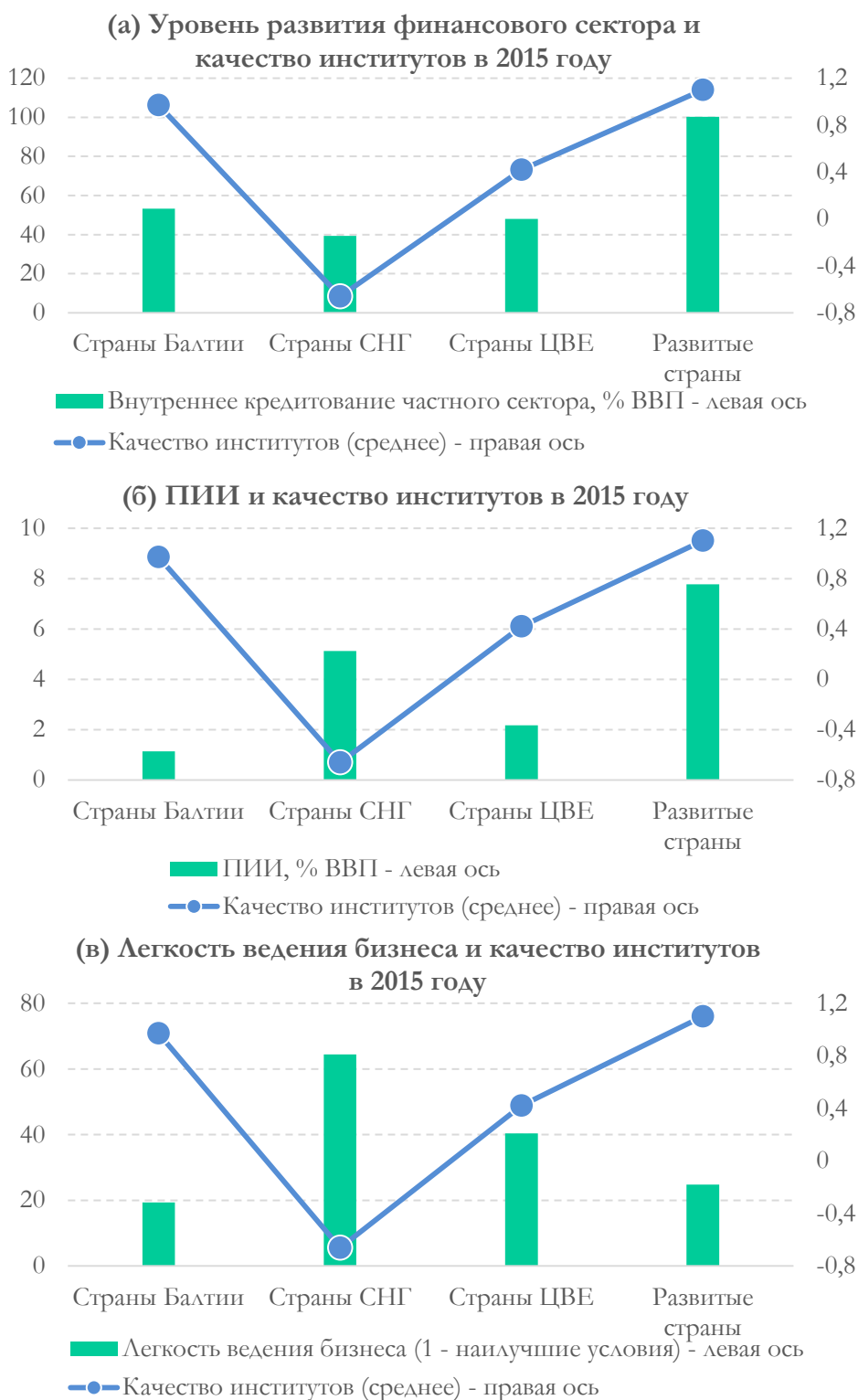


Рисунок 11. Экономическое развитие и качество институтов по группам стран

Примечание: по данным 170 стран мира.
Источник: [67; 68].

4.3. Нефтегазовые страны

Как было уже определено выше, уровень институционального развития является определяющим фактором уровня ВВП на душу населения как в странах с сильными, так и слабыми институтами. В то же время, в нефтегазовых странах уровень развития институтов влияет на ВВП сильнее, чем в странах с преимущественно несырьевой экономикой [42]. Кроме того, замедление экономического и социального развития можно обнаружить не во всех нефтегазовых странах, а только в странах, которые обладают слабыми институтами.

В частности, именно этим можно объяснить значительное количество бедных нефтегазовых стран¹⁰, включая такие беднейшие страны, как Чад и Йемен. По данным Всемирного банка за 2013 год ВВП на душу населения в приведенных выше странах не превышал 2000 долл. США. В то же время, среднемировой уровень ВВП на душу населения в 2013 году равнялся 9891 долл. США.

Таким образом, наличие богатых нефтегазовых ресурсов не означает автоматически успешного экономического развития. Напротив, такие экономисты, как Ричард Оти [8], Дж. Сакс и Э. Уорнер [56] в своих исследованиях пришли к выводу, что взаимосвязь между двумя данными параметрами скорее отрицательная, назвав данный феномен «сырьевым проклятием». Бек и Лаувен [14] считают, что это является стимулом для элит в этих странах для сохранения контроля над этими ресурсами, и, поэтому, они не спешат развивать институт права собственности в обществе. В то же время, в последующих исследованиях обнаружено либо незначительное присутствие данного феномена [62], либо, наоборот, изобилие сырьевых ресурсов способствует экономическому росту [16]. Например, такие богатые нефтегазовыми ресурсами страны, как Норвегия, Канада и Австралия демонстрируют высокие темпы экономического и социального развития и обладают одновременно сильными институтами (см. таблицу 4).

Таблица 4. Распределение стран с нефтегазовой экономикой в зависимости от уровня развития институтов

Слабые институты	Сильные институты
Ливия, Ирак, Туркменистан, Йемен, Экваториальная Гвинея, Чад, Нигерия, Иран, Конго, Ангола, Алжир, Россия, Азербайджан, Казахстан, Эквадор, Габон, Саудовская Аравия, Бахрейн, Кувейт	Оман, ОАЭ, Бруней, Катар, Тринидад и Тобаго, Малайзия, Австралия, Канада, Норвегия

Примечание: Классификация стран на две категории проведена с использованием общего индекса институционального развития страны (рассчитанного как среднеарифметическое значение институциональных индексов Всемирного банка) относительно среднемирового уровня.

В результате, можно сделать вывод о том, что для стран с преимущественно сырьевой экономикой критически важным является наличие развитых экономических, а также социальных

¹⁰ К нефтегазовым странам отнесены государства, у которых доля углеводородных ресурсов превышает 25% от общего объема экспорта и экспорт сырьевых ресурсов в объеме ВВП превышает 10%.

институтов. При сильных институтах в стране, с одной стороны, существует меньше возможностей для присвоения ренты (т.е. они способны лучше распоряжаться доходами от углеводородов); а с другой стороны, за счет ее более эффективного перераспределения у экономики появляется больше шансов для ускорения экономического роста и получения выгоды от производственной деятельности не только в сырьевых, но и в несырьевых отраслях.

5. Анализ институционального развития Беларуси за 1996-2015 годы в сопоставлении со странами с высоким качеством институционального климата

В данном разделе проводится анализ состояния институционального климата и тенденций в институциональном развитии Республики Беларусь по сравнению с отдельными сопоставимыми по размеру развитыми странами (Австрия, Дания, Финляндия) и на основе уже использованных в предыдущих разделах компонентов оценки качества институтов Всемирного банка, охватывающих шесть главных элементов государственного управления (*WGI*) – учёт мнения населения и подотчётность государственных органов, политическая стабильность и отсутствие насилия, эффективность работы правительства, качество законодательства, верховенство закона, сдерживание коррупции (см. таблицу 1). Данные показатели принимают значения от -2,5 до 2,5. Большие значения индикаторов соответствуют более высокому качеству государственного управления. Кроме того, проводится сравнительный анализ уровня институционального развития Беларуси в сопоставлении со странами-партнерами по ЕАЭС (Россия и Казахстан).

5.1. Индикатор эффективности работы правительства

Данный индикатор измеряет качество государственного управления и реализуемых государственных услуг, уровень независимости госуправления от политического давления, качество реализуемой государственной политики и ее выполнения. Кроме того, данный показатель оценивает уровень доверия к реализуемой государственной политике.

Лидерами по данному индексу в 2015 г. были Сингапур (2,252) и Швейцария (2,009) [68]. Среди сопоставимыми с Беларусью по размеру развитыми странами ЕС наивысшую оценку имеет Дания (1,849), далее следует Финляндия (1,822) и Австрия (1,473). Беларусь находилась на 131 месте с оценкой -0,476, что определяет эффективность правительства только на уровне 37,5% (см. рисунок 12). Для Австрии, Дании и Финляндии данный показатель превысил 90%.

Самое низкое значение оценки эффективности правительства для Беларуси приходится на 2006 г. (-1,170). Начиная с 2009 г., данный индикатор начал расти, достигнув максимума в 2015 году.

Касательно сравнения с Россией и Казахстаном, Беларусь имеет более низкую оценку эффективности правительства (48,1% у России и 50,9% у Казахстана). В свою очередь можно отметить, что внутри рассматриваемой группы все страны (Беларусь, Россия и Казахстан) имеют отрицательные значения индексов. Рисунок 12 показывает существенный институциональный рывок Беларуси с 2009 г., учиты-

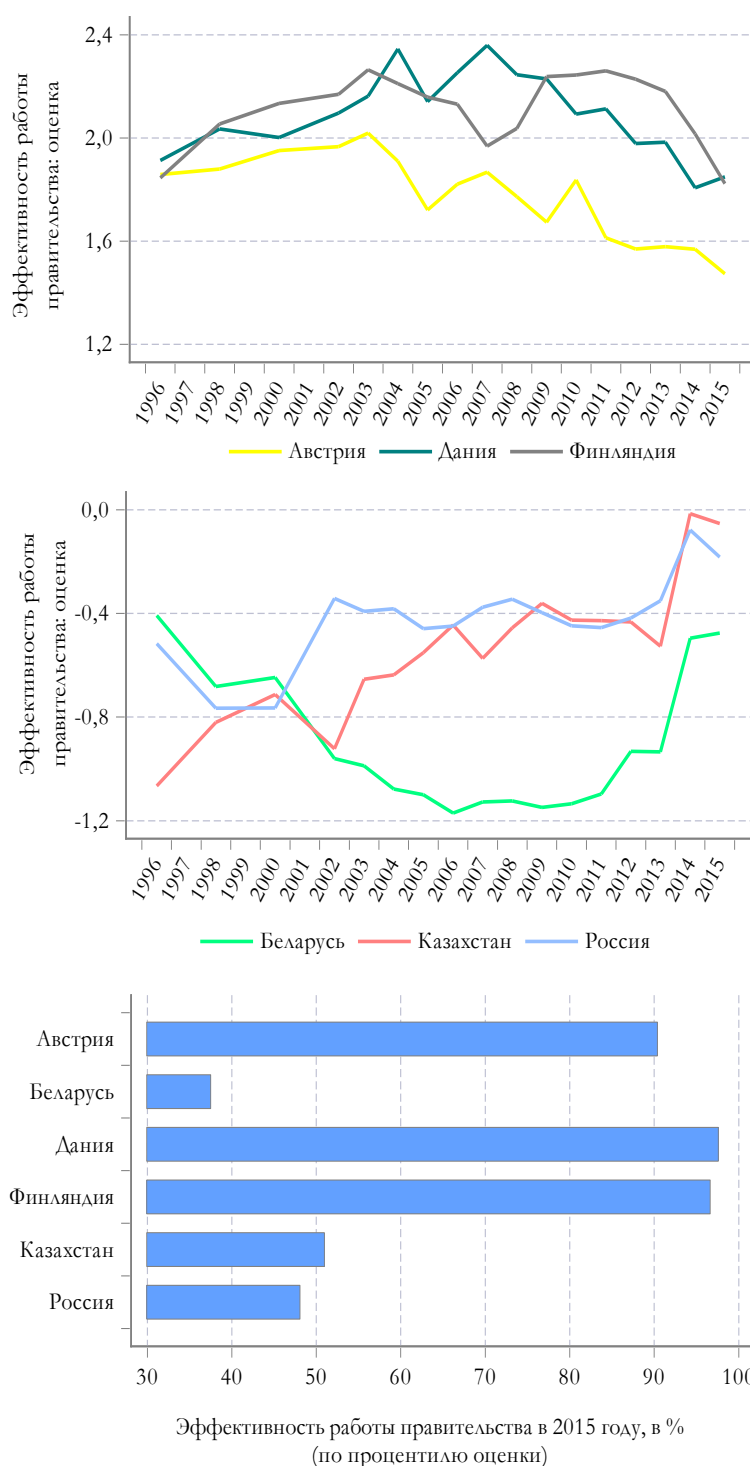


Рисунок 12. Эффективности работы правительства
Источник: [68].

вая начальное значение индикатора на уровне -1,170 в 2006 г., однако, к сожалению, выйти на положительные значения индикатора пока не удалось.

5.2. Индикатор верховенства закона

Индекс верховенства закона измеряет качество правовых институтов и эффективность правовой системы в целом (качество контроля за исполнением контрактов, качество работы правоохранительных органов и судов, а также вероятность совершения преступлений), оценивает степень доверия к существующим в обществе законам со стороны населения.

В 2015 г. лидерами по индексу верховенства закона были Финляндия (2,073) и Швеция (2,044). Беларусь занимала 159-е место со значением (-0,786). Из рассматриваемых развитых стран, представленных на рисунке 13, наименьшее значение индекса соответствует Австрии, а самые высокие показатели у Финляндии и Дании.

Беларусь имеет более низкое значение показателя по сравнению с Россией и Казахстаном (см. рисунок 13). В период 1996-2002 гг. для Беларуси отмечалось общее падение индекса. Как следствие, если до 2000 г. Беларусь по данному показателю опережала Россию и Казахстан, то начиная с 2001 г. значения исследуемого индекса оказались на более низком уровне по сравнению с партнерами по ЕАЭС, несмотря на общую положительную динамику показателя. К 2015 г. общая оценка эффективности правовых институтов в Беларуси составила 24%.

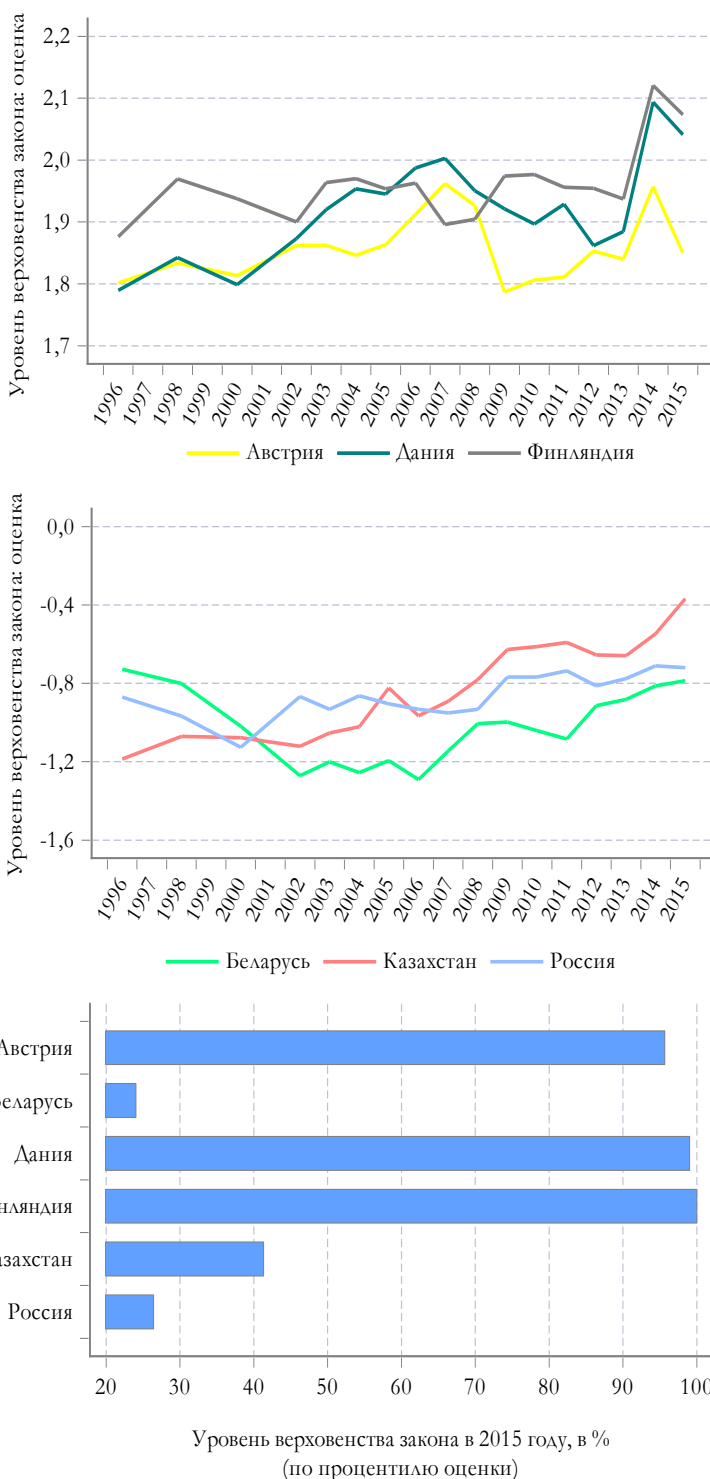


Рисунок 13. Уровень верховенства закона

Источник: [68].

5.3. Индикатор эффективности сдерживания коррупции

Индикатор эффективности сдерживания коррупции оценивает, в какой степени работники государственных органов используют власть в личных целях (в мелких и крупных масштабах) и какова роль элиты и частных интересов в государстве.

В 2015 г. наиболее эффективный контроль коррупции был обеспечен в Новой Зеландии (2,291) и Финляндии (2,283). Беларусь занимала 114-е место (из 209 стран) со значением индекса (-0,365) [68]. Это высокий показатель по сравнению с Россией и Казахстаном: в 2015 г. Россия – 169-е место с оценкой -0,862, Казахстан – 158-е место с оценкой -0,755. В целом, следует отметить, что, начиная с 2004 г. в Беларуси обеспечена положительная тенденция в изменении индекса – показатель вырос на 0,557.

В то же время, при сравнении Беларуси с Австрией, Данией и Финляндией в 2015 г. ситуация, по сути дела, аналогична той, которая сформировалась при оценке предыдущего индикатора верховенства закона, что свидетельствует о тесной взаимосвязи между

двумя данными институциональными параметрами. Отличие состоит в том, что теперь лидирующей страной является Беларусь, а в России, несмотря на довольно низкий показатель качества правовых институтов, ситуация со сдерживанием коррупции неблагоприятная. Казах-

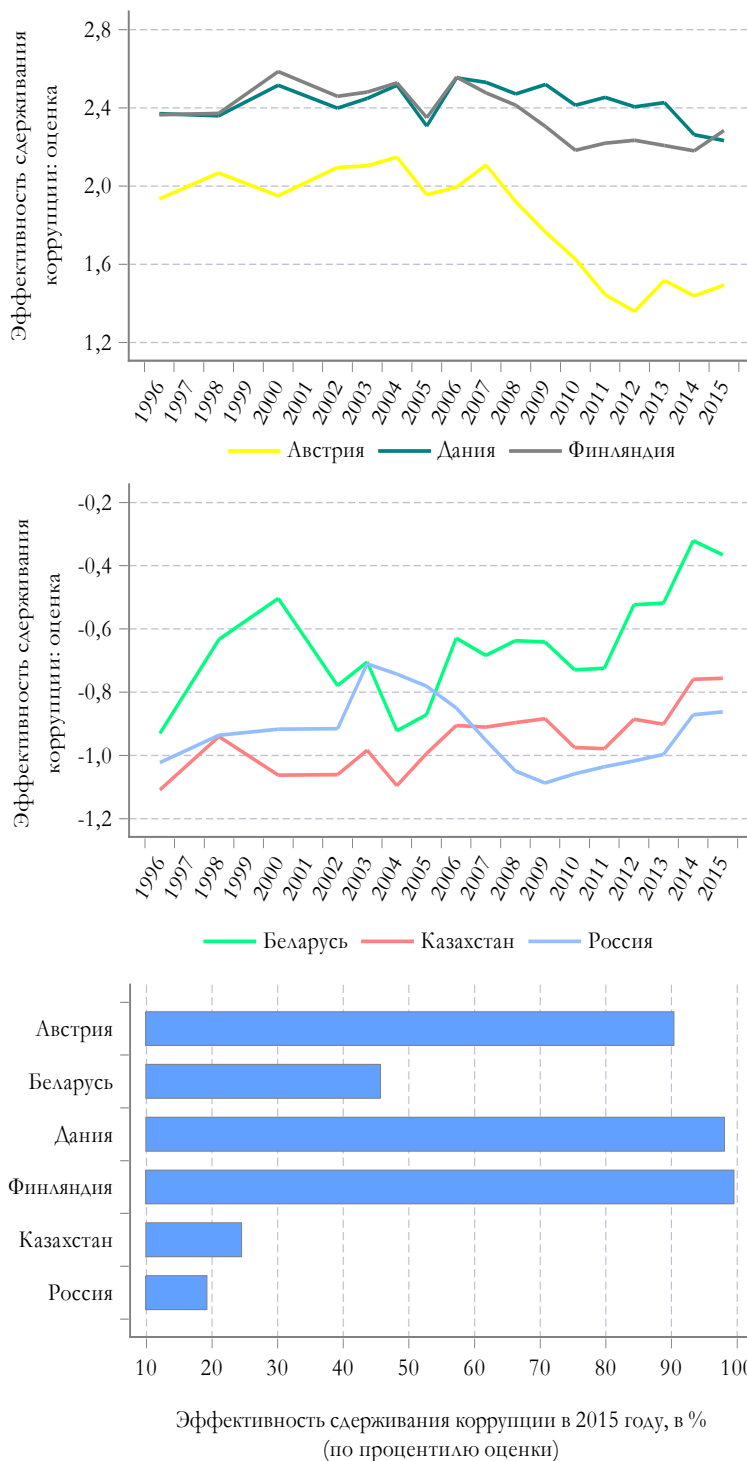


Рисунок 14. Эффективность сдерживания коррупции

Источник: [68].

стан же в данной группе стран имеет среднюю оценку как правовой системы, так и системы контроля коррупции.

5.4. Индикатор качества законодательства

Данный показатель оценивает качество государственного регулирования, т.е. способность правительства эффективно формировать и реализовывать основные направления и положения государственной политики, которые должны обеспечивать эффективное функционирование и стимулировать развитие частного сектора. Соответственно, данный индикатор оценивает эффективность взаимодействия государства и частного сектора экономики.

Самые высокие значения показателя качества госрегулирования в 2015 г. имели Сингапур (2,262) и Гонконг (2,176). Беларусь находилась на 178-м месте (из 209 стран) со значением индекса, равным 1,002, что определяет качество законодательства на уровне 14,9% (см. рисунок 15). По данному показателю Беларусь пока уступает анализируемым развитым странам (Австрия, Дания и Финляндия), и партнерам по ЕАЭС (Россия, Казахстан). Для России значение данного показателя равнялось 32,2%, для Казахстана – 53,9%, наиболее высоким рейтинг качества госрегулирования оценен у Финляндии – 98,1 из 100. К 2015 г. значения индикатора для Беларуси, России и Казахстана существенно

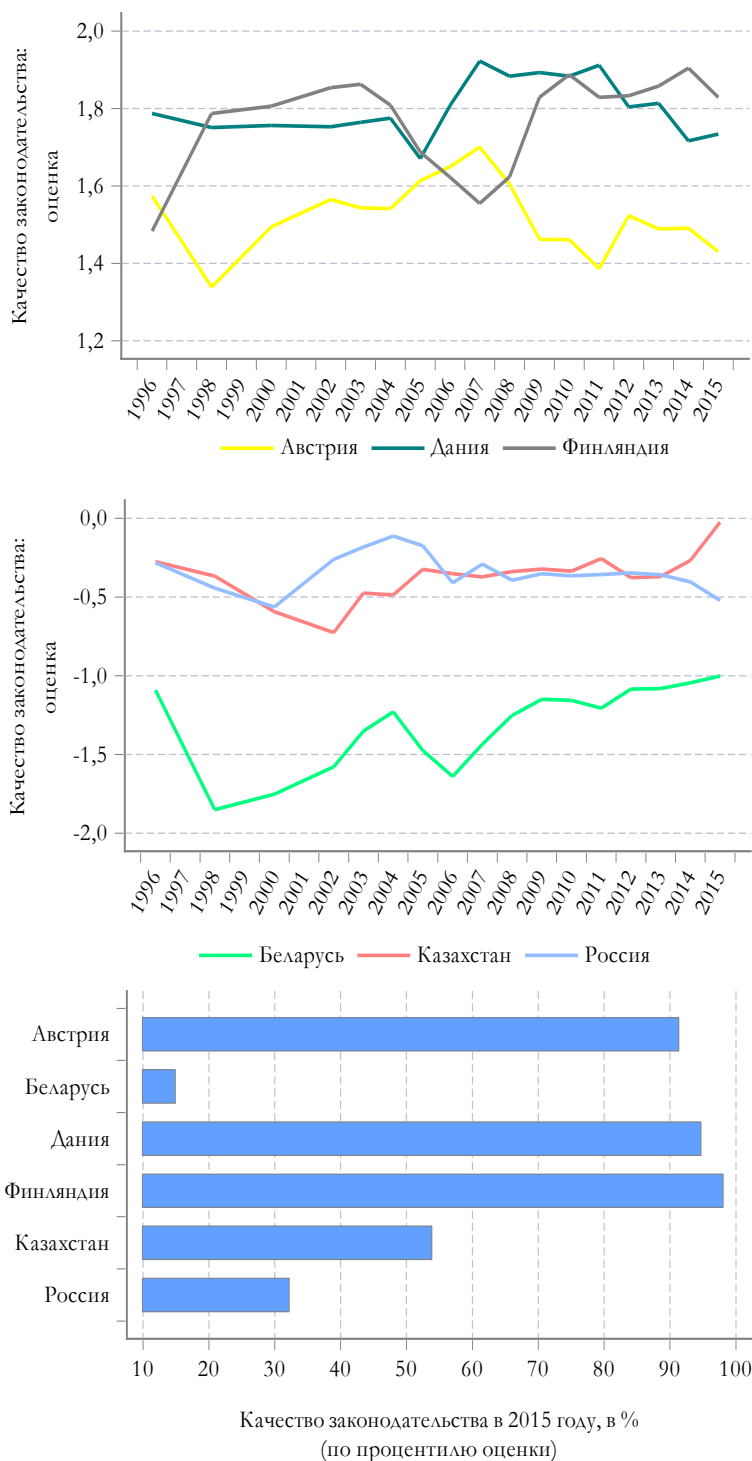


Рисунок 15. Качество законодательства

Источник: [68].

различались: если Казахстан практически вплотную приблизился к зоне положительных оценок, то Беларусь и Россия все еще имеют отрицательный рейтинг. В то же время, начиная с 2006 г. наблюдалось улучшение индикатора для Беларуси.

5.5. Индикатор политической стабильности и отсутствия насилия

Данный показатель основывается на оценке восприятия, предположениях респондентов о возможности политической дестабилизации в стране, а также о вероятности возникновения беспорядков внутри страны.

В соответствии с данным индикатором в 2015 г. наиболее политически стабильными странами были Новая Зеландия (1,490) и Лихтенштейн (1,455). Беларусь находилась на 109-м месте (-0,002) в общем рейтинге из 209 стран. Среди рассматриваемых стран ЕАЭС Беларусь занимает первое место (см. рисунок 16), Россия обладает самым низким значением индикатора (-1,049 и 182-е место).

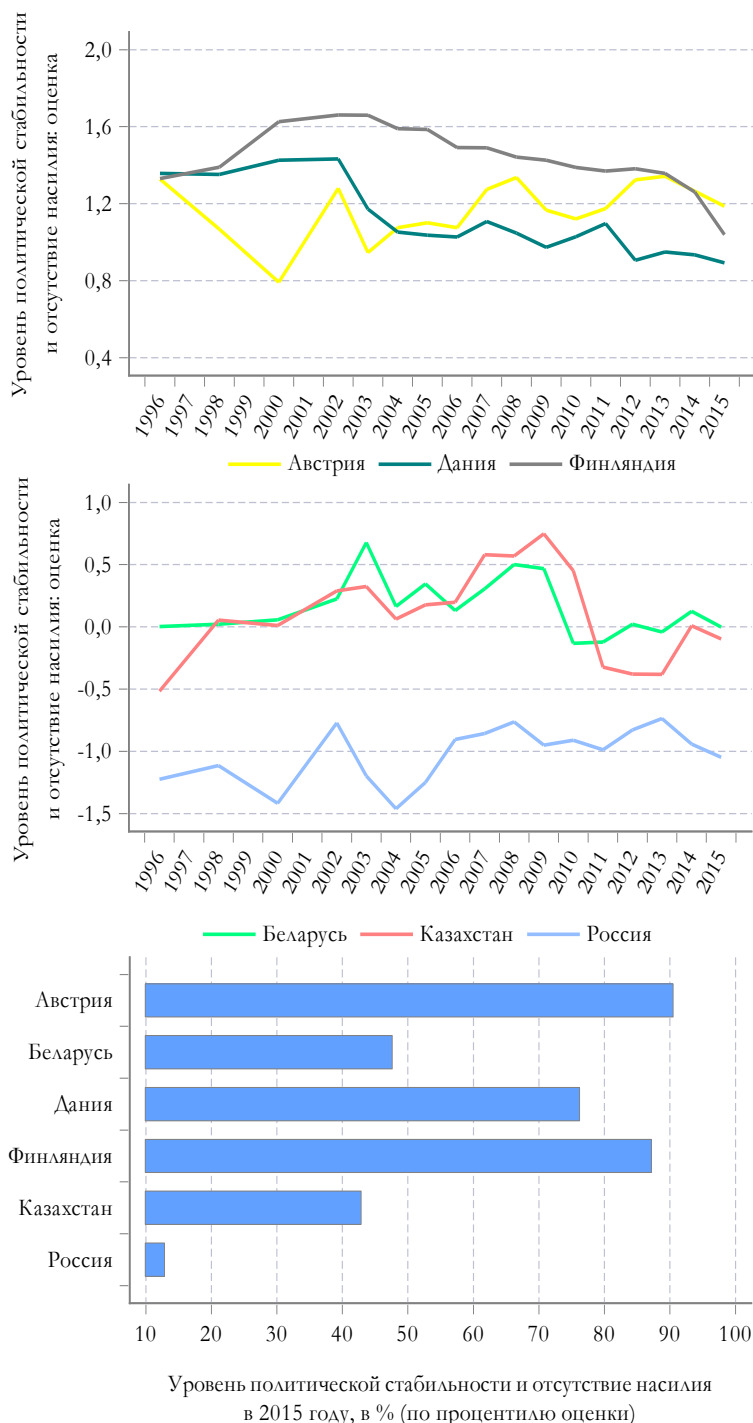


Рисунок 16. Уровень политической стабильности и отсутствия насилия

Источник: [68].

5.6. Индикатор учета мнения населения и подотчетности государственных органов

Индикатор учета мнения населения и подотчетности госорганов оценивает возможности граждан по участию в выборах органов власти, свободу самовыражения и свободу средств массовой информации.

Лидерами по этому индексу в 2015 г. были Норвегия (1,702) и Швеция (1,595). Беларусь находилась на 191-м месте в общем рейтинге стран (-1,462). Минимальное значение (-1,770) рассматриваемого показателя для Беларуси было зафиксировано в 2005 г., после чего наблюдалась устойчивая тенденция к росту индекса. В то же время, несмотря на положительную динамику, к 2015 г. Беларусь пока уступает развитым странам, а также партнерам по ЕАЭС (см. рисунок 17).

Таким образом, проведенный в данном разделе анализ свидетельствует об отставании развития институтов от экономического развития в Беларуси (см. таблицу 3). За период с 1996 по 2015 г. рост производства и реальных доходов населения происходил без соответствующего значительного улучшения институциональных параметров.

Как результат, Беларусь попала в ситуацию, нехарактерную для большинства стран мира (как следует из рисунка 2), – относительно высокий уровень развития экономики сопровождался

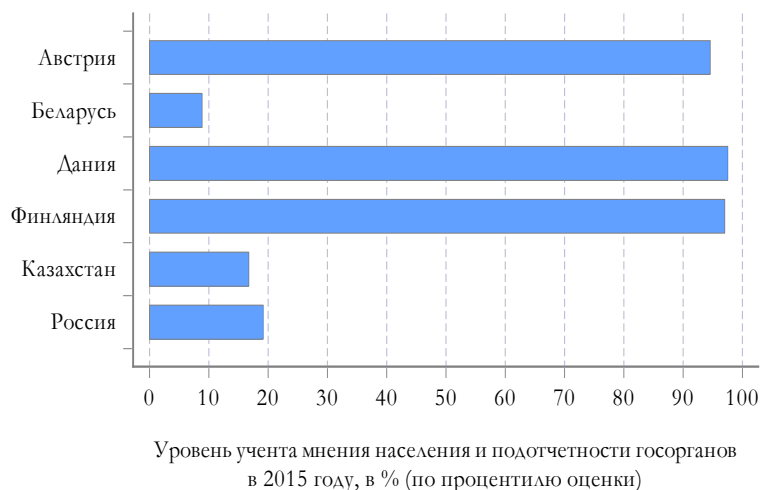
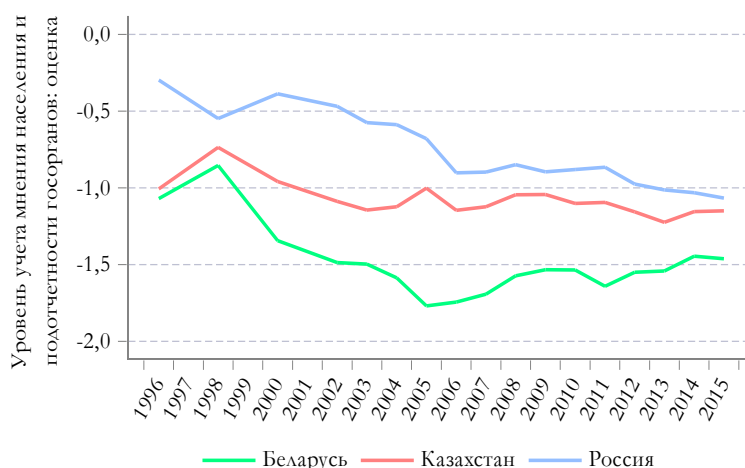
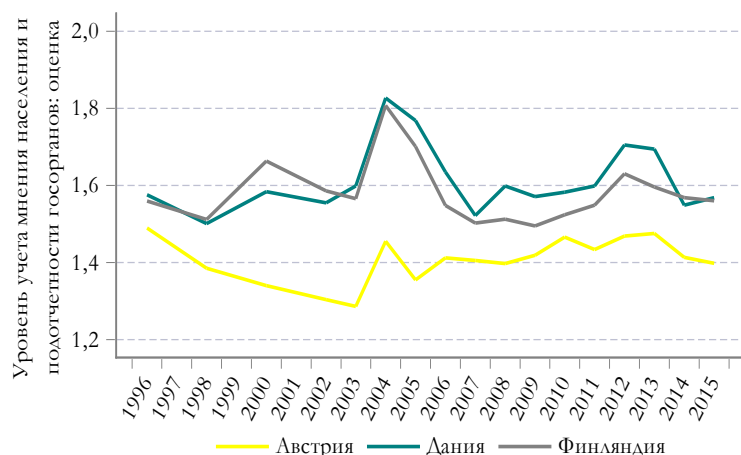


Рисунок 17. Уровень учета мнения населения и подотчетности государственных органов

Источник: [68].

относительно низким качеством институциональной среды, т.е. наличием так называемого институционального разрыва. К сожалению, ситуацию усугубляют следующие накопленные в предыдущие годы социально-экономические факторы:

- Сложившаяся в 2000-е годы благоприятная конъюнктура на сырьевых рынках (нефтяном и калийном) обеспечила экономический подъем, нивелировав отрицательное влияние неэффективных институтов на экономику до начала финансового кризиса 2011 года. Соответственно, неразвитость рыночных институтов сформировала спрос на государственное вмешательство в экономику и, одновременно, сокращение спроса на чисто рыночные механизмы регулирования экономики. Результатом такого процесса стала низкая способность белорусских экономических субъектов (как государственных, так и частных) функционировать в условиях конкурентной рыночной среды и отсутствия государственной поддержки.
- Неэффективные экономические институты сформировали наиболее характерную черту белорусской экономической модели – так называемый белорусский «государственный капитализм»¹¹. Данное понятие в принципе предполагает, что рынок играет ведущую роль в качестве механизма и драйвера перераспределения ресурсов. Однако, в Беларуси эта роль была ограничена прямым вмешательством государства в работу рынка.
- Вследствие значительного влияния предыдущих двух факторов, существенно расширились масштабы прямого государственного вмешательства в экономику. За период с 2000 по 2015 гг. ключевые цели пятилетних социально-экономических программ правительства практически не изменялись. При этом в данных программах не достаточное внимание уделялось приоритетному развитию базовых рыночных институтов.
- В настоящее время экономика Беларуси характеризуется слабостью рыночных механизмов перераспределения ресурсов и недостаточным качеством институциональной среды. Это формирует риск попадания белорусской экономики в «структурную ловушку»¹², т.е. ситуацию, когда политические и экономические факторы мешают перемещению ресурсов, оставляя их в сравнительно отсталых отраслях и компаниях.

Складывающаяся ситуация в сфере институционального развития создает риск затяжного замедления роста производительности труда в стране. Данное утверждение подтверждается в исследованиях Крука и Борнуковой^{13,14}, которые показали, что с точки зрения декомпозиции экономического роста наиболее явным «претендентом» на роль драйвера структурного спада белорусской экономики является общефакторная производительность (ОФП). Эмпирические оценки динамики ОФП для Беларуси свидетельствуют о дефиците ее роста в 2006-2012 гг.:

¹¹ Rudyi, K.V. (2016), 'Государственный капитализм в Беларуси: от роста к развитию' (State capitalism in Belarus: from growth to development), in: K.V. Rudyi (ed.), Финансовая диета: реформы государственных финансов Беларуси (Financial diet: reforming public finances in Belarus), Zvyazda, Minsk, pp. 21-74.

¹² Dugger, R., & Ubide, A. (2004). Structural traps, politics and monetary policy. *International Finance*, 7 (1), 85–116.

¹³ Крук, Д. 2016. Причины и характеристики экономического спада в Беларуси: роль структурных факторов, BEROС Policy Paper Series, PP no. 42

¹⁴ Kruk, D., and Bornukova, K. (2014), 'Belarusian Economic Growth Decomposition', BEROС Working paper series, WP no. 24.

ОФП либо находилась в стагнации, либо снижалась. Кроме того, в последние годы ситуация ухудшилась и в целом за период 2012-2015 гг. можно вести речь о достаточно существенном и устойчивом снижении ОФП. Средний уровень ОФП 2014-2015 примерно на 7,5% ниже, чем средний уровень ОФП в 2009-2010 гг.

Пример такой ситуации можно было наблюдать в Японии, где правительство, руководствуясь политическими мотивами, противодействовало движению капитала из традиционных производств в новые, более рентабельные отрасли. Хорошо известным результатом такой политики стало «потерянное десятилетие» – период с начала 1990-х и до начала 2000-х годов, когда средний темп роста ВВП был ниже 0,5% годовых.

Между тем, дополнительными негативными особенностями последних нескольких лет в экономике Беларуси является общее ухудшение макроэкономической ситуации – нестабильность бюджета, рост государственного долга, ухудшение показателей кредитных рисков, снижение инвестиций в основной капитал, снижение реальных доходов населения. Кроме того, наметилась тенденция к оттоку капитала и сокращению прямых иностранных инвестиций, что подтверждает зависимость динамики прямых иностранных инвестиций и прихода на рынок новых иностранных инвесторов (за рамками отраслей, связанных с добычей и переработкой полезных ископаемых (см. параграф 4.3)) от эффективных институциональных преобразований. В странах с несырьевой экономикой приток ПИИ напрямую зависит от улучшения институциональных индикаторов, поскольку относительно высокие транзакционные издержки неэффективных институтов уменьшают инвестиционную привлекательность страны и формируют неблагоприятные условия для прихода на рынок новых компаний.

Проведенный анализ показал, что существенным фактором, сдерживающим развитие белорусской экономики, является недостаточный уровень развития институциональной среды. Вывести белорусскую экономику из стагнации позволит в первую очередь разработка и внедрение комплексной программы институциональных реформ. Рост белорусской экономики будет зависеть, в первую очередь, от новых инвестиций и создания новых предприятий, что устанавливает высокие требования к качеству институциональной среды, включая экономические институты, государственное управление и социальную сферу. Для обеспечения экономического роста на основе новой институциональной среды необходимо устранить следующие дисбалансы в сфере государственного управления:

1. Избыточная доля государственных и квазигосударственных (госкорпорации) секторов экономики исключает значительную часть экономики из-под действия рыночных механизмов.
2. Значительное использование квазифискальных операций. Распространенность данных операций поддерживается низкой эффективностью системы государственного управления экономикой и отсутствием надлежащей системы общественного контроля. Квазифискальные операции в Беларуси представлены в виде директивного кредитования и предоставления государственных гарантий, выдававшихся в рамках директивной разработки планов по модернизации отдельных предприятий и целых отраслей, а также специфические инструменты фи-

нансирования жилищного строительства. В результате, как показали Крук и Гайдук¹⁵ директивная концентрация ресурсов в производствах (отраслях, фирмах) с низкой ОФП повышает их удельный вес в производстве национального продукта, и соответственно препятствует/ограничивает рост удельного веса более эффективных производств.

3. Широко распространённые мягкие бюджетные ограничения, т.е., компенсации государственным и другим ассоциированным компаниям убытков, причиненных их неэффективными операциями, тем самым подрывая стимулы к повышению их конкурентоспособности.

4. В результате действия приведенных выше факторов не работает так называемый механизм «созидательного разрушения», которая служит ключевым звеном в модернизации экономики. Пункты 2 и 3 вместе взятые, отражают политику промышленного патернализма, т.е. экономически необоснованной поддержки неэффективных отраслей и компаний.

6. Приоритетные направления институциональных реформ в Беларуси на основе опыта ряда стран

Реализация институциональных реформ представляет собой сложный и продолжительный процесс. При этом, как отмечает Аджемоглу [3] сложность институциональных преобразований зачастую определяет необходимость реформирования распределительных отношений в экономике. В частности, активное противодействие чиновников, которые заинтересованы в поддержании текущего статус-кво, направленного на извлечение ренты из своего официального положения, препятствует созданию эффективных институтов (с точки зрения частного бизнеса и населения). Другими словами, чем сильнее в обществе распространена коррупция, тем сложнее проводить институциональные реформы в стране. Кроме того, в современных исследованиях по институциональному развитию нет какого-либо универсального рецепта по существенному ускорению данных реформ.

В то же время, при проведении институциональных реформ необходимо принять во внимание следующие общие выводы по стратегии данных преобразований, сформулированных Рорриком [50, 51]:

- В большинстве случаев реализация крупномасштабной и всеобъемлющей реформы институтов не является первоочередной задачей. Стратегия первоначальных институциональных реформ должна фокусировать свое внимание на ключевых институциональных ограничениях, препятствующих экономическому росту в стране.
- Следует проводить сбалансированную политику импорта институтов – учитывать местные традиции и исходные условия для постепенной адаптации как экономики, так и населения.
- В процессе подготовки к проведению институциональных реформ необходимо обеспечить макроэкономическую стабилизацию в стране, повысить устойчивость экономи-

¹⁵ Kruk, D. and K. Haiduk (2013), The Outcome of Directed Lending in Belarus: Mitigating Recession or Dampening Long-Run Growth?, EERC Working Paper No 13/05E.

ки к внешним шокам, а также сформировать резерв для обеспечения эффективной работы системы социальной защиты населения.

- В процессе имплементации новых институтов необходимо проводить постоянный мониторинг и анализ текущих фактических результатов осуществляемых реформ, что, в свою очередь, требует обеспечения высокой степени прозрачности и эффективности процесса принятия решений государственными органами, направленными на реализацию стратегии данных реформ.

Таким образом, исходя из текущего состояния экономики страны и на основе анализа опыта ведущих как в институциональном, так и экономическом плане стран мира, можно определить следующий набор приоритетных направлений институциональных преобразований в Беларуси:

1. *Повышение эффективности управления государственными активами.* Данная рекомендация базируется на анализе структуры государственного бюджета Австрии и Финляндии (см. таблицу 4), и опыта управления госактивами в данных странах.

Таблица 4. Сравнительный анализ структуры бюджета Австрии, Финляндии и Беларуси

Укрупненные статьи бюджета	Австрия		Финляндия		Беларусь
	2015	2016-2020	2015	2016-2020	2015
Всего доходы, в том числе:	50.6	49.4-49.2	55.5	55.6-55.0	41.8*
налоговые доходы, из них	43.9	42.9-43.0	44.6	44.7-43.9	34.5
1. Налоги на товары и импорт	14.5	14.7-14.1	14.4	14.4-13.9	15.1
2. Налоги на доходы и собственность	14.3	13.2-13.8	17.1	16.9	8.2
3. Социальные взносы	15.5	15.5-15.6	13.0	13.3-12.9	11.2*
Неналоговые доходы (доходы от собственности, прочие доходы)	6,0	5.9-5.6	7.9	8.0-7.6	5.0
Всего расходы, в том числе:	51.7	51.0-49.6	58.3	58.2-56.4	38.4
выплата заработной платы	10.7	10.6-10.3	14.0	13.8-12.8	8.9
социальные платежи, из них	23.5	23.8-23.7	22.9	23.1-22.8	9.6*
выплаты безработным	1.5	1.6-1.7	2.7	2.7-2.2**	0.02*
обслуживание госдолга	3.7	3.1-2.5	1.2	1.2	3.8
инвестиции в основной капитал	3.0	2.9	4.0	4.1-3.9	4.2
Дефицит бюджета	-1.2	-1.6 – -0.4	-2.7	-2.5 – -1.3	-0.3
<i>Цены на нефть</i>	<i>52.5</i>	<i>35-48</i>	<i>53</i>	<i>37-45***</i>	

Источник: Информация Министерства финансов Австрии, Министерства финансов РБ, ФСЗН РБ, [68].

* данные об исполнении бюджета ФСЗН Республики Беларусь за 2015 год.

** сокращение выплат безработным обусловлено прогнозируемым снижением безработицы с 9.3 % в 2016 году до 8.1 % в 2020 году.

*** до 2018 года.

Можно выделить следующие отличительные особенности госбюджета Австрии и Финляндии по сравнению с государственным бюджетом Республики Беларусь. В частности, существенно меньшую долю в доходах бюджета Беларуси занимают поступления от налога на доходы/прибыль и социальных взносов. Несмотря на более высокую долю госсобственности в Беларуси, поступления неналоговых доходов, в числе которых и доходы от собственности, существенно не отличается, что в условиях большей роли государственной собственности в белорусской экономике повышает актуальность более эффективного управления госактивами в нашей стране. С точки зрения расходной части бюджета обращает на себя внимание существенно более низкая доля социальных выплат – 9,6% от ВВП в Беларуси, 23,5% от ВВП в Австрии и 22,9% от ВВП в Финляндии, и существенно более низкая доля выплат на пособия безработным – соответственно, 0,02% в Беларуси, 1,5% в Австрии и 2,7% в Финляндии.

Если обратиться к опыту Австрии в сфере управления государственной собственностью, то в качестве примера можно привести (и соответственно использовать в белорусской практике) деятельность специально созданной компании по управлению государственными активами *OBIB* («*Österreichische Bundes- und Industriebeteiligungen GmbH*»). Основными задачами деятельности компании определены следующие:

- представлять федеральное правительство в качестве собственника стратегически важных предприятий;
- сохранение и увеличение стоимости важнейших корпораций, находящихся под управлением госкомпаний, защита и создание новых рабочих мест;
- обеспечивать эффективную реализацию стратегических решений государства как собственника предприятий, в таких областях как крупные инвестиционные проекты, приватизационные сделки либо сделки по приобретению других компаний, экспертная поддержка деятельности представителей государства как членов наблюдательных советов крупнейших австрийских компаний;
- участвовать в назначении членов наблюдательных советов в корпорации, акции которых принадлежат федеральному правительству и назначаются государством, в соответствии с четкими профессиональными требованиями и жесткими критериями отбора;
- консультировать австрийское правительство по стратегическим вопросам развития отрасли или отдельных предприятий.

Госкорпорации *OBIB* переданы в управление крупнейшие компании, представляющие важнейшие сектора австрийской экономики, в том числе телекоммуникации, нефтегазовый, игровой бизнес (см. таблицу 5).

Таблица 5. Крупнейшие компании в портфеле *OBIV**

Компании	Доля <i>OBIV</i>	Основная отрасль	Валовая выручка, млрд. евро	Чистая прибыль, млрд. евро	Количество работников
Osterreichische Post	52.85	Почтовые услуги	2.4	0.08	23 476
OMV	31.5	Нефтегазовая	22.5	-1.3	24 124
Telekom Austria	28.42	Телекоммуникации	4.1	0.4	17 673
Casinos Austria	33.24	Игорный бизнес	3.6	0.1	4 256
Pensionskasse Aktiengesellschaft	29.6	Пенсионный фонд	--	--	--

* по состоянию на 2015 год.

Как и в Австрии, в Финляндии государство является владельцем финансовых и реальных активов, которые обеспечивают поступления неналоговых доходов государственного бюджета. При этом, как и у частных инвесторов, стоимость активов государства находится под влиянием изменений на фондовом рынке: потери стоимости финансовых активов в результате финансового кризиса 2008 года составили 13,0 млрд. евро или 8% ВВП страны; потери стоимости финансовых активов в 2011 году составили 8,2 млрд. евро; в 2012-2015 году стоимость финансовых активов государства выросла на 5,6 млрд. евро (см. таблицу 6).

Таблица 6. Активы правительства Финляндии за 2009-2015 гг.

Актив	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Реальные активы правительства:							
млрд. евро		47.7	49.5	51.1	52.4	51.8	
% ВВП		25.5	25.1	25.6	25.8	25.2	
Финансовые активы правительства:							
млрд. евро	58.5	63.7	55.5	58.5	59.4	60.6	61.1
% ВВП	32.3	34.1	28.2	29.3	29.2	29.5	29.5
В том числе:							
Solidium	7.6	9.3	6.9	7.2	8.2	7.6	6.8
Другие акции компаний, котирующиеся на фондовой бирже	10.4	12.1	8.6	7.8	9.5	10.9	10.2
Национальный жилищный фонд, счета к получению	8.6	8.2	7.7	7.2	6.5	6.0	5.4

В числе наиболее крупных компаний, в которых участвует государство, выделяются:

- VR Group (100 % принадлежит государству, находится под управлением Министерства транспорта и коммуникаций) – железнодорожная компания Финляндии, осуществляющая грузо- и пассажироперевозки, управляет железнодорожной инфраструктурой;
- Finnish Industry Investment Ltd. – государственный инвестиционный фонд, целью деятельности которого является, помимо прибыльной и эффективной работы, развитие рынка венчурного капитала в частности, и финансового рынка в целом, стимулирование развития частного бизнеса и экономического роста Финляндии. Активы компании составили в 2015 год 895,3 млн. евро;
- Patria – один из крупнейших производителей вооружений Финляндии.

Особого внимания заслуживает деятельность правительственной холдинговой компании Solidium. Данная компания создана в форме общества с ограниченной ответственностью и полностью принадлежит государству. Ее миссия состоит в том, чтобы укрепить и консолидировать государственный контроль в компаниях, имеющих национальное значение, а также обеспечить рост их рыночной стоимости в долгосрочной перспективе.

Отраслевая структура портфеля активов госхолдинга включает телекоммуникации, производство стали, химическую отрасль, добычу полезных ископаемых, бумажную и деревообрабатывающую промышленность, информационные технологии, нефтегазовую, энергетику. В 2014 году деятельность компании обеспечила поступления в бюджет в размере 1,1 млрд. евро, в 2015 году – 0,7 млрд. евро.

2. *Проведение налогово-бюджетной реформы.* Анализ существующей налоговой системы Беларуси, России, Казахстана, Австрии, Дании и Финляндии не позволяет сделать вывод о каких-либо существенных отличиях в показателях качества налоговой системы рассматриваемых стран (см. таблицу 7). Обращает на себя внимание следующая особенность – сокращение количества налогов в странах ЕАЭС (7 в каждой из рассматриваемых стран) не приводит к сокращению времени на уплату налогов. В рассматриваемой группе стран самый низкий показатель времени на администрирование налогов налогоплательщиками – 168 часов в год в России, 176 – в Беларуси и 188 в Казахстане. При этом в Финляндии на администрирование 8 налогов и платежей уходит всего 93 часа в год, что практически в два раза меньше чем в Беларуси.

Таблица 7. Сравнительный анализ структуры налоговых платежей по ряду стран

Показатель «Уплата налогов»*	Австрия	Дания	Финляндия	Казахстан	Россия	Беларусь
Общий рейтинг	76.5	91.9	89.4	89.2	81.6	78.7
Количество платежей	12	10	8	7	7	7
Время на уплату налогов	166	130	93	188	168	176
Общая налоговая нагрузка (% от прибыли)	51.7	24.5	37.9	29.2	47	51.8

Налог на прибыль, %	16.8	18.7	11.8	16.2	..	11.7
Социальные налоги и взносы (% от прибыли)	34.3	3	24.8	11.2	..	39

Примечание: Doing Business, World Bank.

Источник: [67], [68].

Если обратиться к опыту Австрии, то правительство данной страны в 2015 году реализовало меры по совершенствованию бюджетно-налоговой системы с целью стимулирования экономического роста. В частности, налоговая реформа, которая была принята в середине 2015 года, должна обеспечить сокращение налоговой нагрузки на 5,2 млрд. евро. Предусмотрены различные льготы для стимулирования инновационного роста ВВП, в частности, увеличение исследовательской премии (возмещение 12% расходов на НИОКР, которые компании понесли внутри страны), расширение финансирования малого и среднего бизнеса, а также иммиграционные бонусы для исследователей.

Одновременно, для недопущения роста бюджетного дефицита, обеспечения «финансовой нейтральности» реформы, предусмотрено сокращение расходов на финансирование деятельности органов государственного управления и уменьшение субсидий в размере 1,1 млрд. евро. Кроме того, правительством Австрии предусмотрено расширение борьбы с уклонением от уплаты налогов, сокращение налоговых льгот. В качестве важной меры по борьбе с налоговым мошенничеством рассматривается обязательное введение электронных кассовых аппаратов, создание центрального реестра банковских счетов и упрощенный доступ налоговой администрации к банковским счетам налогоплательщиков. Это позволит генерировать 1,3 млрд евро дополнительных доходов.

Основными приоритетами при распределении бюджетного финансирования в Австрии являются образование, научно-исследовательская деятельность, инфраструктурные проекты, в том числе такие меры как финансовая поддержка раннего обучения языку, организация обучения школьников полный учебный день, расширение финансирования университетов, поддержка инфраструктурных инвестиций в широкополосный доступ в Интернет¹⁶.

В рамках бюджетной реформы, реализуется принципиально новый, прозрачный формат учета доходов и расходов федерального правительства, на основе Международных Стандартов учета в государственном секторе (International Public Sector Accounting Standards (IPSAS)). Еще одним нововведением бюджетной реформ является применение новой системы управления госрасходами, которая позволяет более гибко управлять бюджетом. Федеральные министры получили возможность переносить неиспользованные финансовые ресурсы и дополнительные доходы на последующие периоды, что практически исключает эффект «де-

¹⁶ Предполагается, что к 2020 году сверхвысокая скорость интернета будет доступна на всей территории Австрии.

кабрьской лихорадки», когда министерства старались в конце года успеть израсходовать выделенные на текущий год финансовые ресурсы.

Правительством Австрии предпринимаются шаги по внедрению механизма бюджетирования, ориентированного на результат. Данный механизм предполагает определение четких и количественно измеримых целей бюджетного финансирования, а также информирование общественности о задачах деятельности конкретных министерств, запланированных и фактически достигнутых результатах. Также государство стремится внедрить оценку, ориентированную на результат, во всех сферах государственного регулирования, что предполагает определение целей и результатов принимаемых законов и соглашений, в том числе финансовые последствия их реализации, решение задачи гендерного равенства, охрана окружающей среды, социальная защита и развитие деловой среды.

В Финляндии наиболее важной стратегической задачей, которая оказывает влияние на долгосрочное планирование бюджетно-налоговой политики, является преодоление так называемого дефицита устойчивости в секторе государственных финансов (Sustainability Gap). Основным фактором формирования долгосрочного дефицита бюджета является социальная ситуация в Финляндии, в первую очередь, сокращение количества населения в трудоспособном возрасте. Размер дефицита устойчивости определяется как долгосрочная разница между доходами и расходами государственного бюджета.

Для оценки величины дефицита устойчивости Министерством финансов на основе данных о социальных расходах и отчета о старении населения был подготовлен прогноз, согласно которому размер бюджетного дефицита, обусловленный старением населения, составил 3,5% ВВП. При этом величина прогнозируемого бюджетного дефицита уже учитывала запланированную в Финляндии в 2017 году реформу пенсионной системы, предполагающую меры по повышению занятости населения и снижению пенсионных расходов. Целью составления прогнозов является планирование действий правительства, направленных на обеспечение долгосрочной устойчивости финансовой системы страны.

С целью обеспечения стабильности бюджетной системы планирование расходной части бюджета включает как применение законодательно установленных ограничений бюджетных расходов, так и действие встроенных стабилизаторов. Максимальный уровень бюджетных расходов устанавливается на весь период действия парламента (парламентского срока), при этом корректировки допускаются только под влиянием четко установленных факторов, например, прогнозируемого изменения цен. В данную группу расходов попадают порядка 80% бюджетных расходов.

В качестве расходов, для которых не установлено законодательных ограничений, рассматриваются те виды госрасходов, которые изменяются под влиянием циклических факторов, в частности: выплаты пособия по безработице, социальной поддержке населения, пособия на жилье; уплата процентов по госдолгу; расходы, связанные с финансовыми инвестициями и некоторые другие.

Главной целью изменения налоговой политики Финляндии является повышение экономического роста, предпринимательства и занятости. Основным принципом изменения в налоговой системе сводится к смещению налоговой нагрузки с бизнеса и занятого населения на так называемое налогообложение вредных привычек – акцизов на сладости, алкоголь, табак. В частности, предполагается повысить налог на табачные изделия, сократить налоговые субсидии предприятиям, осуществляющим производство электро- и теплоэнергии, увеличить акцизы на топливо и уровень налогообложения вредных выбросов. Одновременно, предусмотрены ежегодные корректировки доходов, облагаемых подоходным налогом, в соответствии с уровнем инфляции, что обеспечит существенное снижение налогообложения заработной платы, в пределах 130-210 млн. евро. Кроме того, предполагается сократить налогообложение доходов работников в сегментах с низким и средним уровнем дохода.

3. *Стимулирование инновационной деятельности на основе создания эффективной конкурентной среды.* Диверсификация белорусской экономики в современных условиях экономической глобализации возможна только на инновационной основе, т.е. посредством увеличения инновационной активности предприятий, направленной на создание новых продуктов и технологий. Основными задачами могут выступать:

- увеличение расходов на НИОКР;
- совершенствование системы оплаты труда научных работников;
- развитие инновационной инфраструктуры, которая обеспечивает трансформацию новых технологий в рыночный продукт;
- дальнейшее внедрение системы государственно-частного партнерства, в том числе в сфере НИОКР и технологической модернизации стратегических отраслей экономики;
- увеличение доли внебюджетных средств во внутренних затратах на исследования и разработки;
- создание финансовых институтов, обеспечивающих непрерывность финансирования коммерческих проектов на всех стадиях инновационного цикла (например, венчурных технологических фондов);
- формирование условий для развития малого инновационного предпринимательства (например, снижение административных барьеров для содействия созданию новых инновационных предприятий);
- развитие институтов защиты прав интеллектуальной собственности;
- внедрение механизмов поддержки региональных инновационных кластеров;
- информирование потенциальных потребителей об исследовательских работах государственного сектора науки;
- привлечение бизнеса к выбору государственных технологических приоритетов и координация планов технологической модернизации ключевых государственных компаний.
- содействие притоку ПИИ, обеспечивающих привлечение новейших производственных и управленческих технологий;

- внедрение современных принципов госрегулирования инновационной деятельности на основе применения механизма государственно-частного партнерства.

4. *Содействие входу на белорусский рынок новых компаний.* Усиление инновационной деятельности во многом связано с появлением на экономической карте страны (в первую очередь в отраслях, от которых зависит инновационный и экспортный потенциал республики) достаточного количества новых предприятий, т.к. новые компании являются существенным источником инноваций в развитых рыночных экономиках.

Основными задачами в данной сфере могут выступать следующие:

- снижение административных барьеров, препятствующих появлению на рынке новых предприятий, упрощение процедур получения разрешений на новое строительство и расширение производства;
- расширение системы финансовой поддержки малых предприятий на основе развития микрокредитования;
- формирование областных агентств развития, главными целями которых должны стать привлечение инвестиций и улучшение инвестиционного климата в депрессивных регионах страны, поддержка местной инициативы и предпринимательской среды;
- стимулирование общественного интереса к предпринимательству и формирование положительного имиджа бизнеса у населения;
- внедрение программы обучения предпринимательству в средних и высших учебных заведениях (например, МВА).

5. *Развитие финансового рынка.* Формирование эффективных финансовых рынков способствует ускорению экономического развития через обеспечение более эффективной мобилизации капитала. Главной целью их развития является формирование необходимых механизмов, институтов и инфраструктуры для повышения уровня инвестиционной активности.

Основными задачами в сфере развития финансового рынка являются:

- поддержка независимости Национального банка Республики Беларусь;
- усиление защиты прав инвесторов и кредиторов;
- расширение возможностей доступа предприятий к долгосрочным финансовым ресурсам;
- развитие инфраструктуры финансовых рынков (например, создание рейтингового агентства и единой системы учета прав на ценные бумаги) и внедрение современных финансовых инструментов.

6. *Повышение эффективности органов государственного управления.* Скромный прогресс в оздоровлении экономики, проведения структурных реформ свидетельствуют о необходимости формирования новой программы действий для обеспечения устойчивого социально-экономического развития республики, включая повышение прозрачности работы госорганов, совершенствование системы мотивации госслужащих, усиление борьбы с коррупцией.

Основными задачами по данному направлению могут быть следующие:

- повышение прозрачности и упрощение доступа к информации о деятельности госорганов, усиление контроля за госзакупками и эффективностью государственных инвестиционных расходов, совершенствование контроля над сбалансированностью государственных финансов¹⁷;
- жесткая регламентация деловых процессов в сферах с повышенным коррупционным риском, усиление контроля конфликта интересов государственных служащих;
- развитие системы оценки качества предоставляемых государственных услуг (регулярные опросы потребителей), привлечение на конкурсных принципах частного бизнеса для управления государственными компаниями и организациями;
- усиление экспертизы тарифных решений, повышение прозрачности деятельности естественных монополий – раскрытие информации о структуре издержек и инвестиционных программах;
- внедрение механизма презумпции невиновности налогоплательщика, оптимизация сроков и частоты налоговых проверок, повышение эффективности механизма управления рисками при осуществлении контрольной деятельности органами государственного управления;
- дальнейшее усиление антимонопольного регулирования, включая предоставление соответствующих полномочий для проведения антимонопольных расследований, повышение контроля антимонопольного законодательства в сфере госзакупок;
- выделение государственных средств предприятиям на конкурсной основе с понятным и прозрачным механизмом реализации и при условии достижения определенных результатов, не нарушая условий рыночной конкуренции.

7. *Совершенствование институтов поддержки экспорта.* Основными задачами в данной сфере могут быть следующие:

- Дальнейшее упрощение процедур совершения внешнеэкономических сделок, сокращение технических и процедурных барьеров в торговле.
- Обеспечение участников ВЭД своевременной и достоверной информацией о внешне-торговом режиме других стран, в том числе путем создания соответствующего электронного ресурса, усиление экспертного потенциала Национального центра маркетинга и конъюнктуры цен, БелТПП.
- Создание некоммерческой организации, которая специализируется на оказании консультационной поддержки в сфере ВЭД малому и среднему бизнесу¹⁸.

¹⁷ В Финляндии были установлены (Парламентом) следующие ограничения при реализации бюджетной политики: дефицит (структурный) федерального бюджета не должен превышать 0,5 % ВВП; дефицит местных бюджетов не должен превышать 0,5 % ВВП; доходы пенсионных фондов должны превышать расходы на 1 % ВВП; бюджет фондов социальной защиты населения должен быть бездефицитным.

¹⁸ Примером такого подразделения может быть Чешское агентство по поддержке торговли (CzechTrade). В результате реализации программы развития экспорта Чехия на данный момент по показателю внешней торговли на душу населения обгоняет такие развитые страны как Великобритания, Италия, Франция, Япония, а доля субъектов малого и среднего предпринимательства – экспортеров составляет около 40 %.

- Развитие института финансовых посредников, оказывающих услуги по финансированию внешнеторговых операций, в том числе специализированных экспортно-импортных банков¹⁹, страховых компаний. Особую роль в данном случае следует уделить созданию института финансовой поддержки малого и среднего бизнеса²⁰, а также экспорта инновационной продукции.
- Усиление активности государственных структур по созданию положительного имиджа страны за рубежом и повышению репутации белорусской продукции на внутреннем и зарубежных рынках (создание и продвижение новых национальных брендов), организации участия в выставочной деятельности на мировых площадках. При этом важно обеспечить равноправное участие и получение финансовой помощи государственных и частных предприятий (прежде всего малых и средних) в этих мероприятиях, предоставить всю необходимую информацию о стране, проводящей выставку или ярмарку.

8. *Развитие местного самоуправления.* К основным направлениям развития местного самоуправления в Республике Беларусь можно отнести следующие:

- Разумная централизация местных исполнительных комитетов и в реальном расширении полномочий местных Советов депутатов на территории конкретных административно-территориальных единиц при одновременном контроле со стороны властей высшего уровня за законностью деятельности этих органов.
- Осуществление деконцентрации административно – территориального деления (АТД) с последующим переходом к делегированию управления. В результате, произойдет не только правовое, финансовое, но и кадровое укрепление местного самоуправления, причем не только качественное, но и количественное. Для Беларуси, с учетом размеров ее территории, численности населения и типа системы расселения, нецелесообразно содержать ни второй региональный уровень, ни слабые с точки зрения экономического потенциала, людских и финансовых ресурсов и требующие постоянной поддержки, сельсоветы. Предлагается ликвидировать два нижних уровня АТД и создать на их месте один, который, с одной стороны, будет ближе к населению, чем районы (как чисто географически, так и с точки зрения развития самоуправления), а с другой стороны, будет обладать более мощным потенциалом, достаточным, чтобы при минимальной под-

¹⁹ Одним из примеров такого банка может служить Экспортно-импортный банк США (Exim Bank). Банк ежегодно осуществляет финансирование экспортных контрактов на сумму до 15 млрд. долл. США. В Германии примером может служить страховое общество «Эйлер Гермес» (Euler Hermes) и кредитно-финансовые институты (Банковская группа реконструкции и развития и «АКА-банк»). В Японии – Банк Международного Сотрудничества (The Japan Bank for International Cooperation - JBIC). В Великобритании – Британская служба торговли и инвестиций (UK Trade & Investment - UKTI). Основными субъектами поддержки экспорта в Китае являются Экспортно-импортный банк Китая (ЭИБК) и Банк Китая (БК). В Бразилии к таким финансовым учреждениям относятся Департамент по стимулированию экспорта Бразильского банка экономического и социального развития («The Brazilian Development Bank» - BNDES) и «Фонд по страхованию экспортных операций» (FGE). В Индии – Индийская корпорация гарантирования экспортных кредитов, в Южной Корее – Экспортно-импортный банк Республики Корея (КоЭксимбанк).

²⁰ Свыше 85% экспортных контрактов, поддержанных государством в США, приходятся на малые и средние предприятия.

держке со стороны государства самостоятельно обеспечивать устойчивое развитие местных сообществ.

- Возрождение традиции местной общины и гражданского общества. Смысл системы самоуправления основывается на том принципе, что люди, проживающие на определенной территории, образуют сообщество, которое в состоянии определять свои потребности и находить пути их удовлетворения.
- Системное, масштабное и регулярное обучение муниципальных кадров, прежде всего, на государственном уровне. Эффективным представляется и институционализация кадрового резерва на муниципальном уровне.
- Основными направлениями развития финансовой децентрализации в местном финансовом управлении в ближайшей перспективе должны стать: выделение местных финансов из общегосударственной системы финансов и придание им самостоятельного характера функционирования; выведение системы местных финансов из сферы действия «Закона о бюджете» и регулирование системы муниципальных финансов посредством «Бюджетного кодекса» и Законов о местных финансах и местных бюджетах: законодательное закрепление расходных полномочий за уровнями власти (управления) и четкое разграничение функций местного значения, максимальное сокращение функций совместного ведения; передача и закрепление за местными органами власти на постоянной основе налоговых и неналоговых источников формирования местных бюджетов и создание центральной властью условий для их самостоятельного администрирования местными органами власти; проведение поэтапных экспериментов в области финансовой децентрализации, межбюджетных отношений и местного финансового управления.
- Совершенствование механизма выравнивания и балансирования местных бюджетов. Серьезным недостатком местного бюджетирования в Беларуси является то, что процесс планирования и утверждения и доведения окончательных размеров местных бюджетов «встроен» в единый бюджетный процесс и целиком зависят от решений центральных органов управления. Кроме того, действующий механизм выравнивания местных бюджетов основан на методе вертикального выравнивания с использованием норматива бюджетной обеспеченности на одного жителя. Выравнивание местных бюджетов осуществляется по расходам на непроизводственную сферу без учета налоговых способностей и усилий местных органов власти, т.е. дотации выделяются при превышении защищенных статей расходов на непроизводственную сферу над нормативным значением, рассчитанным по формуле бюджетной обеспеченности на одного жителя без увязки с потенциальными возможностями собственной доходной базы. Таким образом, было бы целесообразным перейти к модели финансовых выравниваний по принципу выделения средств из фонда финансовой поддержки административно – территориальных единиц исходя из разрыва между расходными потребностями и собственными фискальными возможностями.

- Необходимо разработать механизм стимулирования местных органов власти по развитию собственной ресурсной базы бюджетов, что позволит повысить предсказуемость объема ресурсов, которым будет располагать каждый из регионов в среднесрочной перспективе.

7. Заключение

Согласно американскому экономисту Дарону Аджемоглу повышение благосостояния населения и устойчивый экономический рост в стране возможен только при наличии эффективно функционирующих институтов. В частности, обеспечение верховенства закона, защиты прав собственности и повышение качества госуправления формирует уверенность, как в целом в обществе, так и у отдельного человека (изобретателя, предпринимателя), в том, что "плоды" их инновационной активности и инвестиционной деятельности по большей части достанутся им, а не кому-то другому.

Экономические институты определяют структуру экономических стимулов в обществе (т. е. стимулы экономических субъектов инвестировать, накапливать факторы производства, совершать сделки и т.д.) и обеспечивают перераспределение ресурсов в экономике. Кроме того, страны с более развитыми институтами обладают большей устойчивостью к внешним финансовым и экономическим шокам. В целом, по различным оценкам, повышение качества институтов на 1% приводит к росту ВВП на душу населения на 1,7%.

Примерами успешной реализации институциональных преобразований выступают такие государства как Чили, Испания, Португалия, Ирландия. Если говорить о Беларуси – за период с 1996 по 2015 г. рост производства и реальных доходов населения происходил без соответствующего значительного улучшения институциональных параметров (по оценкам Всемирного банка). Данная тенденция свидетельствует об отставании развития институтов от экономического развития в Беларуси. Как результат, Беларусь попала в ситуацию, нехарактерную для большинства стран мира – относительно высокий уровень развития экономики сопровождался относительно низким качеством институциональной среды, т.е. наличием так называемого "институционального разрыва".

Данную ситуацию усугубила сложившаяся в 2000-е годы благоприятная конъюнктура на сырьевых рынках (нефтяном и калийном), которая обеспечила экономический подъем, нивелировав отрицательное влияние неэффективных институтов на экономику до начала финансового кризиса 2011 года. Соответственно, неразвитость рыночных институтов сформировала спрос на государственное вмешательство в экономику и, одновременно, сокращение спроса на чисто рыночные механизмы регулирования экономики. Результатом такого процесса стала низкая способность белорусских экономических субъектов (как государственных, так и частных) функционировать в условиях конкурентной рыночной среды и отсутствия государственной поддержки.

Как итог, все это формирует риск попадания белорусской экономики в «структурную ловушку», т.е. ситуацию, когда политические и экономические факторы мешают перемещению ресурсов, оставляя их в сравнительно отсталых отраслях и компаниях. В результате, складывающаяся ситуация в сфере институционального развития создает риск затяжного замедления роста производительности труда и экономического роста в целом. Пример такой ситуации можно было наблюдать в Японии, где результатом неэффективного функционирования институтов стало «потерянное десятилетие» – период с начала 1990-х и до начала 2000-х годов, когда средний темп роста ВВП был ниже 0,5% годовых.

Список литературы

1. Acemoglu, D., Johnson, S. and Robinson, J.A. (2001). The Colonial Origins of Comparative Development: An Empirical Investigation. *American Economic Review*, 91(5), pp. 1369 – 1401.
2. Acemoglu, D., Johnson, S. and Robinson J.A. (2002). Reversal of Fortune: Geography and Institutions in the Making of the Modern World Income Distribution. *The Quarterly Journal of Economics*, MIT Press, vol. 117(4), pp 1231-1294
3. Acemoglu, D., Johnson, S., Robinson, J. and Thaicharoen, Y. (2003). Institutional Causes, Macroeconomic Symptoms: Volatility, Crises and Growth. *Journal of Monetary Economics*, 50, pp. 49–123.
4. Acemoglu, D., Johnson, S. and Robinson, J.A. (2005). Institutions as the Fundamental Cause of Long-Run Growth, in: Philippe Aghion and Steven Durlauf (ed.), *Handbook of Economic Growth*, Edition 1, Volume 1, Chapter 6, pp. 385-472 Elsevier, North Holland.
5. Acemoglu, D. and Robinson, J. (2006). De Facto Political Power and Institutional Persistence. *American Economic Review*, 96(2), pp. 325-30.
6. Amin A. (1999). An Institutionalist Perspective on Regional Development. *International Journal of Urban and Regional Research*, 23, pp. 365-378.
7. Asiedu, E. (2006). Foreign Direct Investment in Africa: The Role of Natural Resources, Market Size, Government Policy, Institutions and Political Stability. *World Economy*, 29 (1), pp. 63-77.
8. Auty R. M. *Sustaining Development in Mineral Economies: The Resource Curse Thesis*. – 1993.
9. Barro, R.J. (1990). Government Spending in a Simple Model of Endogenous Growth. *The Journal of Political Economy*, 98:5(2), pp. 103-25.
10. Barro, R.J. (1991). Economic Growth in a Cross Section of Countries. *Quarterly Journal of Economics*, 106(2), pp. 407-433.
11. Barro, R. J. and Sala-i-Martin, X. (1997). *Economic Growth*. Cambridge, Mass: MIT.
12. Beck, T., and Levine, R. (2004). Stock Markets, Banks, and Growth: Panel Evidence. *Journal of Banking and Finance*, 28(3), pp. 423-442.
13. Beck, T., Demirguc-Kunt, A., Levine, R. and Maksimovic, V. (2001). Financial Structure and Economic Development: Firm, Industry and Country Evidence in Financial Structure and

- Economic Growth - A Cross Country Comparison of Banks, Markets and Development eds Asli Demirguc-Kunt and Ross Levine, The MIT Press, Cambridge.
14. Beck, T. and Laeven, L. (2006). Institution Building and Growth in Transition Economies. *Journal of Economic Growth*, Springer, vol. 11(2), pp. 157-186.
 15. Birdsall, N. (2007). *Income Distribution: Effects on Growth and Development*. Washington DC: Centre for Global Development.
 16. Brunnschweiler, C.N. (2008). Cursing the Blessings? Natural Resource Abundance, Institutions, and Economic Growth. *World Development*, 36(3), pp. 399–419.
 17. Chong, A. and Calderon, C. (2000). Causality and Feedback between Institutional Measures and Economic Growth. *Economic and Politics*, 12(1), pp. 69-81.
 18. Clague, C. (1997). *Institutions and Economic Development, Growth and Governance in Less-Developed and Post-Socialist Countries*, Baltimore and London: Johns Hopkins University Press.
 19. Dalberg. (2010). *The Growing Role of the Development Finance Institutions in International Development Policy*. Copenhagen: Dalberg Global Development Advisors.
 20. Dell’Anno, R. (2009). Institutions and Human Development in the Latin American Informal Economy. *Journal of Constitutional Political Economy*, 21, pp. 207-230.
 21. Dixit, A.K. (2004). *Lawlessness and Economics: Alternative Modes of Governance*. Princeton University Press, Princeton, NJ.
 22. Edison, H. (2003). Testing the Links. How Strong are the Links between Institutional Quality and Economic Performance, *Journal of Financial Development*, 40(2), pp. 35-37.
 23. Eggertsson, T. (1990). *Economic Behavior and Institutions*. Cambridge: Cambridge University Press.
 24. Farr, W.K., Lord, R.A. and Wolfenbarger, J.L. (1998). Economic Freedom, Political Freedom, and Economic Well-being: A Causality Analysis. *Cato Journal*, 18(2), pp. 247-63.
 25. Fosu, A., Bates, R. and Hoeffler, A. (2006). Institutions, Governance and Economic Development in Africa: An Overview. *Journal of African Economies*, 15 (1), pp. 1-9.
 26. Fu, X. (2008). Foreign Direct Investment, Absorptive Capacity and Regional Innovation Capabilities: Evidence from China. *Oxford Development Studies*, 36(1), pp. 89-110.
 27. Glaeser, E.L., La Porta, R., Lopez-de-Silanes, F. and Shleifer, A. (2004). Do Institutions Cause Growth? *Journal of Economic Growth*, 9, pp. 271-303.
 28. Greif, A. (2000). The Fundamental Problem of Exchange: A Research Agenda in Historical Institutional Analysis. *European Review of Economic History*, 4(03), pp. 251-284.
 29. Hall, R.E. and Jones, C.I. (1999). Why Do Some Countries Produce So Much More Output per Worker Than Others? *The Quarterly Journal of Economics*, 114, pp. 83-116.
 30. Hare, P.G. (2001). Institutional Change and Economic Performance in the Transition Economies. *Economic Survey of Europe*, 2, pp. 77-95.
 31. Hodgson, G.M. (2006). What Are Institutions? *Journal of Economic Issues*, 40(1), pp. 1-25.

32. Jackson, G. (2010) Actors and Institutions. In Morgan, G., Campbell, J., Crouch, C., Pedersen, O. K. and Whitley, R. (eds) *The Oxford Handbook of Comparative Institutional Analysis*, Oxford, Oxford University Press, pp. 63–86.
33. King, R.G. and Levine, R. (1993). Finance and Growth, Schumpeter Might be Right, *Quarterly Journal of Economics*, 108, pp. 717-38.
34. Kirzner, I. (1973). *Competition and Entrepreneurship*. Chicago: University of Chicago Press.
35. Knack, S. and Keefer, P. (1995). Institutions and Economic Performance: Cross-country Tests using Alternative Institutional Measures. *Economics and Politics*, 7, pp. 207-227.
36. La Porta, R., Lopez-de-Silanes, F., Shleifer, A., and Vishny, R. (1998). Law and finance. *Journal of Political Economy* 106, pp. 1113-1155.
37. Lucas, R.E. (1988). On the Mechanics of Economic Development. *Journal of Monetary Economics*, 22:1, pp. 3-42.
38. Luiz, J.M. (2009). Institutions and Economic Performance: Implications for African Development. *Journal of International Development*, 21(1), pp. 58–75.
39. Marquis, C. and Raynard, M. (2015). Institutional Strategies in Emerging Markets. *The Academy of Management Annals*, 9(1), pp. 291–335.
40. Mauro, P. (1995). Corruption and Growth. *Quarterly Journal of Economics*, 110(3), pp. 681-712.
41. Mehl, A., Vespro, C. et al. (2006). Financial Sector Development in Southeastern Europe: Quality Matters. *Financial Development, Integration and Stability*, pp. 186-203.
42. Mehlum H., Moene K., and Torvik R. (2006). Institutions and the Resource Curse. *Economic Journal*, 116, pp. 1-20.
43. Murrell, P. (2006). Institutions and Transition. *The New Palgrave Dictionary of Economics*, 2nd Edition, London: Palgrave Macmillan Ltd.
44. North, D.C., and Thomas, R.P. (1973). *The Rise of the Western World -- A New Economic History*. Cambridge: Cambridge University Press.
45. North, D.C. (1990). *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*. New York: Cambridge University Press.
46. Olson, M. (1993). Dictatorship, Democracy, and Development. *American Political Science Review* 87 (3), pp. 567–576.
47. Rajan, R. and Zingales, L. (1995). What Do We Know About Capital Structure: Some Evidence From International Data. *Journal of Finance*, 50(5), pp. 1421-60.
48. Rodriguez-Pose, A. and Storper, M. (2006). Better Rules or Stronger Communities? On the Social Foundations of Institutional Change and Its Economic Effects. *Economic Geography*, 82(1), pp. 1-25.
49. Rodrik, D. (1999). *The New Global Economy and Developing Countries: Making Openness Work*, Washington, D.C., Overseas Development Council.
50. Rodrik, D. (2005). Growth Strategies. In P. Aghion & S. N. Durlauf (Eds.), *Handbook of Economic Growth*, 1 ed., Vol. 1, pp. 967-1014.

51. Rodrik, D., Subramaniam, A., and Trebbi, F. (2004). Institutions Rule: The Primacy of Institutions over Geography and Integration in Economic Development. *Journal of Economic Growth*, 9(2), pp. 131-165.
52. Rodrik, D. & Rosenzweig, M. R. (2009). Development Policy and Development Economics: An Introduction. In D. Rodrik & M. R. Rosenzweig (Eds.), *Handbook of development economics* (Vol. 5). New York: North-Holland.
53. Roland, G. (2004). Understanding Institutional Change: Fast-moving and Slow-moving Institutions. *Studies in Comparative International Development (SCID)*, 38, pp. 109-131.
54. Romer, P.M. (1990). Endogenous Technological Change. *Journal of Political Economy*, 98(5), pp. S71-102 Part 2.
55. Rosenberg, N. and Birdzell, L. (1986). *How the West Grew Rich: The Economic Transformation of the Industrial World*. New York: Basic Books.
56. Sachs J.D., Warner A.M. (2001). The curse of natural resources. *European Economic Review*, (45), pp. 827–838.
57. Schneider, F., Buehn, A. and Montenegro, C.E. (2010). New Estimates for the Shadow Economies all over the World. *International Economic Journal* 24(4), pp. 443-461.
58. Schotter, A. (1981). *The Economic Theory of Social Institutions*. New York: Cambridge University Press.
59. Schumpeter, J.A. (1950). *Capitalism, Socialism, and Democracy*. 3d ed. New York: Harper and Row.
60. Smith, P. (1994). Assessing the Size of the Underground Economy: The Canadian Statistical Perspectives. *Canadian Economic Observer*, Cat. No. 11–010.
61. Solow, R.M. (1956). A Contribution to Theory of Economics Growth. *The Quarterly Journal of Economics*, 70(1), pp. 65-94.
62. Stijns, J. (2005). Natural Resource Abundance and Economic Growth Revisited. *Resources Policy*, 30, pp. 107–130.
63. Svejnar, J. (2002). Transition Economies: Performance and challenges. *Journal of Economic Perspectives*, 16(1), pp. 3-28.
64. UNCTAD. (2007). *World Investment Report 2007: Transnational Corporations, Extractive Industries and Development*. United Nations: New York and Geneva.
65. UNDP. (2007). *Governance Indicators: A Users' Guide*. New York: UNDP.
66. World Bank. (2002). *World Development Report 2002*. Online, Washington, DC. https://www.wto.org/english/res_e/publications_e/publications_e.htm
67. World Bank. (2016). *World Development Indicators*. Online. Washington, DC. <http://data.worldbank.org/data-catalog/world-development-indicators>
68. World Bank. (2016). *World Governance Indicators*. Online. Washington, DC. <http://data.worldbank.org/data-catalog/worldwide-governance-indicators>
69. Wurgler, J. (2000). Financial Markets and the Allocation of Capital. *Journal of Financial Economics*, 58 (1), pp. 187-214.