



НАРОДНАЯ УКРАИНСКАЯ АКАДЕМИЯ

Миколенко Е. П.

**ЭКОНОМИЧЕСКИЕ СИСТЕМЫ В
УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ:
ТРАНСФОРМАЦИЯ И
ИНСТИТУЦИОНАЛЬНАЯ АДАПТАЦИЯ**

Издательство НУА

НАРОДНАЯ УКРАИНСКАЯ АКАДЕМИЯ

Миколенко Е. П.

**ЭКОНОМИЧЕСКИЕ СИСТЕМЫ В
УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ:
ТРАНСФОРМАЦИЯ И
ИНСТИТУЦИОНАЛЬНАЯ АДАПТАЦИЯ**

МОНОГРАФИЯ

Харков
Издательство НУА
2017

УДК 330.341.2

ББК 65.012.2

М 59

*Рекомендовано решением ученого совета Харьковского гуманитарного университета «Народная украинская академия»
Протокол № 4 от 27.11.2017 г.*

Рецензенты:

Коломиец А.Н. – доктор экономических наук, профессор, профессор кафедры экономической теории и экономических методов управления Харьковского национального университета имени В.Н. Каразина.

Лазебник Л.Л. – доктор экономических наук, профессор, заведующая кафедрой экономики предприятия Национального университета государственной налоговой службы Украины.

Строкович А.В. – доктор экономических наук, доцент, профессор кафедры государственного управления, публичного администрирования и регионального развития Харьковского национального экономического университета имени Семена Кузнеця.

Галабурда К.Н. – кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры политической экономии Киевского национального экономического университета имени Вадима Гетьмана.

М 59 Миколенко, Елена Петровна

Экономические системы в условиях глобализации: трансформация и институциональная адаптация / Миколенко Е. П.; Нар. укр. акад. – Харьков : Изд-во НУА, 2017. – 268 с.

Монография посвящена обоснованию теоретико-методологических подходов к разработке практических рекомендаций по институциональному реформированию экономических систем в условиях взаимопроникновения, когерентности и взаимовлияния всех подсистем и элементов мировой экономики. Разработана теоретическая модель институциональной адаптации к нестабильности внешней среды. Получило дальнейшее развитие представление о факторах обеспечения динамической стабильности хозяйственных систем открытого типа путем раскрытия специфической роли сетевых институтов в гибком каркасе вертикально интегрированных экономических институтов. Научно обоснованы рекомендации и практические предложения по дальнейшему институциональному развитию экономики Украины и постепенного преодоления институционально-структурных деформаций.

УДК 330.341.2

ББК 65.012.2

© Народная украинская академия, 2017

СОДЕРЖАНИЕ

Введение.....	4
Раздел 1. Теоретические основы институциональной адаптации экономических систем.....	6
1.1. Роль экономических институтов в функционировании и развитии хозяйственных систем.....	6
1.2. Институциональные изменения в адаптационных процессах экономической системы.....	32
Выводы по разделу 1.....	56
Раздел 2. Социально-экономические институты адаптации к процессам глобализации.....	61
2.1. Институты интеграции хозяйственных систем открытого типа в глобальную конкурентную среду.....	61
2.2. Государство и наднациональные институты: диалектика взаимодействия в условиях глобальных социально-экономических сдвигов.....	85
Выводы по разделу 2.....	118
Раздел 3. Особенности институциональной адаптации экономики Украины к процессам глобализации.....	123
3.1. Институциональные реформы в условиях рыночной трансформации: общее и особенное.....	123
3.2. Реформирование государственных институтов и участие Украины в региональной интеграции.....	158
Выводы по разделу 3.....	183
Заключение.....	187
Список использованных источников.....	192
Приложения.....	220

ВВЕДЕНИЕ

Успешность приспособления экономической системы к процессам глобализации во многом определяется ее адаптивными свойствами и благоприятными возможностями, которые могут открываться в глобальной среде. Объективным результатом эволюции современных хозяйственных систем является новое соотношение эндогенных и экзогенных факторов развития, которое определяется интенсивным взаимопроникновением, когерентностью и взаимовлиянием всех подсистем и элементов мировой экономики. Экономическая система при этом приобретает качественно новые формы адаптивного поведения, которые позволяют ей приспособливаться к глобальным социально-экономическим сдвигам и сохранить собственную институциональную структуру.

Поиск путей обеспечения качественного социально-экономического развития обращает нас к изучению институциональных факторов. Известными зарубежными представителями современных институциональных концепций являются: Д. Асемоглу, А. Алчиан, Р. Барро, Р. Буайе, Дж. Бьюкенен, Т. Бэк, Дж. Гвартни, Дж. Гелбрейт, Р. Коуз, Р. Капелюшников, Г. Клейнер, Д. Норт, С. Нек, Р. Нуреев, А. Олейник, М. Олсон, Э. Остром, С. Пейович, Р. Ла Порта, В. Полтерович, Э. Прасад, В. Радаев, Д. Родрик, Ж. Роланд, К. Сонин, Е. Де Сото, Д. Старк, У. Сэмюэлс, О. Уильямсон, Ф. Хайек, Д. Ходжсон, В. Штрек и другие.

Существенный вклад в развитие институциональной теории вносят также современные украинские ученые: С. Архиреев, В. Балицкая, Ю. Бажал, Е. Бородина, З. Варналий, О. Ватаманюк, Н. Галабурда, В. Геец, А. Гриценко, Н. Далевская, В. Дементьев, П. Ещенко, Е. Завгородняя, Г. Задорожный, Т. Ковальчук, А. Коломиец, В. Корниевская, И. Крючкова, В. Липов, И. Малый, В. Мандыбура, В. Небрат, О. Носова, Т. Осташко, В. Решетило, В. Соболев, В. Тарасевич, О. Яременко и другие.

Особое внимание требует анализ институциональной системной трансформации ряда стран постсоциалистического пространства. Адаптационные процессы этих стран сегодня носят амбивалентный характер, поскольку до сих пор не решена основная их задача – формирование эффективного рыночного механизма. Такие системы претерпевают внутрисистемные институциональные трансформации и одновременно приспособляются к глобальным феноменам постиндустриального развития: финансиализации, информатизации, интеллектуализации, технологизации.

В этом контексте на первый план выходят проблемы исследования общего и особенного в становлении и формировании рыночных институтов с учетом специфики институциональной системы переходных экономик, процессов реальной институционализации заимствованных ими институтов, анализа механизмов самоорганизации институциональных систем, и роли государства в этих процессах. Необходимость формирования целостного рыночного механизма в Украине актуализирует значимость институциональных реформ на основе критериев повышения адаптивности и конкурентоспособности национальной экономики.

Теоретический и практический интерес к обозначенным вопросам обусловлен объективной необходимостью изучения положительного и отрицательного интеграционного опыта стран Центральной и Восточной Европы для продуктивного использования преимуществ внешнеэкономической деятельности и достижения наибольшей ее эффективности с привлечением государственных структур и их соответствующей адаптации к этим процессам. В этом контексте целесообразным выглядит изучение институциональных рисков и границ евроинтеграции для экономики Украины на макроэкономическом уровне и степени выполнимости предъявляемых к ней требований. Поскольку выполнение этих условий требует глубокой институциональной и социально-экономической трансформации, что не осуществимо без создания адекватной концептуальной основы.

РАЗДЕЛ 1. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОЙ АДАПТАЦИИ ЭКОНОМИЧЕСКИХ СИСТЕМ

1.1. Роль экономических институтов в функционировании и развитии хозяйственных систем

Функционирование хозяйственной системы представляет собой внутренне сложный, недетерминированный комплекс взаимодействий объектно-субъектных отношений. Сложность такой системы проявляется в существовании свойств, не равных сумме свойств входящих в нее подсистем. Она определяется внутренней формой организации горизонтальных и вертикальных связей между ее элементами, а также законами данных взаимосвязей [169, с. 462]. Определение сложной хозяйственной системы обусловлено вхождением в ее состав универсальной и интеграционной систем. С точки зрения синергетического подхода общество представляет собой целостный завершённый организм или интеграционную систему, которая в сочетании с универсальной (единство взаимодействующих экономической, социальной, духовной, политической, общественной и природно-экологической подсистем) образуют сверхсложную человекообразную систему [164, с. 68].

Характер развития хозяйственной системы определяется взаимопроникновением, когерентностью и взаимовлиянием всех подсистем и доминантной ролью экономики на современном этапе. Экономика интенсивно проникает в другие сферы жизнедеятельности человека: политическую, социальную, духовную; с другой стороны, находится под их влиянием. При этом экономика рассматривается уже не только как способ организации производства, распределения и потребления благ для удовлетворения общественных потребностей или совокупность взаимодействующих индивидов. В современной политэкономии возникают новые человекоцентрические представления о балансе общества и человека, его сфер

жизнедеятельности. Возникает вопрос не о том, насколько рационален человек, а о том, как он рационален, что и почему максимизирует или минимизирует.

Предметом анализа становится не просто абстрактный индивид, а представитель «семьи... профессиональной группы, организации или института, одной или нескольких социальных, политических, культурных и религиозных общностей» [16, с. 21]. «Более того в настоящее время все более активно развивается новый тип личности – субъект творческой деятельности» [17, с. 27]. Появляется понятие «постиндустриальное общество», где доминирует сфера услуг, информация и знания, которые становятся важнейшими факторами экономического развития. Изменяется само отношение индивида к творческой деятельности, инновациям, и такие изменения затрагивают основы рыночных отношений: происходит обособление индивидуализированной собственности, трансформация товарно-денежных отношений, форм предпринимательства, занятости.

Постиндустриальная хозяйственная система базируется на использовании не только новых видов ресурсов и занятости, но и соответствующих экономических институтов. Они влияют на хозяйственное поведение субъектов, создают относительную выгодность различных видов деятельности и определяют, являются ли последние для общества продуктивными (например, предпринимательство), непродуктивными (рентоориентированное поведение) или вообще деструктивными как коррупция [86, с. 178]. Ещё представители политической экономии Г. Шмоллер, Ф. Лист, Л. Пазинетти отмечали, что экономика представляет собой материальный базис и институциональную надстройку, и главная задача правительства – это построить такие институциональные основы, которые бы позволили получать обществу максимальную дополнительную стоимость, опираясь на материально-техническую базу [15, с. 141]. И хотя в современных условиях все большую значимость приобретают другие виды капитала, выгоды, тем не менее, реализует то общество, которое обеспечивает соответствующую институциональную динамику. «Особенности и тенденции институциональной

динамики определяют в свою очередь потенциальные возможности достижения высокого уровня социально-экономического развития» [66, с. 8].

Методологическим инструментом исследования институциональной динамики хозяйственной системы выступает понятие институциональной системы. С точки зрения системного подхода, она выступает подсистемой экономики. По мере нарастания сложности, открытости и нелинейности современных институциональных и экономических систем, их взаимодействие все более строится по принципу гетерархии [143, с. 31]. Понятие гетерархии введено в оборот Д. Старком для обозначения множественности моделей сложно организованных взаимозависимостей [154, с. 57].

Теоретические основы понятия институциональной системы заложены Д. Нортон как совокупности формальных правил и неформальных ограничений (морально-этических норм поведения), а также механизмов (процедур) их соблюдения в интересах максимизации благосостояния и полезности принципалов [109, с. 20]. Несколько дополненным выглядит подход В. В. Липова, который характеризует институциональную систему в виде иерархической пирамиды (структуры). В ее основе находятся ценности и ценностные ориентации (внутренний компонент личности), глубоко закрепленные в общественном сознании. Верхние ее уровни составляют хозяйственные индивидуальные умения и организационные рутины, затем – неформальные (регулируют отношения личности с окружающим миром) и формальные институты, нормы, правила [56, с. 863].

Формальные нормы и правила фиксируются в правовых актах, контрактах, а их своевременное изменение формирует актуальные условия для функционирования хозяйствующих субъектов. Кроме того, они создают определённую иерархию по статусу и юридической силе.

Неформальные правила обычно не имеют строгого документального подтверждения и опираются, прежде всего, на ценностные ориентиры, культуру и традиции. Они менее подвержены изменениям, однако в регулировании экономической жизни общества играют не меньшую роль.

«Даже в самых развитых экономиках формальные правила составляют небольшую, хотя и очень важную часть совокупности ограничений. Наше поведение в огромной степени определяется неписанными кодексами, нормами и условностями» – отмечает Д. Норт [109, с. 56]. А учитывая, что рыночная экономика – это экономика конфликтов, урегулирование (арбитраж) является также важным базисом для ее функционирования. В качестве арбитров выступают различные судебные инстанции и звенья административно-правового аппарата, осуществляющие «монополию легитимного принуждения» [187, с. 108]. Они обеспечивают механизмы общественного выполнения установленных правил и норм поведения.

С точки зрения контрактной теории институциональная система включает надконституционные, конституционные и экономические институты, которые определяют содержание институциональных соглашений в экономике [57, с. 111]. О. Л. Яременко дополняет такое определение и отмечает, что «институты являются учреждениями, отражающими традиции, правила, нормы, законы, которые, снижая определенное количество информации, необходимой для индивидуальных и коллективных действий, создают общество и условия для его воспроизводства» [183, с. 23]. Следовательно, субъект в институциональной системе является деятельным, и его действия находятся под влиянием традиций, ценностей и других факторов, что побуждает их придерживаться определенной модели поведения.

Анализ современных рыночных хозяйственных систем демонстрирует разную эффективность институциональных систем, которая определяется, прежде всего, зрелостью ее институтов. Те базисные рыночные институты, которые сегодня играют ключевую роль в развитых экономиках, могли и не существовать полвека назад и стали заимствованием или продуктом эволюции. Уместным будет вспомнить тезис К. Поланьи: «Разумеется, никакое общество не могло бы жить, не располагая экономикой того или иного типа, однако вплоть до нашей эпохи не существовало экономики, которая бы в принципе управлялась законами рынка...» [125, с. 55].

Среди основных базисных экономических институтов с точки зрения разных подходов выделяют: конкуренцию, собственность, контракт, институт предпринимательства, труд и другие. Выделение базисных институтов является методологическим инструментом в понимании, во-первых, различий нынешних сложившихся хозяйственных систем, во-вторых, того, что современные экономические системы представляют собой смешанные эволюционирующие модели, в которых функционируют институты как рыночной, так и плановой (редистрибутивной) экономики. В основе такой классификации взята методологическая концепция институциональных моделей X-матрицы (западной) и Y-матрицы (восточной) С. Г. Кирдиной [64]. Автором выделены и проанализированы базисные и комплементарные экономические институты, а также институциональные модели двух систем: плановой, типичной для экономики бывших СССР, и рыночной, которая представлена различными формами современного капитализма. Представляют интерес институты рыночного социально-ориентированного капитализма. Они находятся в противоречивом диалектическом единстве (как рынок и государство), при этом обеспечивают устойчивость институциональной системы. Развитие данной концепции подтверждается интересом к ней многих авторов, в том числе такая классификация расширена В. В. Липовым в разрезе ценностной системы, правового, политического и идеологического поля, сквозь призму которого им проведён расширенный обобщённый анализ современных социально-экономических моделей хозяйственных систем (англосаксонской, континентальной, дальневосточной и др.) [84].

Понятие экономического института является исходным в нашем анализе. «Это есть нечто, не укладывающееся в содержание рационального выбора на основе ценового механизма и иное по отношению к нему» [39, с. 9]. Следовательно, понятие института требует отдельного содержательного анализа. В. В. Дементьев в своей работе исследует признаки института как социального феномена, обеспечивающего взаимосвязи между обществом, индивидом и сферами его жизнедеятельности. По мнению автора, институты –

это некий механизм социального контроля и принуждения, результатом чего выступает (упорядочивание) структурирование взаимодействий и институтов, придание им некой устойчивой, повторяющейся формы. «Они...наполняют новыми качественными признаками процесс взаимодействия, дают возможность конкретизировать сознательную деятельность людей в организации этого процесса». [159, с. 163].

Институты и институциональные формы образуют стабильные структуры (например, отраслевая структура народного хозяйства, финансового сектора, валового дохода, структура корпоративного сектора), которые несут фиксирующий характер всего того, что прошло верификацию временем. Институциональная структура является фундаментом хозяйственной деятельности и обеспечивает упорядочивание совокупности всех элементов системы в их взаимосвязи. Понятие института тесно соотносится с понятием институциональной структуры экономики. Последняя связана с упорядоченным набором институтов, который определяет модели экономического поведения, снимает проблему рационального выбора, создает систему преобладающих стимулов и мотивов. Преобладающие экономические институты, в свою очередь, становятся информационным инструментом поведения субъектов, снижая базовую неопределённость их деятельности [32, с. 60]. Снижение неопределённости предполагает создание «рабочей» зоны, которая является совокупностью альтернатив принятия решений. Это означает, что в сущности института заложена черта альтернативности. И вне институциональной системы субъект – безальтернативен в своём выборе.

Фиксированность и стабильность институциональной структуры экономики вовсе не означает ее абсолютную неизменность. Напротив, любые сдвиги в институциональной структуре отражают глубокие социально-экономические изменения, затрагивающие общую динамику хозяйственной системы. В этом проявляется амбивалентная природа институциональной системы, которая более устойчива к воздействиям внешней среды по

сравнению с другими подсистемами, вместе с тем ее изменения отражают структурные сдвиги в экономике в целом.

Понимание институционального устройства экономики с точки зрения фиксирующей (фундаментальной) компоненты не дает системного представления о хозяйственной деятельности субъектов. А институт – это реальное (действующее) поведение экономических субъектов. В этом контексте Э. Остром отмечает: «Институты можно определить как совокупности действующих правил», так как содержание предписанных правил и реализованных правил, как правило, не совпадают [173, с. 8]. Актуальная деятельная основа институтов является важной составной компонентой реального поведения экономических субъектов. Она координирует общественные взаимодействия, проверяет на пригодность нормы и правила «снизу», изменяет их и обеспечивает упреждающие действия в системе.

В этом контексте логичным представляется выделение актуальной функциональной компоненты институциональной системы, которая объединяет деятельную основу институтов и субъектов, инкорпорирует движение и развитие, формирует социальную реальность. Объединяя сущностную (иерархическую) и явленческую (функциональную) стороны объекта исследования получаем реальное представление о действительности [85, с. 123]. В случае с функциональным срезом институциональной системы важно отметить его комплементарность с воспроизводственным процессом. «Это обеспечивает возможность оперативного взаимного реагирования функциональных составляющих воспроизводственного комплекса, их взаимодействия, взаимного приспособления к изменяющейся обстановке» [85, с. 123]. Например, высокое налоговое бремя деформирует институт предпринимательства и приводит либо к снижению нормы накопления основного капитала, а также снижению инвестиционной активности, либо к отторжению самого института налога и снижению деятельного его потенциала.

Таким образом, понятие институционального устройства экономики включает устойчивую фундаментальную компоненту, которая фиксирует

произошедшие изменения в системе и обеспечивает ее устойчивость, и актуальную функциональную, которая координирует деятельную основу экономических институтов. Эффект взаимодействия между актуальной функциональной и фундаментальной компонентами проявляется через *обеспечение единства функционирования и эволюции хозяйственной системы*. «Понятие взаимодействия характеризует как функционирование, так и развитие экономической системы и в своём единстве они отображают ее динамизм» [159, с. 154]. «Универсальной формой экономического динамизма выступают активные взаимодействия денежных, валютных, финансовых и фондовых рынков и соответствующих им институтов, которые охватывают все социально-экономические горизонталы и вертикали общества» [144, с. 22].

Развитие хозяйственной системы связано с эволюцией экономических институтов и с желанием субъектов снижать неопределенность их деятельности. В одних системах институциональная эволюция справляется с этими задачами, а в других приводит к дестабилизации экономики или к ее системному разрушению [145, с. 48]. С экономическими институтами связано существование многих форм взаимодействия экономических субъектов, методов согласования действий, форм конкуренции, кооперации и сознательного контроля экономической реальности. Однако центральной проблемой институциональной теории, как отмечает У. Сэмюэльс, является координация и контроль в экономике [162, с. 126].

Эффективность координации и контроля в экономике связана со стабильными структурами, которые организуют институциональный порядок. Дж. Ходжсон одним из критериев эффективности называет стабильность сформированных структур собственности [176, с. 37]. Т. Эггертссон отождествляет термин система контроля непосредственно с терминами институциональная среда и система прав собственности [215, с. 1175]. В. В. Дементьев, анализируя процесс возникновения правил во взаимосвязи с их реальной действенностью, определяет институт как действие, общим смыслом и направленностью которого является контроль (власть) над

индивидуальным поведением [39, с. 14]. Учитывая, что экономические отношения урегулированы в значительной части неписанными (неформальными) правилами и процедурами, то неформальные «отношенческие» сети являются не менее стабильными структурами, устанавливающие социально-общественный порядок (рис. 1.1).



Рис. 1. 1. Институциональная система и ее элементы

Р. Капелюшников центральной проблемой для понимания институциональной природы переходных экономик называет непропорционально большой вес таких неформальных связей и институтов по сравнению с формальными [60, с. 89]. Во всех звеньях такой системы – на рынке труда, на рынке капитала, на денежном рынке – преобладают институциональным языком О. Уильямсона «отношенческие» институты – контракты и договорённости. Это приводит к возникновению не всегда эффективного порядка и искажениям в структуре национального хозяйства вследствие большой доли теневого сектора, неравномерного распределения доходов, снижения нормы накопления основного капитала. Все это

вписывается в порождённые неформальные «отношенческие» сети, а экономическая система носит характер неинституционализированной.

А. Н. Олейник подробно описывает особенности взаимоотношений бизнеса в постсоветских странах, основанные на использовании дружеских связей, где возникает дуализм норм и правил, разделение на «своих», входящих в сетевое общество, и не своих, предоставление избранным преференций, например: «Патрон, обладающий значительными ресурсами, способен предложить защиту и покровительство клиенту в обмен на его лояльность и подчинение» [111, с. 140]. При такой организации экономические субъекты прибегают к различным рычагам неформальных связей. На традиционном рынке преобладает ряд специфических условий: экономические отношения – локализованы, осуществление долгосрочных контрактов носит высокие риски, правовая защита собственности, рыночных контрактов, конкуренция и стимулы к инновациям в отрасли – ослаблены. Деятельность государства и бюрократического аппарата, как правило, направлены на изымание политической ренты.

В целом «отношенческие» сети имеют разную природу и форму. Так, прочные институциональные связи с государством порождают специфические формы погони со стороны субъектов за рентными доходами в такой среде. Особенно это актуально для стран ресурсного «проклятия». Крупные бизнес-единицы лоббируют свои интересы в отношении предпринимательской среды, обеспечивают защитные меры в сфере торговли, сохраняют неконкурентными методами свои монопольные позиции на рынке, поддерживая слабые институты, тем самым нарушая действие естественных рыночных механизмов. При этом бремя высоких цен возлагается на потребителей, что ухудшает в долгосрочной перспективе их благосостояние, поскольку системная аллокативная функция становится неэффективной. В свою очередь, эффективность государства в обеспечении населения общественными благами при высокой политической ренте снижается. Возникает ситуация несоответствия налоговых платежей и общественных услуг, что приводит к

одновременному падению доверия к государству и бизнесу. Кроме того, «отношенческие» институты позволяют чиновникам присваивать часть выручки от торговли ресурсами, что совершенно не способствует повышению эффективности экономики и улучшению качества институтов [231, с. 6].

Таким образом, экономические институты не всегда возникают как ответ на экономические потребности, а скорее конструируются индивидами, действиям которых способствуют и действия которых ограничивает данная структура и ресурсы в ней, о чем в своих работах упоминает М. Грановеттер [29, с. 82]. Они часто становятся источником рентных доходов, каналами получения доступа к распределению ограниченных, редких ресурсов или ресурсов с ограниченным доступом (информации, знаний), и оказываются чрезвычайно устойчивыми и инерционными. «В случае эволюции... устойчивые экономические институты начинаются с разрастания паттернов деятельности вокруг сетей личных связей. Их структура отражает структуру сетей, и даже если сети уже не существуют, институты живут своей жизнью...» [30, с. 86].

Выделяют сильные и слабые связи внутри таких сетей. Связи могут быть основаны на переговорах, власти, экономическом обмене, а также дружбе и родстве. Институт семьи (семейно-родственная сеть) является социальным конструктом, где складываются наибольшие доверительные отношения и связи, накапливается семейный и социальный капитал. Кроме того институт семьи в рыночной экономике отвечает за функцию накопления и сбережения, следовательно, развитие этого института имеет решающее значение для инвестиционного процесса и экономического роста. Одним из факторов быстрого подъёма экономик Восточной Азии называют феномен конфуцианской семьи, в частности, китайский семейный бизнес, который ведёт большая семья (большое количество малых фирм, объединённых неформальными связями) [281, с. 88]. Благодаря семейному бизнесу на фоне общемировых трендов сокращения валовых сбережений и потенциально возможного объёма национальных инвестиций многие страны Азии по-прежнему демонстрируют устойчивый рост сбережений [238, с. 226 – 390].

Неформальные институты или хорошо отлаженные личные связи являются особенностью не только переходных экономик, но такие институты органично вписаны в институциональные модели Японии (например, кейрецу – горизонтальная перекрёстная система), США, некоторых стран Латинской Америки и мусульманских стран. Так, американские многонациональные компании с высокой долей сотрудников из различных стран существенно экономят на транзакционных издержках, опираясь на их социокультурные связи. В Японии основной кадровый набор чиновников проводится через *gakubatsu*, т.е. неформальные связи между выпускниками элитных японских университетов.

С ростом и усилением связей происходит обмен информацией, накапливаются знания, передается опыт, формируется социальный капитал, что в свою очередь, приводит к увеличению еще большей востребованности неформальных правил и институтов. Однако рост неформальных институтов в экономике имеет и обратный эффект – снижение эффективности экономической системы. Проблема состоит не только в преобладании неэффективных неформальных институтов, вписанных в порожденные «отношенческие» сети, но и в высоких «издержках произвола», возникающих в случае отсутствия эффективного порядка власти [40, с. 188].

По мнению У. Сэмюэlsa, центральной экономической проблемой организации и контроля над экономикой есть результат ее структуры власти [275, с. 110]. Только дополнение сетевых связей, основанных на рациональной деятельности индивидов, унормированием и ограничением взаимодействий иерархическими формальными институтами, которые подчиняют действия закону, способствует реальному социальному прогрессу [104, с. 66]. Теория модернизации, представленная работами Г. Мейна, М. Вебера, Е. Дюркгейма обосновывает, что формальная, рациональная, легитимная власть становится главным источником порядка в современном обществе.

«Власть представляет собой определенный аспект в отношениях между людьми, который состоит в способности одного человека или целой группы

навязывать свои цели» [56, с. 512]. Речь идет о власти собственника, менеджера, профсоюзов и др. Ф. Перру отмечал, что отношения власти между людьми и другими социальными группами создают социальную структуру сформированных системообразующих институтов, которая не может быть легко изменена [цит. по: 197, с. 15]. Разрушение такой структуры, как показала практика многих стран, приводит к неконтролируемым и необратимым процессам. Опыт страны Латинской Америки является тому подтверждением. В Японии же, напротив, фрагментарное перенесение институциональных образцов и их адаптация при сохранении базовых институтов государственной власти способствовали рождению новой политической системы. В результате приспособления к местным условиям западной системы образования и законодательства был создан институт политических партий, выборов и парламента, принята конституция, которая в процессе эволюции претерпела кардинальные изменения. Несмотря на создание парламента, император оставался ключевой фигурой политической власти, что не привело к разрушению устойчивых связей системы, а их видоизменению и эволюции.

Экономическая власть обеспечивает целостность системы и ее динамизм. Власть существует не только «вне», «наряду» или «над» экономическими взаимодействиями. Власть – это еще и элемент, сторона, аспект экономических отношений обмена, найма, организации и управления производством, распределения благ [40, с. 186]. Поэтому хозяйственная динамика затрагивает систему экономической власти и способствует ее перераспределению в пользу заинтересованных субъектов, что позволяет им реализовывать функциональную и институциональную роль. Если рассматривать экономику с точки зрения власти, то она характеризуется ее распределением, иерархией и отсутствием положения достижения равенства. «Экономическая реальность есть сеть взаимодействий... между неравными силами, то есть доминирующими и доминируемыми (подчиненными) партнерами» [197, с. 30]. Равенство может быть лишь приближенным и формальным в конкурентной, но не конфликтной

среде, где субъекты хозяйствования – неоднородны по типу экономического поведения, что и определяет их уровень и статус в иерархии институтов.

Понятие экономической власти как сущности экономических отношений впервые появляется в работах К. Маркса, который выделяет класс собственников капитала, сосредотачивающих в своих руках экономическую власть. «В производстве господствуют те, кто контролирует и поставляет капитал. Владельцы капитала господствуют в обществе и определяют его моральный облик. Они контролируют также государство, которое превращается в исполнительный комитет... Не может быть и речи о том, что власть связана с каким-либо другим фактором производства» – так упоминает Дж. Гелбрейт о высказываниях К. Маркса [Цит. по: 28, с. 83]. Вместе с тем несколько десятков лет назад собственность на землю (другой фактор производства) также обеспечивала абсолютную власть ее владельцам. «Люди, владевшие этим ресурсом, занимали господствующие позиции в сельском хозяйстве как решающей отрасли экономики и пользовались уважением и властью в обществе» [Цит. по: 28, с. 92].

Власть видоизменяется в процессе эволюции и приобретает новые качественные ее формы и характеристики. Она и сегодня присутствует в экономике – в руках финансистов, менеджеров, торговцев и представляет собой систему институтов, которая имеет своё внутреннее сложное строение; обеспечивает структурное взаимодействие и *интеграцию субъектов в хозяйственную систему*, находится в неразрывной связи с неформальными общественными институтами и базовым институтом собственности.

Соотношение экономической власти и собственности определяет систему координации и контроля в обществе. Сама же собственность позволяет не только интегрировать субъектов в хозяйственные отношения, но и создавать и извлекать выгоды в системе. Собственность в капиталистической экономике – это «сфера, где мы идентифицируем и оцениваем активы, комбинируем и связываем их с другими активами» [37, с. 50]. Готовность экономических субъектов выступать инвестирующими в будущее развитие и приумножение

своих активов реализуется только в условиях защищенности прав. Последнее открывает возможности для развития экономики контрактов. Правоприменение и эффективность исполнения контрактов способствует тому, что институциональная среда стимулирует рыночные торговые и финансовые транзакции. В результате сделок осуществляется переход прав собственности к тем агентам, для которых они представляют наибольшую ценность. При этом экономическая власть есть элемент иерархии статусов и обеспечивает контроль передвижения прав собственности в рамках каждого ее уровня.

Рыночным функциям, связанным с движением и эффективным использованием экономических ресурсов, также предшествует институт собственности [105, с. 107]. Новое производство, технологические, организационные инновации возможны только в условиях формализованной системы собственности, «которая добывает экономический потенциал активов и превращает его в форму, удобную для транзакций и контроля» [37, с. 39]. Институты собственности определяют эффективность распределения ресурсов и такую систему транзакций, при которой трансформация активов будет оптимальной и контролируемой.

В рамках теории прав собственности было доказано, что необходимым условием эффективной работы рынка является спецификация прав собственности. Теория рассматривает такое право не как отношение отдельного индивида к вещи, а как отношения между экономическими субъектами по поводу эффективного использования экономических ресурсов [73, с. 210]. Принципиальным является обоснование платности и выгоды спецификации прав собственности, что обеспечивает снижение уровня неопределённости, приводит к наступлению ожидаемых результатов и способствует развитию системы деперсонифицированного обмена. Обмен происходит до тех пор, пока выгоды превосходят транзакционные издержки, которые задаёт существующая структура прав собственности [264, с. 242].

«Собственность представляет собой базовый институт со сложной внутренней архитектурой, формируемой системными блоками, имеющими

собственное внутреннее иерархическое строение и разветвлённую сетевую систему, действующую как в пределах отдельных форм собственности, так и на уровне общей системы отношений собственности» [55, с. 256]. Например, институт труда является базовым элементом системы собственности, прошедшего стадии от совместности (в результате кооперирования, общественного характера продукта) и разделенности (углубления специализации, профессий) до уровня противоположностей и слияния их в единстве. Вместе с тем, процесс качественного развития института собственности способствовал существенной трансформации самой сущности наёмного *труда*. Так, отработки (барщина), характерные для феодального устройства крупного землевладения, сменились на наёмный труд (или служебный). В свою очередь, с развитием института наёмного труда отношения собственности институционализируются. И хотя эти отношения основаны на иерархии соподчинения и принуждения, наёмный рабочий не является чьей-то собственностью и юридически свободен. С обособлением собственности индивидуализированной, появляются новые типы творческих профессий и трудовых отношений, в которых продукты интеллектуальной деятельности становятся неотчуждаемыми от их собственников.

Отношения собственности закреплены и защищены структурой власти, вместе с тем, не лишены системного влияния и неформальных институтов. В работе на основании исследования Б. Гаврилишина нами проанализированы преобладающие формы собственности, складывающиеся в системах с разными общественно-культурными ценностями [94]. Стимулы, сформированные в таких системах, оказывают разное влияние на экономическое поведение хозяйствующих субъектов, что предопределяется, в том числе, преобладающими формами собственности. Так, в рамках индивидуалистски-конкурентного прототипа агенты склонны к корпоративной собственности, влияние и контроль которой ограничен долями. В то же время «индивидуалистический капитализм является конкурентной системой, где отдельные личности и компании борются за успех, и где присутствует элемент

философии социального дарвинизма» [77, с. 173]. Это, в свою очередь, способствует формированию больших мотивов и стимулов к инновациям.

Истоки современного индивидуализма можно отнести ещё к периоду смены общинной собственности на феодальную в XI ст. Особую роль в данном процессе сыграла совокупность прав, именуемая частной собственностью. Владение частной собственностью делает экономических агентов свободными, инициативными и деятельными. Результаты исследования К. Сонины относительно института прав частной собственности, показывают, что в случае слабости этого института крупные экономические субъекты склонны использовать его в качестве защиты своей индивидуализированной собственности в ущерб общественной [275, с. 721]. В результате этого происходят процессы замедления здоровой конкуренции на рынке. А экономика попадает в устойчивое состояние социального неравенства, теневых схем, высокого уровня коррупции и оппортунистического поведения.

Процесс развития частной собственности приводит к образованию высших качественных ее форм, имеющих более сложную иерархически-сетевую структуру, способную к саморазвитию и закреплению новых ее форм. «Историческое развитие свидетельствует, что такой вид частной собственности, как капитал является диалектически наиболее динамичным в системе ее качественного развития» – отмечает В. Е. Мандыбура [55, с. 257]. Наряду с промышленным, торговым, банковским, аграрным возникает финансовый капитал, который является наиболее динамичной формой совместно-разделённой собственности.

Усложнение институциональной структуры финансового капитала и его экспансия приводит к усилению положения и значимости финансовых институтов в экономике. При этом благоприятные условия для интенсивного развития финансовых рынков создают действенные принципы частной собственности [196]. Э. Прасад в соавторстве с другими учёными исследовал взаимосвязь между притоком капитала и темпами роста в развивающихся и развитых странах, и отметил следующее. Слабые финансовые институты и

недостатки в системе защиты прав собственности в развивающихся странах уменьшают отдачу иностранных инвестиций, тогда как в развитых странах «глубокие» финансовые рынки и стабильные правовые институты обеспечивают более эффективное использование инвестиционных ресурсов [267, с. 30 – 31]. Защита прав частной собственности обеспечивает предпосылки для интенсивного расширения капиталовложений и повышения темпов экономического роста [207, с. 1961]. Поэтому для развитых стран характерны большие объёмы инвестиций в основной капитал по сравнению со странами, обладающими слабыми финансовыми институтами, где взаимосвязь доходности и притока капитала практически отсутствует. Так, Р. Барро отмечает, что уровень защиты прав собственности и качество правового порядка выступают в качестве универсальных ключевых детерминантов развития и в группе развивающихся, и в развитых странах [194].

Важную роль в реализации принципов и прав частной собственности играет независимость судебных органов, что подтверждает Р. Ла Порта [145]. В тех странах, где судебные органы обладают сравнительно большей независимостью, выполняются принципы правоприменения и исполняются контракты, создаются лучшие условия для экономического роста.

Лин и Ньюджент указывают на важность наличия и других институтов, которые создают дополнительные стимулы и условия для роста. Ученые отмечают, что даже самая высокая степень защиты собственности не может способствовать развитию в отсутствие у фирм, например, кредитных возможностей или доступа к новым технологиям.

Межстрановый анализ, проведенный С. Нэк и Ф. Кифер [250], позволил исследовать влияние таких институтов, как бюрократия, права собственности и политическая стабильность, на рост экономики. Ученые обнаружили положительную статистическую связь между данными детерминантами и ВВП на душу населения. Кроме того, ученые выявили, что высокий уровень доверия при заключении сделок и общественное доверие государству также способствуют экономическому росту [250]. При этом П. Мауро и У. Истерли

[218] эмпирически подтверждают, что коррупция как феномен близкий к бюрократии, оказывает крайне негативное влияние.

Два довольно популярных исследования, раскрывающих роль институтов в экономической системе, стали работы Р. Холла, а также Д. Аджемоглу [188]. Объектом первой является социальная инфраструктура, последней – риск экспроприации, с которой сталкиваются реальные и потенциальные инвесторы. Р. Холл выдвигает гипотезу о том, что разница в продуктивности экономики обусловлена различиями в накоплении физического и человеческого капиталов. Однако проверка гипотезы показала, что наличие физического капитала и хорошего образования не объясняет в полной мере существующую дифференциацию в уровне доходов. Ученые делают вывод, что различия в накоплении капитала, производительности и, следовательно, объеме производства на одного рабочего, в разных странах определяются еще и качеством институтов, и проводимой государственной политикой (так называемой социальной инфраструктурой).

Д. Родрик исследует влияние институтов, географии и торговли на изменения в уровне доходов в разных странах. Результаты показывают, что качество институтов является более значимым в объяснении вариации [268]. Торговые и другие переменные имеют отрицательную связь с ростом. При этом Д. Родрик обнаруживает бинарную связь между качеством институтов и торговлей. Это говорит о том, что торговля может косвенно влиять на процесс роста через улучшение соответствующих институтов. Таким образом, в межстрановых регрессиях институты (защита прав собственности, правоприменение и судебная система) более значимо объясняют различия в экономическом развитии, чем другие факторы [268, с. 150-151].

Таким образом, не смотря на то, что уже разработаны различные методы включения переменной «качество институтов» в модели роста, проблема определения влияния институтов на экономический рост остается все еще не решенной. Большинство исследований, посвященных анализу влияния институтов на экономический рост, основано на моделях роста на основе

межстрановых сопоставлений (или модели панельных данных). В нашей работе мы не ставим задачу построения модели, однако исследуем оказываемое влияние институтов на экономический рост. Источником информации выступил широкий перечень показателей, характеризующих уровень развития институтов в различных странах, который содержится в базе данных World Economic Forum (индекс глобальной конкурентоспособности) [281]. Для анализа выбран период с 2011 по 2016 гг., который характеризуется полной выборкой данных и единой методологией расчета. Методология оценок предполагает 7-ми балльную шкалу, где 1 – низкое качество институтов, 7 – высокое (такие данные не требуют нормализации). В работе не использован интегральный показатель качества институтов, рассчитанный экономическим форумом, поскольку он является результатом агрегирования данных. Кроме того, такая методология не позволяет учесть другие институциональные факторы, которые могут быть значимыми, но остались не учтенными.

В данной работе мы опираемся на переменные качества институционального развития, выбранные по критерию оказываемого влияния на экономический рост. Однако целесообразным выглядит поиск значений, выражающих соотношение между латентной переменной и анализируемыми показателями. Для решения данной задачи используем метод главных компонент (РСА). Это метод объединения набора переменных в переменные, которые лучше всего отражают исходные данные, используя всю информацию, содержащуюся в предложенных детерминантах [234, с. 165]. Он также решает проблему мультиколлинеарности, извлекая переменные, которые ортогональны показателям, производя собственные векторы и собственные значения. То есть задача состоит в том, чтобы найти значения параметров, выражающих соотношение между скрытой переменной и реальными показателями. В связи с отсутствием некоторых данных по ряду стран исходная выборка сократилась и составила 71 страну. Все данные первоначально и в дальнейшем были обработаны в прикладном пакете для анализа Statistica 8 (Приложение А.1).

Тесноту связи между институтами определили с помощью корреляционной матрицы (Приложение А.2). При этом нулевая гипотеза (H_0) об отсутствующей связи между факторами отклоняется, так как вероятность нулевой гипотезы по всем показателям – менее 5%. Значения парных коэффициентов указывают на то, что между институтами имеется корреляционная связь, которая может быть оценена как средняя и сильная. Максимальное значение – 0,9217, минимальное – 0,517. Следовательно, возникает эффект мультиколлинеарности (взаимовлияния факторов), который необходимо устранить для получения не искаженных результатов. Для понижения размерности матрицы применим метод главных компонент (РСА). Для перехода к главным компонентам определим собственные значения корреляционной матрицы (табл. 1.1).

Таблица 1.1

Собственные значения корреляционной матрицы

	Собственные значения	% общей дисперсии
Компонента 1	9,04	82,2
Компонента 2	0,72	6,53
Компонента 3	0,47	4,27

Данные отображают возможность использования метода РСА, поскольку первая компонента объясняет 82,2% общей вариации и описывает изменения 9-ти факторов. Этого вполне достаточно для практического применения подхода. Для аргументации представим данные факторных нагрузок для 3-х компонент (табл. 2.2). Распределение должно быть таким, чтобы компонента объясняла более 70% каждого анализируемого фактора, то есть находилась в тесной с ним связи [236, с. 70]. Первая компонента удовлетворяет всем условиям.

Факторные нагрузки главных компонент

Институциональные факторы	Комп. 1	Комп. 2	Комп. 3
Права собственности (PR)	0,9593	-0,1729	-0,0318
Независимость судебной системы (JI)	0,9339	-0,2179	0,1155
Правовая среда и регулирование транзакций (ELF)	0,9537	0,1015	0,0996
Нецелевое распределение ресурсов, фаворитизм в принятии решений (DPF)	0,9557	0,1147	0,2061
Взятки и неформальные платежи (IPB)	0,9233	-0,2639	0,0968
Общественное доверие власти (PTR)	0,9023	0,2510	0,2858
Прозрачность государственной политики (TGP)	0,8989	0,1592	0,1591
Эффективность корпоративного управления (ECP)	0,9249	0,0523	-0,1954
Профессиональное управление фирмами (RPM)	0,9237	-0,0848	-0,1911
Доступ к новым технологиям (ANT)	0,8472	-0,3888	-0,2793
Легкость получения бизнесом кредитов (EAL)	0,7255	0,5464	-0,3663

График каменной осыпи (рис. А 1) с применением критерия Кэттеля позволил также сделать вывод о выборе одной компоненты (табл. 1.3).

Таблица 1.3

Значения собственных векторов первой главной компоненты

Показатели	PR	JI	ELF	DPF	IPB	PTR
Значения	0,3190	0,3106	0,3171	0,3178	0,3070	0,3001
Показатели	TGP	ECP	RPM	ANT	EAL	
Значения	0,2989	0,3076	0,3072	0,2817	0,2413	

Удаление остальных компонент, значения которых менее 10%, не приведет к изменению собственных векторов первой главной компоненты.

Для определения интегрального показателя используем первую главную компоненту (PC), значение которой рассчитаем по формуле 1.1 [204, с. 8]:

$$PC_i = X_{ij} \times \alpha_i, \quad (1.1)$$

X_{ij} – значение i -й переменной j -й страны;

α_j – значение собственного вектора i -й переменной.

Получим уравнение для расчета интегрального показателя (IP) в обычных переменных по формуле 1.2:

$$\begin{aligned} IP = & 0,319 \times X_1 + 0,310 \times X_2 + 0,317 \times X_3 + 0,318 \times X_4 + 0,307 \times X_5 + 0,300 \times X_6 + \\ & 0,299 \times X_7 + 0,308 \times X_8 + 0,307 \times X_9 + 0,282 \times X_{10} + 0,241 \times X_{11} \end{aligned} \quad (1.2)$$

Расчетная величина является интегральным показателем (IP) выбранных институциональных факторов для оценки влияния институтов на рост экономики. Интегральный показатель для каждой исследуемой страны представлен в табл. А.3 приложения А. Корреляционная связь между исследуемыми показателями представлена на рис. 1.2.

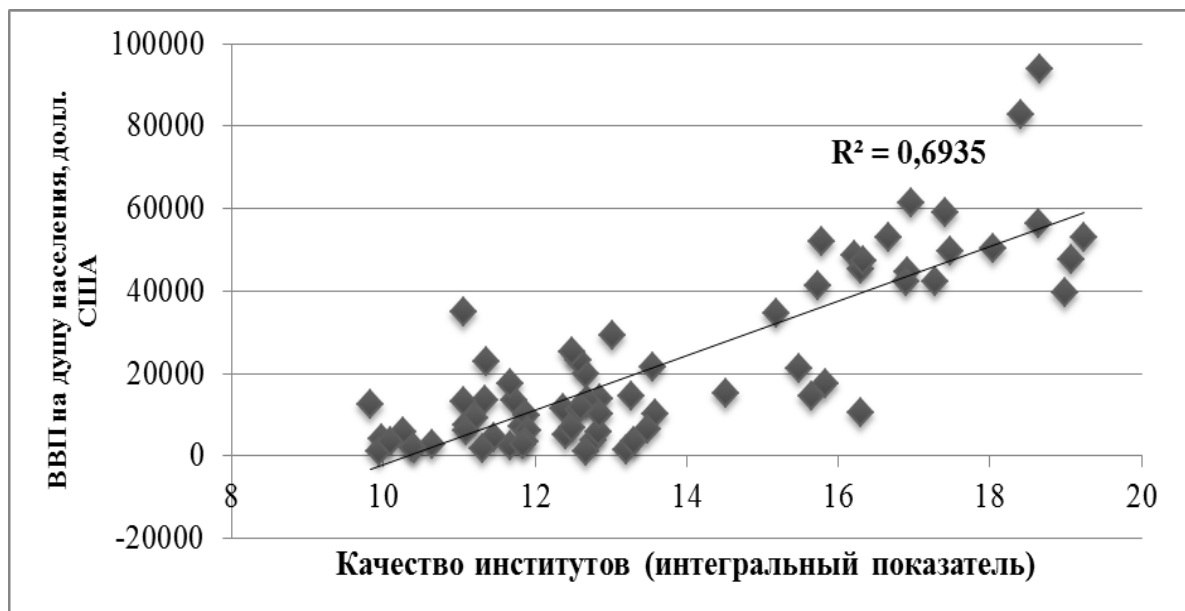


Рис. 1.2. Корреляционная зависимость между институциональными факторами и ВВП на душу населения (71 страна)

Источник: составлено автором на основе данных табл. А.3 приложения А.

Регрессионный анализ позволяет сделать вывод, что институты оказывают существенное влияние на экономический рост, однако не являются определяющими. Значимость корреляционной связи (69,35%) подтверждена с помощью теста Стьюдента по t-статистике. Расчетный критерий ($t_{\text{расч}}=7,996$) сравнивается с критическим ($t_{\text{крит}}=1,99$) для числа степеней свободы (0,05; 69), при этом $t_{\text{расч}} \geq t_{\text{крит}}$. Коэффициент множественной корреляции (83,28%) указывает на достаточно высокую интенсивность влияния институтов на ВВП на душу населения.

При этом необходимо отметить, что не только институты оказывают значительное влияние на экономический рост и определяют продуктивность. Институты являются эффективными в тех странах, в которых более высокий уровень ВВП на душу населения, и на них существует реальный спрос со стороны субъектов. Если же институты не обеспечивают необходимые условия для роста, то с функциональной точки зрения они – неэффективны и спрос на них отсутствует. Такое утверждение наглядно подтверждает логарифмически-линейная зависимость между ВВП на душу населения и интегральным показателем качества институтов (рис. 1.3). Именно поэтому в разных странах одни и те же институты функционируют с различной эффективностью и степенью влияния на экономику. Для исследования особенностей такого влияния проведен корреляционный анализ для выделенных групп стран, которые отличаются либо уровнем развития рыночных отношений и институтов, либо свойственным культурно-историческим фоном. Кроме того, была задействована классификация стран МВФ. Результаты анализа представлены в табл.1.4. Частная корреляция (очищенная от влияния других факторов) между ВВП на душу населения (как средний показатель за период с 2011 по 2016 гг.) и показателями институционального развития 71 страны представляет собой попытку выявить функционирующие институты, оказывающие реальное влияние на экономический рост в каждой группе стран.

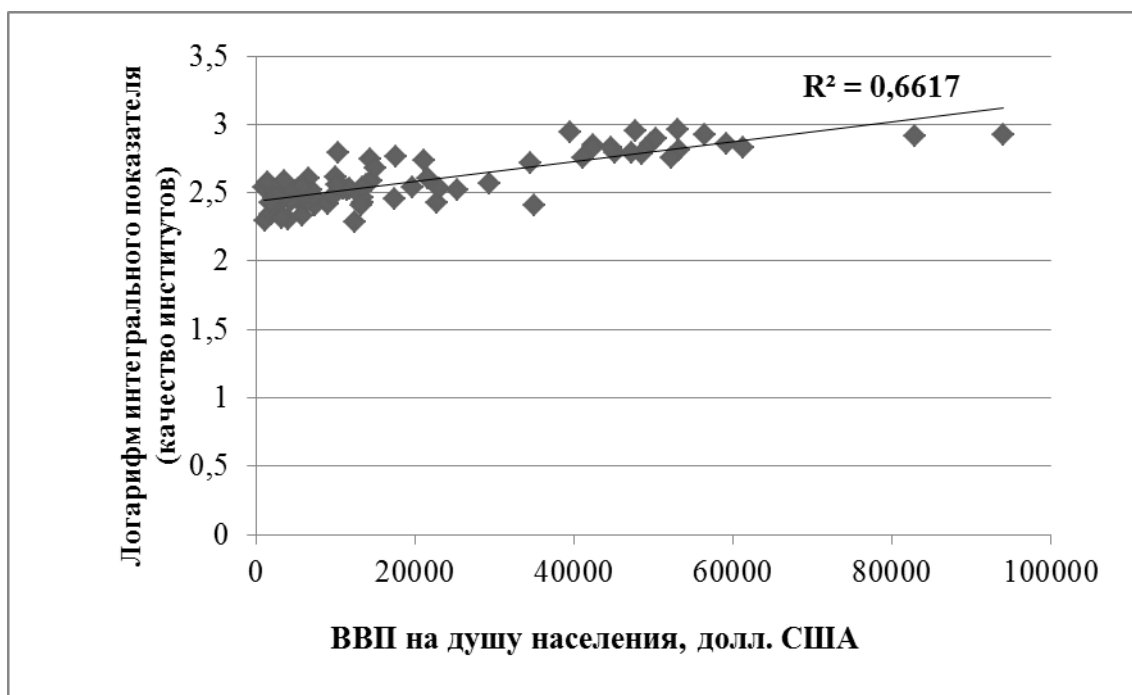


Рис. 1.3. Логарифмически-линейная зависимость между ВВП на душу населения (71 страна) и интегральным показателем качества институтов
 Источник: составлено автором на основе данных табл. А.3 приложения А.

Проверка статистической значимости частных коэффициентов корреляции осуществляется на основе t-критерия. Расчетный критерий сравнивается с критическим ($t_{\text{набл}} \geq t_{\text{крит}}$) для определенного числа степеней свободы, на основании чего принимается решение о значимости частных коэффициентов. Необходимо отметить, что коэффициенты корреляции не устанавливают причинно-следственную связь и не указывают на ее силу, а лишь обозначают ее наличие. Кроме того, коэффициент корреляции более 0,7 свидетельствует о небольшой группе выборке в нашем случае, увеличение которой приводит к снижению показателей. Корреляционная связь может проявляться и через косвенное влияние институтов на экономический рост, например через инвестиции, государственные расходы.

Частная корреляция между ВВП и качеством институтов

Институциональные факторы / группы стран	Вся выборка	Развитые страны ЕС и западные страны с развитыми институтами рынка	Страны ЕС, а также Албания, Сербия и Турция, пережившие институциональную трансформацию	Развитые страны ¹	Страны с формирующимися рынками и соответствующими институтами ¹
Права собственности	0,35***	0,42**	0,98***	0,36*	0,28***
Независимость судебной системы	-0,14	-0,09	0,86***	0,24	-0,09
Правовая среда и регулирование	-0,04	0,08	0,1	-0,06	-0,14
Нецелевое распределение ресурсов, фаворитизм в принятии решений	0,28**	0,39*	-0,17	0,38*	0,24
Взятки и неформальные платежи	0,33***	0,1	0,26	-0,06	0,41***
Общественное доверие власти	0,44***	0,46**	0,17	0,43**	-0,19
Прозрачность государственной политики	0,39***	0,54***	0,59*	0,46**	-0,27
Эффективность корпоративного управления	0,08	0,06	0,84***	0,05	0,35**
Профессиональное управление компаниями	0,23*	0,31	0,82**	0,2	0,37**
Легкость получения кредитов	-0,16	0,37*	0,85***	0,01	-0,25

H_0 гипотеза об отсутствии связи отвергается на * – 10% уровне; ** – на 5% уровне; *** – 1% уровне.

¹ – согласно классификации МВФ

Тем не менее, исходя из полученных результатов, которые не противоречат другим исследованиям в этой области, можем сделать следующие выводы. Для развитых стран на анализируемом интервале значимыми являются права собственности, доверие государственной власти, прозрачность государственной политики. Такая институциональная структура способствует формированию в экономике и соответствующей модели поведения субъектов.

Для стран с формирующимися рынками и соответствующими институтами наиболее значимыми оказались права собственности, независимость судебной системы, взятки и неформальные платежи, профессиональное управление компаниями. При этом уровень защиты прав собственности и доверие выступают в качестве универсальных ключевых детерминантов. *Они обеспечивают трансформацию физического, финансового и интеллектуального капитала в активы предприятия и приносят доходность и экономический рост в долгосрочной перспективе.*

1.2. Институциональные изменения в адапционных процессах экономической системы

Закономерности генезиса и эволюции экономических систем, которые постоянно решают задачи адаптации, обуславливают особенности их развития (как одно из фундаментальных системных свойств). Успешность приспособления экономической системы к современным процессам глобализации во многом определяется ее адаптивными способностями и благоприятными возможностями, которые могут открываться в глобальной среде. Объективным результатом эволюции современных хозяйственных систем является новое соотношение эндогенных и экзогенных факторов развития, которое определяется интенсивным взаимопроникновением, когерентностью и взаимовлиянием всех подсистем и элементов мировой

экономики. Экономическая система при этом приобретает качественно новые формы поведения, которые позволяют ей приспособиться к глобальным социально-экономическим сдвигам. В мировых масштабах такие процессы носят амбивалентный характер. С одной стороны, экономическая система приспособляется к глобальным межсистемным трансформационным изменениям, что требует соответствующего институционального развития. С другой стороны, она претерпевает внутрисистемные рыночные преобразования и перманентную трансформацию базовых институтов.

О. Л. Яременко отмечает, что экономическая система на разных промежутках времени реагирует на изменения по-разному: от автоматического адаптивного развития (на коротких интервалах) до эволюции с чрезвычайно высоким уровнем неопределённости в силу наличия стойких инерционных институциональных конструктов [182, с. 4]. Н. И. Гражевская определяет эволюцию как собственно эволюцию (целостную последовательность постепенных превращений, ведущих к приобретению системой новых характеристик), и трансформацию как процесс обновления системы в результате скачкообразных качественных преобразований [29, с. 23]. В данном случае речь идёт о системной трансформации путем реформ, которая присуща экономикам переходного типа. В свою очередь, трансформация может быть рассмотрена не только в качестве глубоких социально-экономических изменений всей системы, но и в контексте дискретных качественных изменений или модификации некоторых ее составляющих. Такая трансформация присуща всем экономическим моделям.

Экономическая система – прежде всего динамическая система, ее адаптивные способности определяются соответствующими свойствами. Ещё А. Пуанкаре формализовал понятие динамики движущейся системы, которая в каждый момент времени характеризуется множеством состояний (аттракторов – основное понятие синергетики), к которым она стремится [135]. К таким состояниям стремятся и институциональные *структуры*, которые эволюционируют и изменяются в процессе развития хозяйственных систем.

О. В. Носова институциональный процесс характеризует эволюционными (постепенное преобразование периферийных правил в правила более высокого порядка), кумулятивными (общие изменения функционирующих норм, правил) и адаптивными изменениями (адаптацию норм и правил к существующим условиям) [110, с. 28]. Наиболее широкую область исследования занимает анализ эволюционных институциональных изменений. Ещё Ф. А. Хайек и Т. Веблен обращали внимание на экономические институты как продукт эволюции социальной системы и хозяйственной деятельности по критерию жизнеспособности порядка, создаваемого этими правилами [174, с. 46]. «Выживают» те, которые приводят к росту благосостояния, повышают степень свободы, остальные – подавляются. Посредством своих добровольных взаимодействий индивиды оценивают уже существующие правила, определяют и проверяют на пригодность новые. Новые правила возникали не потому, что люди осознавали их значительную эффективность, а потому что те, которые их придерживались, начинали более успешно воспроизводиться [174, с. 46-47]. При этом из этого процесса не исключаются два фактора: зависимость от предшествующего пути («path-dependence»), горизонтальная (между институтами различных групп интересов) и вертикальная конкуренция (между существующими убеждениями и новыми правилами).

Рыночная экономика в этом контексте – смешанная система, состоящая из элементов разных институциональных структур, продукт конкурентного эволюционного институционального процесса, нежели экономика постпереходного типа, где институциональная система выстраивалась трансформационным путем глубоких реформ. Согласно С. Баннеру современная Нью-Йоркская фондовая биржа – это пример прогрессивного формирования «местных» законов участниками рынка и их поэтапное внедрение в правовую систему [192]. Сложные актуальные институты в ходе своего формообразования прошли определённый путь эндогенного развития, комплементарно дополняя существующую институциональную структуру и

создавая дополнительные блага в экономике. Однако в общественной практике отмечены и другие эффекты институциональной эволюции.

Выделяют «хредный эффект», который означает, что в силу влияния случайных факторов (общественного мнения, интересов групп давления) система может начать развиваться не по оптимальному пути. И чем дальше ход развития, тем сложнее сойти с него. Негативной стороной такого явления является то, что даже если наиболее оптимальные варианты со временем найдены, они не будут реализованы. Экономические субъекты, обладающие большей экономической властью и активно использующие экономические и политические институты, не склонны к перераспределению полученной власти и преднамеренно ограничивают любые институциональные и технологические изменения. Такое состояние приводит к гипертрофированности всей хозяйственной системы и имеет долгосрочные экстерналии. Сегодня производство экологически чистых электромобилей для некоторых европейских стран является просто невыгодным, так как приводит к резкому сокращению налоговых поступлений (опыт Норвегии).

Институциональный процесс как процесс модификации или создания новых правил, норм и процедур находится в неразрывной связи с качественной определённой развитием экономической системы, что проявляется в соответствующей направленности этого развития (*целевой функции*). При этом целевую функцию экономической системы необходимо рассматривать в неразрывной взаимосвязи с целями функционирования экономических субъектов, обладающих экономической властью. Отсюда – огромное разнообразие поведения субъектов хозяйствования и богатство возможностей, пороговые эффекты, не единственность решений и существование хаотических траекторий [61, с. 14]. Институциональные изменения носят нелинейный характер, что является следствием предпочтений, адаптивных, рациональных и иррациональных ожиданий экономических субъектов, которые принимают хозяйственные решения в рамках сформированных стереотипов и стандартных моделей поведения в условиях постоянно возрастающей информационной

асимметрии и неопределённости внешней среды. Целенаправленное движение системы осуществляется благодаря институциональным изменениям, а оценка самих изменений может выступать индикатором соответствия процессов изменений достигаемым целям. Если речь идет о целенаправленных изменениях, то инициаторами изменений могут выступать, прежде всего, органы власти, лидеры организаций, «группы интересов», которые инвестируют средства в эти изменения или вкладывают ресурсы с целью предотвращения каких-либо изменений, создавая при этом монополии.

«Институты выступают в качестве способа согласования несовпадающих интересов и целей взаимодействующих субъектов» [182, с. 5]. И чем более они согласованы, тем большая *организованность* системы. В организованности и неопределенности и существует эволюционирующая экономическая система, которая, не распадаясь на отдельные элементы, сохраняет *целостность*. «В области целенаправленности изменения состояний системы инвариантны относительно цели в том смысле, что в движении системы сохраняется указанное стремление к преодолению рассогласования с целью...Этот механизм обуславливает направленность в поведении системы...с явно выраженным «особым состоянием» – равновесия» [56, с. 37].

В системе действуют противоположно направленные процессы. С одной стороны, процессы дезорганизации, с другой – противодействующие процессы организации и самоорганизации. От исхода уравнивания этих процессов зависит состояние системы: или она достигает временного равновесия, и такое состояние характеризуется снижением уровня волатильности и возрастающей ролью функциональности институтов, или она трансформируется, изменяется. При этом речь идет о динамическом равновесии, при котором поведение неоднозначно в отличие от традиционного его понимания. Существует вероятность внезапных скачков или катастроф, гистерезиса – обратного движения к некоторой точке, отличной от начальной, и расходимости – когда малое отклонение при приближении к точке возврата приводит систему в весьма различные состояния [52, с. 82]. Так, в европейских странах переход от

одной парадигмы управления к другой проходил постепенно десятилетиями. Часто возвращаясь к традиционным инструментам, составляющим ядро государственного менеджмента, достигалось временное равновесие.

Динамическая развивающаяся система не может находиться в постоянном равновесном состоянии или консервации. Эволюционирующие экономические системы являются неравновесными и самоорганизующимися. При этом самоорганизация возможна только в условиях активного и сложного взаимодействия всех элементов целостной системы. Они претерпевают ряд превращений и изменений и через усиление и накопление отклонений способны организовать в новый порядок. Большая часть стимулов к изменениям исходит из открытости – одного из условий самоорганизующихся систем. В состоянии открытости производится обмен потоками – энергией, веществом и информацией. Открытость экономики является, во-первых, условием формирования механизма компенсации дефицита и ограниченности ресурсов (товаров, услуг, капитала, технологий, знаний). Во-вторых, происходит взаимный обмен и обогащение институциональными информационно-генетическими ресурсами, которые «притягивают» необходимую информацию и рассеивают ее излишки. Отсюда возникает потребность в новых вариантах организации институционального устройства вследствие деградации и отмирания некоторых ее старых элементов и проникновения новых.

При этом институциональная система способна перебирать различные варианты своего дальнейшего устройства, преодолевая устойчивость институциональной структуры. Изменения институтов отражают, с одной стороны, общую социально-экономическую динамику хозяйственной системы, с другой стороны, они оказываются довольно устойчивыми в отношении человеческого сознания, способов мышления, привычек, рутин, экономической власти и могут быть абсолютно неэластичными. Согласно И. Пригожину проблема устойчивости любой системы сводится к следующему. Вводимые в небольшом количестве в систему новые составляющие приводят к

возникновению новой сети реакций между ее компонентами. Она начинает конкурировать со старым способом функционирования, и если система структурно устойчива относительно вторжения новых единиц, то новый режим функционирования не устанавливается, а сами новые единицы («инноваторы») погибают [133, с. 251]. В условиях институционально устойчивой экономической системы изменения возможны путем рутинных пошаговых изменений. Если структурные изменения успешно «приживаются», то и вся система перестраивается.

Если система находится в незатухающих колебаниях и не возвращается в устойчивое состояние, такая система является неустойчивой и неравновесной. Благодаря чередованиям состояний неустойчивости возникает более высокая степень устойчивости: «Такого рода каскадные явления называют вторичными бифуркациями. Только благодаря бифуркациям второго и более высокого порядка эволюционирующая система может спонтанно перейти к прогрессирующе сложным структурам» [106, с. 131]. Бифуркация представляет собой скачкообразную перестройку структур. Н. Н. Моисеев отмечает, что действие бифуркационных изменений приводит к усложнению и ветвлению путей (траекторий) развития при переходе системы через критическое ее состояние [102, с. 7-8]. При этом траектории никогда не пересекаются, «так как в каждой точке состояние системы определено однозначно, следовательно, однозначно задано и дальнейшее движение» [100, с. 285]. Экономическая система в окрестностях критических точек может перейти в новое состояние, для которого характерна пространственная или временная упорядоченность. Поэтому вблизи таких точек система стоит перед выбором наиболее оптимального варианта с точки зрения обеспечения долгосрочного устойчивого роста. Современные открытые самоорганизующиеся экономические и институциональные системы недостаточно способные к саморазвитию и саморегулированию, в связи с чем образуют множество институциональных структур (аттракторов) и все чаще порождают состояния бифуркаций, несущих в себе риски общей дезорганизации для всей системы.

Все подсистемы не функционируют обособленно, а согласованны друг с другом и общей динамикой, что проявляется в существовании и возникновении свойств эмерджентности (особых свойств, не присущих ее элементам) вследствие взаимообусловленности и взаимоопределённости. Поэтому перманентная перестройка институционального устройства носит высокие риски разрушения целостной функционирующей экономической системы. Для таких систем объективно повышается потребность в адаптивно действующих институтах, которые будут эффективно работать в условиях изменённой экономической реальности, обеспечивать своевременные изменения, а также координацию действий государства, общественного и частного сектора [96, с. 375-376]. На рис. 1.4 представлена схема самоорганизующейся динамической экономической системы.



Рис. 1.4. Динамика самоорганизующейся экономической системы

Кроме динамических свойств институциональная система придаёт ее экономической системе неповторимые специфические свойства, создавая институциональные предпосылки к ее развитию [97]. Согласно Т. Парсонсу институциональная система функционально направлена на сохранение и поддержание образца, интеграцию, достижение цели и адаптацию [119, с. 565]. Институциональная система, конституируя предпосылки к адаптации, способна распознавать сигналы из внешней среды и адекватно на них реагировать. «Ее адаптивная эффективность связана с наличием институциональной структуры, которая перед лицом хронической неопределённости, присущей неэргодичному миру, гибко использует всевозможные варианты решения новых проблем, постоянно возникающих с течением времени» [109, с. 231].

В современных условиях трансформация общества и формирование наднациональной постиндустриальной надстройки постепенно формируют новую институциональную систему. Она сосуществует с традиционной институциональной системой, проникая в глубинные и поверхностные ее основы, создавая почву для последующих технологических, экономических и социальных изменений через механизм институциональных изменений. Последние неразрывно связаны с общественным (социальным) капиталом, который под воздействием и давлением образованных институциональных структур также трансформируется.

Генетические элементы институциональной системы в этом контексте обеспечивают некоторую положительную институциональную, но не абсолютную изоляцию от глобального пространства. Феномен изоляции является необходимым условием сохранения и развития институционального разнообразия экономической системы, а также сглаживания негативных внешних эффектов [58, с. 94]. Генетические элементы выступают связующим звеном между прошлым и настоящим и являются результатом всех адаптаций хозяйственной системы к эндогенным и экзогенным условиям среды.

В качестве генетического (информационного) кода Д. Норт рассматривал культуру [108, с. 57]. С помощью различных каналов и механизмов от одного

поколения к другому передается институциональное устройство системы, а носители разных культур, даже очень близких, реагируют на изменения по-разному. Ф. Хайек утверждал, что именно культура представляет собой процесс «передачи во времени нашего совокупного объема знаний, информации» [174, с. 78]. В нее он включал все результаты человеческой адаптации к среде, выведенные из прошлого опыта, то есть помимо институтов – привычки, навыки, эмоциональные установки, поведение.

Национальные особенности культуры, а также ментальность общества складываются под влиянием традиций и в определенной степени предопределяют ход и направление институциональных изменений внутри системы. Традиция ведет человека по пути приспособления, представляет собой культурное и социальное наследие, опыт, то есть эмпирическую сферу человеческой деятельности. Современные же глобализационные процессы и международная деятельность различных субъектов хозяйствования существенно трансформируют данный институциональный трансмиссионный механизм. Так, восприятие внешних информационных сигналов (через СМИ и государство), новых идей и технологий зависит от культуры общества с ее установками, представлениями, традициями. Поэтому поступающая информация не всегда укладывается в ментальные особенности и эмпирический опыт экономических субъектов и воспринимается как фрагментарная, асимметричная, чужеродная, несвязная и скоротечная. Вытесняется и положительный социальный опыт, культурное наследие вследствие стирания части социальной памяти, подавляя адаптивные свойства и согласованность реакции участников системы на изменения. Неслучайно по результатам исследования PR&Communications таким социальным институтам как власть и СМИ (которые стали активными участниками институциональных изменений) сегодня не доверяет более 80% опрошенных.

Материальная (хозяйственная) культура способствует формированию институциональной структуры хозяйства, влияет на принципы и формы производства, распределения и присвоения добавочного продукта. Формирует

своеобразный культурный капитал и противоречивые институциональные формы современного общества – «гламурный капитализм», производство на потребление «трендоидов» или глобальных ценностей [48, с. 42]. Хозяйственная культура является тем неформальным институциональным конструктом, который подвергается глубокой эрозии на современном этапе развития. Стирая традиционные ценностные основания на пути к технологическим новациям, общество адаптируется к изменяющейся экономической реальности. Возникла даже межстрановая конкуренция на институциональные изменения, которые позволяют более быстро поглощать и коммерциализировать инновации. При этом обратной стороной такого явления являются глубокие трансформации ценностно-институциональных основ общества. О. Л. Яременко отмечает, что чаще, чем один раз в 50 лет, в принципе невозможно существенно изменять институциональное устройство общества, то есть целостную систему признанных всеми правил, норм, традиций, рутин и способов хозяйственного поведения [183, с. 111]. Перманентная перестройка институциональных структур порождает все чаще состояния бифуркаций, несущей себе риски общей дезорганизации системы.

Культура представляет собой систему ценностей, правил, традиций, знаний, обеспечивающих внутреннюю мотивацию хозяйственного поведения. «При участии экономических ценностей и знаний конструируются фреймы рациональности (подсознательные смысловые контексты) – многоплановые устойчивые когнитивные структуры, которые задают на уровне коллективного несознательного ценностно-смысловое содержание общественного бытия. Переход от системы ценностных ориентаций и установок к мотивации и дальнейшим социальным действиям формируют направленность изменений», – отмечает Е. А. Завгородняя [47, с. 381]. Глубокие изменения самих ценностей как фундамента институциональных изменений, которые позволяют снизить расхождения в направленности изменений, несут в себе значительную неопределенность для развития всей хозяйственной системы. Поскольку изменения ценностей формируют новое содержание общественного бытия.

При этом ценностно-институциональная заостенелость в условиях глобализации нередко привносит неопределенность в хозяйственной системе. Технологическая гонка, которая присуща постиндустриальному обществу, все больше проникает в ценностно-институциональное пространство, снимая всякие ограничения и меры свобод. Углубление этих процессов, в том числе через развитие информационных и финансовых технологий, требует обновления системы ценностей, которая бы соответствовала новым моделям хозяйственного поведения и предоставляла альтернативные формы ценностно-смыслового содержания. Заостенелость и негибкость ценностно-институциональных основ, напротив, приводит к процессам отчуждения субъектов от их институциональной роли, что, в конечном счете, приводит к потере идентичности, в том числе профессиональной, хаотизации хозяйственных отношений. Так, молодые специалисты, работающие в иностранных компаниях, в конечном счете, эмигрируют в другие страны в поиске новых альтернативных возможностей. Если же культурное поле насыщается множеством новых образцов, изменяя само собой и ход институциональной эволюции, поведение уже не регламентируется жесткими рамками, задаются лишь общие подвижные институты. Экономический субъект в таких условиях получает значительную свободу выбора.

Новые технологии и новые степени свободы нередко порождают социальные и институциональные конфликты, а также новые зоны неопределенности. Ситуативное реагирование государства и других субъектов хозяйствования на такие явления приводит к появлению все большего количества гибких рыночных институтов, которые регламентируют социальные действия и либо вытесняют существующие, в том числе актуальные институты, либо проникают в те зоны, где институты являются новым социальным явлением, нередко подрывая традиционные устои общества.

В современном обществе экономические субъекты, опираясь на систему ценностей, опосредуют свою социальную связь через профессионально организованную рыночную деятельность [55, с. 140]. Поэтому

профессионализм как система отбора релевантных знаний и информации сегодня должен вернуть соответствующий статус и место в иерархии ценностей. Профессиональная рыночная деятельность позволяет поддерживать необходимое институциональное пространство, где снижается информационная асимметрия и неопределенность, принимаются адекватные решения, актуализируется функциональность институтов. Кроме того, профессионал отличается когнитивными, инновационными и мотивационными способностями, а их взаимосвязь формирует пространство доверия в системе экономических отношений, что способствует более эффективному взаимодействию рыночных субъектов хозяйствования и повышению их инновационной направленности [58, с. 68]. Рост профессионализма позволяет, во-первых, обеспечить избирательность реакции системы на изменения экзогенных и эндогенных факторов, во-вторых, способствует росту высокоорганизованных устойчивых структур.

Глубокие ценностно-институциональные основы и их стабильные конструкции не всегда преломляют и адаптируют новые, особенно неприемлемые для данного общества образцы и практики. Позитивным смыслом является саморегуляция, стремление общества как социальной системы сохранять постоянство своего внутреннего состояния; осуществлять воспроизводство идеологически культивируемого образца и типа социальной системы. Ценности как инерционные конструкты запускают механизм отрицательной обратной связи, способствуют затуханию усиливающихся колебаний и сохранению целостности системы. «В силу действия механизмов отрицательных обратных связей, институциональная система придает ее социально-экономической системе специфические и неповторимые качества, и только в этой неповторимости и специфичности и способна существовать экономическая система» [142, с. 46].

Ценностно-смысловое содержание общественного бытия определяет внутрисистемную роль *организованности* и приводит в действие «эффект сборки». «Эффект сборки» возникает как результат активно и сложно

взаимодействующих субъектов в системе образованных «совокупностей» [102, с. 9]. Следуя своим ценностям, побуждениям и мотивам, они примыкают к коллективной модели *поведения* (архетипам) в определенной функциональной роли потребителя, инвестора, производителя, наемного работника, профессионала, новатора и пр. Механизм структурирования непосредственно связан с индивидуальными умениями, знаниями и коллективными процедурами. Такие архетипы способствуют адаптивному поведению системы за счет появления все большего количества участников в определенной модели поведения. В результате «кооперативного», разнородного, но конструктивного и когерентного взаимодействия субъектов, что присуще именно социальным системам, возникают высокоорганизованные устойчивые институциональные структуры, например национальная инновационная система. «При достаточном количестве взаимодействующих частиц возникают принципиально новые системные ее свойства», – отмечает Н. Н. Моисеев [102, с. 9]. Современные сетевые формы взаимодействия лишь усиливают эффект «сборки», пока не происходит потеря ответственности, что периодически обращает такие структуры в иерархические. Г. Хаген в своём выступлении отметил: «Самоорганизующееся общество может продолжительно существовать только тогда, когда каждый поступает так, как если бы он в рамках своей собственной деятельности был ответственен за целое» [175, с. 28]. Ответственная сознательная деятельность, способность к кооперации, когерентности и синхронизации действий обеспечивают согласованность реакций участников системы на изменения внешней среды.

Таким образом, институциональная структуризация хозяйственной системы позволила выделить институциональные предпосылки адаптации хозяйственной системы к процессам глобализации. Экономическая система при этом прибегает к качественно новым формам адаптивного поведения, которые позволяют ей приспособливаться к глобальным сдвигам, при этом сохранить собственную институциональную структуру. Новое соотношение эндогенных и экзогенных факторов актуализирует упреждающие институциональные

изменения, в процессе которых *критическим* остается *сохранение и воспроизводство идентичности субъекта*. Следовательно, упреждающие изменения неразрывно связаны с субъектностью системы, которая является результатом воспроизводства идентичности субъекта в условиях сложившихся ценностно-институциональных основ. Таким образом, институциональная адаптация *конституирует субъектно-ориентированные институциональные изменения, которые обеспечивают согласованность реакции (поведения) участников системы на нарушение равновесия* и направлены на восстановление последней. Схематически логику институциональной адаптации можно представить в виде рис. 1.5.

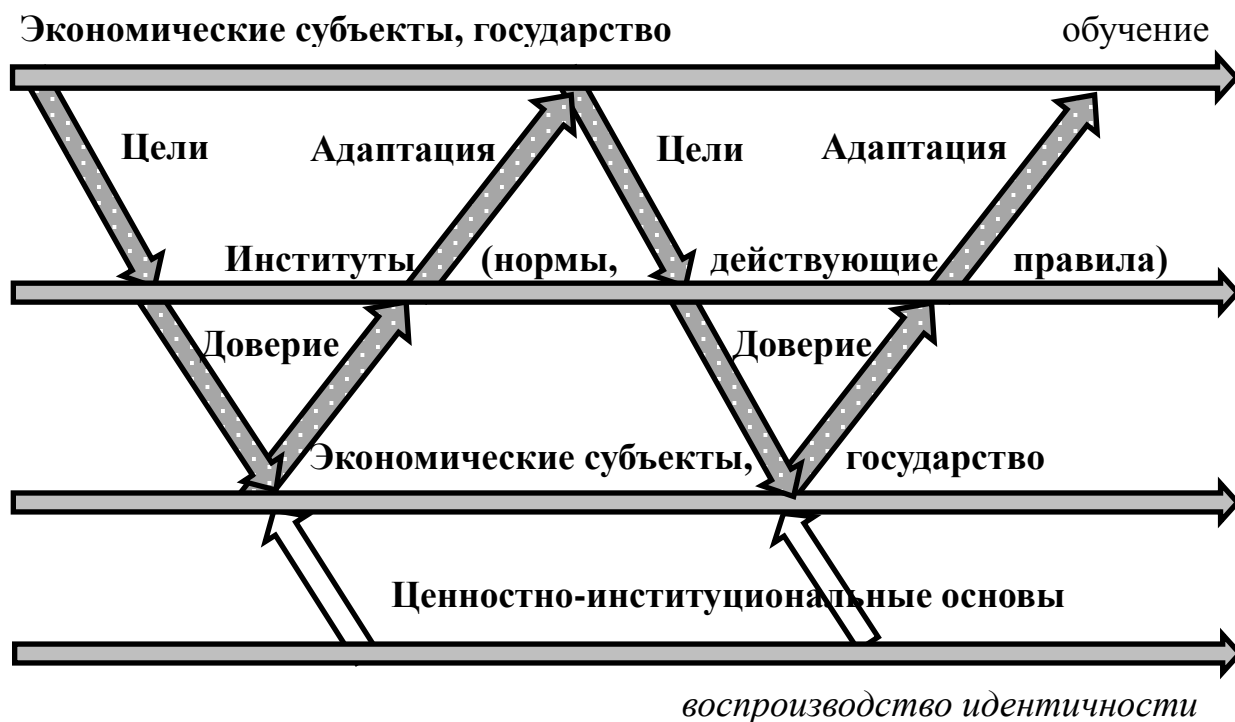


Рис. 1.5. Логика согласованной институциональной адаптации

Результатом информационно-генетического обмена с внешней средой является перманентная трансформация ценностно-институциональных основ, которая может нести высокие риски для хозяйственной системы в целом и приводить к десоциализации или отказу субъектов от их институциональной роли. Тем не менее, такие процессы все больше приводят к изменениям потребностей, интересов и ценностей экономических субъектов. Последние

перманентно осуществляют проверку общих правил и институтов, которые «закостенели» с течением времени, на пригодность и эффективность. Учитывая, что институциональная динамика в процессе устаревания и отмирания институтов вызывает превышение транзакционных издержек над некоторым их оптимумом, это приводит к нигилизму существующих институциональных рамок путём создания новых и инновационных частных институтов [201, с. 29]. И такой процесс все больше приобретает характер самодовлеющих институциональных изменений.

Движущей силой институциональных изменений является институциональная конкуренция, основанная на переговорах между участниками различных групп и поиске путей повышения эффективности собственного воспроизводства. В большей степени речь идет об условиях и изменениях, позволяющих обеспечить устойчивую модель роста в долгосрочной перспективе. Eric Brousseau отмечает, что в процессе конкурирующего децентрализованного горизонтального и вертикального нормотворчества, основными участниками иницируется и спонсируется продвижение их локальных институтов. Появление частных институтов вовсе не исключает систему общепринятых норм и правил, а лишь делает такую систему более гибкой, целостной и конкурентной. Наличие множества социально приемлемых и эффективных институтов, регулирующих поведение, по мнению О. Л. Яременко позволяет такой системе быть более адаптивной, поскольку каждый раз включается именно та норма, которая наилучшим образом отражает данную ситуацию [56, с. 93]. Дополнением является теоретическое положение об институциональной неоднозначности (*ambiguity*), зависимости изменений от интерпретации одних и тех же институтов различными субъектами [235]. То есть в процессе самой имплементации и интерпретации как неотъемлемой процедуры первой заложен один из механизмов институциональных изменений.

Государство является одним из участников этих процессов. Во-первых, получает выгоды от кооперации, экономит средства на проектировании и

апробации специальных норм и правил. Во-вторых, самоорганизация способна дать природный, но не социальный порядок [104, с. 65]. Фирмы не всегда умеют выстраивать коллективные институты без правительства. А сдвиги в стратегиях фирм могут подрывать жизнеспособность актуальных институтов. Поэтому институциональные изменения представляют собой систему взаимодействия государства и фирм, каждый из которых выполняет собственную институциональную роль, оказывает существенное влияние и поддержку, но считается с действиями другого.

Альтернативным является предположение, что движущей силой институциональных изменений являются конфликты, борьба за контроль и перераспределение ресурсов, доминирование на рынках и другие пути получения экономической власти [189]. Согласно данной концепции экономическая власть является инструментом приспособления институтов группами интересов в соответствии с индивидуальными целями и потребностями. Нередко частные властные группировки действительно легализуют незаконные неформальные нормы, противоречащие общественным интересам или тем, которые служат узкому кругу экономических субъектов. Поэтому государству отводится приоритетная роль в этих процессах как одному из важнейших субъектов институциональной динамики. Самоустраняясь, оно делает экономическую систему менее адаптивной, объектом давления со стороны различных субъектов.

Институциональная адаптация неразрывно связана с государственной коалиционной политикой, поскольку необходимо сориентировать новые институты на возникающие потребности, предупредить сопротивление групп интересов или поведение, не соответствующее конвенциям и практикам. Субъектная составляющая в этом контексте обеспечивает необходимый уровень институциональной конкуренции на начальных этапах и последующие коалиционные переговоры с целью реинтерпретации содержания нового института и адаптации его к различным интересам и целям. Если сложившаяся практика в результате кооперации хозяйствующих субъектов в корне

противоречит функциональности института, то государство в судебном порядке признает такие действия нелегитимными. Если же социальные практики создают дополнительные блага в экономике, то государство имеет целый ряд инструментов и механизмов для законодательного дополнения, изменения и формализации сложившихся институтов, способствующих дальнейшему эффективному воспроизводству хозяйствующих субъектов.

Не исключается из этого процесса горизонтальная и вертикальная конкуренция самих институтов. Экономические субъекты никогда не оценивают институты «с чистого листа», а лишь в их взаимодействии с актуальными с точки зрения открывающихся перспектив и дополнительных выгод, но с учетом потерь от дисфункциональности других институтов. Swenson, исследуя пенсионную реформу в разных странах, приходит к выводу, что публичное пенсионное страхование закрепилось только в тех странах, где частные фирмы на определенном этапе не рассматривали его как дополнительное конкурентное преимущество на рынке труда [278]. Как отмечает Streeck, институциональная комплементарность чаще «открывается», нежели конструируется [277, с. 106].

Для успешности институциональных изменений «снизу» в смысле достижения поставленных целей, необходимо выполнение ряда условий: легитимность реформ, приверженность им большинства (в том числе политического), доверие и значительная переговорная сила. Все это связано с накопленным социальным капиталом, который предопределяет сдвиги в уровне знаний о предстоящих изменениях, что, в свою очередь согласно Д. Норту, является предпосылкой самих институциональных изменений. Немаловажную в этом процессе роль играют исследовательские и научно-образовательные институты с последующим доведением результатов до экономических и политических элит. Схожую функцию в расширении знаний и развитии переговорной силы играют институты коллективного действия – ассоциации, сообщества и прочие институты гражданского общества. В отсутствие

развитого социального капитала данный механизм институциональных изменений не реализуется эффективно.

Социальный капитал неразрывно связан с доверием, способностью к кооперации и сотрудничеству. Сложно представить проникновение новых технологий и знаний в институциональное пространство без доверия к ним со стороны субъектов хозяйствования. Доверие само по себе является необходимым условием адаптационных процессов в хозяйственной системе. Оно позволяет сглаживать возникающие конфликты, сокращает разрывы в экономическом и институциональном развитии, способствует образованию здоровой институциональной конкуренции. Наиболее важным аспектом доверия как экономической категории является его относительная обособленность от ценностно-смыслового контекста [58, с. 34]. Даже в условиях общего низкого уровня общественного доверия возможны отдельные формы кооперации и сотрудничества заинтересованных субъектов, например бизнеса и государства, бизнеса и международных организаций.

Таким образом, институты постоянно находятся в состоянии динамических изменений, вытесняя одни правила другими, и обуславливают, во-первых, связь и наследственность исторических состояний социума, а во-вторых, текучесть и относительность институциональных форм [56, с. 94]. В-третьих, институциональную комплементарность, которая выступает механизмом компенсации некоторого набора институтов и противодействия оппортунистическому поведению субъектов [203]. При этом постепенное взаимное приспособление институтов сегодня не обеспечивает системной реакции на глобальные, в том числе структурные сдвиги, и не приводит к росту отраслевой диверсификации, повышению производительности, конкурентоспособности, качества, инновационности экономики. Такая модель должна предусматривать институциональные преобразования не только как отдельную политику институциональных изменений. Изменения должны быть связаны с осуществлением реформ, отвечающим новому соотношению экзогенных и эндогенных факторов развития глобальной экономики (рис. 1.7.).

реформ, как показала практика, приводит к созданию набора институтов, которые не отвечают экономическим реалиям и потребностям, а формальные правила не обеспечивают эффективность рыночного механизма, что приводит к детехнологизации, деиндустриализации народного хозяйства.

Институциональные изменения в рыночной экономике – это непрерывный процесс взаимного приспособления, затрагивающий проблему распределения в экономике. Следовательно, государству следует переходить, в том числе, к модели экономического поведения от прямого перераспределения через фискальную и бюджетную политику до партнерских отношений с явно превышающим институциональным статусом. Простая смена правил игры сегодня не выступает адаптивным инструментом управления хозяйственной системой, поскольку это практически не открывает новых горизонтов. Адаптация возможна только при условии согласованности действий, а *достижение частных целей должно осуществляться при сохранении сбалансированности хозяйственной системы и условий выполнения функциональных и институциональных ролей другими участниками системы.* Так, запрет НБУ на снятие депозитов в Украине привел к неплатежеспособности небанковских финансовых институтов, которые оказались в ситуации неспособности выполнения своих текущих обязательств, что привело к хаотизации поведения на финансовом рынке.

В рыночной экономике особая роль локомотива институциональных изменений принадлежит предпринимательству. Предприниматели – это единственный класс, который способен преодолеть социальную апатию, неподвижность и даже институциональное сопротивление к новым экспериментам [223, с. 144]. Это, прежде всего, новаторы, которые по-новому объединяют ресурсы, идеи, методы производства, придают институциональным структурам новую деятельную основу и после рыночного отбора «на пригодность» привносят новый порядок в экономике [180, с. 85-86]. Успешная идея или новация порождает не только новые виды сверхдохода (инновационную ренту). Выгоды, которые общество получает от рыночной

организации предпринимательской деятельности – конкуренция, инновации и экономический прогресс. При этом прогресс является функцией не только технологий, но и организационных и институциональных инноваций.

Как отмечает А. А. Гриценко, наиболее существенные современные институциональные преобразования связаны с переходом от воспроизводственного, дискретного, эволюционно-революционного к континуальному, процессуальному, инновационному развитию [132, с. 73]. При этом предприниматели не будут заниматься инновациями лишь для целей выживания или ради самих инноваций. Сегодня интересы бизнеса перемещаются в плоскость создания и коммерциализации инновационного продукта, который будет обеспечен спросом. Только в этих условиях функцией предпринимательства как рыночного института является генерация современных адаптивно действующих институтов и поиск тех благоприятных возможностей, которые могут открываться во внешней среде.

Институциональная структура не всегда генерирует адаптивно действующие экономические институты, которые обеспечивают хозяйственной системе динамику на инновационной основе, поскольку предпринимательство функционирует в двух плоскостях: неформальной и формальной. Первую плоскость представляют неформальные структуры бизнес-среды, которые не регламентированы нормативно, но определяют преобладающие формы предпринимательства, их разновидности (в зависимости от условий доходности), долю его сектора в структуре экономики, некоторые типы взаимоотношений бизнес-бизнес, бизнес-власть, бизнес-общество [21, с. 15]. Такие структуры довольно устойчивы и не склонны к адаптивным изменениям, а «шумпетерианское» поведение принимает чаще всего форму «ренториентированного», не готового брать на себя высокие предпринимательские риски. С одной стороны, это обусловлено преобладанием в структуре экономики традиционных отраслей с легко прогнозируемой и низко рискованной деятельностью. С другой стороны, наличием институциональных неформальных связей с государством и получением

дополнительных привилегий (субсидий, дотаций). Монопольное положение некоторых предпринимателей (как результат высоких барьеров), является устойчивым и связано с тем, что общественные выгоды значительно уступают частным выгодам отдельных «рентоориентированных» предпринимателей. Те, в свою очередь, «стремятся присвоить кусок общего экономического «пирога» в независимости от того, растёт ли его общий размер или нет» [195, с. 61].

Вторая плоскость представляет систему норм и правил, которые определяют институционализированную бизнес-среду. В этой плоскости предприниматель участвует в формировании институциональной структуры рыночной экономики, где реализуется коэволюция институциональных и технологических изменений. «Между синусоидами общего экономического и институционального развития существует некоторая постоянная корреляционная связь, а именно – опоздание, отставание во времени кривой институциональных изменений» [104, с. 229]. Это означает, что для любого переходного этапа в развитии экономики характерна недееспособность рыночных механизмов эффективно адаптировать новые технологии, обеспечивающие экономический подъем. Вместо этого, более экономичным и перспективным для субъектов хозяйствования выглядит инвестирование в традиционные отрасли, основанные на базовых технологиях, с постоянно снижающейся доходностью, которая еще более снижается при переинвестировании, что не закладывает основ для нового инновационного роста и обновления воспроизводственной модели.

Следовательно, в основе общественных преобразований должен быть не рыночный «автоматизм», а сознательная целенаправленная деятельность, институциональные реформы, повышающие интерес предпринимателей к новым технологиям, освоению новых видов продукции, рынков. «Последнее допускает сосуществование наиболее передовых технологических и социальных институций, которые постоянно изменяются и воплощают институциональную динамику, с традиционными консервативными институциями, которые не обязательно должны исчезнуть» [56, с. 271].

В связи с этим, страны с динамично развивающимися рынками проводят активнее, чем другие, институциональные реформы в сфере регулирования предпринимательской деятельности. Согласно исследованиям, представленным в отчете *Doing Business 2014*, качественное улучшение институциональных условий ведения бизнеса положительно сказывается на предпринимательской активности [211]. Любой переход к качественно новой модели экономического развития сопровождается созданием и внедрением элементов новой институциональной системы. Особую роль в процессах развития предпринимательства, обновления структуры выпускаемой продукции, повышения продуктивности, производительности, технологичности, развития и расширения региональных и внешних рынков играют институты развития. В вопросах институциональной поддержки производительных сил государство и частные фонды в развитых и развивающихся странах проводят политику, направленную на наиболее полную поддержку и использование потенциала национальной экономики. Экономические институты развития охватывают полную поддержку, в том числе субъектов малого и среднего предпринимательства, с учетом зарубежного опыта и знаний, принимая во внимания специфику институциональной системы. Такая институциональная система обеспечивает эффективность взаимодействия гражданского общества, государства и бизнеса и способствует становлению доверия к власти.

Таким образом, адаптация к процессам глобализации и поэтапное вхождение в информационно-инновационную фазу эволюции мирового хозяйства требуют овладения технологическими, организационными и институциональными изменениями. Учитывая сложившиеся структурные диспропорции в Украине, для перехода к новому технологическому уровню первостепенное значение приобретает формирование базовых институтов, которые станут основой институциональной адаптации: трансформация отношений собственности, отношений распределения общественных ресурсов, инвестиционного капитала; создание институциональных механизмов трансформации сбережений в реальные инвестиции; устранение фаворитизма,

нивелирование влияния коррупции, укрепление судебной системы, верховенства закона. Последующие институциональные изменения должны быть ориентированы на формирование и развитие институтов, совместимых и комплементарных со специфическими условиями институциональной структуры, которые будут способствовать усилению потенциала отраслевых и региональных объединений и комплексов. Наиболее передовой опыт институциональных инноваций, институтов развития, а также экономических институтов интеграции в мировое пространство содержится в опыте институционализации рыночного механизма развитых стран, которые прошли периоды эволюционного, революционного и стали на путь инновационного развития как особой категории перехода к качественно новой фазе экономической динамики.

ВЫВОДЫ ПО РАЗДЕЛУ 1

Характер развития современных хозяйственных систем определяется взаимопроникновением, когерентностью и взаимовлиянием всех подсистем, что обуславливает включение в сферу исследования широкого круга переменных, которые не имеют исключительно экономический характер, но оказывают непосредственное влияние на функционирование экономики. Экономические институты в этом контексте оказываются эффективным методологическим инструментом и ключом к пониманию организации современного экономического порядка. Теоретический и эмпирический анализ позволил прийти к выводам о существовании устойчивого и значимого влияния качества институтов на функционирование и развитие хозяйственных систем. Результаты построенной корреляционно-регрессионной модели подтверждают значимость институциональных факторов в объяснении межстрановых различий в доходах на душу населения. При этом уровень защиты прав собственности и доверие выступают в качестве универсальных ключевых детерминантов для всех стран. Результаты исследования не противоречат уже

существующим теоретическим наработкам, которые обосновывают, что главным механизмом взаимосвязи между институционализацией и современным экономическим ростом выступают инвестиционно-инновационные процессы и соответствующие им экономические институты.

Развитие хозяйственной системы связано с эволюцией экономических институтов и с желанием субъектов снижать неопределенность их хозяйственной деятельности. В одних системах институциональная эволюция справляется с этими задачами, а в других приводит к дестабилизации экономики, к разрушению ее институциональной структуры, деактуализации традиционных инструментов, снижению эффективности рыночных механизмов. Понимание этой проблемы стало возможным за счет расширения понятия институционального устройства экономики, которое включает фундаментальную (структурную) компоненту, фиксирующую изменения в прошлом, и актуальную (функциональную), координирующую деятельную основу экономических институтов [95]. Институты существуют в объективной реальности, а их функции конституируют реальность в действующие институты, и только тогда институты функциональны. Эффект взаимодействия между актуальной функциональной и фундаментальной компонентами проявляется через обеспечение единства функционирования и эволюции хозяйственной системы. В своем единстве они обеспечивают ее динамизм.

Объективным результатом эволюции современных хозяйственных систем является новое соотношение эндогенных и экзогенных факторов, которое определяется интенсивным взаимопроникновением всех подсистем и элементов мировой экономики. В этих условиях современные институциональные и экономические системы, недостаточно способные к саморазвитию и самодвижению, все чаще порождают состояния бифуркаций, несущих в себе риски общей дезорганизации для всей экономики. Для таких систем объективно повышается потребность в адаптивно действующих институтах, которые будут эффективно работать в условиях изменённой экономической реальности.

Институциональная система представляет некоторую конструкцию социокультурных, ценностно-институциональных оснований, внутренних взаимосвязей между ее элементами [96]. В условиях образования наднациональной постиндустриальной надстройки глобальной экономики постепенно формируется новая институциональная система. Она сосуществует с традиционной институциональной системой, проникая в глубинные и поверхностные ее основы, создавая почву для последующих экономических и социальных изменений через механизм институциональных изменений. Институциональные изменения проводятся в русле целенаправленных действий, политики государства, как самодовлеющего характера, так и во взаимодействии с необходимой структурной и другими видами экономической политики. От того, как государство сможет совместить и подобрать в целенаправленных действиях необходимые инструменты и реформы, зависят адаптивные свойства системы. Последние неразрывно связаны с общественным (социальным) капиталом, который под воздействием и давлением новых институциональных структур одновременно насыщается множеством новых культурных образцов, открывает новые степени свободы. Критическим в ходе такой адаптации является сохранение и воспроизводство идентичности субъекта и государства. В этих условиях все большую актуальность приобретают упреждающие институциональные изменения как специфическая форма согласованной институциональной адаптации экономической системы.

Упреждающие институциональные изменения являются частью целенаправленных действий и *обеспечивают согласованность реакций участников системы на нарушение равновесия*. Такие изменения неразрывно связаны с субъектностью экономической системы, которая является результатом воспроизводства и реализации идентичности в условиях сложившихся ценностно-институциональных оснований [97]. Эрозия или трансформация ценностно-институциональных основ как результат воздействия глобализации приводит к перманентной перестройке

институционального устройства, как следствие – изменение потребностей, интересов и ценностей экономических субъектов.

В связи с этим актуализируются институциональные изменения, отвечающие новому соотношению экзогенных и эндогенных факторов. Процессы постиндустриального развития привели к пониманию сложности и комплексности таких изменений. Новая волна преобразований в развитых странах сегодня связана с обновлением и неоиндустриализацией экономических систем, что обусловлено переходом на новый технологический уровень. Институциональные преобразования реализовываются не как самостоятельный и самодостаточный процесс, а как процесс предваряющих целенаправленных изменений, связанный со структурной политикой и перестройкой устаревших воспроизводственных моделей (со снижающейся экономической рентабельностью) с соответствующей институциональной архитектурой. В основе такой политики лежат структурно-институциональные реформы, направленные на сбалансирование отраслевых и воспроизводственных пропорций.

Постепенное институциональное приспособление к привнесенным моделям, практикам и технологиям носят высокие риски в современных условиях, поскольку приводит к перманентным социально-экономическим кризисам в силу запаздывания институциональной кривой от технологической. Запаздывание институционального развития является объективным процессом, и этот временной лаг только усиливается, поскольку инвестирование фирмами, предпринимателями в технологические инновации сегодня осуществляются на регулярной основе, а инвестирование в институциональные – нет.

Процессы институциональных преобразований в развитых и развивающихся странах носят в некоторый степени схожий характер, что связано с переходом на новый технологический уровень их развития. Поэтому простая смена правил игры сегодня не выступает адаптивным инструментом в функционировании хозяйствующих субъектов, поскольку это практически не

открывает новых горизонтов в контексте глобальных институциональных и структурных сдвигов.

Поэтому в развитых странах основные усилия направлены на формирование модели, в которой подчеркивается приоритетное значение отдельных отраслей экономики. Ускоряется внедрение новых технологий и инноваций, которые позволят инициировать новые бизнес-единицы, вовлечь активно средние и малые предприятия в этот процесс с последующим их выходом на мировые рынки, что требует соответствующей институционализации. Уже сегодня институционализация экономических систем развитых стран проходит под эгидой внедрения различных институтов развития, которые, так или иначе, оказывают поддержку предпринимательским инициативам. Поскольку предпринимательство является локомотивом рыночных институциональных преобразований, и задача государства обеспечить такое институциональное поле, которое предупредит преобразование «шумпетерианских» предпринимателей в рентоориентированных.

РАЗДЕЛ 2. СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ИНСТИТУТЫ АДАПТАЦИИ К ПРОЦЕССАМ ГЛОБАЛИЗАЦИИ

2.1. Институты интеграции хозяйственных систем открытого типа в глобальную конкурентную среду

Одним из ключевых методологических инструментов понимания сложной природы рынка и рыночного механизма выступает рыночная координация. В рыночной экономике существуют два варианта координации: рынок (механизм цен) и фирма (иерархия) [73]. Рынок реализует специфический характер функций экономических субъектов, который ставит целью рациональную аллокацию ресурсов в условиях неполной, несовершенной информации (О. Хайек). Отсутствие информации компенсируется контрактными или другими договорными соглашениями (о поставках, торговыми соглашениями), которые содержат условия и правила взаимодействия экономических субъектов. О. Уильямсон доказал, что рыночные контракты (механизм цен) преобладают при низкой специфичности активов (сложности переориентации активов на альтернативное их использование) вследствие относительной неспособности фирмы контролировать все производственные издержки [167, с. 141].

Существуют различного рода издержки использования ценового механизма, которые носят название транзакционные. Это означает, что предприниматель несет расходы анализа, сбора информации и сопровождения сделок на рынке. О. Уильямсон называл такие издержки «экономическим эквивалентом трения в механических системах» [167, с. 53]. Фирма занимает свое организационное место на рынке, если осуществление транзакций внутри фирмы требует меньших транзакционных издержек. В результате возникает экономическая организация типа классической фирмы, которая представляется более приемлемой при высокой степени предпринимательских рисков и специфичности активов [134, с. 108]. Классическая фирма представляет

веберовскую бюрократию, которая предполагает наличие четких формализованных правил, инструкций и регламентов. Их придерживается вся команда, а в центре иерархии находится менеджер. В такой системе важную роль играют четко прописанные регламенты, обязанности и личная ответственность руководства и членов команды.

«Оптимальные границы фирмы должны максимизировать выгоды от экономии на масштабе с учетом потерь от оппортунистического поведения внутри фирмы и в рамках рыночного контракта», – отмечает М. Сторчевой [101, с. 56]. Важнейшим стимулирующим фактором расширения фирмы, по-прежнему, остается максимизация прибыли через различные формы частной собственности, инвестиции в активы длительного пользования и инвестиции в расширение экономической власти. При этом фирма как субъект хозяйствования уже реализует не потребительскую, а роль инвестирующего, что достигается за счет наличия у него полного институционального статуса (наличия ресурсов, профессиональных навыков, кредитной истории, полномочий и прав на защиту интересов) [55, с. 112]. Институциональный статус субъекта обеспечивает его включение в различные кооперационные связи, иерархизацию отношений и интеграцию с другими участниками рынка. При этом хозяйственная деятельность должна быть упорядочена институтами и институциональными образцами. В противном случае транзакционные издержки превысят ожидаемые выгоды от производственной кооперации.

В условиях глобализации и расширения емкости экономической системы все более актуальной становится утрата субъектом своего институционального статуса, в части профессионализма, ресурсов, полномочий и пр. Или, что еще сложнее – фирма может оказаться в условиях преобладания спекулятивного поведения других участников и, не выдержав степени конкуренции, обанкротиться. Таким образом, крупные экономические субъекты стремятся расширить свой институциональный статус, приобретая дополнительные экономические переменные, доступ к которым не всегда открывается через иерархию. Фирмы также стремятся снизить неопределенность, усилить власть и

контроль над «важнейшими экономическими переменными, влияющие на их финансовые поступления и платежи» [145, с. 52]. Усиление положения достигается через несовершенные формы конкуренции, такие как диверсификация, интеграция, слияние и поглощение и другие механизмы, которые позволяют устранять рыночные угрозы: завышение затрат, нарушение контракта, недобросовестность, корыстное использование информации.

О. Уильямсон подчеркнул, что практический аспект иерархии состоит в том, что в рамках нее возможна интеграция. Вертикально интегрированные структуры позволяют устранять «провалы» рынка промежуточных товаров, рабочей силы, снижения спроса [161, с. 57]. Горизонтальная интеграция согласно Р. Коузу устраняет технологическое отставание и ограничивает оппортунистическое поведение [73, с. 44]. При этом, главным критерием интеграции экономических субъектов является объединение экономических, технических, производственно-хозяйственных, институциональных свойств и получение синергетического эффекта, а также увеличение рыночной власти. Появление и максимизация синергетического эффекта результируется увеличением потенциальной прибыли за счет снижения суммарных затрат: производственных, транзакционных, в виде получения торгового, операционного, инвестиционного и управленческого синергизма [27, с. 156].

В современных условиях сложной и быстроизменяющейся среды фирмами интенсивнее применяются принципы сети и в организационном устройстве, и в системе корпоративного управления, что связано с архитектурными изменениями глобального рынка и развитием постиндустриального общества. С точки зрения институционального подхода рынок может быть представлен как «система экономических отношений, связанных с обменом товаров и услуг на основе широкого использования различных форм собственности, товарно-денежных и финансово-кредитных механизмов» [84, с. 54]. В этом контексте рыночная самоорганизация напрямую связана со структурой собственности, которая остается гарантией разнообразия

форм экономической организации, и капиталом в частности как наиболее динамичным видом собственности.

Рыночный механизм обеспечивает воспроизводственный процесс через эволюцию и построение экономики по вертикали (иерархии) и горизонтали (сети). «Вертикаль закладывал основной капитал, в чем и состояла его системообразующая функция. Именно из этой функции выросал рынок, проходящий этапы движения – развития – трансформации – становления» [43, с. 115]. Финансовый капитал является органической формой иерархически-сетевой конструкции системы рыночных институтов; выполняет системные функции, которые обеспечивают кругооборот основного капитала через многократные товарно-денежные отношения бизнеса, домохозяйств и других финансовых институтов и являются частью развитой сетевой архитектоники.

Развитие финансового рынка обеспечивает процесс концентрации капитала в различных его формах с последующей трансформацией в инвестиционный ресурс. В результате длительных трансформационных изменений финансовый капитал проходит в своем развитии стадии от совместности (сращивание двух типов разных монополистических капиталов) до разделения на капитал-собственность и капитал-функцию (воссоздание стоимости через кредитный и фондовый денежный рынок). Он позволил денежному капиталу обособить деятельную его основу и сформировать уже собственную институциональную архитектуру: банки, биржи, страховые компании, пенсионные и инвестиционные фонды. «Эти институты снижают риски, минимизируют трансакционные издержки и обеспечивают эффективное распределение ресурсов» [185, с. 11]. Они создают новые формы финансирования (ликвидные активы), осуществляют процесс секьюритизации и диверсификации. Благодаря этому совокупность вертикальных уровней рыночных структур находится на горизонтальном основании свободного движения ликвидности, что обеспечивает большую информационную емкость хозяйственной системы [55, с. 118].

Эволюция капитала привела к увеличению значимости не только материального капитала (физического, финансового), но и новейших форм нематериально воплощённого капитала и его институтов: интеллектуального, человеческого и социального. Структурные изменения факторов производства – закономерны, поскольку кругооборот физического капитала замыкается лишь на фазе производства. Финансовый капитал формирует более сложный динамический потенциал и определяет энергетику рыночного кругооборота. Движение человеческого, интеллектуального капитала по воспроизводственным фазам экономики обеспечивает преодоление производственных и рыночных ограничений, способствуя инновационному развитию системы и дополнительному формированию добавленной стоимости. Формируется модель, где основной движущей силой хозяйственных процессов становится интеллектуальный капитал инновационного типа [153, с. 5].

«Процесс диалектического развития такого института собственности как «капитал» привёл к объединению интеллектуального и человеческого капитала с финансовым» [55, с. 257]. Современной формой успешного объединения финансового, человеческого и интеллектуального капитала является *корпорация*, которая одновременно становится главным двигателем научно-технического прогресса и инноваций. Наиболее адаптивной и применимой к любой сфере деятельности есть транснациональная корпорация (ТНК). Включение различных форм капитала в экономическую организацию ТНК определяет предпосылки реализации принципов сети [98, с. 26]. За счет этого она играет доминирующую роль в современном рыночном хозяйстве и организует различные формы кооперации, акционирования и партнерских соглашений с другими экономическими субъектами.

Включение сетевых институтов *в гибкий каркас вертикально интегрированных структур* обеспечивает динамическую стабильность хозяйственной системы открытого типа *за счет адаптивной роли сети*. Способность компании к выживанию зависит от скорости реакции на вызовы глобального рынка. Применение сетевых институтов в организации

деятельности свидетельствует о гибкости такой системы и взаимовыгодном сотрудничестве крупного бизнеса с различными субъектами хозяйствования, прежде всего, с компаниями, которые производят и внедряют инновации.

В последнее время корпорации широко прибегают к неакционерным (сетевым) формам управления активами (NEMs) таким, как лицензирование, франчайзинг, контрактное производство (sub-contracting), аутсорсинг услуг, контрактное фермерское производство, концессия и другие институциональные соглашения, через которые координируют деятельность фирм-партнеров в странах-реципиентах. Неакционерные формы управления активами стремительно приобрели распространение именно в последние десятилетия. Более того, сегодня рост NEMs опережает прямые иностранные инвестиции. Это позволяет сохранить, а в некоторых случаях осуществлять прирост капитализации компаний в условиях ниспадающей динамики стоимости операций по слиянию и поглощению и сокращения прямого инвестирования.

Экономические эффекты от применения дифференцированных неакционерных форм – различны. Так, специализация на ключевой компетенции (аутсорсинг) освобождают от вспомогательных и обслуживающих цехов, служб управления, резко сокращая средние размеры фирмы, стирая ее границы. Наибольшее распространение приобретает аутсорсинг бизнес-процессов, НДДКР («аутсорсинг знаний»). Популярность в этом контексте приобретают сетевые платформы, объединяющие крупные компании с провайдерами различных услуг, в том числе инновационных решений современным вызовам. Наиболее известной многосторонней платформой является лаборатория Innocentive, с которой сотрудничают крупные корпорации: Nestle, Procter@Gamble, Boeing и др. Контрактные отношения, например, по наладке производства реализуются в десятках стран через хорошо «отлаженные» индивидуальные связи и существенно сокращают транзакционные издержки. Франчайзинг обеспечивает стабильное поступление платежей от использования мастер-франчайзи договорных прав на осуществление деятельности в стране или регионе. Таким образом,

эффективность NEMs связана с передачей многих рисков фирмам, как правило, мелким, которые выполняют до 80-90% всех операций по условиям субконтрактинга. NEMs обеспечивают, кроме всего прочего, возможность для предприятий развивающихся стран, а также стран с переходной экономикой (которые, как правило, обладают низко специфическими активами) участвовать в глобальной цепочке добавленной стоимости.

Новой формой производственных отношений, которая присуща информационному обществу, являются виртуальные сетевые объединения компаний, комбинация ключевых компетенций и ресурсов которых позволяет наилучшим образом выполнить рыночные заказы. Это объединения, как правило, с крупными компаниями-заказчиками или поставщиками, которые нацелены на реализацию совместного проекта по принципу партнерства (стратегические альянсы). Например, компания Pratt&Whitney Canada, применяет новый метод проектирования автотрибунгателей в виртуальной среде благодаря технологиям и знаниям компании Digital Engine, что сокращает время выполнения заказа и расходы на НИОКР. Аналогичные проекты реализует Boeing, Ford и др.

Отличие ТНК от прочих компаний заключается в том, что ядро собственности базируется на акционерном капитале разных стран. С образованием акционерной и корпоративной собственности наступил этап активного развития межфирменных и межотраслевых связей. Эти связи – тесные и обширные – порождают множество сетей перекрестного владения собственностью, обладая специфическими свойствами. В то время как иерархия отображает взаимоотношение и подчиненность, а рынок – отношения независимости, в корпорации появляется новый способ организации – гетерархия (термин введен Д. Старком [154, с. 55]). «..сетевые структуры, которые ее представляют, это структуры, в которых потенциально существуют связи между всеми участниками, некоторые из них актуализируются, порождая на время решения стоящей перед системой задачи определенную иерархию» [55, с. 228]. По мнению автора, любой элемент сетевой структуры может на

время ее возглавить, подчиняя другие элементы, обеспечив для всех участников наименьшие транзакционные издержки. Например, имея свой собственный рынок корпоративных ценных бумаг, компания открывает возможности установления финансового контроля над ранее независимыми фирмами с целью включения их в свою интегрированную сеть [55, с. 259]. Несмотря на различную форму сетей, все формы корпоративной организации обладают важным свойством гетерархии: они используют стратегию комбинирования гетерогенных ресурсов [154, с. 121].

В 2011 году было проведено исследование швейцарскими учеными на основе данных по 43060 ТНК, посвященное анализу межфирменных связей в мировой экономике [288]. Результаты показали, что ТНК образуют гигантскую структуру глобальных образованных сетей. При этом ядро управления и контроля сконцентрировано вокруг финансовых институтов. Такие экономические институты рассматриваются как «супер» бизнес-единицы для формирования ядра сети глобального корпоративного капитала для максимизации прибыли. Актуальность межфирменных сетей связана со многими обстоятельствами, в том числе они являются важным средством распределения риска на фоне общей нестабильности глобальной экономики и снижения стимулов к инвестированию и инновациям. Кроме того, сетевые институты обеспечивают стабильность экономических субъектов, действующих в рамках гетерархии, в результате доступа к финансовым и другим ресурсам. Рекомбинация связей в зависимости от внешних условий открывает доступ к новым горизонтам, которые были бы недоступны, находясь в пределах четко фиксированной иерархии.

Универсальными и отдельными многоотраслевыми сетевыми структурами выступают японские (кейрецу) и тайванские (семейные) сетевые структуры, которые представляют несколько уровней горизонтальных объединений предприятий и полный спектр отраслей экономики. «Компании объединяются в сетевые структуры для того, чтобы результаты их совместной деятельности значительно превосходили их достижения по отдельности» [2,

с. 123]. Уже длительный период они сохраняют форму гетерархии и существуют куда больше, чем их предшественники – иерархические дзейбацу. Кейрецу – это уникальная японская форма корпоративной организации; сеть связанных между собой ТНК, обладающих большой властью и влиянием в масштабе мировой экономики. Они интегрированы вертикально и горизонтально и сосредоточены вокруг своих торговых компаний и банков. Кейрецу контролируют практически всю экономическую цепочку в разных секторах промышленности, ресурсобеспечения и сферы услуг.

Особенностью современных японских корпораций является то, что они больше склонны к субконтрактингу, нежели английские и американские иерархические компании, поскольку японская культура генерирует большой кредит доверия своим контрагентам. ТНК в Японии более ориентированы на рыночную контрактацию. Именно благодаря японским корпорациям в мировой практике интегрированы международные стандарты качества (TQM) и бережливого производства (Lean), специфику которых изучают американские корпорации. Японские принципы и стандарты – это многолетнее эффективное управление поставками и опыт работы с поставщиками (Kanban, JIN).

Изучение эволюции транснациональных структур свидетельствует о том, что переход от одной организационно-экономической формы к другой, более высокоорганизованной, сочетает черты иерархических и сетевых структур. Глобальные производственно-сбытовые цепи являются тому подтверждением. Они обеспечивают внедрение инноваций, рост прибыльности и соответствующее перераспределение капитала, в том числе вложения в долгосрочные активы, видовую и региональную диверсификацию инвестиционных источников и стратегических задач. Производственные интегрированные сети расширяют масштабы деятельности за счет малых и средних по размеру фирм, которые являются более гибкими и адаптивными и создаются на основе новых технологий. Такие фирмы мобильно и оперативно взаимодействуют друг с другом на горизонтальном уровне, создавая и расширяя сетевую структуру и положительные эффекты от взаимодействия.

Недостаток децентрализации управления такой структурой, связанный с передачей полномочий и перемещением риска на нижние уровни организации, трансформируется в преимущество в области технологических инноваций, где всегда присутствует постоянный риск на нижнем уровне (венчурные фирмы, которые являются элементом сетевой структуры).

Инвестиции в продукт-инновации имеют высокую специфичность, поэтому эффективность таких инвестиций напрямую зависит от перспектив продолжения контрактных отношений. Р. Коуз считал, что проблемы, связанные со специфичностью активов, можно решать с помощью механизма заключения долгосрочных контрактов. Однако предусмотреть все существенные условия долгосрочного контракта, способные ограничивать проявление оппортунизма – сложно. Поэтому А. Харт, основываясь на концепции неполноты сложных контрактов, делает вывод о том, что сложные контракты не являются эффективными формами экономической организации в условиях высокой специфичности активов [134, с. 193-194].

С ростом специфичности усложняются трансакции и взаимоотношения между агентами, что требует более сложной структуры экономической организации. Трансакционные издержки, связанные с использованием механизма цен, увеличиваются; выгоды от использования рыночного механизма уменьшаются. Таким образом, рыночный механизм замещается гибридными формами. В рамках гибрида возникает встроенный механизм стабилизации, с помощью которого уменьшается неопределенность в результате формирования института доверия к субъектам хозяйствования [160, с. 26]. Отдельно отметим способность гибридных форм устранять провалы рынка и иерархических форм организации.

Одной из гибридных институциональных форм в производственной сфере является кластер. Создание кластеров входит в один из основных методов обеспечения конкурентоспособности предприятий во взаимосвязи с потенциальными специфическими факторами региона. Причем многие кластерные инициативы спускаются как «сверху вниз» – от национальных

правительств (программа «Виннвекст» в Швеции или «Poles de competitive» во Франции), так и «снизу-вверх», где фирмы, академические институты и общественный сектор объединяются на местном уровне с участием государственных органов власти различных уровней. Кластер – это актуальная сетевая бизнес-структура, которая отождествляется с постиндустриальной организацией экономической жизни. Получение положительного эффекта от кластеризации выполняется за счет гибкого и неоднородного каркаса института, который представляет кооперацию предприятий разных отраслей, научных учреждений и элементов инфраструктуры. В отличие от сетей перекрестного владения, сетевая структура кластера – это объединение участников вокруг решения конкретной проблемы, ориентация на конечный результат. А. Н. Олейник отмечает, что сетевая структура обладает низкими эволюционными способностями, поскольку она ограничивается несколькими альтернативами, однако является более прогнозируемой и адаптируемой на коротких промежутках времени [111, с. 149]. Благодаря активным потокам информации кластеры могут упреждать локальный спрос, формируя потребительские вкусы и ценности.

Развитие кластера зависит от конкретных условий деловой среды и индивидуальных действий. Как институциональное соглашение возникает с целью снижения транзакционных издержек для реализации в основном инновационной политики и удовлетворяет потребности в организации экономических отношений в различных комбинациях, так как:

- 1) новация как продукт знаний является специфическим;
- 2) уровень неопределенности в инновационной сфере всегда достаточно высокий, учитывая все элементы «цикла» знаний: затраты, результаты, связи с внешней средой;
- 3) взаимодействие участников инновационного процесса осуществляется методом проб и ошибок. Эффективность такого подхода подтверждается успешным опытом Китая последовательности с экспериментальным подходом, твердой приверженности и активным,

прагматичным содействием государства в создании специальных экономических зон и промышленных кластеров [296, с. 4-5].

С точки зрения системного подхода кластер представляет собой «вид сетевого сотрудничества, при котором объединение компаний происходит на основе постоянного обмена информацией, использования совместных конкурентных преимуществ, единой IT-платформы, координации действий с целью получения эффекта синергии от эффективности кластерного образования, в целом» [140, с. 24]. Кластер не является статичной системой. Именно поэтому государству следует поддерживать многие кластерные инициативы в реальном времени, поскольку период наступления синергетического эффекта – непредсказуем. Сетевая взаимозависимость участников кластера и возникающие отсюда его свойства дают повод к определению кластера как бизнес-экосистемы, где происходит «совместное обучение (co-learning) и, в конечном итоге, – коэволюция системы» [140, с. 24].

Кластерные инициативы с развитием среднего и малого бизнеса и их инновационной продукцией, технологиями становятся успешным инструментом в глобальной экспансии не только развитых стран, но и развивающихся. Особенно актуальной и стратегически важной является кластеризация промышленности: «Промышленность и в XXI веке остается локомотивом технического и экономического развития, несмотря на то, что вклад промышленности в создание ВВП сокращается» [1, с. 65]. Не менее важным становится развитие инноваций и формирование регионов знаний, что реализуется посредством промышленно-инновационных кластеров. Перспективным направлением остается развитие наиболее новых и прогрессивных технологий и наукоемких отраслей: биотехнологии, фармацевтики, электроники, электронных технологий, связи, информатики, биоресурсов. В работе [190] подчеркивается роль кластеров в развитии интерактивности хозяйствующих субъектов, которая стимулирует инновации и может стать эффективным средством для создания благоприятных для них условий. Кластеры, однако, не обязательно являются инновационными

системами, а инновационные кластеры – не обязательно высокотехнологичные кластеры [262]. В приложении Б (табл. Б.1) представлены сравнительные данные уровня кластеризации как составной компоненты комплексного подхода к устойчивому развитию стран-лидеров наряду с индексом информационно-коммуникационных технологий и индексом инновационного развития. Выделена отраслевая специализация кластеров промышленности, за счет чего формируется значительная доля национального ВВП анализируемых стран и их экспортного потенциала, что, укрепляет мировые позиции в рейтинге по уровню глобальной конкурентоспособности [80].

Во многих странах мира становление большей части промышленных кластеров происходит как осознание необходимости создания инструмента повышения региональной и национальной конкурентоспособности в долгосрочной перспективе. Опыт активного внедрения кластерных инициатив за 15 лет в таких европейских странах как Дания, Финляндия, Швеция, Норвегия иллюстрирует многократно превышающую конкурентоспособность отдельных кластеров-локомотивов над экономикой некоторых стран. Именно поэтому правительства на всех уровнях оказывают поддержку бизнесу в виде создания специальных зон, налоговых льгот, прямого финансирования, содействия в организации различных фондов финансирования и др. В табл. Б. 1 (приложение Б.1) также представлены примеры государственных институтов содействия развитию кластерных инициатив.

Кластеры могут выступать элементом целостной региональной инновационной системы, однако создание более интегрированной системы требует дополнительных гарантий выполнения контрактов и защиту прав собственности. Участие государства в этом процессе осуществляется через пассивные или активные механизмы (с разницей в институциональных издержках). Партнерство или социальный договор выступает наиболее приемлемым типом таких отношений как механизм взаимных сдержек и противовесов. Частно-государственное партнерство (ЧГП) удовлетворяет потребности общественного сектора, включает участие двух или более сторон,

одна из которых представлена государством, а другая – частным сектором экономики, работающих ради достижения общих целей – реформ в сфере маркетинга, технологий, модернизации. Участниками партнерства могут быть государственные и муниципальные органы власти (государственные партнеры), коммерческие предприятия и некоммерческие организации.

Целью проектов является создание опекаемого блага, которые не приносят краткосрочных прибылей, но имеют внешние эффекты в виде создания рабочих мест, инфраструктуры, социально ответственного бизнес-климата, следования мировым стандартам, прозрачности деятельности и капитализации экономики. Как правило, государство определяет ограниченное количество таких сфер, соблюдая общественные интересы. Государство гарантирует второй стороне роль относительно равноправного партнера, хотя оставляет за собой явно превышающие права. Чаще всего становится покупателем продукции или услуг своих партнеров, таким образом, принимая большие риски и обязательства. С институциональной точки зрения механизм ЧГП реализуется в двух срезах интересов: для государства – экономия бюджетных средств, получение дополнительных ресурсов, в частности, нематериальных, управленческих, доступ к новым технологиям. Для частного – расширения ниш, экономической власти, налаживание диалога государство-бизнес и другие. Бизнес берет на себя инвестиционные и маркетинговые риски – те риски, которыми он может эффективно управлять, в то время как государство отвечает за политические и административные риски.

В странах с формирующимися рынками ЧГП инициируется чаще на началах договора о взаимовыгодном перераспределении рисков в моменты кризиса, чем по проблемам повышения продуктивности и конкурентоспособности на мировом рынке [272, с. 9-10]. Однако есть и примеры достижения соглашений по приоритетным секторам и направлениям, которые содействуют инновациям, реализации инвестиционных проектов. ЧГП позволяет обрабатывать инновационные проекты в альтернативных вариантах без существенного увеличения средств и дает возможность приостанавливать

неоптимальные проекты по результатам мониторинга. Выполнение проектов при условии выделения необходимых финансовых средств могут аккумулировать имеющийся в государственных и частных структурах научно-технический потенциал в поддержку малых инновационных предприятий и выполнения инновационных проектов. Так, модернизационные проекты национальных советов в странах Латинской Америки, а также эффективные институты развития стран Восточной Азии (Япония, Южная Корея) являются одними из наиболее показательных и эффективных примеров партнёрства в трансформационных экономиках [217].

При замедлении роста традиционной структуры экономики с усилением открытости и конкуренции внешней среды возникает необходимость в создании нефинансовых *институтов развития* на базе ЧГП, которые в узком понимании предстают элементами институциональной инфраструктуры, поддерживающие генерирование производительных нововведений (например, технопарки, венчурные фонды, инкубаторы бизнеса) [150, с. 33].

В трансформационных экономиках на такие механизмы в традиционном понимании не предъявляется спрос со стороны бизнеса. Представительство в партиях, законодательных органах, правительственных организациях, лобби и использование административного ресурса (как проявление степени монополизации политического рынка) является более актуальным. На этапе трансформационных изменений альтернативные неформальные сети заменяют формальное сотрудничество, где устанавливаются доверительные, авторитетные отношения с широким информационным обменом, если имеется позитивный опыт взаимодействия и уверенность в том, что нахождение вне сети – не оправдано, а предельные выгоды превышают издержки. Характер заключаемых контрактов носит скорее «отношенческий» характер, определяющий только общие условия долгосрочных взаимоотношений. Поэтому такие проекты, как правило, остаются не до конца реализованными. Поскольку субъекты ЧГП заинтересованы, прежде всего, по мнению Д. Родрика в реализации функций информационного обмена, распределения

экономической власти и устранения барьеров в получении экономической ренты. Это подкрепляется сильной политической поддержкой на самом высоком уровне [269, с. 113]. Институциональные факторы могут усилить взаимовлияние этих функций, исключением является отсутствие реальной экономической власти, без которой такое партнерство носит лишь декларативный характер.

Эффекты взаимодействия бизнеса и государственной власти на разных временных этапах – отличаются. В краткосрочном периоде предоставляются информационные услуги, как бизнесу, который осведомлен в оперативной деятельности лучше, так и политикам, так как среднему и малому бизнесу сложнее производить оценку текущего состояния международной бизнес-среды или макроэкономического контекста. В среднесрочном периоде интересы представителей бизнеса и власти пересекаются уже в плоскости инвестирования. Э. Остром отмечает, что стимулами моментных инвестиций является определение права на использование актива и распределение дохода от его использования. Долгосрочные инвестиции реализуются при наличии права определять параметры доступа к активу и его передачи. В долгосрочной перспективе частно-государственный диалог способствует достижению консенсуса, доверия и коллективных действий [271, с. 251]. Отсюда появляется возможность формального, а также тесного и интенсивного общения между партнерами в ходе реализации проектов.

Взаимоотношения бизнеса в странах с большим опытом ЧГП построены на принципах сотрудничества с сетевыми организациями, что приводит к снижению вероятности бюрократизации. Так, форумы, ассоциации и другие представительские органы реализуют формальные институциональные каналы, обеспечивающие диалог между бизнесом и государством. Однако они тщательно взвешиваются на предмет открытости прессе и общественности, расширения численности (чтобы предотвратить побочные сговоры) и диверсификации (для сохранения компетентного персонала).

Наиболее успешные примеры ЧГП доказывают эволюционный характер развития института – от неформального взаимодействия и некоторого начального набора институтов до институциональных изменений, которые бы удовлетворяли внутренним функциональным характеристикам и внешним политическим вызовам [273, с. 15]. Таким образом, частно-государственный контракт базируется на сочетании законов, издаваемых правительством, обычаев, традиций и социального капитала. С точки зрения организационно-институциональной структуры такой тип управления характерен для механизма социальной координации. Особенно эффективно использование этой формы, когда необходимо обеспечить дополнительный рост инвестиций в инфраструктуру. Такие проекты создают стоимость в традиционном ее понимании и являются экономической ценностью и благом. Проекты по оказанию услуг водоснабжения, строительства дорог, мостов, энергетики, телекоммуникаций являются наиболее привлекательными для инвесторов с точки зрения быстрой окупаемости, высокой рентабельности и эффекта масштаба. Согласно данным Мирового банка большинство инфраструктурных проектов реализуется при участии бизнес-структур.

На рис. 2.1 представлена динамика стоимости инфраструктурных проектов в количестве 7198, реализованных за период с 1990 по 2016 г. в развивающихся странах при поддержке бизнеса. При этом 5800 проектов внедрены в рамках партнёрских соглашений между бизнесом и государством общей стоимостью 1429, 869 млрд. долл. Возросший спрос на такую форму сотрудничества в кризисный и посткризисный периоды подтверждает, что ЧГП выступает одним из реально действующих механизмов институциональной адаптации к дисбалансам внешней среды. Инвестиции в основном направляются в развитие проектов с нуля – 927,543 млрд. долл., а также проектов, связанных с вложением в существующие объекты.

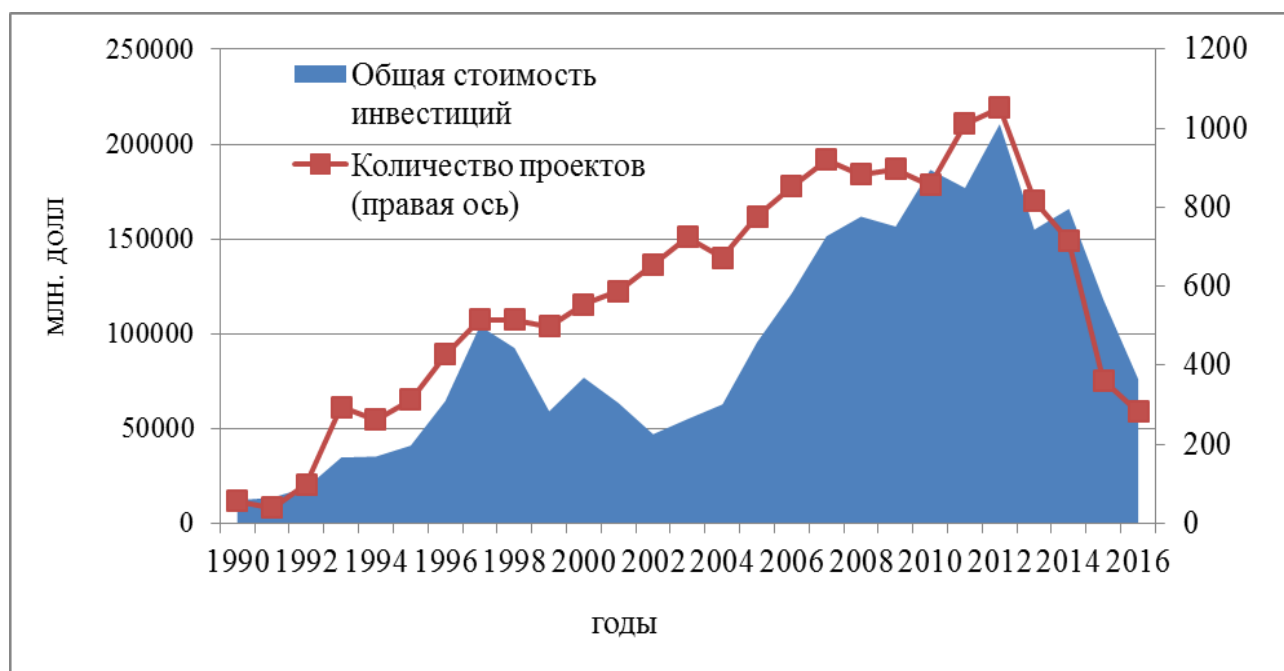


Рис. 2.1. Частные инвестиции в инфраструктуру в развивающихся странах за период с 1990 по 2016 г.

составлено по данным: [284].

На рис. 2.2. показана эволюция рынка частно-государственного партнерства в европейских странах. Такие проекты и сегодня остаются в сфере особых интересов частного бизнеса. Они ориентированы на развитие инновационного и инвестиционного потенциалов, идущие от потребностей адаптации стран к глобальной экономике, развитию информационных технологий и растущему давлению со стороны потребителей, заинтересованных в качественных продуктах и услугах. В европейских странах ЧГП – это институциональный альянс между государством и бизнесом в целях реализации проектов в сфере транспорта (стоимостью 199,7 млрд. долл), образования (34,098 млрд. долл), здравоохранения (46,27 млрд. долл) и др. Тем не менее, преобладающие формы ЧГП сохраняют ведущую роль государства в организации и финансировании инфраструктурных проектов. И в развитых, и в развивающихся странах модернизация инфраструктуры без финансовой помощи государства – невозможна и ее доля достигает 50%.

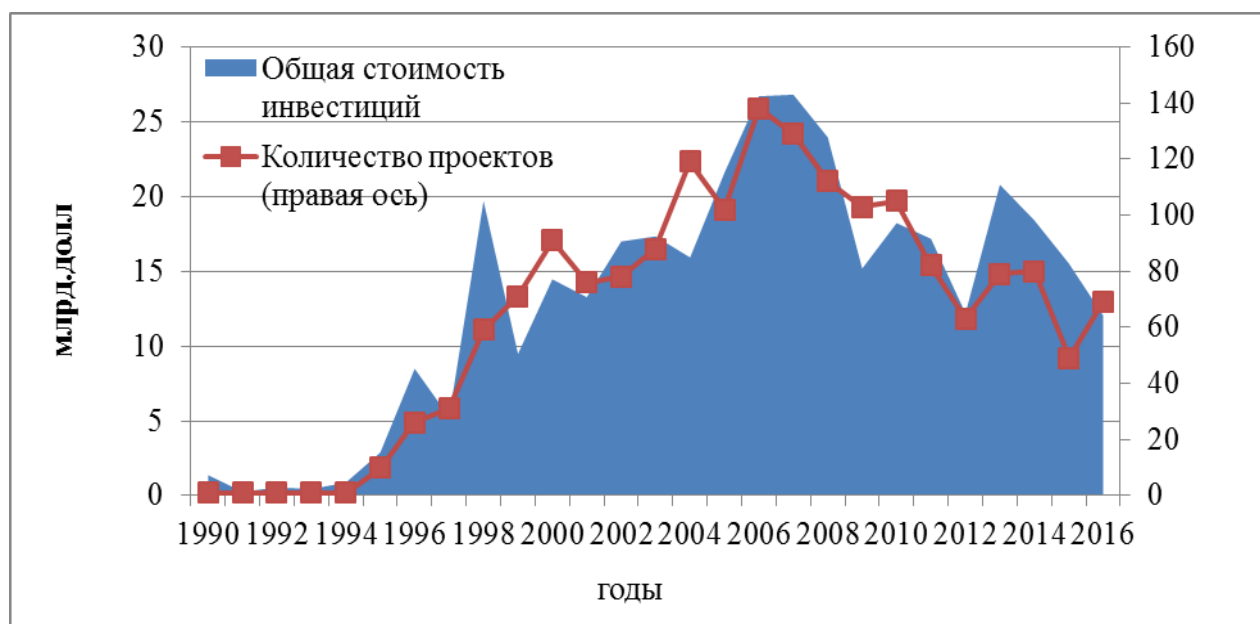


Рис. 2.2. Инвестиции в инфраструктуру в рамках частно-государственного партнёрства в европейских странах за период с 1990 по 2016 г. составлено по данным: [284].

В условиях, когда преобладающими проектами являются перераспределительные, которые не закладывают базис для радикальных инноваций, создание условий для развития ЧГП является необходимым. Для Украины ЧГП является институциональной инновацией, привнесенной экономическими реформами. В 2010 году принят Закон Украины «О государственно-частном партнерстве» [49], закрепивший ряд важнейших принципов по привлечению частных инвесторов, но так и не ставший катализатором сотрудничества государства и бизнеса (рис. 2.3). Поскольку в законе отсутствуют механизмы заключения таких соглашений, слабо представлены способы разрешения конфликтов (третейский суд, оппозиция), механизмы защиты и обеспечения прав участников. Поэтому в Украине такие проекты носят экспериментальный характер, и их реализация наталкивается на существенные институциональные препятствия (недоверие к бизнесу, правительству, высокий уровень коррупции, фаворитизм в распределении ресурсов), преодоление которых требует соответствующих реформ, в том числе в сфере спецификации прав собственности.

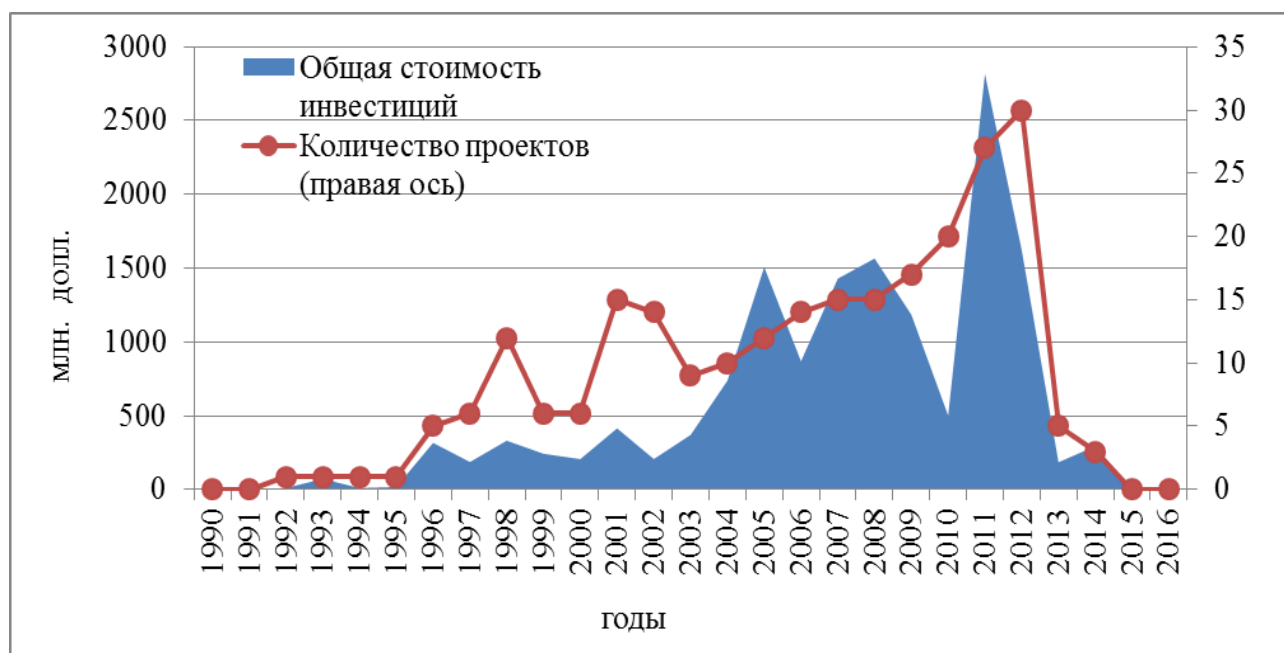


Рис. 2.3. Инвестиции в инфраструктуру в рамках частно-государственного партнёрства в Украине за период с 1990 по 2016 г. составлено по данным: [284].

Анализ рыночных гибридных институциональных форм требует введения некоторых дополнительных переменных, оказывающих существенное влияние на формирующиеся рынки. Центральным субъектом таких форм выступает государство, которое выполняет роль от субъекта-гаранта соблюдения верховенства закона, прав собственности, распределения доходов до прямого перераспределения предпринимательских выгод, функций на институциональном рынке (термин введен в работе [163]) путем ужесточения и усиления ограничений свободы других участников рынка.

Институциональный (политический) рынок, как и классический, представляет собой локус коммуникаций, на котором происходят обмены и заключаются взаимовыгодные сделки по перераспределению правомочий собственности [163, с. 27]. Бромли использует понятие институциональной сделки на политическом рынке, в результате которой возрастает объёмы полученной политической ренты предпринимателями и статусной административной ренты, которую получают чиновники [Цит. по: 214].

Исследования опыта российского рынка позволили выявить черты гибридного политико-бюрократического рынка, который определяет и сегодня специфику системных финансовых и других неформальных связей крупных экономических структур с различными органами власти [57, с. 60-62]. Бюрократизация экономических транзакций приводит к тому, что внутренняя конкурентоспособность предприятий определяется не конкурентными преимуществами, а их статусом в структуре иерархии власти. Такие взаимосвязи осуществляются через индивидуальный персонифицированный выбор в пользу неформальных норм (неформальных «отношенческих» контрактов), нежели следования формальным конституционным правилам. Со временем поведение становится элементом бизнес-практики как для крупного, так и среднего бизнеса. Последний, в свою очередь, прибегает к таким механизмам вынужденно, не преследуя получения дополнительной ренты. Извлечение политической ренты, в конце концов, приводит к снижению эффективности институциональных инноваций и превращению «шумпетерианских» предпринимателей в «рентоориентированных».

Административный рынок для экономических субъектов становится экономической реальностью, необходимой для обеспечения нормального воспроизводственного процесса. Логическим завершением механизма таких рынков выступает формирование стеновой структуры общества [62, с. 92]. Таким образом, происходит «превращение экономики в совокупность сетевых структур корпоративно-кланового типа, пронизывающих формально единую государственную иерархию» [57, с. 63]. Такая структура организует движение устойчивых, как правило, неформальных взаимосвязей между представителями бюрократии и бизнеса, где «продаются» льготы, преференции последним, что способствует расширению сферы коррупции и превращению ее в элемент институционального каркаса – устойчивой рутины хозяйственного поведения. Если же политический рынок является относительно закрытым, то политический ресурс концентрируется в рамках бизнес-групп, для которых открыт доступ, прежде всего, к капиталу: как банковскому, так и

акционерному. Д. Кислицын отмечает, что для бизнес-групп развивающихся рынков характерна несвязанная диверсификация и персонифицированные связи с политической властью [57, с. 187].

Согласно исследованиям отечественных авторов, в частности О. Л. Яременко, институциональная модель украинского рынка сегодня представлена в виде иерархических государственно-олигархических экономических структур [184, с. 252]. Значительная их доля также функционирует по принципам и механизмам административно-бюрократического рынка. Экономическая власть и собственность в такой системе – монополизированы, а их перераспределение происходит персонифицировано в рамках установленных сетей и нелегальных процедур. Такая система порождает большие коррупционные схемы, снижение инвестиционной привлекательности национального рынка, большие входные барьеры для других участников, так как «вне сети» транзакционные предельные издержки вхождения в рынок будут превышать предельные его выгоды. Предприниматели, которые такими связями обладают, вкладывают скорее в узловое расширение собственного институционального статуса через механизм экономической власти, нежели в укрепление конкурентоспособности и адаптивности фирмы. В интересы власти входит создание всех условий крупным финансово-промышленным бизнес-группам для удержания позиций на мировом рынке (субсидирование, дотирование), что гарантирует стабильное извлечение административной ренты и наполняемость бюджета.

При этом, в условиях постиндустриального развития инвестиции в экономическую власть не обеспечивают необходимого уровня адаптации вертикально-интегрированных отечественных структур к процессам глобализации. Все более очевидной становится ограниченность механизма извлечения экономической прибыли через распределение экономической власти неконкурентным путем. Институциональная модель экономической системы Украины не генерирует спрос на инновации, высокотехнологическую

продукцию, рост благосостояния населения и заработных плат (как следствие отток профессионалов), экономической рост и прочее.

Инвестирование в экономическую власть порождает кризис индустриальной деградации экономики Украины, технологическую отсталость, что не соответствует глобальным тенденциям инвестиционно-инновационных процессов и усиливает неустойчивость экономического развития. Основные отрасли экспортного потенциала имеют устойчивую тенденцию к отрицательной операционной рентабельности и еще более низкой рентабельности собственного капитала, что подтверждается статистическими данными в приложении В (табл. В.1 и рис. В.1). Низкую доходность деятельности предприятия компенсируют, во-первых, большими государственными дотациями, во-вторых, организационной структурой крупных промышленных предприятий, которые эволюционировали до уровня финансово-промышленных групп и контролируют всю цепочку денежных потоков: от реального до финансового сектора. Падение доли прибыли в национальной экономике указывает на кризис, прежде всего, ее институциональной модели.

Структурные изменения возможны только путем накопления инвестиционного капитала и его реализации. И. В. Крючкова в своем исследовании выявила устойчивые отклонения в валовых располагаемых доходах (ВРД) нефинансовых корпораций в 1-м кв. 2015 года [74, с. 22-23]. По данным статистики в 1-м кв. 2017 года ВРД составили положительное значение (приложение Г, рис. Г.2), что повышает потенциал реального сектора к валовому накоплению основного капитала как необходимому условию технологических изменений. Динамика валового накопления основного капитала представлена в приложении Г (табл. Г.1). Было выявлено, что высокий уровень влияния на процессы ниспадающей динамики в 2017 году оказывают оттоки доходов от собственности. Только за период с 2010 по 2017 год через каналы чистых доходов от собственности отток из реального сектора составил 1462,19 млрд. грн. Львиную долю таких сбережений аккумулирует финансовый

сектор, который не инвестирует эти средства в экономику и не превращает их в валовое накопление основного капитала (приложение Г, табл. Г.3) в силу отсутствия институциональных механизмов трансформации сбережений в активы. Более того, чистый доход от собственности в 2015 году и 2016 году составил отрицательное значение. «Тот факт, что финансовые корпорации используют свои сбережения для возврата долгов, означает, что доход, который генерируется в реальном секторе, через каналы чистых доходов от собственности перетекает... в другой мир» [74, с. 26]. Таким образом, собственность выступает не дополнительным источником экономического роста и формой экономического разнообразия, а лишь каналом перераспределения национального богатства и его оттока.

Институты формируют такую модель предпринимательского поведения, при которой бизнесу выгоднее перераспределительная, а не инвестиционно-инновационная, на собственный риск деятельность. Количество инновационно активных предприятий – недостаточно для промышленного технологического обновления, а их доля не превышает 20% от общего количества предприятий по состоянию на 2015 г. [157, с. 486]. В развитых странах данный показатель превышает 70%. Такое поведение является следствием неадаптивных и нерациональных ожиданий, причиной чего выступают институциональная структура прав собственности, коррупция, превалирующие «отношенческие» сети бизнес-власть, рейдерство, структура формирования добавленной стоимости и другие факторы «path dependence», которые ограничивают предпринимательскую деятельность. Отсюда, ускоренными темпами происходит сокращение фондовооруженности.

Технологическая деградация оказывает разрушительные последствия на экономику и приводит к потере экономическими субъектами внутренних и внешних рынков. Хозяйственная система Украины еще более становится подвержена внешним шокам, снижаются ее адаптивные возможности в условиях отсутствия дополнительных факторов обеспечения динамической стабильности в форме гибких экономических институтов.

2.2. Государство и наднациональные институты: диалектика взаимодействия в процессе глобальных социально-экономических сдвигов

Начало XXI века, по мнению многих ученых, ознаменовалось эволюционным переходом от биполярности к постбиполярности мировой экономической системы. Мир еще не определил модель и систему глобального управления в целом и глобального регулирования экономики в частности. Возрастание глобализации сопровождается, как отмечает К. Воронков, увеличением хаоса на международной арене [24, с. 24]. Современным вызовом становится обеспечение всеобъемлющего характера координационных механизмов управления международными процессами. Координация предполагает формирование такой системы, при которой будут учитываться цели большинства субъектов мировых отношений. Ключевая роль в процессе построения такой модели отводится наднациональным институтам в их взаимодействии с национальными регуляторами.

Формирование новой модели мира привело к усилению роли не только таких субъектов международных отношений как международные организации и учреждения (МВФ, МБРР, ВТО, МОТ, ООН, Международная организация комиссий по ценным бумагам ИОСКО, Банк международных расчетов, НАТО), национальные правительства, неправительственные организации (Давосский форум, WEF), международные клубы «G 8», G 20, но и транснациональных компаний (ТНК), транснациональных банков (ТНБ), в том числе государственных ТНК, интеграционных объединений (ЕС, БРИКС, НАФТА, АТЕС), финансово-промышленных элит. Схематически структура субъектов, принимающих решения в масштабе глобальной экономики, представлена на рис. 2.4. «Современная система международного управления является мозаикой давно существующих институтов (структур), которые создавались для регулирования глобального мира отличного от современного» [165, с. 16]. Структурные сдвиги только в системе глобальной экономической власти не позволяют более наднациональным структурам поддерживать баланс мировой

системы. Так, Бразилия, Китай и Индия сегодня производят примерно столько совокупного объёма ВВП, как и промышленно развитые страны Севера: Канада, Франция, Германия, Италия, Великобритания. А ещё в 1950 году на Бразилию, Китай и Индию приходилось лишь 10% мировой экономики, в то время как экономические лидеры Севера составляли ее половину [3].

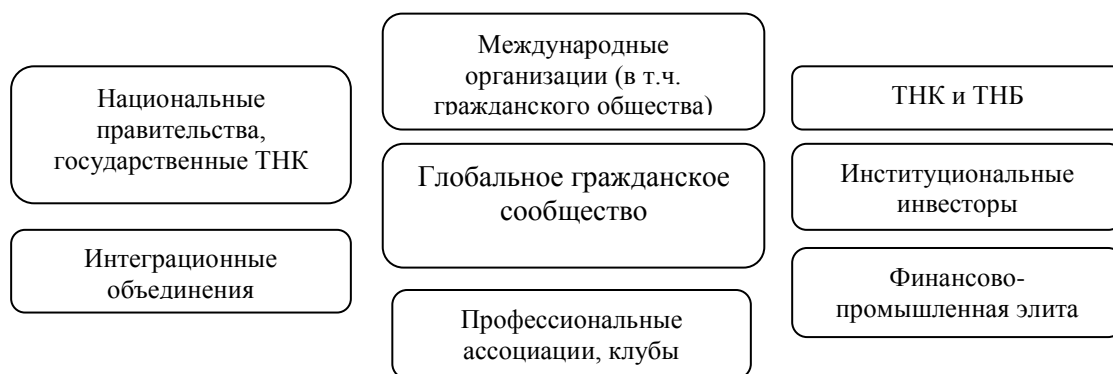


Рис. 2.4. Государство и наднациональные институты управления

Углубление торговой глобализации сопровождалось постепенной институционализацией отношений (в частности ГАТТ/ВТО). Результатом стало создание кодекса поведения международных субъектов, позволяющих реализовывать преимущества и выгоды интернационализации для стран-участников. Сегодня развитие мирового хозяйства осуществляется все больше под влиянием процессов монополизации: ТНК, международные организации, страны «центра» находятся в более выгодном положении и являются реципиентами глобальной ренты. Причина существования глобальной ренты – монопольная власть на ресурсы и на формирование мировых институтов, с помощью которых устанавливаются «правила игры» в мировой экономике [35, с. 24]. Такие правила и нормы часто становятся ограничениями для менее развитых и менее институционализированных стран, которые не получают выгод от участия в процессе интернационализации. Даже имея некоторые сравнительные преимущества в международной торговле и разделении труда, такие страны сталкиваются с нетарифными барьерами (стандартизацией,

сертификацией), преодоление которых стоит немалых усилий, времени и финансовых ресурсов. Однако включение стран в международную систему правил предполагает полную ответственность всех участников за предпринятые действия. Примером могут стать частые антидемпинговые расследования, инициированные, как правило, развитыми странами. Признание продажи товаров по демпинговым ценам на национальных рынках означает введение антидемпинговых пошлин в отношении стран-нарушителей.

Рассматривая функционирование международных финансовых рынков, необходимо отметить, что здесь международные отношения не настолько институционализированы. Противоречия национального и глобального только усиливаются с ростом экономической власти наднациональных институтов. Международные институты устраняют препятствия свободного перемещения капитала, товаров и услуг, в том числе в интересах крупных финансовых ТНК, за которыми скрыты и национальные интересы. Разрушая устоявшиеся государственные институты координации, наднациональные институты либерализуют экономические отношения до таких масштабов, при которых становится невозможен контроль внутренних финансовых потоков. Как следствие, рассеиваются центры ответственности. Отдельные государства, преследуя цель интеграции в глобальный спрос и предложение на финансовые ресурсы, стремятся утвердиться как общепризнанные международные финансовые центры (МФЦ) [87, с. 18]. Таким образом, глобализация трансграничного капитала актуализирует все большую необходимость пересмотра институциональной роли крупных финансовых центров, в том числе МВФ, ЕБРР и Всемирного банка в управлении современным мировым финансово-экономическим пространством [177].

В посткризисный период роль главного координатора и реформатора международных финансовых систем начала играть «Группа 20» (G-20). По ее инициативе был создан Совет по финансовой стабильности (The Financial Stability Board, FSB), в состав которого вошли банковские и финансовые регуляторы 24-х крупнейших экономик мира. Деятельность FSB направлена: на

обеспечение максимальной совместимости регулятивных систем национальных финансовых рынков, на стимулирование внедрения национальными финансовыми регуляторами принципов макроэкономического надзора и антициклического регулирования. Ряд мероприятий вызван необходимостью устранения асимметрии и различных негативных мультипликативных эффектов, возникающих в процессе перемещения финансовых, информационных и торговых потоков [224, с. 1192]. Однако необходимо отметить, что унификация принципов макроэкономического регулирования и стабилизации имеет как ряд преимуществ, так и недостатков. Такого рода подходы совершенно не учитывают институциональные особенности социально-экономических систем, которые могут накладывать значительные ограничения на процессы сближения регуляторной политики, что в особенности актуально для менее развитых стран.

В последние годы декларируемая наднациональными институтами политика дерегулирования мировых «эффективных» рынков, призванных функционировать по принципу саморегулирования, привела к тому, что глобальный бизнес увеличивает доход, а убытки распределяются между государствами и их гражданами. Корпоративный сектор при содействии различных организаций через инвестиционные, торговые соглашения активно расширяет сферы деятельности. При этом за решения, принимаемые наднациональными институтами, которые могут наносить явный ущерб экономикам некоторых стран, ответственности никто не несет.

Следовательно, назрела острая необходимость согласования и разграничения полномочий национальных и наднациональных институтов для выстраивания иерархии ответственности и поддержания общесистемной комплементарности глобальной экономики. «Такая комплементарность является основой выделения социально-экономических моделей, которые включают разные по институциональному устройству национальные системы» [36, с. 4]. Стирание институционального статуса государства в процессе дерегулирования мировых рынков лишает всех участников международных

отношений дополнительных рычагов управления и контроля. «Растворение» национального в глобальном приводит к введению неких общих экономических показателей, которые формально направлены на макроэкономическую конвергенцию. В реальности порождают дивергенцию в экономическом развитии. Кроме того, функциональные роли международных организаций часто принимают размытый и латентный характер, учитывая, что в большинстве своём их «рецепты» отражают суть рекомендаций. А замещение функций государства рекомендациями международных организаций не всегда обеспечивает ту эффективную организацию порядка. «Новые претенденты на власть, возникающие в рамках интеллектуального состязания (надгосударственные институты, мировой рынок, разветвлённые сетевые структуры), выглядят в сравнении с традиционным государством куда более аморфными и размытыми, и выяснить, на что направлены исходящие от них управленческие решения, – гораздо более трудная задача» [124].

С усилением глобальной нестабильности государство в рамках национальной системы по-прежнему сохраняет легитимность управления, оно способно принимать решения и нести за них ответственность в рамках институционального статуса и имеющихся инструментов регуляторной политики. Лишение или ограничения в использовании некоторых инструментов регуляторной политики порождают структурные дисбалансы и неравновесные состояния экономической системы, за которыми следуют методы стабилизации, не отвечающие своим целевым задачам и порождающие смещение ответственности [92].

«Утверждение легитимности власти, будь она основана на всеобщем избирательном праве или на других началах, в конечном счете, определяется тем, насколько признают ее законной жители своей страны, а применительно к глобальному проекту – все мировое сообщество» [147, с. 29]. Легитимность зависит от демократии, если же власть не ассоциируется с отчетностью и прозрачностью, то возникают дисбалансы координации и контроля. Так, механизм координации экономических политик стран-членов Европейского

союза в соответствии с их общими целями, который предусматривал внедрение мониторинга коммунитарными органами за размерами пяти макропоказателей в рамках «Маахстрихских критериев конвергенции», оказался абсолютно неэффективным. Греция в рамках работы с европейскими органами власти предоставляла статистическую и финансовую информацию, совершенно не отображающую экономические реалии и накопленные структурные проблемы, с целью дальнейшего углубления интеграционных процессов и получения дешевых кредитов. В такой ситуации легитимность наднациональных органов является сомнительной, а государственных структур – существенно искаженной.

В рамках национальной системы за государством остается неизменная институциональная роль в капиталистической экономике: осуществлять правосудие, следить за верховенством и соблюдением закона, выполнением контрактов, защищать права собственности, осуществлять демонополизацию, выступать в качестве поставщика общественного блага, регулировать «температуру» институциональной среды – предотвращать ее перегревы – то, без чего рынок и субъекты не могут эффективно взаимодействовать [217, с. 27]. Нет другого субъекта международных отношений, который мог бы вовремя рекапитализировать банки, компенсировать снижение спроса со стороны домохозяйств и нефинансовых корпораций. Государство выполняет важную стабилизационную роль в нестабильной глобальной среде благодаря сохраняющемуся институциональному статусу. И чем менее устоявшейся и более неопределённой является модель социально-экономического развития, тем большая необходимость в государственном управлении. Несмотря на все рекомендации наднациональных органов снижать меры протекционизма, посткризисное восстановление не обошлось без активного вмешательства государства, защиты внутренних рынков и создания благоприятных условий для национальных производителей. «Государственные институты разных стран мира способствуют повышению конкурентоспособности своих национальных субъектов. Основным инструментом – модернизация регулирования финансового

сектора в широком смысле» [65, с. 14]. На этой основе даже возникла межстрановая конкуренция регуляторных и институциональных новаций.

Государство показало свою эффективность и в процессе адаптации экономических систем к последнему финансовому кризису. Правительства в развитых странах, выбрав различные направления институциональных изменений, преследовали единую цель – справиться с последствиями глубокого кризиса, однако делали это по-разному. Так, законодательство Додда-Фрэнка в США представляет собой попытку адаптировать актуальную структуру системообразующих финансовых и регулирующих институтов к крупным финансовым потрясениям. Закон является попыткой институционализировать новый режим разрешения несостоятельности банков, который направлен на обеспечение того, чтобы потери, вызванные неосмотрительными решениями менеджеров, были компенсированы за счет собственников и владельцев долговых обязательств компании. В этом смысле законодательство призвано повысить финансовую стабильность и предотвратить будущие разрушения от финансового стресса. Тем не менее, регулирование финансового рынка по-прежнему остается фрагментарным и недостаточно переформатированным, чем могло бы быть, поскольку периоды «нормальной» адаптации сменяются нечастыми и нетипичными периодами «нелинейных» политических изменений» [241, с. 54].

В отличие от США датское правительство осуществило реорганизацию и рекомбинацию существующих институтов в контексте посткризисного финансового регулирования. Благодаря этому механизму датский гарантийный фонд (Danish Guarantee Fund) наряду с компанией по обеспечению финансовой стабильности (Financial Stability Company) стал частью датской схемы разрешения несостоятельности финансовых компаний (Resolution Scheme) и предоставляет ресурсы для принятия срочных мер, опираясь на принцип финансирования *ex ante* (МВФ, 2014). Однако основная функция фонда заключается по-прежнему в покрытии убытков вкладчиков – до определенной суммы – если финансовое учреждение подлежит ликвидации. В целом же,

государство широко опирается на финансовые актуальные институты, их профессиональный опыт, экспертные знания, адаптирует их под текущие потребности. Такой подход, наряду с другими правительственными гарантиями, дает импульс развитию альтернативных направлений, которые будут актуальны на ранних стадиях финансового кризиса.

«В недалеком будущем государство будет по своим функциям шире, нежели современный политический институт. Это будет сложная политическая, экономическая, социально-культурная структура» [3, с. 85]. Структура государственной власти является образующим фундаментом; она организует целостную среду, которая направлена на удовлетворение потребностей населения в образовании, охране здоровья, повышении квалификации, качестве жизни. В условиях глобализации и обострения социальных проблем требуется в некоторой степени вмешательство государства и в социально-экономическую сферу. Только в этом случае некоторые накопившиеся противоречия автоматически устраняются. В случае самоустранения государства система попадет в «ловушку бедности» и сохранения институционально-структурных дисбалансов саморегулируемой экономики.

Анализ государства как иерархической политической и экономической структуры проведён нами в работе [94]. Сделан вывод, что в условиях интеграции мирового хозяйства, в том числе субъектной его составляющей (ТНК, ТНБ, институциональные инвесторы) с инновационными формами стратегий, рыночного поведения, глобальной конкуренцией и кооперацией, для государства актуализируется задача повышения уровня собственного профессионализма. В процессе эволюции накапливается потребность в приведении государственных институтов в соответствии с меняющейся действительностью и актуальными мерами регуляторной политики. Данный процесс занимает длительный интервал времени, поскольку государственная структура – иерархична и не склонна к быстрым адаптивным изменениям в

отличие от других институтов общественно-политической власти, которые являются неотъемлемым элементом функционирования любого государства.

В большей степени речь идет о неиерархических объединениях, организациях, ассоциациях граждан, которые комплементарно дополняют «вертикаль власти» [54, с. 46]. «Граждане и их сообщества как самоорганизующиеся системы первыми регистрируют отклонения и реагируют на вызовы изменяющейся внешней и внутренней среды общественной системы» [13, с. 240]. Нередко профессиональные ассоциации, группы различных гражданских инициатив, позволяют заполнить пустоты иерархии и восстановить баланс системы, поскольку государственные структуры не лишены бюрократии. Однако роль таких структур и их представителей в политическом устройстве не только не усиливается, но и, по мнению ученых, даже ослабевает [13]. В некоторой степени это проявляется через увеличение асимметрии и дистанции между властью, обществом и другими институтами управления. Г. Хофстед, исследуя особенности хозяйственных культур 49 стран, ввел такой критерий, как дистанция власти и отметил, что наибольшая асимметрия наблюдается в странах дальневосточной модели социально-экономического развития, православного варианта СЭМ, странах Южной Азии, мусульманских странах и практически во всех странах Латинской Америки [238]. Хотя значительная дистанция государственной власти отмечается и в развитых странах. Примером тому могут послужить правило Волкера и поправки Линкольна в США, которые были инициированы «снизу», чтобы запретить всем банковским учреждениям трейдерскую деятельность, связанную с хедж-фондами или фондами прямых инвестиций, с целью снижения спекулятивной активности банка и устранения конфликта интересов с клиентами. Правило Волкера не осуществило разделение коммерческих и инвестиционных банковских операций, как это сделал Закон Гласса-Стигалла 1933 года [289], однако реальная адаптация уже произошла. И конкретным доказательством является отчуждение коммерческой деятельности в банках или других депозитных учреждениях.

Таким образом, ограничения и противоречия глобализации, которые возникают вследствие опережения качественной и количественной трансформации мирового социально-экономического пространства над процессами их институционализации, оказывают давление на экономику и приводят к различным дисбалансам. Анализ таких глобальных феноменов как трансформация финансового, информационного, инвестиционного пространств позволили обозначить тенденции дезактуализации многих функций государства, что усугубляется конкуренцией со стороны глобальных наднациональных институтов и расширением институционального статуса корпоративного сектора. Изменения, которые происходят в мировом хозяйстве, требуют перманентной адаптации институциональных систем, требуют соответствующих институциональных изменений, позволяющих восстановить равновесие в системе.

1. Трансформация финансового пространства или финансиализация (термин впервые использован в докладе *Trade and Financialization of Commodity Report*). Финансовая глобализация в условиях активной конкуренции за финансовые ресурсы объединяет в единое пространство международный финансовый капитал. Динамика финансового рынка, во-первых, является индикатором происходящих в экономике и обществе глубоких институциональных изменений, во-вторых, детерминантом развития национальных государств и мировой социально-экономической системы» [45, с. 91]. Для такой модели экономики характерной становится не столько сфера создания новых товаров и услуг, которая согласно теории Й. Шумпетера, является основой инновационного развития, сколько перераспределение накопленной стоимости [46, с. 5].

Вследствие глобализации финансовый сектор значительно оторвался от потребностей реального сектора, а его развитие приводит к серьёзным структурным диспропорциям, особенно в странах рыночной трансформации, где присутствует недостаток институциональных стабилизаторов. Одной из причин расширения финансового сектора Х. Мински называет появление

финансовых инноваций (институтов и практик, производных финансовых инструментов), которые способствуют росту виртуально-спекулятивного капитала, быстрому извлечению прибыли [259, с. 18]. Одной из последних финансовых инноваций стала секьюритизация как инструмент дезактуализации рисков наиболее рискованных активов [59, с. 72]. По своей сути она обращает принцип кредитной экономики погашения на способ оплаты существующих долгов путем выпуска новых займов. «Исходные активы, как правило, непогашенные долги «перемешиваются» и оформляются как обеспечение новых ценных бумаг» [151, с. 32]. Многократная секьюритизация базисных активов значительно усложнила оценку реальной их стоимости. Сложившийся дисбаланс между реальными, базовыми и производными финансовыми активами приводит к невозможности погашения долгов и необходимости «бесконечной» монетизации необеспеченных активов, что в конечном итоге нарушает основные финансовые законы.

При этом финансовый сектор характеризуется достаточно жестким институциональным режимом на национальном уровне с целью предотвращения спекуляций. На международном уровне пока остается заинтересованность в большей дерегуляции динамично развивающегося финансового сектора, где и возникают финансовые инновации, продуцирующие большую доходность на капитал [152, с. 67]. В результате этого возникают институциональные противоречия регулирования данного сектора экономики. Наиболее противоречивыми в этом контексте являются рынки деривативов. Деривативы – наиболее динамичные инструменты, создаваемые через механизм секьюритизации. К их числу относят опционы и фьючерсы на товары, ценные бумаги, валюту, процентные ставки и фондовые индексы, свопы на процентные ставки и валюту, форвардные контракты, а также различные их комбинации. Для многих государств деривативы стали действенным конкурентным финансовым инструментом, который приносит краткосрочные большие выгоды. Сегодня фондовая биржа представляет собой рынок, где оперируют финансовые инструменты и профессионалы, не

ограниченные пространственно-временными рамками. «Собрав воедино в системе глобальных финансов мировые потоки ликвидности, глобализация дала возможность управлять движением мирового капитала в режиме реального времени, on-line» [72, с. 38]. Перемещение капитала стало неконтролируемым процессом для регуляторов фондового рынка, которыми сегодня являются Банк международных расчётов и Международная организация свопов и деривативов (International Swap and Derivatives Association, ISDA).

Расширение внебиржевого рынка связывают с формированием огромного виртуального капитала, который выступил катализатором мирового финансового кризиса. Общий объем открытых позиций (notional amount – номинальная стоимость контрактов) по внебиржевым деривативам составил 482,42 трлн. долл. США на конец 2016 года, что превышает мировой объем ВВП (75,641 трлн. долл. США) почти в 7 раз и составляет порядка 88% мировой торговли открытыми позициями деривативов согласно данным Банка международных расчетов [221]. Стоимость непогашенных внебиржевых (OTC) деривативов, дифференцированных по рискам, и объемы открытых биржевых позиций (exchange-traded derivatives-ETC) представлены на рис. 2.5.

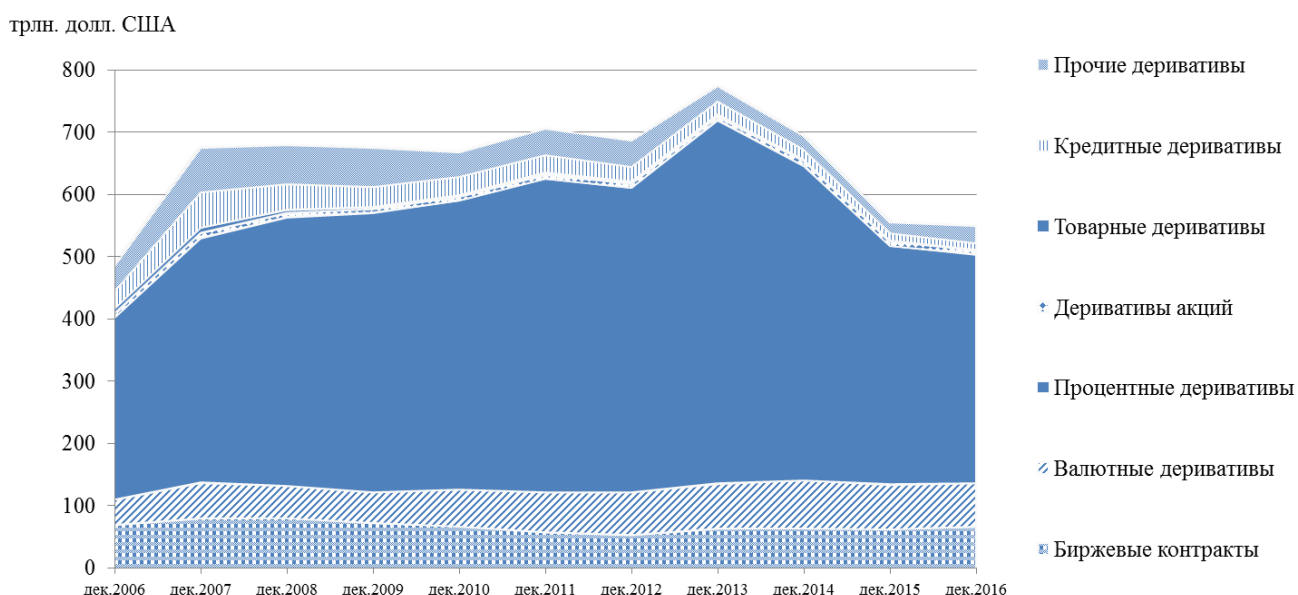


Рис. 2.5. Динамика стоимости непогашенных контрактов на внебиржевом рынке деривативов (OTC) (составлено автором по данным: [286]).

Динамика годовых объемов заключенных сделок по биржевым производным финансовым инструментам (ЕТС) представлена в приложении Д (рис. Д.1). К концу десятилетия их объемы выросли до 350-390 трлн. долл. США, достигнув в 2007 году рекордной отметки в 2289 трлн. долл. США, оставаясь в десятки раз выше оборота торговли базовыми активами. В свою очередь, существенное превышение стоимости заключенных внебиржевых контрактов над биржевыми привело к значительному росту неопределённости, которая не устраняется на национальном уровне вследствие импортируемых шоков и расширения рынка капитала. Для снятия такой неопределённости значимыми являются институциональные ограничения.

Страны G-20 разработали посткризисный пакет реформ, который предполагает повышение прозрачности рынка через централизованный клиринг, предоставление ежедневных отчётов по торгам, стандартизацию контрактов, организацию контролируемых торговых площадок, что снижает в некоторой степени уровень неопределённости. В Европе создается единая электронная система торговли деривативами – TARGET 2 – Securities, которая позволит упорядочить организацию финансовых торгов и снизить системные риски [279]. Совет также подготовил и распространил на межгосударственном уровне 21 рекомендацию по выпуску, транспарентности и обслуживанию производных финансовых инструментов. Отныне все сделки с внебиржевыми деривативами должны регистрироваться в торговых депозитариях [177, с. 6]. С принятием «Базель-III» вводятся новые стандарты, нацеленные на ограничение использования механизма финансового левириджа. Продолжается работа над усилением контроля за системозначимыми финансовыми институтами, которые могут привести к дисбалансам на глобальных рынках, и системообразующими национальными финансовыми институтами, надзор за которыми будут осуществлять национальные регуляторы [65, с. 25-26]. Однако межгосударственное финансовое регулирование наталкивается на широкий спектр вызовов, обусловленных институциональными противоречиями отдельных государств и глобальным характером современных финансовых

рынков из-за отсутствия соответствующих инструментов и программ их нормативно-правовой имплементации.

«Реформировать *bubbleeconomics* как ведущую модель мировой экономики, воспроизводящую глобальный финансово-экономический кризис, возможно лишь путем «мобилизации государственной власти» [46, с. 13]. «Должна быть конституирована новая финансовая и институциональная роль государства, подкрепленная новыми инструментами и методами государственного регулирования рынков» [18, с. 30]. Потребность в новых методах и мерах подтверждается динамикой восстановительных процессов, которые наблюдаются, прежде всего, в финансовой сфере. При этом реальный сектор продолжает находиться в состоянии стагнации. Данные ВВП стран Евросоюза и некоторых развитых стран продемонстрировали, что выход из кризиса в 2010 г. обернулся падением ВВП и «двойной рецессией» в 2011 г. (табл. 2.1). Восстановительные меры, применяемые в этих странах, еще более усугубили критические показатели государственных финансов.

«Глобальный дисбаланс, несоответствующее регулирование мирового финансового рынка, слабые институты управления мировой экономикой – это задачи, которые еще предстоит решить, а риск того, что восстановление будет вялым с постоянным ростом безработицы, перекладывается на государство», – отмечает Дж. Эванс [220, с. 22]. Антикризисная политика США показала большую результативность, чем интеграционного союза, который предоставляет неодинаковые возможности в фазе подъема и при наступлении кризиса [148, с. 8]. Экономическая интеграция не оказывает должной защиты в фазе падения, тем более усложняет последующее восстановление экономики. Как показал опыт последнего кризиса, наднациональные регуляторы характеризуется меньшей эффективностью, чем национальные регуляторы, которые способны предпринимать упреждающие изменения, направленные на снижение системных рисков [140, с. 23]. Любое размытие исключительного статуса государства лишает систему дополнительных рычагов управления в кризисный период или период спада.

Государственные финансы Украины и других стран мира

Годы	Украина	Италия	Испания	Португалия	Ирландия	Греция	Англия	Япония	США
Дефицит/профицит госбюджета, % ВВП									
2010	-5,94	-4,38	-9,62	-9,85	-30,61	-11,0	-9,97	-8,31	-12,17
2011	-1,79	-3,62	-9,56	-4,31	-13,05	-9,64	-7,91	-8,81	-10,72
2012	-3,79	-2,90	-10,62	-6,46	-8,06	-8,93	-6,29	-8,71	-9,28
2013	-4,45	-2,83	-7,08	-4,97	-7,02	-12,7	-5,88	-9,29	-6,37
2014	-2,28	-3,0	-6,0	-7,2	-3,7	-3,7	-5,6	-4,7	-5,0
2015	-2,94	-2,7	-5,1	-4,4	2,0	-5,9	-5,3	-2,9	-4,4
Госдолг, % ВВП									
2010	40,51	118,65	61,32	93,32	92,18	144,55	74,98	215,29	98,68
2011	35,99	120,10	69,12	107,82	106,46	165,41	81,79	229,61	102,93
2012	35,24	126,33	90,69	119,07	117,74	170,73	88,68	236,56	107,18
2013	40,94	132,33	93,91	128,93	116,1	175,08	90,58	243,2	104,2
2014	63,7	149,0	98,7	151,8	122,7	183,5	108,6	193,4	97,1
2015	70,3	150,4	99,4	150,3	91,8	180,4	107,6	198,0	97,8
Золотовалютные резервы на 31 декабря, млрд долл.									
2011	31,79	169,87	46,71	20,80	1,69	6,74	94,54	1295,84	537,27
2012	24,55	181,67	50,59	22,66	1,71	7,26	105,19	1268,09	574,27
2013	20,41	145,72	46,34	17,59	1,64	5,76	104,42	1266,85	448,51
2014	7,54	142,76	50,41	19,70	1,75	6,24	124,49	1260,68	434,42
2015	13,30	130,59	53,97	19,40	2,2	6,03	148,11	1233,08	383,73
Непогашенные займы перед коммерческими банками, % ВВП									
2010	65,64	99,25	154,06	142,93	137,19	111,66	171,08	92,15	46,0
2011	59,66	100,89	146,78	142,92	119,0	114,64	158,03	95,46	43,82
2012	56,29	99,31	133,79	139,71	116,57	113,01	155,89	95,41	43,0
2013	62,85	95,31	120,55	132,62	111,99	108,51	152,0	99,76	43,77
2014	59,8	88,8	130,0	129,6	81,4	116,4	138,5	105,0	50,2
2015	47,0	87,7	119,5	119,9	54,6	113,0	133,9	103,1	51,8
Прирост ВВП, % (в национальной валюте)									
2010	4,1	1,72	-0,20	1,94	-0,28	-4,94	1,66	4,65	2,53
2011	5,19	0,45	0,05	-1,25	2,78	-7,11	1,12	-0,45	1,60
2012	0,25	-2,37	-1,63	-3,23	-0,31	-6,98	0,278	1,46	2,32
2013	-0,04	-1,85	-1,22	-1,41	0,17	-3,86	1,74	1,52	2,22
2014	-6,6	0,1	1,4	0,9	8,5	0,4	3,1	0,3	2,4
2015	-9,8	0,8	3,2	1,6	26,3	-0,2	2,2	1,2	2,6

составлено автором по данным IMF [247], World Bank [290], OECD [260].

Противоречия возникают там, где существует ограничение государства как монетарного суверена [59, с. 79]. Последний устанавливает границы ответственности и свободу выбора мер и инструментов денежно-кредитной политики. Суверенитет денежно-кредитной политики закладывает основу общего равновесия и ограничивает пространство арбитража, то есть получения доходов на основе разницы в стоимости одних и тех же активов на разных сегментах рынка [107, с. 289]. Следовательно, отказ от суверенитета означает создание и сохранение институционально-структурных условий для его активного извлечения. Наиболее уязвимыми к спекулятивным процессам оказываются страны-участники еврозоны с накопившимися системными проблемами, рисками и сохранившимися институционально-структурными диспропорциями. Иллюзия роста благосостояния за счёт дешёвых внешних кредитов и возрастающая капитализация экономики на этой основе (вследствие переоценки активов) препятствуют проведению предварительно назревших глубоких институциональных и структурных реформ в тех странах, где они являются жизненно необходимыми. Поскольку «...дешевые деньги в стране с высокими структурными рисками не могут вкладываться в национальные реформы и структурные программы» [107, с. 289].

Кроме того, сотрудничество с международными финансовыми институтами ограничивает экономический суверенитет в валютно-финансовой сфере. «...под давлением МВФ Украина на законодательном уровне отказалась от использования собственных эмиссионных ресурсов для решения общегосударственных проблем» [68, с. 5]. В условиях кризиса, которому подвержены в большей степени страны с имеющимися структурными проблемами, это является предпосылкой обращения к внешним кредитам. При этом получение кредита возможно только при выполнении ряда условий. Например, минимальный дефицит бюджета, сокращение его расходной части за счет сокращения, прежде всего, социальной сферы, либерализация валютного рынка, что служит потенциальным катализатором замедления инвестиционных процессов, снижения потребительского спроса, еще большего наращивания

внешнего долга и опять-таки извлечения арбитража на валютных рынках и вывоз его за рубеж. Дж. Сакс отметил 173 случая, когда страны, придерживаясь рекомендаций МВФ по жесткой экономии, лишь ухудшали макроэкономическую и социальную ситуацию [103, с. 9].

Накопление большого государственного, в том числе внешнего долга, (наибольший показатель в Японии), стало оправданным в условиях покрытия дефицитов бюджетов. Так как от механизмов управления ими зависит эффективность бюджетной политики, уровень процентных ставок, состояние золотовалютных резервов, значительные потери которых понесли Италия, Португалия, Греция, США после финансовых инъекций (табл. 2.1). При этом еврозона по-разному разделила риск суверенного долга, разделившись на страны, способные накапливать государственный долг без существенных спекулятивных надбавок (Германия, Австрия, Нидерланды) и оказавшиеся под давлением дискриминирующего поведения спрэдов, за которыми стоят ожидания участников рынка того, что платежеспособность станет все более вариативной (Италия, Испания, Греция, Португалия, Украина) [69, с. 23].

Более угрожающим выглядит наращивание займов и сверхзатрат со стороны домохозяйств и крупных корпораций в условиях длительно действующей модели «стимулирования спроса». Такие тенденции наблюдались, прежде всего, в развитых странах: «...кризис начался в самом центре мирового хозяйства, сразу же приобретая такую масштабность, от которой в последние десятилетия отвыкли» [148, с. 7]. В Англии, Японии, США, ЕС, кроме высокого внутреннего и внешнего государственного долга, долги домохозяйств превышают ВВП в 3-4 раза. Исследования показывают, что рост долга в умеренных пределах, не ускоряющих инфляцию, положительно влияет на экономический рост. «После достижения уровня внутреннего долга в 35% от суммарной величины банковских депозитов дальнейшее его наращивание начинает негативно влиять на экономический рост. Это происходит за счет обычного механизма вытеснения частных инвестиций и снижения эффективности банковской системы» [186, с. 21].

Опасность критических показателей государственных заключается в падении доверия, как к правительству, так и к корпоративному сектору, поведение которого все более приобретает форму оппортунистического в условиях соответствующей институциональной среды.

Наибольшее падение доверия в Европе за последние 10 лет наблюдается в Греции, Украине, Кипре и Португалии, что обусловлено не только финансовыми трудностями, но и противоречиями, связанными с декларируемой политикой государственных структур [42]. Низкий глобальный показатель доверия (33%) свидетельствует о трансформационных изменениях в его институциональной природе. Государство принимает экономические решения в условиях снятия проблемы доверия как главного информационного фактора рыночных отношений. Вместо этого конструирует новые механизмы, способные нивелировать негативные последствия обозначенного процесса. Одним из негативных эффектов падения уровня доверия к правительству и бизнесу даже в странах со здоровой финансовой системой является увеличение лага между дестабилизацией и восстановлением экономики. «Продолжительность спада будет зависеть от способности общества и власти к установлению направлений институциональных изменений для восстановления доверия и смещению акцента на создание реального богатства» [265, с. 76].

2. Трансформация глобального инвестиционного пространства сопровождается качественными и количественными изменениями. Во-первых, появляются новые финансовые и нефинансовые институты, которые оказывают значительное влияние на потоки и распределение капитала. Во-вторых, изменениям подвергаются базовые компоненты инвестирования – риск, профессионализм инвестируемого, доходность. В-третьих, вариабельность доходности капитала приводит к тому, что национальная юрисдикция сохраняется только за природными ресурсами, и капитал перетекает туда, где создаются более выгодные условия для инвестирования.

Анализ инвестиционной активности показал, что большинство развитых стран прекратили международную экспансию и вывоз капитала, в том числе в

те страны, которые нуждаются в дополнительных источниках финансирования. Так, вложения в развивающиеся страны в 2016 г. сократились на 14% по сравнению с прошлым годом и составили 646 млрд. долл. [293, с. 10]. При этом ПИИ остаются основным источником внешнего финансирования в этих странах. В целом глобальные потоки ПИИ снизились на 2% и составили \$ 1,75 трлн. долл., но львиная доля капитала остается по-прежнему в развитых странах. Приток инвестиций в эти экономики после значительного скачка в предыдущие годы увеличился на 5% и составил 1 трлн. долл. в 2016 г. Как следствие, общая доля развитых стран в глобальных потоках капитала возросла до 59 %.

Одной из предпосылок перетекания капитала в развитые страны является по-прежнему высокая доходность финансовых и торговых операций, сферы телекоммуникаций и бизнес-услуг. Сфера услуг продолжает расти и поглощает две трети общего объема ПИИ. При этом инвестиции в производство сокращаются, поскольку крупнейшие ТНК мира кардинально меняют свои стратегии – с более рискованных и высокодоходных проектов с нуля («greenfield») на менее рискованные, но работающие, например неакционерные формы управления капиталом. В 2016 г. зафиксировано девятипроцентное снижение капитальных инвестиций в новые проекты в сфере производства, которые составили \$292 млрд. долл.

Неравномерное распределение иностранных инвестиций подтверждает неоднородность его институционального пространства. Фактором глубоких преобразований инвестиционного пространства стало резкое снижение высоких рисков до таких масштабов, которыми можно было пренебрегать при оценке привлекательности направлений и форм инвестирования [181]. Риск является одним из основных механизмов взаимосвязи субъектов и отраслей экономики, сигналом на инвестиционном рынке, который снижает некоторую долю неопределённости. Его устранение как такового приводит к искажению инвестиционных решений, которые перестают быть производной профессиональных действий участников рынка, а скорее становятся

результатом спекулятивных ожиданий при неравновесных ценах на активы. Такая ситуация приводит к «замораживанию» многих накопившихся проблем до проявления кризиса системы, которая рано или поздно реагирует на диспропорции рынка. «Кризис показал, что безнаказанно «проскочить» этап глобальной профессионализации невозможно...система будет постоянно скатываться на траекторию сетевого упрощения посредством «сложных продуктов» [55, с. 15]. Преобладание сетевых сложных институтов на рынке способствует обезличенным формам инвестирования, где происходит потеря статусной компоненты. В предкризисный период такие механизмы реализовывались благодаря новым финансовым институтам (хедж-фондам, страховым компаниям-монолайнерам) и их сложным инструментам.

Концентрация больших объёмов капитала в финансовом секторе приводит к тому, что финансовые институты усиливают свои позиции на мировых рынках, перераспределяя власть через кредитный механизм. Транснационализация кредитной сферы осуществляется через открытие национальных банковских систем мировым финансам. Кроме предоставления доступа национальным субъектам к дешёвым кредитным ресурсам, такие структуры закладывают предпосылки к возникновению и других эффектов – безответственности, как на уровне международных институтов и государств, так и на уровне корпораций и домохозяйств. Дешёвые кредиты становятся инструментом «раздутия» негативных процессов в экономике, таких как: иррациональное потребление, снижение цен, что нередко приводит к дефляционным процессам и замедлению реальных инвестиционных процессов, накоплению кредитного риска в банковской системе, несогласования критериев и оценок рисков, снижению значимости пруденциальной политики.

Поскольку отмечено реальное снижение платежеспособного спроса на основных рынках развивающихся стран, а рынки развитых стран перенасыщены товарами и услугами, нехватка ликвидных финансовых ресурсов компенсируется кредитными ресурсами ТНБ с целью стимулирования спроса и поддержания устойчивого роста. Неравномерность доходов, которая

вызвана низким уровнем развития и высоким уровнем коррумпированности, приводит к снижению стабильности экономической системы и повышению чувства неудовлетворённости жизнью населения. Кредитная экспансия позволяет временно поддерживать жизненные стандарты в ситуации, когда финансовые ресурсы в основном сконцентрированы в руках немногих.

Фактором усиления кредитной экономики является стремительное падение уровня сбережений, то есть потенциально возможного объёма национальных инвестиций, которые являются определяющим фактором экономического роста. За период с 1990 по 2012 гг. прирост сбережений отмечен только в некоторых странах: Алжире (44,4% ВВП), Боливии (25,6%), Китае (50,1%), Иране (41,8%), Казахстане (29,3%), Кувейте (61,4%), Омане (45,1%), Филиппинах (24,1%), Катаре (55,6%), Норвегии (39,2%) и Швеции (25,4%) [291]. Следовательно, конкуренция за привлечение и перераспределение ПИИ в глобальном пространстве будет только усиливаться.

Осознание необходимости в стабилизирующих институциональных инструментах привело к росту числа и форм суверенных фондов благосостояния (СФБ): инвестиционных, сберегательных, пенсионных и других. Будучи институционально и организационно гибкими, инвесторы выполняют определённую резервную роль на глобальных рынках. Исходя из долгосрочных позиций, они не подвержены краткосрочным финансовым потрясениям в отличие от хеджевых фондов. Полезных ПИИ по оценкам ПРООН реализовано 127 млрд. долл. США, большая часть которых (более 70%) освоена в сфере услуг: финансов, недвижимости, строительства и коммунальных услуг [292, с. 140]. Однако опасность представляют фонды и компании, получившие название «финансовые стервятники», которые занимаются незаконными манипуляциями с ценными бумагами и их эмитентами. А их жертвами становятся как компании, так и государства, не способные обеспечить вовремя погашение своих обязательств [46, с. 7].

3. Трансформация информационного пространства. Информационные технологии стали основой пятого технологического уклада, а информационное

общество – это общество не только информационных технологий, но и усиления роли человеческого фактора. Качественно новыми становятся экономические отношения и немаловажную в этом роль играют глобальные сетевые структуры. Скорость мышления и действий становятся главными факторами мобильности, а доступ к большому объему информации приводит к росту мгновенной адаптации фирм к спросу, поскольку сетевая структура связывает спрос и предложение напрямую без дополнительных затрат времени и транзакционных издержек через такие ее формы: B2B (business-to-business), B2C (business-to-consumer), C2C (consumer-to-consumer), B2G (business-to-government).

Ключевое значение с усилением глобализации приобретает финансовая информация, владелец которой становится, с одной стороны, «основным субъектом присвоения всех форм реальных доходов» [65, с. 12]. С другой стороны, финансовая информация выступает инструментом усиления экономической власти и методом в конкурентной борьбе за рынки и экономическое пространство. Негативным феноменом данного процесса выступает информационная асимметрия, создаваемая международными агентствами, которые получают информацию, недоступную другим участникам рынка. Такое положение сформировало олигополистический информационный рынок, на котором инвесторы полагаются на кредитный рейтинг в условиях ограниченных возможностей проведения собственного анализа [120, с. 33]. Таким образом, были установлены высокие спрэды относительно облигаций Украины, Аргентины и Венесуэлы, что фактически прекратило движение иностранных инвестиций в эти страны и увеличило стоимость обслуживания внешних займов [35, с. 519]. Кроме того, информационную асимметрию нередко используют в спекулятивных целях различные фонды и компании, которые впоследствии скупают по номиналу государственные облигации внешнего займа и создают зону повышенных рисков для государств, ожидая получить доходность по ним в 200-300%.

С развитием информационных технологий и крупных компаний (Google, Apple, Microsoft, Facebook, AOL, PalTalk and Yahoo) для многих правительств стал доступен целый ряд механизмов сбора и обработки информации об экономических субъектах. Революция информационных и коммуникационных технологий превращает экономические отношения в онлайн-отношения. Пользуясь услугами электронной торговли, банков, электронного правительства, политических кампаний, субъекты предоставляют в базу все больше и больше информации, которая накапливается, хранится и анализируется, изменяет сущность самих экономических отношений.

Широкого распространения и популяризации приобрело использование децентрализованных виртуальных криптовалют (электронных платежных средств) в сети Интернет: Bitcoin, Litecoin, Namecoin, Megscoin и др. Криптовалюты генерируются специальными электронными сетями и являются проектами, как правило, крупной финансово-промышленной элиты, обеспечивают анонимность и неконтролируемость потоков товаров, услуг и капитала. Каждая из этих платежных систем стала новым валютным рынком, а торговля на них превращается в мировые пирамиды [19]. Темпы прироста капитала их владельцев составляют 100%, 200% и более. Электронные платежные системы трансформируют классические функции государства и других регуляторов. Глобализация криптовалют приводит как к ослаблению локальных эмиссионных центров и валют государств, так и освобождению резидентов от уплаты налогов [46, с. 5].

4. Трансформация технологического пространства или технологизация. Современный этап постиндустриальных преобразований связан с мировыми технологическими изменениями. Механизм взаимосвязи экономического развития и технологий исходит из того, что темпы роста экономики определяются, главным образом, интенсивностью накопления физического и человеческого капитала, а также ростом производительности труда, который, в свою очередь, обусловлен развитием технологий.

Построение однофакторных регрессионных моделей (приложение Е, рис. Е.1) показывает значимое влияние технологического развития экономики и преобладающего технологического уклада в основных отраслях на уровень ее глобальной конкурентоспособности. Анализ проведен на основе выборки из 106 стран. Следовательно, изменения в технологических укладах являются ключевым фактором развития, «базовые технологии которых обеспечивают рост в рамках каждой длинной волны экономического развития» [104, с. 229].

Ряд авторов акцентируют внимание на том, что современная трансформация системы мирового хозяйства связана с переходом от детерминированной директивной вертикально-иерархической структуры управления, которая сегодня переживает кризис, к хаосо-управляемой в условиях ниспадающей стадии большого цикла (волны) М. Кондратьева, цикл которых в среднем составляет 50-60 лет [153, с. 5]. Большие циклы воплощают в себе процессы масштабного возобновления утраченного равновесия мировых рынков, поскольку социально-экономическим циклам в капиталистической системе присущи экономические кризисы определённой периодичности, порождаемые из сущности самого воспроизводственного процесса. Важная функция кризиса заключается в выявлении и ликвидации диспропорций, структурном оздоровлении, институциональной коррекции, интенсивной апробации и ограничении инноваций [59, с. 71]. Ниспадающая фаза даёт рывок к качественно новому технологическому уровню, за которым следует массовое внедрение инноваций в производстве и управлении, что затрагивает систему международного разделения труда и специализации, повышения уровня профессионализма.

Этап, когда базисные инновации перестают генерировать экономический рост, назван В. Полтеровичем инновационной «паузой» [126]. Однако Д. Фролов апеллирует, что это противоречит циклическому эволюционному развитию экономики, поскольку протекание процессов в мировом хозяйстве носит нелинейный характер технологической многоукладности, которая «выражается в коэволюции укладов, их «перемешивании» с тенденцией к

конвергенции» [181, с. 20]. Замещение технологических укладов требует, соответствующих изменений в социальных и институциональных системах. При этом «по сравнению с техноэкономической сферой, социоинституциональная сфера более устойчива к изменениям и медленнее адаптируется к меняющимся условиям в силу действия институциональной инерции» [172, с. 28]. Влияние институциональных факторов учитывает концепция технико-экономической парадигмы, развиваемая К. Перес на основе технологических систем К. Фримана и технических парадигм Дж. Дози. «Долгосрочные колебания, которые мы называем длинными волнами, являются результатом последовательных сцеплений и разрывов двух сфер системы: техноэкономической, с одной стороны, и социоинституциональной – с другой» [122, с. 23-24]. При этом необходимо отметить, что и техноэкономическая и социоинституциональная сфера имеют свою траекторию развития и амплитуду колебаний. По мнению Дж. Ходжсона: «Экономическая эволюция не протекает по классической дарвиновской схеме...Вместо этого она идет путем следующего одним за другим периодов устойчивости и кризиса, видимого равновесия и нарастающей нестабильности» [176, с. 119]. И без активной роли государства в этих процессах саморегулируемый рынок не способен эффективно адаптироваться к технологическому прогрессу.

Однако множество стран не включается в фазу эволюционно-инновационного развития и прибегает к трансфертам технологий и их внедрению на базе иностранного капитала. Т. Барнет считает: «Технологическое развитие создает зональное разделение всех территорий планеты на три области: зона ядра (the core»), зона подключенности (the zone of connectedness), и зона отключенности (the zone of disconnectedness)» [193, с. 26-27]. Автор относит к ядру страны Европейского союза, США, где сконцентрированы тренды новых технологий. К зоне подключенности он относит страны, которые вынуждены быть пользователями готовых технологических решений. Главная причина отключенности заключается в ограниченности собственного внутреннего потенциала.

Наименее развитые страны выступают в качестве поставщиков ресурсов, при этом находятся на периферии технологических новаций. В силу этого для большинства стран путь к открытию новых технологий осуществляется через их трансфер. Для развивающихся стран Юга трансфер технологий из развитых стран Севера требует значительных транзакционных издержек. Однако, как показал опыт некоторых стран, технологический импорт из развитых стран Юга сопряжен с позитивными мультипликативными эффектами в виде быстрого и более дешевого доступа к информации, освоения новых технологий и организации производства, генерации новых рабочих мест.

Таким образом, анализ современных трансформационных изменений глобального пространства позволил выделить наднациональную надстройку, которая является результатом эволюции глобальной системы. Такая надстройка изменяет направленность внутрисистемных процессов экономики открытого типа и требует соответствующей адаптации. «Иначе говоря, возникла «общечеловеческая надстройка» над разнообразием региональных, цивилизационных и национальных хозяйственно-экономических и социокультурных форм» [55, с. 66]. На основе исследования тенденций развития глобальной экономики, проведенного нами в работе [91], осуществлен кластерный анализ с помощью пакета анализа Statistica алгоритмом *k*-ближайших средних (*k*-means) по данным индекса глобализации (IG) 123 стран за период с 1970-2013 гг. (исключены страны экстремальных значений, маленькие островные государства, а также государства, оценка конкурентоспособности которых не осуществляется; данные – приложение Ж). В результате было выделено четыре кластера, характеризующихся разной степенью и динамикой экономической, политической и социокультурной глобализации (табл. 3. 2). Сущность компонент экономической, политической и социальной глобализации представлены в приложении Ж (табл. Ж.1).

Успешность приспособления экономической системы к процессам глобализации во многом определяется ее адаптивными свойствами и благоприятными возможностями, которые открываются в глобальной среде.

Экономическая система при этом приобретает качественно новые формы поведения, которые позволяют ей приспособиться к социально-экономическим сдвигам. В этом контексте все социально-экономические системы – дифференцированы по элементам и их взаимодействию (подсистемам). В результате их интеграции происходит взаимное приспособление с точки зрения их содействия эффективному функционированию системы как целого [119, с. 570]. В научной литературе выделяют ряд факторов, которые определяют степень дифференциации хозяйственной системы. Сущность такой категории предлагают трактовать как конкурентоспособность национальной экономики [20, с. 60-62; 71, с. 88-90]. При этом конкурентоспособность выступает в современном понимании динамической характеристикой приспособленности хозяйственной системы к процессам глобализации. Функциональная концепция конкурентоспособности основывается на способности страны упреждающе адаптироваться к трансформациям, разрабатывать инновации и внедрять нововведения; допускает соперничество на основе поиска новой информации, внедрения достижений научно-технического прогресса и др. [20, с. 53-54].

Учитывая временной лаг между углублением интеграции в глобальное пространство и адаптацией к возникающим внешним дисбалансам, индекс конкурентоспособности был взят из отчета за 2013/2014 год [281], а индекс глобализации несколькими годами ранее [250]. Индекс глобализации был подобран исходя из расчета коэффициента корреляции Пирсона, который устанавливает наличие связи между глобализацией и конкурентоспособностью. В приложении Ж представлены результаты корреляционного анализа связи (табл. Ж. 3, Ж. 4). Наибольший показатель (0,785) указывает на наличие тесной связи между показателями – индекса глобализации и глобального индекса конкурентоспособности – на интервале в 1 год. То есть адаптация предполагает изменения, обеспечивающие согласованную и оперативную реакцию участников системы на дисбалансы. Кластерный анализ на основе выбранных параметров позволил выделить 4 типа экономических систем по критерию

адаптации к глобализационным процессам: «на опережение», «на сохранение», «на укрепление» позиций, «на выживание», представленные в табл. 2.2.

1. Все страны, которые вошли в группу «на опережение», характеризуются высоким уровнем развития и всеобъемлющей экономической, социальной, политической глобализацией. Страны адаптируются к изменениям с опережающими темпами развития. Прослеживается глубокая зависимость динамики хозяйственных систем от мировой конъюнктуры. Они глобализированы в пространство с повышенными рисками, которыми еще не всегда умеют управлять. Например, Ирландия, будучи лидером в рейтинге индекса глобализации, в 2010 году оказалась в преддефолтном состоянии.

Наибольшее влияние на интеграционные процессы данной группы оказывает политическое сотрудничество (глобализированы на 88%). Экономическая глобализация на уровне 78,27% обусловлена динамикой международной торговли, значительными потоками иностранных инвестиций.

Адаптацию «на опережение» реализуют страны, которые осуществляют поиск новой парадигмы постиндустриального развития, финансируя в больших объёмах научно-образовательную и инновационную сферу, двигаясь в сторону «экономики знаний». Адаптивность развитых стран определяется высоким уровнем ГИС, человеческого капитала, инновационного развития и переходом к качественно новому этапу (укладу) развития, что влияет на динамику высоких и растущих доходов. Бизнес-структуры в этих странах приобретают современные формы сетевой организации, снижают входные барьеры, привлекают к сотрудничеству частные компании, выполняющие на высоком уровне отдельные операции (брендинг, маркетинг, производство сложных продуктов) и способствующие внедрению сложных современных бизнес-процессов. Рост производительности во многих странах отмечается на фоне высокой адаптивности компаний к высоким технологиям совместно с обучающими программами персонала.

Варианты адаптаций экономических систем мира

Варианты адаптаций	Страны / кластеры	Среднее значение GIC	Среднее значение IG, %	Доля кластера, %
«на опережение»	США, ОАЭ, Австралия, Австрия, Бельгия, Канада, Швейцария, Германия, Дания, Великобритания, Катар, Корея, Финляндия, Франция, Израиль, Япония, Нидерланды, Швеция, Ирландия, Сингапур, Норвегия, Новая Зеландия, Малайзия, Саудовская Аравия, Италия	5,25	81,2	20,32
«на сохранение»	Азербайджан, Болгария, Бразилия, Чили, Китай, Коста-Рика, Кипр, Чешская Республика, Эстония, Венгрия, Индонезия, Исландия, Иордания, Казахстан, Кувейт, Латвия, Литва, Мексика, Оман, Панама, Польша, Португалия, Словения, ЮАР, Испания, Таиланд, Турция, Словакия	4,46	71,2	23,58
«на укрепление»	Албания, Алжир, Аргентина, Армения, Боливия, Босния и Герцеговина, Ботсвана, Вьетнам, Грузия, Греция, Гватемала, Доминиканская Республика, Египет, Замбия, Индия, Иран, Колумбия, Ливия, Ливан, Македония, Молдавия, Монголия, Марокко, Намибия, Перу, Румыния, Россия, Сальвадор, Сербия, Тунис, Украина, Уругвай, Филиппины, Хорватия, Эквадор, Черногория, Венесуэла, Руанда	4,0	59,9	29,3
«на выживание»	Ангола, Бангладеш, Бенин, Гана, Габон, Гамбия, Гайана, Зимбабве, Йемен, Камбоджа, Камерун, Киргизия, Кения, Кот-д'Ивуар, Либерия, Малави, Мали, Мавритания, Мозамбик, Мьянма, Непал, Нигерия, Никарагуа, Пакистан, Свазиленд, Сенегал, Сирия, Танзания, Таджикистан, Уганда, Эфиопия, Парагвай	3,54	48,2	26,8

2. Страны группы «на сохранение» – чрезвычайно разнородны в своем развитии, однако все являются активными участниками современных процессов глобализации, не достигнув своего апогея. Глобализация способствует созданию новых социально-экономических институтов, усилению мобильности ресурсов, товаров, капитала, технологий и информации. Интенсивные международные экономические отношения характеризуются тем, что уже к 2011 г. на развивающиеся страны (большинство стран этой группы) приходилось 53,19% созданной глобальной добавленной стоимости [291, с. 21]. Снижение темпов глобализации в среднем на 3% с 2007 года в этих странах вызвано недостаточной институционализацией рыночных отношений и перманентными кризисами на этой основе. Фирмы в этих странах должны разрабатывать самые современные продукты и процессы, которые будут поддерживать конкурентоспособность и позволят перейти к более высокой активности и формированию большей добавленной стоимости.

Составлено автором на основе данных индекса глобальной конкурентоспособности 2013/14 (GIC) [281], индекса глобализации за 2013 год [251] и проведенного кластерного анализа.

В основном страны выступают «имитаторами» и «приспособленцами» до тех пор, пока они не бросают вызов «лидерам» и не переходят к более прогрессивным методам управления и высоким технологиям. Однако такой процесс требует качественного улучшения институциональной среды и других базовых условий, обеспечивающих инвестиционно-инновационные процессы.

Страны группы «на сохранение» делятся на две подгруппы: те, которые развиваются по пути сохранения потенциала и динамики экономического развития, которую они смогли достичь в результате проведения успешной «вторичной» модернизации институциональной системы. Это, как правило, европейские интенсивно развивающиеся страны. Экономический рост второй подгруппы обусловлен в большей степени богатыми природными ресурсами.

3. Третья группа стран – самая многочисленная – реализует стратегию «на укрепление» и выравнивания в экономическом развитии.

Институциональные системы стран продолжают претерпевать глубокие трансформации. Страны являются менее активными участниками процессов международного культурного и социального обмена, персональных связей в силу недостаточного уровня внедрения информационно-коммуникационных технологий в экономику. Более интенсивно протекают процессы в сфере международной торговли, привлечения инвестиционного капитала, снижения протекционистских мер. Наибольшее влияние на процессы вхождения стран в глобальное пространство оказывают политические факторы со средней динамикой в 81%. Тем не менее, по данным Всемирного экономического форума в странах функционируют недостаточно эффективные общественные и частные институты (средний балл – 3,2 из 7 баллов) и не создают необходимых условий для развития конкурентной, инновационно-ориентированной среды.

4. Для наименее развитых экономик полюсами роста и движущими силами новых отношений становятся интенсивно развивающиеся страны, открывая возможности для интеграции и догоняющего развития. Такие страны развиваются по пути «выживания». Анализируемые страны – наименее социализированы: динамика субиндекса составила 39,3% с 1970 по 2013 гг. (со среднегодовым приростом – 0,25%). Среди положительных тенденций глобализации следует отметить рост за последние 30 лет доли торговли товарами между странами данной группы с 8,1% до 26,7%.

«Объективный ход глобальной экономической эволюции требует дифференциации социальной мегасистемы на усложняющиеся и деградирующие звенья. Сегодняшняя катастрофа третьего мира является не случайным, а закономерным продуктом эволюции» [181, с. 109]. Ведущим экономическим уровнем развития глобальной экономики выступают страны адаптации «на опережение» с устойчивым экономическим ростом и высокими растущими доходами, другие же страны «подтягиваются» к ним. Однако следует ли из этого, что происходят процессы конвергенции?

Абсолютная динамика и прирост ВВП на душу населения в долл. США 4-х рассмотренных групп адаптации – устойчиво отличаются на всем интервале

анализируемого периода (с 2002 по 2013 г.) [290]. Первая группа стран является наименее численной, но более однородной с интервалом ВВП от 20 до 58 тыс. долл. США и динамикой роста до 150% (рис. 2.6). Страны группы «на сохранение» ограничиваются абсолютным значением ВВП на душу населения в 30 тыс. долл. США и приростом до 300% (рис. 2.7).

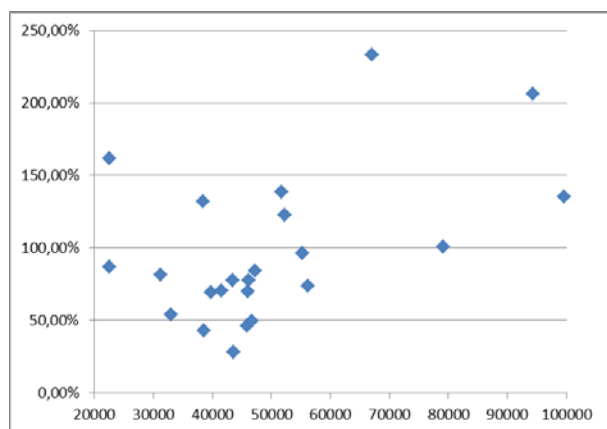


Рис. 2.6. ВВП стран адаптаций «на опережение» позиций

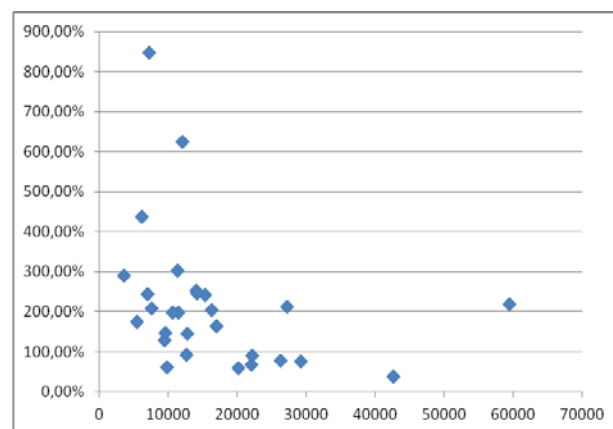


Рис. 2.7. ВВП стран адаптаций «на сохранение» позиций

Проведённый анализ позволяет отметить тенденции конвергенции в экономическом развитии в дискретный период времени. В связи с этим возникают идеи «догоняющего» и «опережающего» развития. Однако в динамике наблюдаются противоположные устойчивые тенденции усиливающейся дивергенции в доходах бедных стран и богатых, что свидетельствует об усилении дифференциации мира на страны, которые выигрывают и те, которые проигрывают. Согласно данным Мирового банка, соотношение доходов богатых стран и бедных в 2012 году составило 65:1 соответственно. Несколько меньше – 1:43 составил разрыв доходов бедных стран и участниц G-20, которые в совокупности производят 90 % мирового ВВП и 80 % мировой торговли (включая торговлю внутри ЕС).

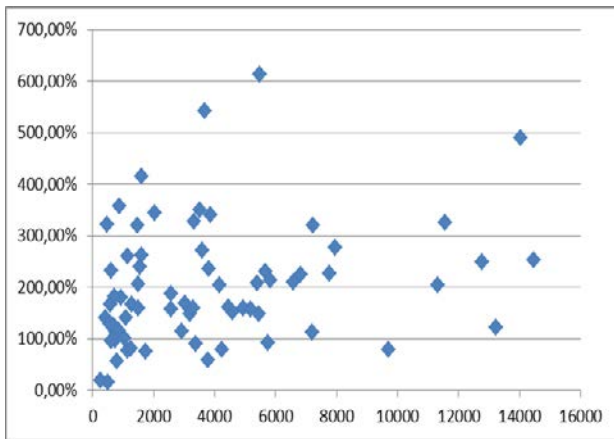


Рис. 2.8. ВВП стран адаптаций «на укрепление» позиций

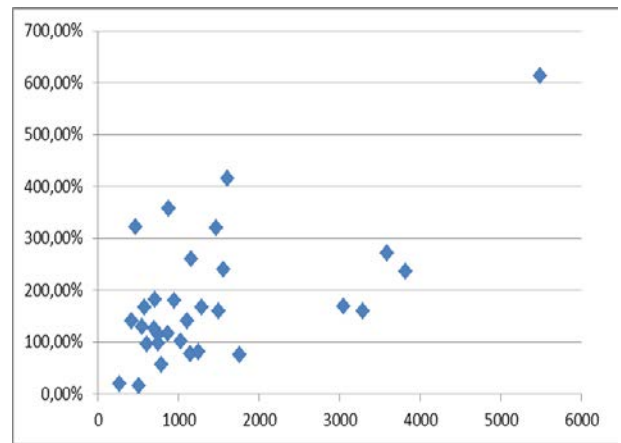


Рис. 2.9. ВВП стран адаптаций «на выживание»

Таким образом, глобальная экономика структурируется в иерархическую систему, где выделяются прогрессивные и деградирующие звенья. Противоречивое развитие общества в иерархических моделях еще более расширяет потребности в развитии сетевых структур в их взаимодействии с иерархическими элементами. Для визуализации результатов кластеризации представим самоорганизующуюся карту Кохонена и матрицу плотности попадания стран в один из 4-х кластеров по видам адаптаций (рис. 2.8, 2.9 соответственно). Рассмотренные карты – взаимосвязаны; каждый кластер обучающей выборки имеет одно и то же расположение. Страны, которые имеют наибольшие значения показателя GCI, обозначены оранжевым цветом, а те, которые имеют наименьшие значения, обозначены голубым цветом.

Матрица плотности попадания наглядно демонстрирует то, что наибольшее скопление стран находится на граничных (переходных) уровнях анализируемого показателя во всех четырех кластерах. Это позволяет предположить о переходном состоянии большинства национальных экономик, что во взаимодействии с внешними глубокими трансформационными изменениями и структурными сдвигами приводит к росту глобальной неопределённости как естественного состояния развивающейся системы и отбору форм институционализации нового порядка. Адаптивное управление открытых динамических систем в этом контексте сводится к задаче

управляемой самоорганизации экономики: внешняя среда-объект (система)-регулятор. Как подчеркивает Ю. Пахомов: «...не внутренняя жизнь сама по себе, а ее симбиоз с мирохозяйственными регуляторами определяют подъем или спад экономики, масштабы бедности или благосостояния» [Цит. по: 12, с. 493].

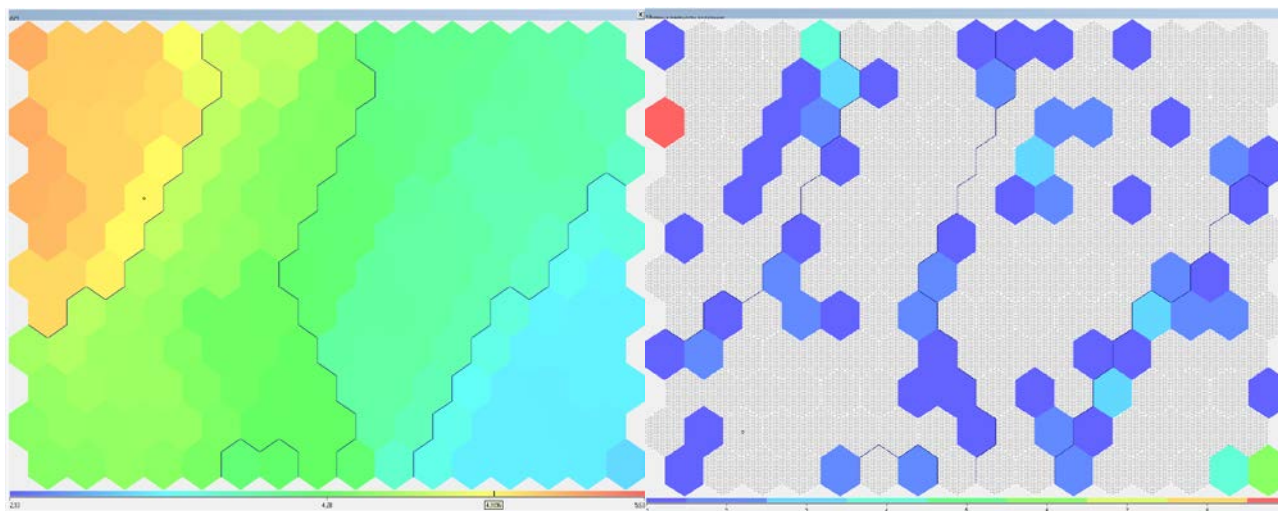


Рис. 2.8. Кластеры

Рис. 2.9. Матрица плотности попадания

ВЫВОДЫ ПО РАЗДЕЛУ II

Развитие, модернизация и трансформация экономических институтов изменяет классический рынок и придает ему новые структурные и функциональные характеристики в процессе самоорганизации. В условиях глобализации и интеграции экономических систем в мировое пространство возрастает значимость новых сетевых рыночных институтов, которые конкурируют на мировых рынках, объединив национальные факторы с потенциальными возможностями внешней среды, и обеспечивают динамическую стабильность хозяйственной системы.

Рыночная самоорганизация напрямую связана со структурой собственности, которая остается гарантией разнообразия форм экономической организации, что является условием эндогенного развития системы и

приспособления к процессам глобализации. Наиболее динамичным видом собственности сегодня выступает капитал в различных его формах. Процесс развития такого института собственности как «капитал» привёл к объединению интеллектуального и человеческого капитала с финансовым. Современной формой объединения финансового, человеческого и интеллектуального капитала является *корпорация*, которая одновременно становится главным двигателем научно-технического прогресса и инноваций. Наиболее адаптивной и применимой к любой сфере деятельности является транснациональная корпорация (ТНК) как вертикально интегрированная структура. Включение различных форм капитала в экономическую организацию ТНК предопределяет предпосылки реализации принципов сети. За счет этого она играет доминирующую роль в современном рыночном хозяйстве и организует различные формы кооперации, акционирования и партнерских соглашений с другими экономическими субъектами. *За счет адаптивной роли сетевых институтов в гибком каркасе вертикально интегрированных структур* она обеспечивает динамическую стабильность хозяйственной системы открытого типа [98]. Кроме того, способность компании к быстрой реакции на вызовы глобального рынка обеспечивает адаптивность.

Встроенность сетевых институтов в организацию экономической системы обеспечивает ей гибкость и сетевые эффекты: взаимовыгодная кооперация крупного бизнеса с компаниями, которые продуцируют и внедряют инновации. Такие фирмы мобильно и оперативно взаимодействуют друг с другом на горизонтальном уровне, скрепляя вертикально интегрированную структуру.

Раскрытие сетевых акционерных и неакционерных межфирменных связей позволило определить специфическую (адаптивную) роль сетевых институтов в функционировании гибкого каркаса вертикально интегрированных структур. Изучение эволюции транснациональных структур свидетельствует о том, что переход от одной организационно-экономической формы к другой, более высокоорганизованной, сочетает черты иерархических и сетевых структур. Глобальные производственно-сбытовые цепи являются тому подтверждением.

Они обеспечивают усиление роли инноваций и их высокую прибыльность, соответствующее перераспределение капитала в долгосрочные активы в цепочке создания добавленной стоимости, видовую и региональную диверсификацию инвестиционных источников.

Актуализация сетевых организационно-управленческих структур главным образом связана с высоким уровнем неопределенности, возникающей с расширением институционального пространства и информационной емкости глобальной среды. Объективной предпосылкой создания сетевых форм стало критическое снижение уровня доверия в экономике как информационного сигнала неэффективной взаимосвязи иерархии и рынка.

Сетевые институты сегодня организуют интенсивное перемещение капитала, информации, технологий, товаров, работ в глобальной экономике; изменяют институциональное устройство современной открытой хозяйственной системы. Эффективной формой концентрации и объединения стратегических факторов региона и глобальных возможностей является кластер. Кластер представляет собой наиболее актуальную сетевую бизнес-структуру в современных условиях ниспадающего цикла Кондратьева, поскольку запускает механизмы инновационного развития. Он успешно адаптируется к современным вызовам и оказывается эффективным институтом взаимодействия бизнеса и власти, которые заинтересованы в создании собственного конкурентоспособного национального хозяйства. Получение синергетического эффекта от кластеризации выполняется за счёт гибкого и неоднородного каркаса, который включает множество переменных, представляет кооперацию предприятий разных отраслей, научных учреждений и элементов инфраструктуры. Они не способны к эволюции, однако являются более прогнозируемыми и склонными к мгновенной адаптации.

Системное расширение сетевых экономических институтов вступает в противоречивое взаимодействие с устойчивой иерархизацией национального хозяйства. Государство является равноправным участником горизонтальных связей и элементом целостностей национальной системы, оказывая прямое и

опосредованное влияние на функционирование и развитие экономики. С усилением глобализационных процессов более востребованной становится последняя форма, которая успешно реализуется в развитых странах во взаимном симбиозе и партнерстве с предпринимательским сектором.

Обзор практик партнёрства позволил сделать вывод о том, что механизмы взаимодействия бизнеса и власти отражают зрелость институциональных механизмов рынка. Существует широкий спектр форм, где государство выступает центральным субъектом и выполняет роль от субъекта-гаранта соблюдения верховенства закона, защиты прав собственности, распределения доходов до прямого перераспределения предпринимательских выгод, функций на институциональном (административно-бюрократическом) рынке.

Глобализация расширила инструменты своего присутствия не только за счет развития глобальных корпоративных структур, но и за счет усиления конкуренции глобального управления. Последний финансовый кризис актуализировал роль государства как легитимного органа адаптивного управления открытой национальной хозяйственной системой. Однако с углублением конкуренции международных институтов размывается исключительный институциональный статус государства. Для стран, которые оказались в условиях структурного, монетарного и институционального кризиса, противоречия разрешаются не в их пользу. Национальным регуляторам предлагается набор стандартных инструментов: сокращение государственного долга, дефицита путем сокращения государственных расходов, что еще более усугубляет экономическую ситуацию и приводит к падению доходов населения, реального спроса, инвестиционной активности, сжатию экономики. Ограничения наднациональными институтами экономического суверенитета приводит к снижению социальной защищенности и качества жизни населения, падению доверия к государству.

Односторонних правительственных усилий недостаточно в процессе адаптации национальной системы к глобальным феноменам, которые оказывают существенное влияние на суверенное пространство и часто

разрушительное действие на хозяйственную систему. Вызовы и социально-экономические сдвиги в глобальной среде требуют соответствующих коррективов и мер со стороны регуляторов. При этом наднациональные и национальные институты должны находиться во взаимовыгодном симбиозе, формируя эффективные формы институционализации мирового порядка. Тесное взаимодействие между рыночными экономическими структурами, государством и международными институтами определяет характер экономического развития многих стран, что требует адекватных по масштабам и глубине институциональных реформ в сфере регулирования международной деятельности. В этом контексте требуется разграничение национальных и наднациональных полномочий, а также участие институтов гражданского общества как носителей принципов демократии в международных процессах.

В ходе кластерного анализа было выявлено, что вне зависимости от интенсивности участия национальных экономик в мировых процессах успешность их приспособления отличается. На основании критерия адаптации хозяйственных систем к глобализационным процессам выделены четыре типа национальных систем. Адаптацию «на опережение» реализуют развитые страны-лидеры, которые осуществляют поиск новой парадигмы постиндустриального развития, финансируя в больших объёмах научно-образовательную и инновационную сферу, двигаясь в сторону «экономики знаний». Глобальные процессы для стран адаптации «на сохранение» и «укрепление» позиций, куда входит Украина, создают основу и мотивы к развитию технологических, финансовых, информационных и институциональных инноваций, что требует глубоких структурных изменений. Страны адаптации «на выживание» находятся на периферии трансформационных изменений и являются пассивными участниками современных процессов глобализации. Таким образом, глобальная система структурируется в иерархическую систему, где выделяются прогрессивные и деградирующие звенья. С помощью кластерного анализа подтверждено переходное динамическое состояние большинства современных экономик [91].

РАЗДЕЛ 3. ОСОБЕННОСТИ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОЙ АДАПТАЦИИ ЭКОНОМИКИ УКРАИНЫ К ПРОЦЕССАМ ГЛОБАЛИЗАЦИИ

3.1. Институциональные реформы в условиях рыночной трансформации: общее и особенное

Современная стадия процессов глобализации и переход стран постсоциалистического пространства от централизованно-регулируемой экономики к рыночному хозяйству ознаменовался появлением новых неизученных явлений и процессов, требующих осмысления и выявления законов и закономерностей системной трансформации, которые не укладываются в принципы ортодоксальных теорий. Под системной трансформацией понимают превращения, которые охватывают весь спектр общественной жизни, ее духовную, политическую, экономическую и социальную структуры (преобразования политического режима, радикальное экономическое реформирование, духовно-культурную переориентацию общества) [29, с. 25]. И. Витер выделяет два типа такого перехода: внутрисистемный, который характерен для эволюционного развития и частичных постепенных преобразований разных сфер жизнедеятельности, и межсистемный, который характеризуется интенсивными целенаправленными преобразованиями и переходом (транзитом) всей системы к другой модели развития [23, с. 58-59]. Постсоциалистическая трансформация связана с двумя типами перехода. Для неё характерно состояние неопределённости любой сферы жизнедеятельности индивида. «Происходит разрушение структурной целостности всей системы, усиление разбалансированности и несопряженности в производственных, финансовых, социальных и организационных механизмах воспроизводства» [141, с. 53]. Позитивный смысл в деструктивных процессах заключается в возникновении свободной энергии и материала, который служит фундаментом новой системы.

С увеличением степени свободы отдельных элементов системы возрастает и неопределённость переходного процесса. «Переходная система более институциональна, чем функциональна» [182, с. 46]. Отсюда – нелинейность институционального выбора в условиях возрастающей роли институциональных структур, отражающих прошлое системы. Как отмечает Р. Солоу: «Не существует ни одного превосходного теоретического синтеза капитализма, который Вы можете записать в книгу и следовать ей. Вы должны найти и следовать своему пути» [Цит. по: 286, с. 422].

«Институциональные изменения трансформирующихся социально-экономических систем могут быть определены как сложный процесс системных взаимодействий, приводящий институциональную систему в точку бифуркации и существования нескольких возможных траекторий ее развития» [141, с. 55]. При этом неопределённость и альтернативность развития неравновесной институциональной системы не означает запланированное улучшение ее качественных характеристик, доказательством чего выступают результаты институциональных реформ в постсоциалистических странах.

Понятие «реформа» можно рассматривать как один из инструментов трансформации экономики (последняя является более широким понятием). Исходя из позиции В. М. Полтеровича – это «целенаправленное изменение институтов, предполагающее присутствие в экономической системе агентов, которые разрабатывают и реализуют план трансформации» [129, с. 9]. За время проведения трансформационных преобразований сложились центральная и восточноевропейская, а также китайская модели перехода к рыночной экономике, основанные на: «шоковой терапии» («big bang») польского экономиста Л. Бальцеровича или градуализме (эволюции), одним из авторов которой был профессор Я. Корнаи. Современный исследователь проблем переходной экономики Дж. Марангос выделил семь блоков, которые являются общими элементами системной трансформации: ценовая либерализация, приватизация, институциональная система, монетарная, фискальная политика,

финансовая система, международная торговля и социальная политика, а ее временной лаг достигал порядка 10 лет [256, с. 286].

Главными аргументами в пользу подхода экономических реформ «big bang» являлись достижение критического уровня частного сектора в процессе приватизации и роста его эффективности, постепенные реформы как альтернатива дают больше времени незаинтересованным субъектам для организации и оказания сопротивления и др.[251]. Реформы в рамках подхода градуализма предполагают минимальный «шок», который состоит в одновременном внедрении небольшого количества реформ методом проб и ошибок независимо друг от друга и без глубоких потерь для абсолютного большинства [274, с. 1236].

Наиболее непредсказуемые и глубокие последствия для социальных систем оказала «шоковая терапия». Отсутствие четкой и последовательной стратегии реализации реформ привело к некоторому «миксу», который впоследствии стал называться постсоветской моделью развития. Системный и всеобъемлющий характер реформ, под влиянием внешних информационных (вследствие возрастающей степени открытости) и внутренних факторов (ресурсных, технологических, институциональных ограничений) сделал невозможным выполнение задач реформирования уже на начальных этапах. Реформаторами не были учтены особенные свойства переходной экономики, когда поведение трансформируемой системы вблизи точек бифуркации усложняется, повышается значимость факторов случайности, которые генерируют дополнительные риски, неопределённость и трансформационные издержки для деградирующей и разрушающейся институциональной системы. Экономическая система – это сложная система и множество возможных исходов трансформации предопределяется характеристиками начального состояния системы, спецификой точек бифуркации и характером взаимодействия системы с внешней средой [183, с. 47].

Трансформационные процессы осуществлялись универсальными инструментами и были связаны с заменой конституирующих элементов, в

большей степени экономической сферы, в меньшей – политической и культурной. Главными инструментами экономических преобразований выступала либерализация цен, макроэкономическая стабилизация, внедрение жёсткого бюджетного ограничения для банков и предприятий, приватизация. Макроэкономическое управление было нацелено на полную либерализацию экономических отношений, устранение товарного дефицита, приостановку выплат субсидий государственным предприятиям. Ожидалось, что ряд макроэкономических мероприятий и заимствование некоторых успешных институтов приведёт к автоматическому росту спроса рационального множества на эффективные рыночные институты, которые бы создали рыночный механизм и работоспособную экономику. Вместо этого, большинство трансформируемых стран испытали глубокий макроэкономический спад (для анализа общего и особенного переходных процессов были взяты Грузия, Польша, Россия, Украина – табл. 3.1).

Таблица 3.1

Экономический спад переходного периода

Страна	Количество лет спада производства	Совокупный спад за этот период, %	Государственные расходы к ВВП, 1994 г., %	Средний уровень инфляции 1991-2000 гг., %	Значение ВВП 2000 г. к 1989** г., %
ЦВЕ, ЮЕ и страны Балтии*	3,8	22,6	-	41	95
Грузия	5	78	23,5	-	31,9
Польша	2	6	50,5	26	126,7
Россия	7	40	45,1	64	64,1
Украина	10	59	51,4	43	41,6

*среднеарифметическое по странам Центральной, Восточной, Южной Европы и Балтии (для сравнения);

**ВВП в 1989 принят за 100% (составлено по данным: [213, с. 230-254]).

Институциональные реформы нигде не осуществлялись быстрыми темпами, тем более превышающими темпы либерализации, и стали инструментом, как заранее спланированного, так и вынужденного институционального формообразования. В подтверждение вышесказанному представим индексы либерализации Li (либерализация цен, внешней торговли и малая приватизации) и институционализации рынка $Inst$ (развитие рыночных институтов) анализируемых стран в табл. 3.2.

Таблица 3.2

Либерализация и институционализации экономики

Страна	1994	1999	2003
Польша Li	3,7	4,3	4,3
Inst	2,8	3,2	3,3
Грузия Li	2,0	4,2	4,2
Inst	1,0	2,1	2,6
Россия Li	3,0	4,0	4,0
Inst	2,1	2,1	2,5
Украина Li	1,7	3,4	3,7
Inst	1,3	2,1	2,3

Составлено по данным: [212].

«Деятельная сторона формирования новой институциональной системы преобладает в тех сферах, где существует наибольший институциональный вакуум» [183, с. 43]. При переходе к рыночной модели деградирующей и разрушенной оказывалась сфера экономики, что требовало формирования соответствующих рыночных институтов, которые «являются компонентой целостного комплементарно обусловленного комплекса социально-экономических институтов» [84, с. 60]. Поэтому ни «шоковая терапия», ни политика градуализма не обеспечивали высоких темпов институционального реформирования. Институциональная несовместимость рыночных институтов и плановой экономики сопровождалась затяжными реформами, значительными ошибками и гистерезисом. Результаты процессов институционализации

рыночных экономик в оценках Европейского банка реконструкции и развития представлены в приложении 3 (табл. 3.1).

Переходные процессы являются неравновесными, им присуща нелинейность и вероятностный тип развития. Неустойчивость системы обуславливается объективной нецелостностью и несопряженностью ее элементов. В таком состоянии процессы либерализации экономических отношений на начальной стадии реформ вызвали целый ряд проблем. В частности, либерализация цен вызвала высокую неустойчивую инфляционность экономики, что стало естественным механизмом самосохранения системы в условиях продолжающегося товарного дефицита и ценового диктата. Однако такое состояние препятствовало ценам (как информационного механизма) отражать спрос и предложение и вносить достоверную информацию на рынок, предопределять поведение экономических субъектов. Политика финансовой стабилизации, в основу которой легла стратегия жёсткой монетарной политики и фискальных ограничений, приводила систему к некоторому оптимуму-равновесию (в краткосрочном периоде) и оказалась эффективной в условиях параллельного институционального развития банковской системы.

По мере формирования институционального механизма денежно-кредитной системы происходил процесс постепенного повышения уровня монетизации экономики, который выглядел как заполнение денежной массой скрытых институциональных ниш и замедление оборота средств в экономике, что приводило к снижению инфляции. В таком случае создаётся сбалансированная монетарная среда, обеспечивающая эффективное взаимодействие различных институциональных блоков, что подтверждает закономерность монетарного развития переходной экономики [137]. Реформаторам необходимо было учитывать увеличение спроса на деньги; в противном случае, незапланированное макроэкономическое сжатие приводило к затуханию микроэкономических институциональных реформ или их деформированию при зарождении [149, с. 467].

Низкая монетизация экономики и неразвитость системы безналичных расчётов (которые выступали главным ограничением в нормальной организации платежей между контрагентами) способствовали развитию форм массовых неплатежей в экономике, о чем свидетельствуют данные кредиторской и дебиторской задолженности субъектов хозяйствования в приложение И (табл. И.1). До сегодняшнего дня в деловой практике и хозяйственном поведении закрепились рутины завышения кредиторской задолженности и формирования дебиторской. Такие процессы не обходят и банковские структуры, которые накапливают в своём портфеле возрастающие безнадёжные долги, увеличивают финансовый рычаг, что требует усиления финансовой дисциплины. Государство также становилось участником деформализации некоторых рыночных институциональных форм, на почве чего возникали бартерные схемы, взаимозачёты и полное отторжение «навязанных» формальных институтов. Кроме этого, либерализация экономики привела к ослаблению многих институциональных ограничений, которые исключают или замедляют перераспределительные процессы, что предопределило дальнейшую эволюцию рентоориентированного поведения.

Государство лишилось многих рентных поступлений, что имело негативные последствия для всего общества. Эрозия государственных доходов и галопирующая инфляция привела к обесцениванию практически всех национальных сбережений и неспособности государства компенсировать потери незащищённого слоя населения. Освободившаяся рента становилась объектом массовой борьбы, что отразилось на последующих приватизационных процессах, неэффективной реструктуризации крупных промышленных предприятий, недобросовестном исполнении классических рыночных функций новыми финансовыми институтами, которые приобретали акции стратегических объектов с целью концентрации собственности. Перераспределительная деятельность становилась прибыльнее, чем вложения в производство и накопление основного капитала. Подтверждением чего выступают данные уровня накопления основного капитала по сравнению с

уровнем 1989 года (1989=100%) в анализируемых странах на рис. 3.1. Следовательно, уровень инвестирования в экономике приближался к нулю, объёмы производства снижались (рис. 3.2). Спад был относительно меньше в тех странах, где цены на различных рынках в результате либерализации приближались к равновесным. Такие условия были реализованы в Польше, что позволило стабилизировать цены достаточно быстро и исключить массовый переход субъектов хозяйствования к бартерным схемам или неплатежам.

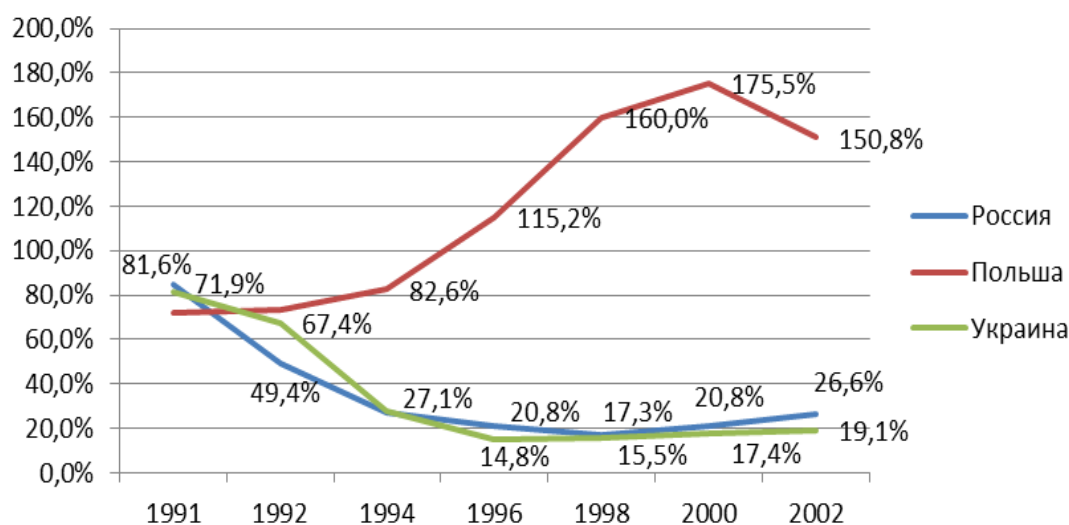


Рис. 3.1. Динамика накопления основного капитала в России, Польше и Украине за период с 1991 по 2002 гг. (составлено по данным: [213, с. 255]).

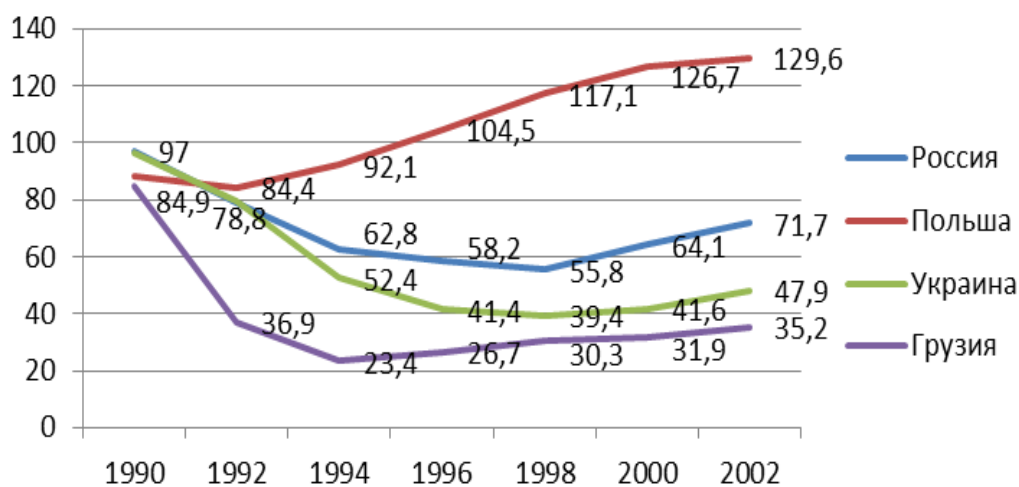


Рис. 3.2. Динамика реального ВВП в анализируемых странах (1989=100%) (составлено по данным: [213, с. 256]).

Уже в 1989 году в Польше 50% всех товаров было охвачено свободными ценами, а после двух лет реформ в системе правительственных цен оставались только стратегически важные отрасли [70, с. 81]. В сфере внешней торговли полностью отменялась система квот, а лицензирование сохранялось только для некоторых импортных товаров. Вначале были установлены ограничения на экспорт более 10 видов сырья. Для протекционизма производителей сельскохозяйственных товаров вводились выравнивающие оплаты для импортёров. Программа проэкспортной политики с 1993 года реализовывала финансовую поддержку экспорта, которая охватывала кредитные и страховые операции внешнеторговой деятельности [70, с. 182].

В России продажа ряда сырьевых ресурсов в условиях огромной разницы мировых и внутренних цен, низких экспортных тарифов и слабого таможенного контроля стала необыкновенно прибыльной, обеспечивая доходность в десятки тысяч процентов, что только усилило перераспределительную деятельность. Политика импортозамещения и неконтролируемые таможенные тарифы, установленные в 1992 г. в Грузии по ставкам 2% на ввозимые товары и 8% – на вывозимые в условиях неконвертируемости валюты вовсе обрушили национальное производство [263, с. 978]. В целом, анализ либерализации внешней торговли показал, что нет единой рациональной степени открытости национальных экономик – она зависит от институционального устройства национальной экономики.

После либерализации экономики приватизация и формирование эффективных прав собственности представляет собой одно из самых значительных институциональных преобразований этого периода [88, с. 67]. Через механизмы приватизации госсобственности и параллельного выращивания частно-корпоративного сектора осуществлялось становление многообразия форм предпринимательства как основного двигателя рыночной экономики. Наиболее противоречивым процессом выступила демонополизация рынка путём разгосударствления и приватизации госсобственности.

Побочным и разрушительным явлением стал «эффект дезорганизации» [253]. «Массовая приватизация предполагает не только смену экономической власти, она также подразумевает огромные изменения, которые приводят к разрушению установленных связей внутри экономики» [210, с. 12]. Нарушения связей, в том числе межотраслевых, что связано с поиском новых поставщиков и клиентов, привели к резким спадам производства практически во всех странах Восточной и Центральной Европы, поскольку преобладающими формами в этих регионах были крупные предприятия. Например, в Польше 100 предприятий до реструктуризации выпускало 40% всей промышленной продукции. Леонтьев описывал природу этого явления так: «Эти руководители привыкли получать необходимое от своих поставщиков, а производимую продукцию в виде товаров или услуг передавать по месту назначения в количестве, указанном в плане, и теперь они не знают, как без такого плана найти поставщиков и потребителей. Научить их это делать так же сложно, как научить пингвинов летать» [82]. Э. Брезис и А. Шнитцер выявили некоторую закономерность в обозначенных процессах: чем большее число крупных фирм было приватизировано ускоренно, тем к большим дисбалансам и нарушениям в экономике это привело [200]. В этом процессе был утрачен организационный капитал, быстрое заимствование которого не представлялось возможным в условиях сохранения старого бюрократического аппарата с рутинными и стереотипами плановой системы, которые нацелены на привычный набор институтов и теряют свою ценность с их разрушением.

В ходе трансформации сложилось две модели приватизации, которые в корне отличаются между собой, и перераспределяют права собственности с разной эффективностью. Первый тип реформ (Китай, Вьетнам), или «социалистическая приватизация» осуществлялся без политической трансформации, сохранялся базисный институт государственный собственности, который и сегодня выступает «самоорганизационным» ядром, вокруг которого выстраивается частный предпринимательский слой. Субъекты хозяйствования получали минимальную свободу: снижались барьеры рынка, а

институт контроля был заменён на институт стимулирования частного предпринимательства [199, с. 292]. Сохранение института государственной собственности позволило правительству Китая, во-первых, не потерять организационные связи, во-вторых, источники доходов: «сверхбюджетные» (прибыль госпредприятий), внебюджетные (прибыль муниципальных предприятий) и «квазидоходы» (поступления от преобладающего государственного банковского сектора в виде сеньоража и процентных доходов) [295]. При этом за государственными предприятиями, и без того низкорентабельными, остаются большие статьи расходов на социальное обеспечение своих работников, включая пенсии, субсидии и др.

Длительное время существенную роль в становлении комплементарности рыночной экономики и плановой играли коллективные и муниципальные предприятия, которые создавали дополнительный спрос на продукцию государственных предприятий [249]. Ключевую роль в осуществлении институциональных реформ имела перестройка аграрного сектора. Именно этот процесс положил начало развитию институциональных основ рыночной экономики. Эффектом аграрной реформы в Китае стало появление более 200 млн. семей (ферм), которые со временем заменили несколько сотен тысяч коллективов. Крестьянам передавалась земля в аренду; произведённая на ней продукция выше государственной квоты продавалась на агрорынках по свободным ценам [210, с. 468]. Однако попытки формирования рыночного механизма дальше сельских коммерческих структур, которые все время преодолевают сопротивление консервативной бюрократии, так и не реализовались. Стремление власти сохранить за собой контроль, построение «социализма с китайской спецификой», ограничение приобретения нерезидентами крупных промышленных предприятий, квазирыночный характер формирования рынка приводит к углублению институционального кризиса системы и экстенсивности роста [65, с. 181-182].

Второй тип реформ – «номенклатурная приватизация» – сопровождался созданием необходимых правил и законов, позволяющих осуществлять

активную продажу государственной собственности аутсайдерам, в меньшей степени – иностранным инвесторам за административную и политическую ренту (Восточная и Центральная Европа). В связи с концентрацией теневого предпринимательства среди номенклатуры уже в нач. 80-х гг. первоначальное накопление капитала приобретало форму приватизации. После определённых процедур реструктуризации правящая элита становилась крупным собственником. Этот этап характеризуется как «потребительский капитализм», когда захваченный капитал используется для целей личного потребления, а деформированная функция классического дохода не формирует основу для инвестиционного поведения экономических субъектов. В ходе такой приватизации не была достигнута ее главная цель – появление эффективных собственников, которые как свободные экономические субъекты способны честно и свободно конкурировать на новых рынках. Наоборот, номенклатура стремилась «сохранить основу государственно-монополистического капитализма, империализма» [25, с. 287].

В отличие от правового общества, где власть и собственность разделены, и собственность обладает независимой от власти легитимностью, в постсоциалистической России и Украине собственность происходит от власти. Предприниматели находятся под постоянным давлением вне «отношенческих» сетей и вынуждены считаться с постоянным риском конфискации, поскольку бюрократы, «получив власть, спешат захватить эквивалентную чину собственность» [25, с. 191]. Консолидация государства и «красных» директоров с новой финансовой «буржуазией» породили реальные промышленные группы, которые монополизируют формирующиеся рынки и не способствуют зарождению здоровой конкуренции в Украине [115, с. 162].

Остаётся под сомнением, что приватизация в России «изменила юридические отношения собственности, размыла саму систему номенклатурно-бюрократического рынка власти» [53, с. 42-43]. Права собственности выступили неким «товаром» на рынке и открывали возможности получения рентных сверхдоходов. После 1994 года процесс приватизации и

реструктуризации способствовал дальнейшей концентрации (после либерализации цен) богатства и доходов у тех, кто имел доступ к рычагам власти. Экономическая власть была перераспределена в пользу олигархов, которые не были заинтересованы в дальнейшем продвижении институциональных реформ, создающих равные условия для конкурирующих сторон и улучшающих механизмы корпоративного управления. Поэтому институциональное строительство было законсервировано. Отраслевой монополизм через сохранение в собственности государства контрольных пакетов акций привёл к созданию холдинговых компаний с включением элемента коммерческого банка. Значительную роль в приватизационных процессах играли, не смотря на законодательные ограничения, сами банки (схемы предоставления кредитов под залог крупных пакетов акций ряда перспективных предприятий 1995 г. [178, с. 82]).

Задачи ускоренной приватизации крупных промышленных предприятий, которые составляли большую часть в структуре народного хозяйства в Украине и России, привели к концентрации собственности в руках неэффективных инсайдеров – работников и менеджеров. При этом последние в страхе быть уволенными в процессе оптимизации системы управления становились активными участниками захвата собственности. Отсутствие эффективных институциональных механизмов привлечения иностранных инвесторов (с прямым ограничением доступа), недостаточные национальные сбережения в 2-3% ВВП, политизированная ориентация на социальную справедливость преопределили превалирующие методы приватизации. Были реализованы такие варианты: система ваучеров, выкуп акций администрацией и работниками (МЕВО, management-employee buy-out), в том числе на льготных условиях, прямая продажа (табл. 3.3).

Методы приватизации крупных и средних предприятий

Страна	Прямая продажа инвесторам	Ваучеры	МЕВО
Грузия	Вторичный	Основной	-
Польша	Основной	-	Вторичный
Россия	Вторичный	Основной	-
Украина	Вторичный	-	Основной

составлено по данным [285].

В этот период роль информационных потоков, поступающих извне, становилась аномально большой, что автоматически повышало неопределённость среды. Институциональные реформы не снижали трансформационную неопределённость, система посредничества не выполняла возложенной на неё классической роли, как следствие – отсутствие справедливой оценки имущества и новых инвестиционных портфелей. Информационная асимметрия сделала невозможным проведение аукционов как механизма распределения собственности, преимуществом которого является способность менеджеров-посредников адаптировать инвестиционный выбор компании в соответствии с их инвестиционным портфелем. Действия государства в регулировании этих процессов оказались неэффективными: самоустраняясь, оно увеличивало долю провалов в реструктуризации непривлекательных предприятий. Во избежание массовой ликвидации неэффективно перераспределялись субсидии, что становилось сигналом для новых посредников: безопасным источником дохода является извлечение средств в крупных размерах из государственной казны, что способствовало возрастающему оппортунизму предпринимателей и финансовых институтов. Для многих предприятий такой тип поведения является рутинной и сегодня; в экономике сформировалось большое количество средних и крупных неконкурентоспособных фирм с нерентабельной или низкорентабельной

деятельностью (табл. В.1, рис. В.1). Механизм постепенного их выхода из тени требует адекватного современным реалиям законодательства о банкротстве.

В процессе приватизации не были достигнуты и реализованы задекларированные цели, такие как качественное обновление основных фондов, создание прослойки собственников как основы многоукладной экономики, привлечение иностранных инвестиций, развитие конкуренции и свободы, осуществление структурной перестройки (что подтверждается низкими показателями структурных реформ в России, Грузии и Украине). Противоречивые институциональные подвижки в создании благоприятных условий привлечения иностранных инвестиций и более высоких темпов обновления основного капитала наблюдались только в Грузии.

В странах центральной Европы и Балтии, в том числе Польше, процесс приватизации не искажался «претендентами» на власть, а ее методы определялись спецификой унаследованного национального хозяйства. Наиболее привлекательные предприятия продавались прямым способом стратегически важным инвесторам в отличие от России и Украины (Приложение К, табл. К.1). Впоследствии иностранный капитал с долей в структуре собственности более 60% смог обеспечить более высокую продуктивность труда и занятость [191].

Попытка «народного капитализма» через распространение собственности среди работников с помощью лизинга не увенчалась успехом, также как и в странах Восточной Европы. С 2000 года акции трудового коллектива в процессе вторичной приватизации были перекуплены руководящими кадрами предприятий на аукционах [70, с. 234]. В Украине и России теневая приватизация осуществлялась с помощью трастовых компаний, институциональных фондов через перераспределение высшим руководством государственной собственности фактически трудовым коллективам, в реальности – по заниженным ценам предприятиям и кооперативам, созданным на их базе. Впоследствии им продавалась продукция по заниженным ценам и перекачивались ресурсы по фиктивным договорам [34, с. 246].

Гражданский акционариат был неэффективно реализован в Польше в виде программы Национальных инвестиционных фондов (НИФ), целью которых было приумножить стоимость имущества НИФ и найти внешнего инвестора для реструктуризации им партнёрского союза. После долгого периода правового урегулирования структура собственности партнёрских союзов так и не стала отвечать основным целям НИФ, в результате чего возник институциональный конфликт между фондом, который формально принимал решения относительно направлений реструктуризации и обладал 33% акций, и внешним инвестором, если последний перекупал акции коллектива и некоторые пакеты Государственного Казначейства, получая контрольный пакет. Как следствие, граждане массово избавлялись от своих долей в НИФ [70].

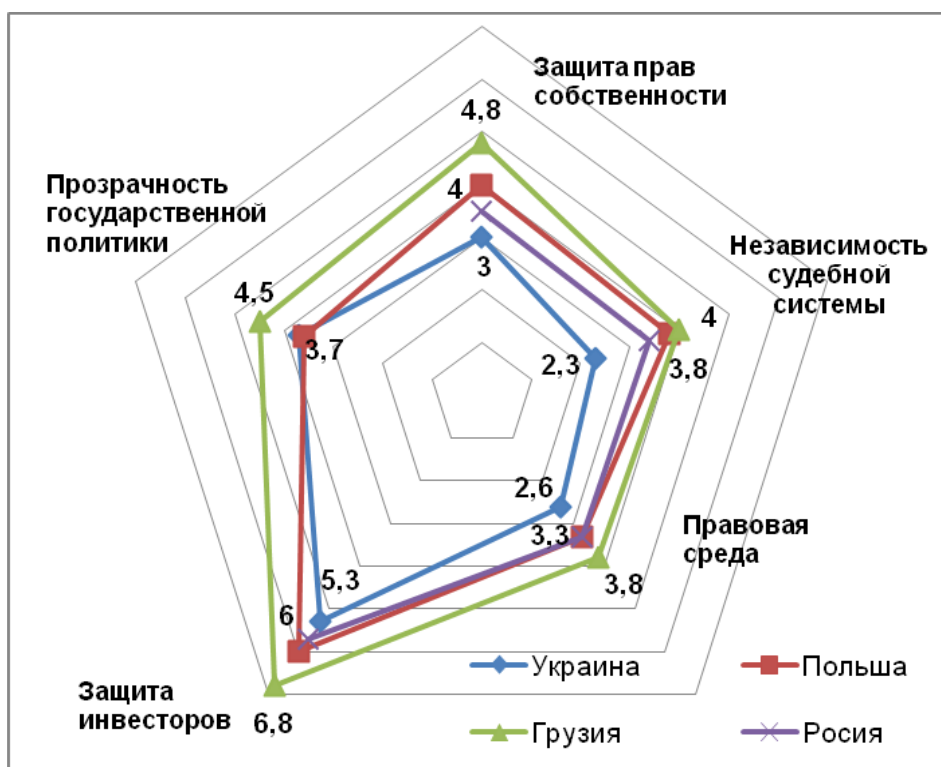
Польша в отличие от Украины вошла в процесс перехода к рынку с относительно значительной долей частного мелкого и среднего предпринимательства. Частное земледелие, кооперативы предпринимателей становились промежуточной формой современных институциональных форм, поскольку доля занятого населения не превышала 7%. Сегодня же доля МСБ в Польше достигает 99,8%. Такая структура, с одной стороны, ограничена в накоплении и привлечении больших объёмов финансирования, а большая часть малого бизнеса составляют микропредприятия, которые по опросам часто называют себя «самозанятым» населением. С другой стороны, такая среда является инновационно-ориентированной. Готовность МСБ к инновационной деятельности в Польше (процент предприятий, вступающих в кооперационные связи по внедрению инноваций) отмечается на том же уровне, что и в среднем по ЕС-28 [219].

Положительным смыслом роста частного предпринимательства является перенаправление свободной энергии в деятельное русло. В условиях, когда сформировался слабый, но более-менее целостный слой предпринимателей во всех анализируемых странах, институциональные реформы могут оказаться значительным катализатором самоорганизационных процессов. Наиболее характерными факторами, которые ограничивают предпринимательство,

являются организационно-правовые (трудность открытия бизнеса), сложность и высокая стоимость его регистрации, закрытия; недоступность кредитных ресурсов, слабые связи с международными финансовыми организациями. При этом необходимо избегать ловушек сотрудничества с иностранными партнёрами, в которых оказались Грузия и Украина на определённом этапе формирования рынка (кредитование банками потребления импортных товаров и стимулирования экономики третьих стран).

Неоднозначность и противоречивость нормативно-правовой базы, слабо защищённые права собственности, в том числе, интеллектуальной, незащищённость инвесторов, прав миноритарных акционеров, зависимость судебной системы от исполнительной власти, неблагоприятная фискальная система приводит к возрастанию теневого сектора экономики Украины, оттоку ПИИ, «бегству» капитала. Развитие предпринимательства в таких условиях является затрудненным. Институциональный профиль Украины в сравнении с другими анализируемыми странами представлен на рис. 3.3.

Повышение рейтинга Украины за несколько лет по условиям ведения бизнеса обусловлено, в большей степени, количественными улучшениями за счёт незначительного выхода предпринимателей из тени. В целом же институциональный профиль и качество базовых институциональных факторов ведения бизнеса в Украине является наименее привлекательным по сравнению с анализируемыми странами в разрезе его составляющих, представленных в табл. 3.4 и приложении Л (рис. Л.1). Наиболее привлекательные условия ведения и открытия бизнеса реализованы в Грузии, хотя исследования реальных процессов [118] свидетельствуют о некотором отрыве реальной (формировании рыночного механизма) и формальной (законодательной) институционализации экономики (термины заимствованы из работы [4]).



*защита инвесторов (1-10);

Рис. 3.3. Институциональный профиль Украины и выбранных для сравнения стран за 2016-2017 гг.

составлено на основе: [281].

Несмотря на то, что все анализируемые страны имеют статус рыночной экономики, данный процесс только приобретает развёрнутый характер формирования и институционализации рыночного механизма, что особенно актуально для России, Грузии и Украины. Нами проведён анализ качества функционирования институтов с 2001 по 2012 гг., представленный в работе [99]. Если наилучший показатель качества институтов взять за 100%, то лучшими результатами в Украине и России за 11 лет является отметка в 20%. Для сравнения – средний показатель качества функционирования институтов в Польше составляет 45%.

Базовые институциональные условия развития бизнеса

Показатель/2016	Украина	Польша	Грузия	Россия
Количество дней на:				
-открытие бизнеса;	5	37	3	9,8
-регистрацию прав собственности;	23	33	1	15
-взыскание по контракту;	378	685	285	337
-процедуру банкротства (лет);	2,9	3	2	2
-уплату налогов (часов в год)	355,5	271	270	168
Стоимость:				
-открытия бизнеса (% дохода на душу населения);	0,5	12,1	2,4	1,0
-регистрации прав собственности (% стоимости имущества);	1,9	0,3	0,0	0,2
-взыскания по контракту (% стоимости требования);	46,3	19,4	29,9	16,5
-процедуры банкротства (% от имущества)	42	15	10	9
Количество институциональных реформ, осуществленных за период с 2005 по 2013 гг.	26	22	36	22
Уровень сближения условий ведения бизнеса со средней линией к 2016 г, %	63,9	77,81	80,2	61,6

составлено по данным: [211].

«Рыночная экономика всегда институционализируется...вне более или менее зрелой и целостной системы институтов эффективная рыночная деятельность попросту невозможна [182, с. 79]». Если же функциональная компонента институционального устройства не работает, то функционирование экономики может осуществляться только с усилением государственного регулирования, что подрывает основы рыночной экономики.

Из этого следует принцип первичности институциональных реформ, который неодинаково реализуем на разных этапах институциональной адаптации экономических систем. Анализ динамики институциональной трансформации анализируемых стран позволил условно выделить три таких

этапа [144]. При этом под институционализацией будем понимать процесс формирования институтов как результат синтеза сознательного конструирования и спонтанного продуцирования норм и правил, которые проходят отбор и проверку, в результате чего часть из них закрепляется в хозяйственной практике [104, с. 67].

Первый – прединституциональный этап. Институциональные реформы и новые институциональные формы на данном этапе зарождаются только на недрах старой системы; они выступают комплементарными элементами базовых. Как правило, на них возлагаются функции, не свойственные рыночной экономике. Например, фондовые биржи на данном этапе выполняли роль посредников первичной продажи акций предприятий, которые приватизировались, хотя фондовая биржа обеспечивает вторичное обращение ценных бумаг. В целом институционализация на данном этапе характеризуется внутренней инерцией системы, связанной с переплетением трансформационного потенциала, свободного институционального материала и начальных условий хозяйственной системы, выраженных:

1) социальными, институциональными и культурными факторами.

2) Исходными макроэкономическими условиями и степенью структурной диспропорции экономики. На основе исследований влияния исходных условий на потенциал институциональной адаптации в работах [208, 122]; сделаны выводы, что диспропорции в отраслевой структуре и во внешней торговле тем труднее преодолимы, чем более они материализованы в основных фондах [130, с. 11]. Грузия и Украина оказались в ситуации с наибольшей диспропорцией экономики (более 50% ВВП). В России диспропорции составили 39%. Польша обладала наименьшей диспропорциональностью.

3) Работоспособностью государственных институтов. Метод «шоковой терапии» на начальных этапах предполагал проведение целого ряда экономических реформ, что требовало активного участия в этом процессе ряда государственных институтов, которые имели наиболее сформированную и целостную структуру в Польше, наименее – в России и Украине. Полное

отсутствие последней в Грузии предопределило невозможность выполнения восьми из одиннадцати пунктов плана «Бальцеровича» [118, с. 28-30]. Роль государства на начальных этапах рыночной трансформации экономики не может ограничиться лишь ее дерегулированием уже потому, что благодаря законодательной деятельности формируется институциональный каркас. Кроме этого, резкое сокращение государственных доходов и расходов, в частности на «обычное правительство», привело к ослаблению финансовой мощи государств, коллапсу базисных государственных институтов и глубокому падению производства [130, с. 15]. Значимость государства в трансформационный период только возрастает, поскольку разрушение базовых институтов делает государственные рычаги неспособными эффективно функционировать и поддерживать закон и порядок, противодействовать преступности, обеспечивать базовые условия создания рыночного механизма.

На данном этапе возникает проблема свободы выбора, проблема адаптивности, гибкости и ответственности, следовательно, быстро созревает институциональный конфликт, поскольку экономическая свобода оказывается бременем для большинства населения, что обусловлено наличием традиций государственного патернализма. Е. Т. Гурвич в своём исследовании экономической свободы приходит к выводу, что эффект экономической свободы, во-первых, ограничен, во-вторых, носит нелинейный характер [33, с. 45]. Для постсоциалистических стран связь носит «пороговую» форму: устранение только наиболее значительных барьеров и ограничений на формирующихся рынках действительно повышает эффективность экономики. Например, предоставление ограниченной свободы государственным предприятиям в Китае за счёт перенесения центра принятия решений и ответственности за выпуск продукции на уровень менеджеров (свобода поиска рынков сбыта), а также увеличения коэффициента удержания прибыли предприятиями способствовало росту его производительности и экономики в целом. Последний процесс активизировал инвестиционную деятельность и государственных компаний. [257, с. 5].

Положительный эффект от полной экономической свободы возникает только тогда, когда экономика – институционализирована. Экономическая свобода, по определению Института Катона, присутствует, когда людям предоставлен свободный выбор и права участвовать в добровольном обмене (в условиях конкуренции), пока они не затрагивают имущественные права других лиц [232]. Роль государства состоит в создании рыночных механизмов защиты этих прав. В отсутствие таких механизмов свобода может иметь деструктивные последствия, как показал опыт переходных экономик, и наносить ущерб принципам демократии и препятствовать созреванию гражданского общества.

Второй этап – формальная институционализация. На данном этапе институциональные реформы превращаются в фактор деструкции старой системы и зарождения новой, нарушается чистое институциональное равновесие. В этот период основным инициатором институциональных реформ выступает государство, группы интересов. Отобрав рационально эффективные институциональные образцы, запускаются механизмы интенсивного институционального строительства. Так, концепция целенаправленного выращивания институтов предлагает два способа: облагораживание институциональных образцов и культивирование новых образцов [76, с. 16]. Вариант облагораживания институтов требует невысоких транзакционных издержек, накопления критической массы применимости и положительного ожидаемого эффекта от легализации. Такой вариант выращивания стал инструментом для легализации многих институтов, служащих интересам только узкому кругу субъектов хозяйствования. Вариант культивирования новых институтов на национальной почве может быть осуществлён исходя из трёх возможных альтернативных вариантов: институциональное изобретение (институциональное проектирование, дизайн); импорт институтов (трансплантация); рекомбинация.

Ю. Н. Пахомов отмечает, что успеха достигают те государства, которые адаптируют сознательно, целенаправленно только некоторые элементы западных институтов к собственным цивилизационным условиям, которые

могут быть восприняты обществом, а не целостную западную институциональную систему [121]. «Более изощрённая стратегия предусматривает модификацию трансплантата с тем, чтобы облегчить его адаптацию к новой среде» [127, с. 127].

Процесс заимствования требует создания механизмов контроля над процессами адаптации институтов к локальной институциональной модели; модернизации традиционных институтов при внедрении новых институтов-«инноваторов», структурного видоизменения, взаимосогласования их нового синтаксиса, параллельного создания необходимых компенсационных (эволюционирующих или промежуточных) институтов, которые бы выполняли роль исчезнувших (разрушающихся) базовых институтов и обеспечивали дополнительные стимулы к росту экономики (рис. 3.4).

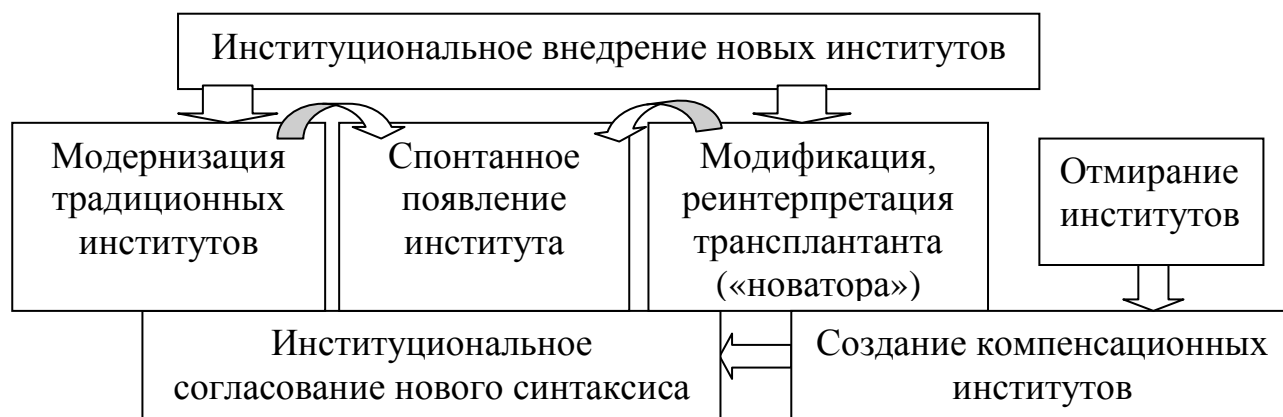


Рис. 3.4. Адаптация новых заимствованных институтов к традиционной институциональной системе

Правильно выстроенная цепочка институциональных реформ позволяет снизить трансформационные издержки и избежать институциональных «ловушек». Некоторый опыт выстраивания экспериментальных цепочек содержится в методе реализации градуалистского подхода к реформированию. «Китайские реформаторы не ограничивались лишь заимствованием, но использовали также конструирование и институциональный эксперимент, более точно учитывали ресурсные, культурные и политические ограничения, связи институтов; предусматривали компенсации потерь и сдерживали

перераспределительную активность [128, с. 8]. Кроме этого, институциональное заимствование требует тщательного анализа и соответствия уровня институционального развития институтов реципиента и отобранных имитационных институтов, соответствующих определённому этапу эволюции экономики, и наложения их друг на друга. Благодаря конкуренции возникающие институты существенно модифицируются, перенимая и усваивая от старых институтов более или менее эффективные приёмы и способы функционирования [182, с. 75].

Экспериментальное внедрение в систему позволяет запустить процесс спонтанной эволюции в результате горизонтальной конкуренции. При этом в трансформационной экономике речь идёт о конкуренции между собой не институтов, а скорее экономических субъектов, предлагающих различные эффекты от внедрения институтов. Изменение функциональности (актуального содержания) внедряемого института при сохранении формальных его атрибутов в процессе использования (реинтерпретация института) приносит определенные взаимные выгоды участникам производственного процесса и, в конечном счете, приводит к закреплению совершенно нового института в практике [236, с. 21].

Излишняя интенсификация институционализации переходной экономики приводит только к росту трансакционных издержек. Во-первых, в подавляющем большинстве институциональные реформы сводятся к принятию нормативно-правовых актов, которые формально закрепляют институты, но в комплексе не создают целостного рыночного механизма. Во-вторых, трансформирующаяся система распадается на более простые институциональные формы, нарушается целостность системы, что создаёт повышенные институциональные риски для неё в связи с внедрением сложных институтов. «Чем сложнее институт, тем больше возможностей для оппортунистического поведения, когда один агент использует институт во вред и вопреки интересам своих контрагентов» [76, с. 21]. Институциональная среда, которая не имеет в памяти институциональных инструментов и механизмов

предупреждения негативных последствий (спекуляций, мошенничества) не способна их быстро организовать. Поэтому упрощение институтов с последующим их усложнением в период адаптации будет более эффективным решением.

Поскольку институциональные реформы на данном этапе превращаются в фактор деструкции институционального каркаса старой системы, образуются институциональные вакуумы, которые довольно быстрыми темпами заполняются неформальными институтами. Нередко на их почве возникают деформированные институциональные образования, которые создают высокие риски, а их недооценка приводит к большим социально-экономическим потерям. Среди наиболее распространённых институциональных деформаций переходной экономики выделяют институциональные ямы, разрывы, пустоты, петли и другие деформы, проанализированные А. А. Гриценко [56, с. 819].

Наиболее типичными институциональными деформами являются институциональная яма, которая возникает, когда отсутствуют механизмы необходимых институциональных изменений, и институциональные пустоты – как следствие институциональной недостроенности.

Институциональный конфликт возникает в результате различия институциональных условий донора и реципиента [127, с. 32]. Одной из форм институционального конфликта, который существует в России и Украине в системе корпоративного управления, – акционерное общество, формирование которого в зрелой экономике предполагает объединение частных капиталов для реализации крупных инвестиционных проектов. В действительности такой институт стал инструментом борьбы за имеющиеся капиталы и собственность. Деформация основных функций акционерного общества как рыночного института, сформированного в результате сертификатной приватизации, произошла и в Украине, и в России, и в Грузии.

Институциональный анализ переходных экономик позволил выделить институциональные разрывы между: смежными институтами, правилами игры и правилами контроля, институциональными уровнями [76, с. 12]. Они

возникают вследствие некомплементарности новых и существующих институтов, и вместо усвоения и укоренения вызывают либо отторжение нового формального института (закон об инвестировании в Украине), либо его деформализацию (закон о банкротстве), либо частичную имплементацию.

Если противодействия со стороны экономических субъектов – значительны (система является устойчивой), то нередко возникает отторжение нового института. В таком случае норма или правило поведения не становится частью деловых практик без значительных трансформационных издержек. При повышенной активности экономических субъектов система становится довольна эластична, и обратное движение к прежнему институциональному порядку приводит ее к другому состоянию, отличному от начального (эффект гистерезиса). Вместо запланированного нового института появляется ему альтернативный, более «экономичный» с точки зрения затрат хозяйственной деятельности (с имеющейся или постепенно организуемой архитектурой посредников). Например, жесткие бюджетные ограничения в условиях высокой инфляции привели к массовым неплатежам в системе. Такое явление носило массовый характер и сформировало почву для возникновения бартерных схем, взаимозачетов. Так возникла и «уникальная грузинская» система взаимозачетов в результате несбалансированности государственного бюджета Грузии и неспособности производить оплату за газ [118, с. 31].

Деформализация (атрофия) или искажение функциональной роли нового правила или института возникает в результате адаптации его к узким интересам определённой группы давления. Институт в таком случае служит законным основанием для реализации неформальных укоренённых деловых практик. Например, закон о банкротстве в России, принятый в 1992 году запускать процедуры банкротства далеко не к самым убыточным предприятиям, и являлся законным основанием для их захвата местными властями [252]. В последующем стал инструментом дальнейшего перераспределения собственности. Реальная институционализация банкротства как механизма отбора эффективных субъектов хозяйствования рыночной экономики

замедлялась появлением такой устойчивой рутины хозяйственного поведения, как ориентация на мягкие бюджетные ограничения. Некомплементарность данной рутины и нового института приводила к искажению процедур банкротства. Поскольку фактически отображаемая убыточность многих предприятий не отображала реального их финансового состояния.

Частичное применение внедряемых институтов приводит систему к смешанному институциональному равновесию. Например, если нормы, спущенные «сверху» не адаптированы и не проверены на комплементарность «снизу», они запускают механизмы институциональных разрывов. Отрицательно комплементарные реформы приводят к формированию новой системы недееспособных институтов рыночного типа, которые заявляют, но не всегда обеспечивают условия для реализации хозяйственных решений. Обращение экономических субъектов к таким институтам увеличивает их транзакционные издержки. В странах с развитой рыночной экономикой защита прав частной собственности и выполнение контрактных обязательств, как правило, регулируются децентрализованными рыночными механизмами, которые на начальных стадиях реформирования отсутствуют практически во всех анализируемых странах. Альтернативой обращения в суды являются «отношенческие» сети, где выстраиваются персонализированные, долгосрочные отношения с поставщиками, потребителями, заключаются с ними контракты, редко пересматриваются их условия, и поддерживается сотрудничество посредством многократного взаимодействия [222].

Интенсивный рост предпринимательства, в отсутствие эффективной системы защиты прав собственности, производится благодаря персонифицированным «отношенческим» сетям, где заключаются контракты, а их нарушение не выгодно ни одному из участников [266, с. 120-121]. Как следствие, растёт теневой сектор, что приводит к снижению благосостояния населения, однако приносит определённые выгоды субъектам хозяйствования. Они вкладывают средства в создание барьеров вхождения в сферу бизнеса и монополизуют рынок. Кроме того, в условиях сформированного политико-

бюрократического рынка бизнес следует более «дешёвым» неформальным правилам в качестве получения специальных разрешений, уплаты меньших налогов, обязательных платежей. Неформальные отношения снижают предпринимательские издержки и риски за «определённую плату» (табл. 3.5).

Неформальная теневая экономика присуща не только переходным экономикам, но и развитым. Механизмами ее преодоления могут быть как денежно-кредитные и фискальные, так и институциональные инструменты. Так, по некоторым оценкам в Польше более чем пятая часть активного населения работает в теневом секторе. Связь между прямой отягощающей налоговой нагрузкой заработной платы в Польше и уровнем тенезации рынка труда носит фискальную и институциональную природу. Относительно высокая минимальная заработная плата (в связи с возросшей ролью институтов профсоюза) и большая налоговая нагрузка, которая достигает 80%, препятствуют созданию новых рабочих мест, в результате чего возникает институциональная «ловушка».

Таблица 3.5

Структура взяток на приобретение «услуги» (%)

	Доступ к общественным услугам	Лицензии	Суды	Пожарная инспекция	Таможенные пошлины	Налоги	Государственные Тендеры
Грузия	11	18,3	11,3	10,4	9,6	29,3	3,6
Польша	7,4	26,1	9,9	5,7	15,8	8,8	17,7
Россия	11,7	20,4	11,1	11,6	8,8	18,5	11,3
Украина	10,3	21,3	6,8	9,7	12,2	25,8	10,4

источник: [247].

Ещё одним институциональным деформом переходной экономики является институциональная петля, возникающая вследствие несоответствия возложенных на институт функций и тех экономических процессов, которые

институты должны обеспечивать, что приводит к перманентному угасанию самих процессов. На основе анализа процесса институционализации фондового рынка, проведённого С. И. Архиереевым и Я. В. Зинченком, выявлена сложившаяся институциональная петля между становлением института фондового рынка, в частности его классической функции, и развитием института акционерного общества [4].

Третий этап – это реальная институционализация, которая связана с формированием целостного институционального рыночного механизма. Этот этап можно, в свою очередь, разделить на два периода – реальная институционализация незрелой рыночной экономики (Россия, Украина, Грузия) и институционализация зрелой экономики (Польша).

Для всех анализируемых стран переходный период можно считать скорее завершённым, что не исключает продолжающихся трансформационных процессов. Ядром сегодняшних процессов реальной институционализации рыночной экономики являются профессионально-корпоративные институты [183, с. 35]. Такие институты развиваются медленными темпами и организуют сложные синергетические экономические, в том числе сетевые, институты. «Зрелой системе присуща норма «институциональной субстанции», позволяющая одним группам институтов принимать на себя часть интегрирующих функций тех институтов, которые приходят в упадок или погибают» [55, с. 138]. Институты корпоративного управления, присутствующие в современной капиталистической системе, имеют долгий эволюционный путь. В некоторых странах в системе корпоративного управления существенная роль отводится банкам и другим финансовым институтам, в некоторых – рынку ценных бумаг и системе институционального инвестирования [149, с. 304]. Реальная институционализация финансовых институтов происходит тогда, когда сформирована стабильная общественная потребность в преобразовании денежных средств в реальный инвестиционный капитал, так, чтобы обе стороны могли извлекать доходы. Пока этого не происходит, выгоды и рентные доходы извлекает та незначительная часть

профессиональных посредников, которые до переходных процессов являлись аутсайдерами.

Развитие рынка ценных бумаг становится первоочередной задачей лишь после того, как будут эффективно выстроены система банковского кредитования. Во всех переходных экономиках наиболее быструю и успешную институционализацию прошла именно банковская система, институты которой были заимствованы задолго до трансформационных процессов 80-90-х гг. и способствовали становлению основ рыночного мышления. И хотя в переходный период данный институт неоднократно подвергался давлению со стороны разных ветвей власти с целью адаптации к узким интересам, опыт работы развивающихся стран, переживших макроэкономические трудности (высокую инфляцию, макроэкономическую нестабильность) накопил немало институциональных инноваций, которые показали свою эффективность. Одной из самых ярких институциональных инноваций в развивающихся странах в последние два десятилетия стало распространение независимых центральных банков, работающих в соответствии со строгими правилами, что освободило денежно-кредитную политику от контроля политиков, повысило управляемость монетарной политикой, а также прозрачность и доверие [270, с. 9].

Постпереходная незрелая экономика характеризуется институциональной недостроенностью и фрагментарностью сложных институтов, а их развитие приводит к возникновению потенциала институционального взаимозамещения [59, с. 173]. Таким потенциалом обладают, прежде всего, банковские, небанковские финансовые институты и институты фондового рынка, которые выполняют в системе функции организации денежного рынка, кредитного рынка и фондового рынка. И хотя они являются конкурентами в организации финансовых потоков, наибольшей замещаемостью обладают банковские институты. Коммерческие банки привлекают на финансовом рынке денежный капитал в форме размещения долевых ценных бумаг, открытия депозитных счетов, выпуска облигационных ценных бумаг и организации других заимствований и, вместе с тем, используют привлеченные средства, инвестируя

их и кредитуя других участников [149, с. 302]. Нередко возникает институциональный конфликт, когда в условиях глубокого взаимозамещения финансовых институтов их регулирование осуществляется разными государственными институтами. Так, в Украине финансовое регулирование осуществляется такими госорганами как НБУ, Национальная комиссия по ценным бумагам и фондовому рынку и Нацфинуслуг.

Институционально несформированным с точки зрения нормативной упорядоченности и достаточности институциональных субъектов является сегмент фондового рынка. И в России, и в Украине рынок ценных бумаг был сформирован в процессе приватизации с целью организации оборота сертификатов. Последующие институциональные реформы, ориентированные на развитие фондового рынка, носят формальный и принуждающий характер, нередко являются инструментом приспособления функций фондового рынка к узким интересам бюрократии и сращенного с ним бизнеса. Любые институциональные изменения, затрагивающие правила работы на фондовом рынке, сопровождаются ростом транзакционных издержек (плата за получение кода, опубликование финансовой информации) и т.д.

Незавершённость институционализации фондового рынка является также результатом высоких транзакционных издержек, которые несёт акционерное общество (АО) как эмитент. Выпуск и размещение акций для привлечения дополнительного капитала связан с необходимостью открытого предоставления финансовой информации (в отсутствие защиты прав собственности и высокой коррумпированности) и выплатой дивидендов в условиях низкой ликвидности большинства акций. Величина транзакционных затрат ещё более возрастает, если речь идёт об отечественных АО, поскольку сертификатная приватизация сформировала обязательства предприятий перед акционерами (трудовыми коллективами, менеджерами) без эквивалентного обеспечения предприятий инвестиционным капиталом [4, с. 48-49].

Создание новых АО в условиях, присущих экономике Украины и России, протекает крайне медленно с абсолютным доминированием обществ закрытого

типа как механизма адаптации корпораций к низкой спецификации прав собственности. Превышение количества отечественных акционерных обществ в 2,5 раза над их количеством в Польше (табл. 3.6), где реальная институционализация фондового рынка протекает быстрее, свидетельствует о значительном отрыве его формальной и реальной институционализации; он носит деформированный характер и не выполняет классических функций накопления и перераспределения капитала в рыночной экономике.

Таблица 3.6

Институциональные формы корпоративного управления

	Украина		Польша	
	2005	2015	2005	2015
Общество с долей иностранного капитала	2317	676	54336	85552
Акционерное общество	34571	15206	8607	11380
Общество с ограниченной ответственностью	302942	532401	195029	382394
Коммандитное общество	694	384	1213	20391
Акционерно-коммандитное общество и партнёрское общество	-	-	892	6849
Гражданско-правовое общество (партнёрство)	-	-	277422	286759
Полное общество	1988	1378	24847	34048
Кооператив	30229	24868	18303	17561

составлено по данным: [157, с. 244; 276, с. 733-735].

В Польше процесс трансформации сбережений в инвестиции осуществляется через финансовые общества (АО, ООО), законодательное регулирование которых создало основы для институционального порядка в рыночной экономике. Протекание данных процессов обусловлено прогрессом в сфере становления денежного рынка с развитием биржи ценных бумаг во главе. Принятие Кодекса Торговых Обществ в 2000 г. способствовало формированию обществ, функционирующих на принципах, приближенных к западным

моделям, таким образом, оптимально приспособив субъектную структуру хозяйствования к новым видам и масштабам деятельности [70, с. 275]. Различные формы коммерческого партнёрства отличаются не только организационно-правовыми особенностями, но и специфическими режимами налогообложения и административного регулирования, позволяющими приблизить их деятельность к европейским стандартам. При этом широкое распространение получил гражданско-правовой тип общества.

Таким образом, сегодня реальная институционализация незрелой рыночной системы происходит в условиях неразвитых институтов, искажённой системы ценностей, которая должна предопределять выбор рационального множества. При этом снятие неопределённости осуществляется посредством профессионализации общесистемного риска через механизмы субъективизации экономики. Именно поэтому институциональные реформы имеют определяющее значение для возобновления деятельной субъектной составляющей, распределения и профессионализации рисков, снижения роли случайных процессов. На современном этапе субъектная сторона трансформационных процессов принадлежит, в том числе, бюрократии, поэтому эффективность институциональных реформ зависит от профессионализма бюрократии.

Бюрократия как иерархия политико-управляемых структур является элементом гражданского общества. В процессе реформирования для общества опасна не сама бюрократия как система государственного управления, а бюрократия, которая препятствует назревшим институциональным реформам. Достижение консенсуса политической и экономической элитой относительно институциональных преобразований и их последовательности организует разный ресурс для управления данными процессами. В рамках проекта Всемирного банка «Worldwide Governance Indicator» (WGI) разработан индекс государственного управления, построенный на экспертных оценках и опросах предпринимателей. На его основании ежегодно определяется рейтинг шести индикаторов государственного управления: право голоса и подотчётность VA,

политическая стабильность и отсутствие насилия PS, эффективность управления GE (качество общественных услуг и государственной службы), качество институтов регулирования RQ (политика по содействию частного предпринимательства), верховенство права RL, способность ограничения коррупции CC. Каждый индикатор изменяется в диапазоне от -2,5 (наихудшее состояние) до 2,5 (наилучшее). На рис. 3.5 представлены институциональные профили эффективности государственного управления, обеспечения качества общественных услуг, создания условий для прозрачного ведения бизнеса, стабильности институциональной среды, обеспечения правоприменения и эффективности GE судебной системы в анализируемых странах.

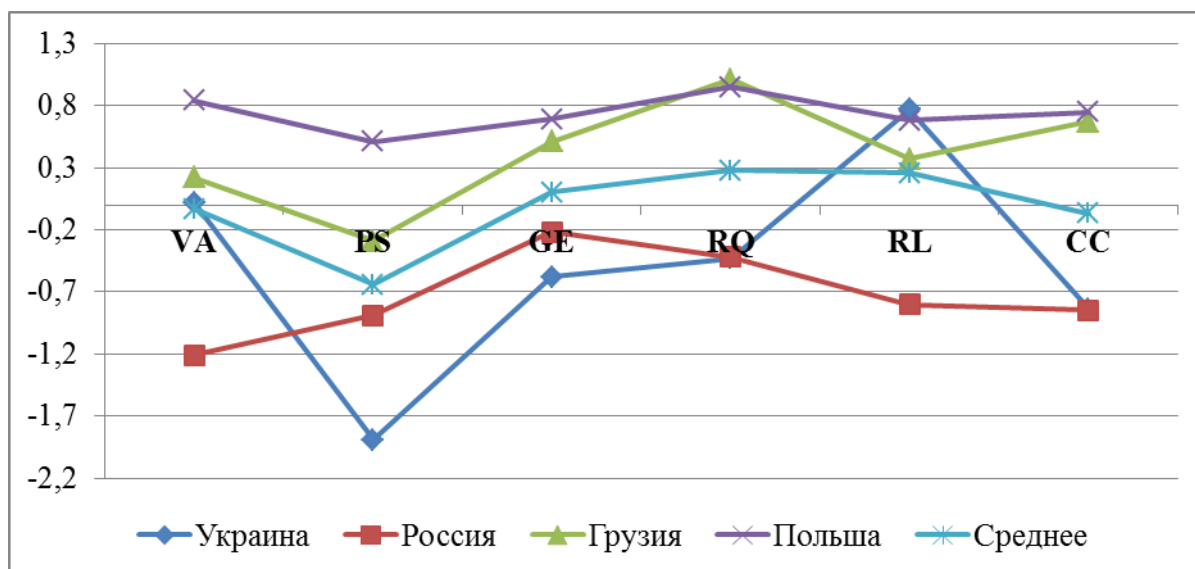


Рис. 3.5. Институциональный профиль эффективности государственного управления в 2016 году (составлено на основе данных [294]).

Представленные данные позволяют сделать вывод о том, что в Украине по-прежнему практически отсутствует институциональный ресурс управления, который бы способствовал более эффективному институциональному реформированию. Напротив, любые изменения скорее будут блокироваться всеми бюрократическими структурами, особенно негативная тенденция отмечена на уровне соблюдения верховенства закона и контроля уровня коррупции. Тем самым формируется зависимость «порочного круга»: чем

больше в обществе распространена коррупция среди правительственных чиновников, тем меньше остаётся возможности для укрепления рыночных институтов и конкурентных механизмов [138, с. 11]. Поэтому предваряя любые реформы необходимо проводить ряд мер по повышению профессионализации государственного аппарата, ограничению негативного влияния и воспроизводства коррупции, бюрократизма, а именно в части качества исполнения контрактов, прав собственности, работы полиции и судов, а также уровня преступности.

В переходных экономиках властные иерархии образуются в форме теневой экономики с высокими транзакционными издержками и могут строиться по отраслевому, территориальному принципу [55, с. 183]. Для Украины, как и России, данный аспект имеет особую актуальность, поскольку страны охвачены наиболее деструктивным видом коррупции на национальном уровне в виде дуалистической монополии, которая приводит к абсолютной зависимости государства (и всей бюрократической системы) от олигархических структур. «Таким образом, небольшие, но хорошо организованные группы могут достичь своих целей, объявляя их «полезными для всего общества» [11, с. 40]. Особенно это реализуемо в условиях «слабых» государственных институтов. Преобладающее большинство унаследованных государственных институтов позволяют получать доступ к стратегически важным ресурсам, подвергая ещё в большей степени страну кризисам и шокам.

Противоречивыми являются и результаты реформ в Грузии по снижению уровня коррупции в экономике в последние несколько лет. Массовой открытой коррупцией было охвачено высшее руководство страны, которое практиковало «предварительное изымание налогов с фирм, «прокрутку» бюджетных средств из одних статей в другие, возвращение уплаченных бюджету средств соответствующему налогоплательщику на основе фальсифицированных документов, фиктивные взаимозачёты, искусственное завышение цен на государственные закупки» [118, с. 10]. В пореформенный период был предпринят ряд действий по ослаблению парламентской власти, борьбе с

экономической преступностью, что качественно улучшило предпринимательскую среду. Были упрощены процедуры получения лицензий, разного рода разрешений для открытия бизнеса [226], упрощена регистрация прав собственности, сокращено втрое количество налогов при существенном снижении уровня налогообложения предпринимательской деятельности [283]. Упразднение госавтоинспекции и реформа вступительных экзаменов в университеты существенно снизили распространение взяточничества. Вместе с тем налоговые изменения носили несистемный и часто нелогичный характер.

Наряду со значительными достижениями в ограничении массовой коррупции возникли более сложные элитарные ее формы. Так, возникла практика «добровольных пожертвований» со стороны бизнеса на внебюджетные счета, проводилась искажённая реприватизация, которая приводила к перераспределению частной собственности в пользу приближенного к власти бизнеса. Плодотворную почву для коррупции в Грузии создавал и процесс приватизации после 2004 года. Нередко владельцами государственной собственности становилось другое государство [116, с. 147]. Прямая продажа осуществлялась также без проведения открытых аукционов фирмам с сомнительными учредителями, а контракты фиксировали заниженную стоимость собственности, что не выполняло план наполняемости бюджета (такие реалии – типичны и для современной «теневой» приватизации в Украине).

3.2. Реформирование государственных институтов и участие Украины в региональной интеграции

Соотношение процессов интеграции и глобализации является сложным и противоречивым. Региональная интеграция является одной из форм и последствий глобализации, однако принципиальное отличие ее состоит в том, что последняя является продуктом эволюционного развития мировой системы. Интеграция же есть результат целенаправленных действий стран и их

объединений. В некотором смысле – это развивающийся проект, который устанавливает рамки и параметры для всех участников, конечную цель и задачи объединения. Проблема социально-экономического развития Украины в этом контексте связана с тем, что в условиях институциональной недостроенности и незавершённой трансформации общество и экономика Украины оказалась перед вызовами оптимального вхождения в глобальную среду через усиление интеграционных процессов. Наложение на несформированную институциональную систему и незрелую рыночную экономику диспропорций развития глобального пространства создаёт дополнительную неопределённость и институциональные риски [90]. На государственные институты и субъектов хозяйствования возлагается сложная задача адаптации новых институциональных рамок европейского рынка к национальным, культурным, социально-экономическим условиям. Институциональные реформы в этом контексте выступают эффективным инструментом адаптации и последующей институционализации системы. При этом эффективность институционального реформирования зависит от проявления комплементарности, а также от преодоления институционально-структурных деформаций экономики.

Институты реального сектора экономики. Институциональная адаптация экономики Украины на третьем этапе институционализации рыночного механизма представляет собой комплекс институциональных реформ, который первично должен быть направлен на устранение базовой деструкции экономики и только потом – на имплементацию положений Соглашения про ассоциацию между Украиной и ЕС (далее – Соглашение). «Можно проводить множество реформ, каждая из которых сама по себе будет успешной, но в итоге деструкция базовых экономических структур будет углубляться» [31, с. 76,]. Поэтому институциональные реформы должны быть нацелены на преодоление структурного кризиса, который выражается в устойчивой тенденции диспропорциональности отраслевых и макроэкономических показателей. Такое положение связано с кризисом в структуре используемых традиционных факторов производства, формирующих

внутрифирменные издержки и себестоимость готовой продукции с явным превышением одного или нескольких статей. Материалоемкость и энергозатратность национального производства делает невозможным снижение себестоимости и рост заработных плат, которая является основой обеспечения внутреннего спроса, учитывая, что в экономике Украины большая часть доходов населения – это заработная плата, а не доходы от собственности или прибыль (приложение М, рис. М.1).

Особенно негативным фактором является сокращение удельного веса машин и оборудования в структуре экспорта и одновременный его рост в структуре импорта, что еще более отдаляет перспективы выхода на международные рынки высокотехнологической продукции, которая позволяет получать более высокую добавленную стоимость и обеспечивать устойчивый рост за счет новых технологий. Доля капитальных вложений, освоенных высоко- и средневысокотехнологическими отраслями, с 2011 года устойчиво не превышает 10% в совокупной структуре инвестиций в промышленное производство (приложение Н, рис. Н.1). Такая структура экономики продуцирует соответствующие экономические институты, которые обеспечивают достаточный воспроизводственный процесс на базе существующего технологического уклада страны, но не могут создавать условия для инновационного прорыва.

Уровень износа основных средств в промышленности по состоянию на 2016 год составил 70%, в том числе за счет дооценки активов [112, с. 5]. Такая ситуация обусловлена, с одной стороны, нарастающей интенсивностью использования; с другой стороны, недостаточными финансовыми ресурсами предприятий и низкими инвестициями в обновление основного капитала в результате сложившейся структуры прав собственности и системы корпоративного управления. Формирование новых собственников крупных промышленных предприятий в результате приватизации и формальное заимствование института акционерного общества обрекли предприятия на недостаточное аккумулятивное объёмов инвестиционного капитала.

Наибольшая потребность в техническом перевооружении существует в промышленности (69,4%), транспорте и связи (50,6%), телекоммуникациях (электросвязи) – 55,6%, а также научных исследованиях и разработках (63,1%) – стратегически значимых отраслях экономики, которые обеспечивают устойчивый рост и повышение конкурентоспособности страны. Распределение капитальных инвестиций по видам экономической деятельности представлено в приложении Н (табл. Н.1). Наибольший вес был освоен промышленностью (32,8%), строительством (12,4%), торговлей (8,36%) и транспортом, складским хозяйством (7,0%). Однако в абсолютном выражении объемов инвестиций не достаточно для обновления основных фондов на украинских предприятиях.

Реинвестирование как механизм обновления основных фондов из нераспределенной прибыли в Украине ограничен низкорентабельной, а порой и вовсе нерентабельной деятельностью основных отраслей экономики. Перспективы повышения капитализации экономики снижаются убытками предприятий от финансово-инвестиционной деятельности, поскольку рентабельность от операционной деятельности во всех отраслях значительно выше, чем от всех видов деятельности предприятия. Одним из механизмов перетекания прибыли из реального сектора в финансовый являются финансовые инвестиции, которые значительно превышают инвестиции в основные фонды за последние 10 лет [8, с. 127]. Извлечение капитала из экономики создает основания для формирования дополнительного дефицита бюджета и увеличения государственной помощи национальным производителям, что противоречит европейским стандартам [78]. Такая институциональная несбалансированность в распределении инвестиций требует создания механизмов корректировки инвестиционных решений и государственной помощи.

При существующей структуре народного хозяйства с выходом на международные рынки навряд ли можно рассчитывать на эффект массовой модернизации, обновление основных фондов и прирост иностранных инвестиций. Во-первых, для привлечения ПИИ и реинвестирования прибыли

необходимы прозрачные рычаги управления инвестиционными процессами и благоприятный инвестиционный климат, который создаёт большой мультипликативный эффект, нежели доходность на капитал. Необходимо отметить, что в Соглашении заложены нормы, которые предусматривают, что Украина осуществляет ряд институциональных реформ по снижению инвестиционных рисков на внутреннем рынке: утверждает верховенство права и укрепляет институты на всех уровнях управления в целом и в системе правоохранительных и судебных органов в частности. Сотрудничество между Украиной и ЕС также направлено на укрепление судебной власти, повышение ее эффективности, обеспечение ее независимости и борьбу с коррупцией (ст. 14 Соглашения) [136, с. 59]. В противном случае, существенно превышающая доходность на капитал в определённых отраслях экономики по-прежнему будет приводить к преобладанию лишь спекулятивных (быстрого извлечения арбитража) краткосрочных проектов, либо к скупке только «лакомых» активов национального инвестиционного портфеля – телекоммуникации, связи, дистрибьюции, нефтепереработки, металлургии, пищевой промышленности. Необходимо отметить, что для западных стран инвестиционно привлекательными остаются отрасли пищевой промышленности, дистрибьюции, а отрасли нефтепереработки и металлургии находятся в сфере интересов российских ТНК. Однако существенного обновления основных фондов с приходом ТНК в Украину не происходит, что не снимает проблемы «детехнологизации» промышленности. Значительного притока новых технологий в дочерние компании иностранных ТНК также не происходит, поскольку большая часть ТНК оперирует в сфере торговли, где импортная составляющая достигает 60% и выше [179, с. 130].

В целом, в страны постпереходной экономики направляется незначительная доля глобальных ПИИ. В 2016 году их объем не превысил 3,9%. [293, р. 65]. «...на пути институциональных инвесторов до сих пор стоят препятствия государственного регулирования, затраты инвестирования, недостатки информационной базы, и на управленческом уровне – инерция и

консерватизм менеджмента» [20, с. 348]. И не смотря на то, что ПИИ в 2016 году выросли на 9% и составили 3,3 млрд. долл. благодаря рекапитализации банков с иностранным капиталом, бизнес-среда требует качественного улучшения. Кроме того, привлечение иностранных инвестиций в страну осложняется еще и тем, что в Украине происходит перманентный нелегальный отток капитала. По данным Global Financial Integrity только в докризисный период (2000-2008) доля нелегально вывезенного капитала из Украины составила 45,5% [244]. В таких условиях главным мотивом для иностранных ТНК инвестировать в экономику остается возможность реинвестирования прибыли. В Украине такая доля составляет менее 1% прибыли.

В этом контексте выглядит актуальным формирование институтов развития неакционерных форм международного бизнеса, в частности субконтрактной формы в производстве, а также аутсорсинг «знаний», поскольку аутсорсинг способствует инновационности производственных процессов. Кроме того, аутсорсинг способствует приходу интегрированных структур, которые инициируют создание альянсовых сетей для реализации определенных проектов и программ. В деловой практике Украины широкого применения пока достиг только франчайзинг в пищевой отрасли (Coca-cola, McDonalds и пр.).

Отдельно необходимо предусмотреть механизм слияний и поглощений в целом его ряде преимуществ и недостатков. В Украине слияние может осуществляться как консолидация и присоединение, при этом правовая основа – отсутствует. Поэтому практически все прецеденты слияний и поглощений (98%) являются враждебными, что угрожает частным интересам бизнеса, приводят к ухудшению инвестиционного климата и монополизации рынков в условиях неэффективного антимонопольного законодательства. В этом контексте институциональные реформы прав собственности являются наиболее значимыми в условиях существования различных подходов к консолидации в разных странах, где размещаются материнские ТНК.

Как показывает опыт «новых индустриальных стран», национальный капитал способен выдержать конкуренцию со стороны ТНК только тогда, когда сам трансформируется в мощный хозяйственно-финансовый комплекс. Региональная интеграция для многих национальных производителей напоминает классическую «дилемму заключенного». В пошаговой игре предполагает неучастие, однако в многоступенчатой игре начинает преобладать смешанная стратегия между «участием» и «неучастием». По некоторым количественным показателям, в частности по соотношению объемов экспортно-импортных операций к ВВП, которое составляет около 90%, уровень открытости экономики – достаточно высокий. Однако такая тенденция отображает не рост конкурентоспособности национальных производителей, а глубокие структурные диспропорции народного хозяйства. Так, значительная доля экспорта, в том числе в страны ЕС, составляет низкотехнологическая (металлургическая, минеральная, строительная, деревообрабатывающая) продукция, которая поглощает критический уровень энергоресурсов и ставит в высокую зависимость всю экономику от импортных дорогостоящих энергоносителей. Энергоемкость экономики Украины на один долл. США ВВП превышает европейские страны в 2-3 раза и составляет 530 гр. усл. топлива (в среднем по ЕС – 210) [70]. Интересы крупного бизнеса в основном ориентированы на горно-металлургический и топливно-энергетический комплекс, который является одновременно основой экспорта. В рейтинге Forbes-25 крупных компаний-экспортеров первые 9 позиций в 2014 г. занимают отечественные компании, оперирующие в металлургической отрасли. Среди крупнейших 22-х публичных компаний Украины, оперирующих в таких перспективных отраслях, как машиностроение, химия, фармацевтика и электроника, практически все являются транснациональными с материнскими компаниями в других странах.

Сегодня в сфере горно-металлургического комплекса функционирует 10 крупнейших финансово-промышленных групп. Их влияние распространяется на металлургические заводы и комбинаты, коксохимические предприятия,

горно-обогатительные комбинаты и угольные шахты. В некотором смысле крупные финансово-промышленные корпорации (ФПК) являются конкурентным преимуществом для Украины на внешних рынках. Создание легитимных интегрированных структур с объединенным капиталом, а также прозрачной структурой собственности и активов является условием адаптации производителя к правилам, работающих на международных товарных и финансовых рынках [9, с. 207]. Кроме того, ФПГ могут выступать центрами инновационного развития Украины, поскольку в мире наибольшую концентрацию наукоёмкого и высокотехнологического производства контролируют международные ФПГ. Такие структуры получают синергетический эффект от одновременной реализации капитала-собственности и капитала-функции, что придаёт им дополнительную устойчивость в условиях трансформационных изменений, делает менее волатильными и чувствительными к финансовым кризисам. Кроме того, крупные корпорации могут воспользоваться преимуществами трансграничного перемещения капиталов, в части первичного и вторичного публичного размещения акций на фондовых рынках других стран.

Однако анализ крупнейших ФПГ Украины [22] позволяет сделать вывод, что украинские металлургические предприятия не имеют амбициозных планов относительно кардинального изменения продуктовой структуры экспорта, что означает консервацию базовой деструкции экспортного потенциала Украины, «сырьевую» нишу, где мало позиций по номенклатуре экспортной продукции развитых стран. Для осуществления структурных изменений ФПГ должны быть элементом национальной инновационной системы (НИС), диверсифицирующие продуктовый портфель и наращивающие долю готовых изделий и продукции высших технологических укладов. Пока на долю таких изделий приходится менее 5%, тогда в США – 60% [20, с. 273]. Кроме того, необходим реально действующий институциональный механизм, способствующий созданию совместных и дочерних предприятий с привлечением иностранного капитала, а

также созданию стратегических альянсов, венчурных фондов, задача которых является финансирование инновационных проектов.

Опорой для дальнейшей диверсификации экономики и укрепления позиций на международных рынках могут выступать национальные компании (только некоторые из них входят в ФПГ Украины): «Атолл Холдинг», «Дарница», «Укрпластик», «Славянские обои – КФТБ», «Спектр Агро», «Фармак», «ККБК», «Еврохим Украина», «Согит», «НКМЗ», «Крюковский вагонзавод», «Фра-М», «Днепразот», «Укравто», «Мотор Сич» и др. Сокращение технологической отсталости этих и многих других компаний является единственным способом укрепления позиций Украины на международных рынках. И без создания НИС на сетевой основе, в рамках которой будут реализовываться исследования, разработки, внедрение, коммерциализация инновационных продуктов, данная задача становится невыполнимой. Одним из препятствий в этом направлении является низкая инвестиционная активность и недостаточное финансирование инноваций. Так, вложения в инновации в отраслях V технологического уклада находится на уровне 3%.

Инвестиционная деятельность на внутреннем рынке не активизируется, несмотря на рост доходов отечественных экспортеров за последнее десятилетие. К числу причин, которые сдерживают инвестиции в производство с высокой добавленной стоимостью, можно отнести многие. Однако остановимся на тех, которые несут наибольшие институциональные риски с углублением интеграционных процессов. Первое – это наличие возможностей получения дополнительных доходов на внутренних рынках традиционной продукции за счет отлаженных схем взаимодействия государства с крупными компаниями и получения ресурсной ренты.

Соглашение требует существенных изменений, упрощения и прозрачности процессов и мероприятий по предоставлению государственной помощи национальным производителям. Без поддержки оказываются угольная промышленность, авиастроение, судостроение, металлургическая

промышленность, поскольку помощь обозначенным производителям будет рассматриваться как неконкурентное создание благоприятных условий. Кроме того, применение инструментов протекционизма в отношении национального производителя, который выходит на рынок более конкурентоспособной продукции ЕС, также ограничено [114, с. 9.]. Ст. 263 Соглашения предполагает обеспечение прозрачности финансовых отношений между органами государственной власти и предприятиями таким образом, чтобы отслеживалось движение государственных средств и целей финансирования. Вместе с тем в ст. 262 предусмотрен ряд исключений. Например, помощь на выравнивание социально-экономического развития, стимулирование достижения экостандартов и другие актуальные для украинской экономики мероприятия [166]. Во-вторых, значительные риски открывающихся государственных институтов Украины мировому сообществу лежат в области государственных закупок и законодательства, регулирующего данные процедуры [51]. Согласно принципам Директив ЕС сокращается перечень оснований для применения неконкурентных процедур закупок, а также запрещается участие в торгах юридическим лицам, которые зарегистрированы в оффшорных зонах, что актуально для многих украинских предприятий. Однако Соглашение не регулирует государственные закупки по сделкам на сумму от 100 тыс. грн до 1,4 млн. грн для товаров и отдельных услуг, что может способствовать росту заявок со стороны малого и среднего бизнеса.

Рынок государственных закупок стал одним из крупнейших и закрытых в Украине: если в 2010 г. его объем составил 10,2%, то уже в 2012 гг. – 18,5% величины внутреннего рынка. По оценкам экспертов в 2012 за счет коррупционных злоупотреблений отдельными представителям бизнеса и органами власти удалось получить незаконных доходов на сумму от 77 до 104 млрд. грн. [100, с. 82]. Вследствие открытия рынка госзакупок следует ожидать прихода на него более конкурентоспособных иностранных субъектов хозяйствования. И вместо финансирования национальных производителей такой механизм будет расширять рынки сбыта иностранным компаниям.

Обратного эффекта в случае выхода отечественных субъектов хозяйствования на рынки стран ЕС ожидать не приходится, поскольку у национальных производителей в основном отсутствует опыт международных тендеров, а нивелирование законов и судебной практикой стран ЕС может привести к колоссальным потерям для всего государства (штрафы, пени). Кроме того, формирование технических требований к товарам и услугам на тендерных предложениях осуществляется на основе общепринятых стандартов.

Имплементация Директив в национальное правовое поле создаёт дополнительные риски множественности незавершённого национального законодательного строительства и наложения более комплексного и системного законодательства ЕС, что более вероятно создаёт институциональные выгоды для субъектов ЕС (импортёров) и дополнительную неопределённость для национальных субъектов. В этом контексте институциональные реформы должны быть направлены на усовершенствование системы технического регулирования, которая начала формироваться в Украине только с начала 2000-х годов в связи со вступлением в ВТО. Тогда несформированная система технического регулирования (правила применения санитарных и фитосанитарных мер) создали технические барьеры для национальных производителей и снизили стимулы для вывода новых видов продукции на внутренний рынок, позволив заполнить его импортной не всегда качественной, но дешевой продукцией. Результатом институциональной недостроенности стали ценовая конкуренция, снижение себестоимости, как правило, за счет снижения оплаты труда, ухудшения качественных характеристик продукции, ухода в «тень», неуплаты налогов, создания механизмов перехода на упрощенную систему и т.д. Долгосрочным эффектом стала консервация базовой деструкции народного хозяйства. Постоянное наращивание импорта привело к возникновению отрицательного сальдо торгового баланса, для покрытия которого правительство периодически осуществляло займы на международных рынках. НБУ, в свою очередь, использовал золотовалютные резервы для поддержания обменного курса.

В этом контексте механизмом институциональной адаптации государственной политики, направленной на защиту национальных производителей и повышения их конкурентоспособности, является развитие партнёрства между частным и публичным секторами, а также научно-исследовательскими институтами и университетами. Такой механизм позволит нивелировать все ограничения по защите национального производителя, во-вторых, позволит решить проблему отсутствия спроса на инновации и национальной инновационной системы (НИС).

В рамках различного рода партнерств происходит восстановление субъектного начала в экономике. На пути развития национальной инновационной системы украинская экономика сталкивается с главной проблемой отсутствия спроса на инновации, как со стороны государственных структур, так и со стороны внешних заказчиков-партнёров, которые определённо имеют одностороннюю заинтересованность в импорте сырьевых ресурсов из Украины. «...в условиях неразвитых институтов и угнетенных ценностей субъектное начало в экономике неразвито – рациональный выбор не работает». Нагрузка по снятию неопределенности ложится на риск и инновации, которые тоже требуют соответствующей субъектности [107, с. 295].

В условиях низкого общесистемного уровня риска, организационно сегодня ФПГ способны создавать специальное инновационное поле. ФПГ могут выступать и заказчиками инновационных проектов для национальных и иностранных партнеров, и создавать собственные инновационные сети, а также практиковать инновационный и производственный аутсорсинг. Кроме того, в условиях экономики открытых инноваций, компании существенно сокращают издержки на исследованиях и разработках, сотрудничая с существующими инновационными платформами и виртуальными компаниями. В конечном счете, как показывает опыт Nokia, эффективные кластерные объединения и неакционерные формы международного бизнеса также тяготеют к крупным финансово-промышленным комплексам.

Однако, как свидетельствуют данные, востребованность инновационных идей со стороны промышленности является крайне низкой. По количеству заявок на изобретения Украина уступает США и Германии в 3-5 раз, при этом в последние годы менее 4% зарегистрированных изобретений являются объектами реальных коммерческих сделок [81, с. 530]. Одна из причин описана в работе Бека: «В общем легче материализовать краткосрочную прибыль, извлеченную из добывающей промышленности, такой как нефтедобыча, нежели из капиталоемких производств, таких как самолетостроение, машиностроение, поскольку первое не требует развития рынков, привлечения человеческого капитала, инвестирования в исследования и разработки» [196, с. 10]. Однако корпорация, которая оперирует только промышленным и финансовым капиталом, – недостаточно гибкая и адаптивная к процессам глобализации. Интеллектуальный и человеческий капитал должен занять свое место в стратегическом развитии отечественных компаний.

Сегодня все более актуальными выглядят научно-исследовательские и технологические кооперации. В международной практике такая задача реализуется с помощью «кооперативной модели» инноваций [5, с. 78]. Согласно европейской концепции Рамочной Программы HORIZON 2020 акцент в развитии промышленности смещен от традиционных усилий укрепления научных исследований к приоритетному развитию инноваций и внедрению научно-технологических разработок в практику [240]. Это, в свою очередь, требует изменений традиционного механизма передачи знаний университетами и другими научно-исследовательскими институтами. Институциональные реформы, ориентированные на развитие форм партнёрства между бизнесом и университетами, – это эффективный инструмент реализации данной задачи и повышения конкурентоспособности Украины. Такое партнёрство обеспечит не только преимущества в образовательном процессе, в частности ориентацию выпускников на профессиональные знания и навыки, но и поспособствует экономическому росту. В одном из документов стратегии «Европа 2020» подчеркивается, что есть ряд механизмов, с помощью которых университеты

могут внести свой вклад в развитие региональных инновационных систем. Они могут стимулировать предпринимательский дух своих сотрудников и студентов, предоставлять консультации и услуги малому и среднему бизнесу, а также участвовать в сетях, способствующих обучению и подготовке выпускников к инновационной деятельности предприятий. Они могут также выступать инкубаторами для спин-оффов, научных и технологических парков и ценным интеллектуальным ресурсом для инновационных кластеров и сетей. Сотрудничество между бизнесом и университетами также является ключевым фактором привлечения и удержания талантов в регионе [261, с. 78].

Таким образом, институциональные реформы должны быть направлены на создание такой «кооперативной модели», которая обеспечит партнёрство в триаде «государство-бизнес-университеты». В условиях развития экономики открытых инноваций университетам и научно-исследовательским институтам отводится фундаментальная роль не только в сфере научно-исследовательских разработок, но и в сфере коммерциализации инновационных продуктов и услуг.

Субъектность украинской экономики возможна только при условии трансформации традиционных механизмов передачи знаний (модели закрытых инноваций), при которых коммерциализация научно-исследовательских результатов, финансируемых из бюджета, усложняется бюрократическими государственными процедурами. В такой модели, институты генерации и передачи знаний в отсутствие личной заинтересованности в коммерциализации фактически замыкают инновационный цикл. Преобразования знаний в реальный фактор экономического роста возможен в условиях спецификации прав интеллектуальной собственности и получения прибыли от лицензируемых объектов интеллектуальной собственности. В этих условиях университеты способны не только удовлетворять предпринимательский спрос, но и самостоятельно его формировать. Например, инновационные ваучеры открывают доступ малому и среднему бизнесу к профессиональной поддержке со стороны знание-ориентированных институтов и отличаются тем, что направлены на развитие нового продукта, услуги, процесса или бизнес-модели.

Так, в Эстонии малые предприятия получили инновационные ваучеры для реализации 149 инновационных проектов. Общий объем грантов, финансируемых из средств Европейского фонда по гранту регионального развития, составил € 600,000. [206, с. 21]. Сегодня в Украине наиболее распространенной формой партнерства отечественных инновационных предприятий остается партнерство с предприятиями-поставщиками оборудования, материалов, компонентов и программного обеспечения (15,8%). Тогда как сотрудничество с научно-исследовательскими организациями осуществляют только 4-6% инновационных предприятий [179, с. 215].

В процессе самоорганизации такая модель способствует автономии и привлечению источников финансирования путем развития горизонтальных связей с бизнес-структурами и государственными органами. Диверсификация источников предполагает активное привлечение ФПГ. Еще одним источником финансирования инноваций и их коммерциализации являются инвестиционные фонды, деятельность которых направлена на аккумуляцию и инвестирование средств в потенциально прибыльные инновационные проекты. Таким образом, развитие партнёрства между бизнесом и институтами генерации знаний будет способствовать развитию фондового рынка.

Кроме вовлечения крупных предприятий в инновационную систему, необходимо развитие малого и среднего бизнеса, а также стимулирование их объединений в кластеры, поскольку кластерные структуры являются гибкой формой интеграции и кооперации. Приоритетными типами кластеров для экономики Украины являются: промышленные (автомобилестроение, судостроение, машиностроение, производство строительных материалов, химическая, авиационная, металлургическая, пищевая промышленность), научно-технологические, туристические и транспортно-логистические.

Институты финансового рынка. Финансовый кризис показал, что возможности институциональной адаптации финансовых рынков в Украине к глобальным процессам – незначительны. И без повышения адаптивности глобальные риски превысят все выгоды и разрушат хотя и деформированную,

но целостную финансовую систему, что актуализирует вопрос профессионального институционального развития финансовых рынков. В Украине сложилась более-менее упорядоченная иерархическая структура различных финансовых институтов, обеспечивающих накопление и движение капитала. Наиболее целостной интегрированной структурой является банковский сектор, институционализация которого базировалась на процессах эндогенного развития института банка, в результате чего сформировались институциональные роли субъектов и функциональные роли объектов рынка [4, с. 45]. Однако недооценка институциональных рисков в условиях возрастания открытости системы и переоценка регулируемости глобальных рынков наднациональными институтами, как показал опыт Исландии, может привести к разрушению даже здоровой банковской системы. Одним из эффектов такого феномена является устойчивое иррациональное финансовое поведение, массовая финансовая паника, снижение доверия к национальным регуляторам, что создаёт благоприятную почву для доминирования спекулятивных операций и преобладания не рыночных, а спекулятивных арбитражных механизмов.

Сущность и причины возникновения арбитражных операций хорошо изучены украинскими учеными, однако в современных условиях экономика охвачена массово такими процессами, поскольку до сих пор институциональная система пронизана множеством институциональных разрывов, которые при неблагоприятных обстоятельствах очень быстро заполняются спекулятивными операциями профессиональных участников. Одним из специфических механизмов устойчивого развития экономики является монетарный суверенитет, который содействует не только финансовому равновесию, но и структурно-институциональному развитию национальных систем [59, с. 80]. Отказ от национального суверенитета приводит к хаотизации экономических отношений и связей, что продемонстрировали Португалия и Греция на определённом этапе евроинтеграционных процессов.

Механизмы спекулятивных операций наносят невосполнимый ущерб экономике. Сегодня активизировался отток капитала из Украины через каналы,

описанные в работе И. В. Крючковой [74]. Прежде всего, через выплату доходов от собственности реальным сектором экономики финансовому. Последний, в свою очередь, выводит капитал за рубеж. Кроме того, банковские структуры продолжают использовать рефинансирование как дополнительный способ вывода капитал. А спекулятивное поведение коммерческих банков доказывает их профессиональный институциональный уровень в условиях институциональной недостроенности рыночного механизма экономики.

Текущий курс на дерегулирование финансового рынка в Украине со стороны национальных регуляторов и утрата способности к внедрению монетарной политики приводит к самоорганизации нерыночных механизмов. Попытки внедрить частичные монетарные решения для урегулирования ситуации на денежно-кредитном и валютном рынках оказываются лишь частично действенными. Рыночные механизмы не работают, следовательно, подтверждается институциональная природа дестабилизации экономики Украины в условиях низкой эффективности последних стабилизирующих мер со стороны НБУ. Например, ограничение продажи валюты физлицам в одни руки (на сумму не более 3000 грн.); запрет на продажу валюты для расчетов с контрагентами, если общая сумма средств на счетах резидента превышает эквивалент 10 тыс. долл. США, но меньше его обязательств; обязательная продажа инвалютных притоков в объеме 75%, затем 50% без поручения клиента и пр. [131]. Повышение в этой связи неопределенности делает невозможным использование традиционных монетарных инструментов для стабилизации экономики, поскольку рыночные институты работают неэффективно. Кроме того, Соглашение вводит запрет на ограничения внутреннего движения капитала и текущих платежей за импортные товары.

В этой связи необходимость институциональных реформ на современном этапе только возрастает и без усиления роли государства в процессах институционального строительства восстановление равновесия в экономике будет долгим и сложным. Ситуация с восстановлением равновесия осложняется еще и тем, что уровень доверия к НБУ и правительству упал до критического

уровня. В частности исследования, проведенные Центром Разумкова в 2015 году, показывают, что 77,3% и 56,8% опрошенных респондентов полностью не поддерживают меры НБУ и правительства соответственно [139]. В этой связи украинские ученые считают, что не только таргетирование инфляции следует рассматривать как инструмент стабилизации денежно-кредитной политики, но и таргетирование самого доверия [58, с. 19]. Самоустранение же государства из операционных процессов в условиях углубления либерализации рынка несет высокие риски углубления социально-экономических проблем – падения уровня жизни, объемов промышленного производства, конкурентоспособности национальных производителей, углубление детехнологизации и пр.

Особая роль в процессах восстановления принадлежит финансовому поведению домохозяйств. От него зависит формирование источников финансирования инновационно-инвестиционных процессов [59, с. 108]. Поведение домохозяйств формируется под влиянием финансовой культуры, которая требует осмотрительности от всех участников рынка как предпосылки рациональных финансовых решений, и зависит от уровня профессионализации участников финансового рынка. Согласно Соглашению сторона обязана разрешать поставщикам финансовых услуг предоставлять на территории этой стороны новые типы финансовых услуг, которые в неинституционализированной экономике несут дополнительные риски.

Динамика сбережений домохозяйств за последние 10 лет, прирост финансовых и нефинансовых активов свидетельствуют о низком потенциале трансформации национальных сбережений в капитал (приложение М, табл. М.1). Согласно исследованиям в Украине по-прежнему значительная доля населения не интересуется финансовыми услугами по причине, как недостаточности средств, отсутствия финансовой грамотности, так и низкого уровня доверия к финансовым институтам. В частности, доверие домохозяйств к коммерческим банкам как институтам денежно-кредитных отношений отмечено на очень низком уровне: 50,7% опрошенных полностью не доверяют банкам; 34,1% – скорее не доверяют и только 0,8% полностью доверяют [139].

Эффект притока капитала извне является кратковременным, носит проциклический характер и подвержен высокой волатильности в зависимости от институциональных условий среды [244]. Финансовый кризис показал, что больше всего пострадали страны, банковские системы которых привлекали значительную часть фондирования с финансовых внешних рынков, а не за счёт внутренних депозитов [65, с. 21]. Не исключением является приток иностранных инвестиций через усиление транснационализации финансовой системы, в результате чего в зоне риска оказывается и валютный рынок Украины. Финансовый рынок Украины в значительной степени экспансирован иностранными ТНБ, которые работают путём создания дочернего банка или покупки контрольного пакета акций (как правило, более 90%).

Таким образом, с одной стороны, банковская система Украины является наиболее интегрированной в глобальную среду, обладает институциональной памятью. С другой стороны, она становится уязвимой, поскольку кризисные явления приводят к резким массовым оттокам капитала и хаотизации финансовых отношений. Тем более значительная концентрация иностранного капитала в банковской сфере Украины вызвана благоприятными условиями получения высокого арбитража через каждый элемент системы финансового рынка: кредит, процент, валютный курс и др.

Присутствие иностранного капитала может оказывать положительное влияние через повышение капитализации банков с иностранным капиталом в кризисные периоды при участии международных финансовых организаций. Однако прямое кредитование со стороны международных финансовых институтов, как правило, создает краткосрочный эффект роста экономики и является отсрочкой назревших институциональных реформ, которые проходят впоследствии болезненно с углублением структурных диспропорций. К накопившимся нерешённым системным рискам и структурным диспропорциям в трансформационной экономике добавляется проблема роста внешнего долга и нагрузка его обслуживания, которая нередко требует обращения к новым займам. При сохранении структурных и институциональных диспропорций

получение выгод от присутствия иностранного капитала становится невозможным. Кроме того, всегда есть риск захвата наиболее привлекательных сегментов банковских услуг без обслуживания тех, которые являются более рисковыми, например, малый и средний бизнес. Поэтому без структурной оптимизации активов в банковской сфере обеспечение устойчивого его развития является невыполнимой задачей.

Долговая проблема – многоаспектна и подвергает систему дополнительным рискам. Согласно кредитной теории денег все обращающиеся в экономике денежные формы являются упорядоченными долговыми обязательствами, которые в системе социально-экономических отношений образуют иерархию доверия на основе оценки надежности и ликвидности [244]. Сбалансированность денежно-кредитного рынка обеспечивает порядок монетарных отношений, что позволяет такой системе быть более устойчивой к макроэкономическим шокам. Напротив, любые неблагоприятные воздействия в условиях несбалансированности денежно-кредитных отношений могут приводить к изменениям в институциональной структуре хозяйства [127, с. 5]. Роль институциональных реформ только возрастает, поскольку в таких экономиках решающими в реальных макроэкономических пропорциях являются случайные неконтролируемые процессы в силу слабого институционального развития. Динамика основных показателей денежно-кредитных отношений в Украине представлена в табл. 3.7.

Институциональная несбалансированность финансовой системы вызвана растущим накоплением долгов в экономике в условиях несоответствия спроса и предложения денег. Наибольшее количество обязательств приходится на корпоративный сектор. К концу 2016 г. долги предприятий возросли до 7543,6 млрд. грн, что превышает ВВП в 3,2 раза. При этом краткосрочная задолженность предприятий превышает долгосрочную в 3,5 раза. Более 50% краткосрочного долга приходится на кредиторскую задолженность.

Динамика макроэкономических показателей денежно-кредитного рынка
Украины за период с 2006 по 2016 гг.

Показатели на конец периода	2006	2008	2010	2011	2013	2014	2016
ВВП в тек. ценах, млрд. грн	544,15	948,06	1082,57	1302,08	1454,93	1566,73	2383,2
Кредиты резидентам, млрд. грн, в т. ч.:	245,23	734,02	732,82	801,81	910,78	1020,67	998,68
- домохозяйствам	82,01	280,49	209,54	201,22	193,53	211,22	163,33
- нефинан. корпор.	160,5	443,67	500,96	575,55	691,9	778,84	745,38
- до 1 года, %	35,15	30,25	33,13	37,1	46,78	40,47	35,09
- от 1 до 5 лет, %	64,85	37,95	37,61	37,54	34,12	38,24	39,03
- от 5 лет, %	-	31,8	29,26	25,36	19,1	21,29	25,88
Депозиты рези- дентов, млрд. грн, в т. ч.:	185,92	359,74	416,65	491,76	669,97	675,09	793,48
- домохозяйств	108,86	217,86	275,09	310,39	441,95	418,13	444,68
- нефинан. корпор.	65,61	118,19	116,11	153,12	195,16	218,72	310,56
- до 1 года, %	23	25,83	32,04	31,31	28,18	31,17	34,26
- от 1 до 2 лет, %	43,35	34,01	25,61	27,03	37,22	27,63	18,72
- от 2 лет, %	-	10,26	5,75	6,08	3,91	4,14	11,08
- до востребов-я, %	33,65	29,9	36,6	35,58	30,68	37,05	45,94
Общие обязат-ва субъектов хозяй- ствов. млрд. грн.	988,2	2028	2566,9	2889,4	3760	4511,1	7543,6
- долгосрочные	213,7	578,5	675,6	774,7	1070,7	1359,9	1696,9
- краткосрочные	774,5	1445	1891,3	2114,7	2689,3	3151,2	5846,7
Соотношение кредитов к ВВП	0,4506	0,7742	0,6769	0,6158	0,6259	0,6515	0,4191
M3/ВВП	0,4797	0,5439	0,5523	0,5265	0,6248	0,6107	0,4627
M1/ВВП	0,2265	0,2374	0,2678	0,2389	0,2638	0,2779	0,2224
Индекс среднемес. (реал.) зар. платы, %	118,3	106,3	110,2	108,7	108,2	93,5	109,0
Индекс потребит. цен, %	112,8	125,2	109,4	108,0	99,7	112,1	113,9

составлено по данным: [41;170].

Источником формирования имущества предприятий выступают в основном заемные средства, что увеличивает давление финансового рычага в экономике и при незначительных колебаниях повышает риск банкротства при несовершенных институциональных механизмах этой процедуры в Украине.

Денежно-кредитные отношения в отсутствие необходимых институтов приводят к самоорганизации механизмов рефинансирования и невозврата долга, что порождает повышенные риски в долгосрочном периоде, поскольку рыночная экономика эффективно функционирует при обязательном возврате долга. Корпоративный банковский сектор все больше использует механизмы рефинансирования (а не погашения) долгов или их секьюритизации. В результате выстраивается финансовая пирамида отношений (сеть). А замещения непогашенных долгов на новые обязательства приводят к снижению насыщенности экономики деньгами и трансформации монетизации долга.

Соотношения выданных кредитов в экономику Украины к ВВП с 2007 года устойчиво превышает уровень монетизации экономики ($M3/VBП$), что говорит о потребности в насыщенности ее деньгами в условиях стабильно низких показателей $M1/VBП$. Исключением является 2016 год. Кредитная экономика, которая строится на системном экономическом доверии, не обеспечивает сегодня защиту денежно-кредитных отношений на уровне вспомогательных институциональных структур. Прежде всего, по мнению А. Леско, это связано с «формированием бесконечных цепочек гарантов и страховщиков по ранее выданным монетарным обязательствам, так, что вся система институциональной поддержки непрерывно порождает новые уровни защиты доверительных отношений» [83, с. 38]. В результате происходит потеря центров конечной ответственности в сфере монетарных отношений.

Качественные денежно-кредитные институты при увеличении объемов кредитования в экономике перенаправляют избыточные финансовые средства по посредническим каналам в сбережения и реальный сектор. Если финансовый рынок недостаточно институционализирован, то значительный объем финансовых средств направляется на рынок потребительских товаров и услуг, о

чем свидетельствует рост индекса потребительских цен в Украине с 2006 по 2008 год, а также с 2014 года (табл. 3.7). При этом необходимо отметить, что уровень реальных доходов населения, а также сбережений, потенциальных инвестиционных ресурсов, стремительно падает.

В сложившихся условиях «детехнологизации», а также незаинтересованности коммерческих банков в финансировании долгосрочных проектов (с высокими ставками дисконтирования) стратегической задачей становится повышение роли небанковских финансовых институтов. Проблема долгосрочных средств заключается в неразвитости системы прав собственности, институтов фондового рынка и ценных бумаг, которые решают несоответствие активов и пассивов и формируют предложение длинных денег. По своей сути финансовые посредники в Украине характеризуются низкой дифференциацией и отсутствием специализации на мелком кредитовании, кредитовании бизнеса, факторинге, лизинге. Лизинговые компании, суверенные фонды, страховые компании принадлежат к наиболее интегрированным формам небанковского сетевого финансового посредничества. В отраслях, которые в наибольшей степени нуждаются в финансовых средствах, использование последних способствует появлению новых компаний и активизации конкурентной среды. В этом проявляется роль финансовой системы в преодолении монополизации рынка.

«В отличие от банков, небанковским финансовым организациям свойственна гибкость, чтобы адаптироваться к постоянным изменениям... они приспособливают поведение экономических субъектов, постепенно видоизменяя отдельные правила» [55, с. 191]. Однако в Украине, как показал анализ О. В. Клименко, негосударственные пенсионные фонды, кредитные союзы и страховые компании продемонстрировали глубокое падение в объемах деятельности в последние несколько лет [67]. Причиной низкой адаптивности институтов стала несогласованность действий государства в отношении финансового рынка и односторонняя поддержка коммерческих банков в ущерб платежеспособности и стабильности небанковских институтов.

Институты фондового рынка и совместного инвестирования должны занять также определенное место в формировании и перераспределении долгосрочных инвестиционных ресурсов, привлечении на начальных этапах мелких инвесторов, и постепенном снижении доли банков в совокупных финансовых активах [184, с. 263]. В сущности, небанковский финансовый сектор является решающим институтом конкурентоспособности в современных условиях финансизации [55, с. 190]. Однако необходимо учитывать, что в украинских реалиях фондовый рынок и институты совместного инвестирования на начальных этапах их заимствования совершенно не отвечали своему функциональному предназначению института рыночной экономики, и не в полной мере и сегодня реализуют свою институциональную роль.

Преждевременная открытость мировому рынку несет экзогенные риски, прежде всего риски разрушения уже сложившейся структуры, особенно с приходом на национальный рынок спекулятивных ценных бумаг. В условиях преобладающего большинства мелких неопытных инвесторов и отсутствия действенных рыночных механизмов предупреждения частыми явлениями становятся мошенничество и обман. Таким образом, институциональные реформы для Украины являются не просто инструментом повышения качества институциональной среды, но и средством выживания в условиях открытости экономической системы и подверженности экзогенности среды.

Институты села. Экономика села европейских стран (как и других развитых стран мира) базируется на семейных формах хозяйствования. В Украине в нач. 90-х гг. трансформация аграрного сектора разрушила окончательно коллективные хозяйства, в результате чего так и не сформировались частные фермы семейного типа [14, с. 482]. А доля фермерских хозяйств не превышает 7% в общей структуре в последние несколько лет. В отличие от других стран постсоциалистического пространства, например Польши, где эволюционно существовала значительная доля частного крупного землевладения, в Украине таких условий не существовало, и ожидаемой кооперации индивидуальных хозяйств села не произошло. Вместо

этого, закономерным стало усиление влияния в отрасли аграрных корпораций холдингового типа. С одной стороны, в условиях жесткой конкуренции между товаропроизводителями сельской продукции на внешнем рынке крупные корпорации имеют преимущества перед мелкими и средними хозяйствами, с другой стороны, национальные производители используют традиционные методы и технологии производства, сбыта, что сохраняет низкий уровень конкурентоспособности сельскохозяйственной продукции.

В этих условиях государство больше не гарантирует стабильных цен на сельскохозяйственную продукцию, доходов в размере прожиточного минимума, полной занятости и других стимулирующих мер для населения села. С институциональной точки зрения происходит несбалансированное институциональное развитие сельского хозяйства, трансформация которого требует двухуровневой адаптации, как на местном уровне, так и общенациональном. И такая адаптация является существенным условием для экспортного потенциала Украины, который в 2012 году составил 26% в структуре товарного экспорта и более 30% в 2016 году, что в условиях роста внешнего спроса и цен на сельскохозяйственную продукцию является благоприятной внешней конъюнктурой [113, с. 107].

Наибольшие институциональные ограничения экспорта находятся в области соблюдения всех требований ЕС относительно качества и безопасности продукции и ее сертификации. По исследованиям академии наук Украины необходимая финансовая поддержка адаптации сельских товарных хозяйств к современным санитарным, ветеринарным и фитосанитарным требованиям оценивается в 500 млн. грн [114].

Затраты адаптации национального законодательства к новым условиям в большей мере связаны с закупкой новых технологий, техники, оборудования. При этом Украина, в отличие от других стран, в проведении мероприятий по модернизации ограничена во времени и источниках финансирования. Кроме того, единичное фермерское хозяйство не сможет качественно выполнить выше упомянутые международные требования самостоятельно, что требует

объединения мелких и средних сельскохозяйственных фермерств в кооперативы. При этом реформа сельскохозяйственных кооперативов уже несколько лет не дает положительных результатов. Фермерские хозяйства лишены какой-либо поддержки. Отсутствует рыночная инфраструктура, а также необходимая земельная реформа. Развитие села еще осложняется и тем, что приблизительно такое же количество, как и официально зарегистрированных фермерских хозяйств, пребывают в статусе неформальных. Все это результат расширения индивидуальных подсобных сельских хозяйств за счет паевых долей, полученных в результате реформирования коллективных совместных предприятий. В этих условиях необходимо углубление сотрудничества, переговорной составляющей между властью и бизнесом с учетом опыта стран ЕС, а также расширение направлений привлечения фондов САП (Совместной аграрной политики) в ЕС для решения общих проблем сельского хозяйства [14, с. 482].

При этом современная формирующаяся модель украинского вертикально интегрированного агробизнеса, которая широко опирается на капитализацию и привлечение инвестиций, может вполне быть приемлемой для интегрирования и завоевания максимально возможной рыночной ниши в Европе и институционально дополнит ее социально-рыночные институты. Необходимо отметить, что практически все крупные агрокомпании являются игроками на ведущих фондовых биржах мира, где было привлечено за последние несколько лет более 9 млрд. грн [51, с. 74]. Они обладают высокой концентрацией земельного ресурса: более 10 компаний отрасли обрабатывают около 3 млн. га сельскохозяйственных угодий, а также высокой привлекательностью для коммерческого кредитования банками [168]. Кроме того, замкнутый цикл производства позволяет компаниям получать добавленную стоимость, которая создается и в продуктовой цепи.

Вместе с тем, с выходом на международные рынки, кроме явных социально-экономических дисбалансов села: рост безработицы, монополизация отрасли, разрушение грунта, транспортной инфраструктуры, несоответствие

экологичным стандартам, отказ от развития животноводства, существует множество и других институциональных рисков развития агропромышленного комплекса. Практически все агропромышленные компании зарегистрированы в оффшорных зонах, что противоречит европейскому законодательству. В условиях крайней необходимости значительных финансовых средств для приведения норм и стандартов в соответствие с международными требованиями размещение значительного количества акций на международных фондовых биржах может привести к активной продаже компаний иностранным субъектам хозяйствования и потере значительной части потенциально привлекательного национального производства. Такие тенденции наблюдаются уже сегодня, что требует незамедлительных действий, связанных с регулированием деятельности агрохолдингов, например государственная поддержка наиболее крупных компаний при получении ими высокой чистой прибыли [168, с. 20]. Тем более по данным органов статистики наиболее рентабельной отраслью в Украине по-прежнему остается сельское хозяйство.

ВЫВОДЫ ПО РАЗДЕЛУ III

Для любой постсоциалистической страны вопрос вхождения в глобальное пространство как целостного сформированного образования является особенно актуальным. Наложение на несформированную институциональную систему и незрелую рыночную экономику диспропорций глобального пространства создает дополнительную неопределенность и институциональные риски.

Анализ институциональной адаптации Польши, Грузии, России, Украины показал, что постсоциалистическая трансформация связана с двумя типами переходов (внутри- и межсистемным). А институционализация переходной экономики осуществляется в несколько этапов: от зарождения, формализации (на почве чего возникают неэффективные институциональные формы) до формирования целостного институционального рыночного механизма. Институциональные реформы в этом контексте являются главным

компонентом взаимосвязи между институционализацией и адаптацией национальной экономики к изменениям условий среды. При этом выделена различная роль институциональных реформ на каждом из этапов институционализации экономической системы в процессе ее адаптации [258].

Несмотря на то, что все анализируемые страны имеют статус рыночной экономики, данный процесс только приобретает развёрнутый характер реальной институционализации рыночного механизма. В условиях недостаточно институционализированной рыночной экономики эффективная деятельность попросту невозможна. Если механизмы рыночной координации не созданы или не работают, то функционирование экономики может осуществляться только с усилением государственного регулирования. Следовательно, адаптация институционально деформированной экономики Украины к современным интеграционным процессам требует институциональной дотройки, усовершенствования рыночного механизма и постепенного преодоления институциональных ловушек [89]. Потребность в формировании целостного рыночного механизма в Украине актуализирует важность институциональных реформ на основе критериев повышения адаптивности и конкурентоспособности национальной экономики.

В основе такой модели могут быть структурно-институциональные реформы, направленные на сбалансирование отраслевых и воспроизводственных пропорций. Этот процесс связан с переходом от институционализации новых образцов и практик самодовлеющего характера к целенаправленной политике институциональных изменений как части структурно-отраслевой политики с последующей ее реализацией как самостоятельной экономической политики. В противном случае дальнейшая формализация рыночных институтов приведет к углублению проблем деиндустриализации, детехнологизации, снижению конкурентоспособности экономики, ее продуктивности.

При этом формализация рынка вовсе не приводит к повышению ее адаптивности и устойчивости, а приводит к институциональной деформации.

Обогащение экономики новыми источниками развития может произойти только за счет сетевых структур и соответствующих механизмов, которые по своему происхождению являются постиндустриальными. Институты развития в этом контексте суть эффективных практик повышения конкурентоспособности национальных производителей-экспортеров (экспортно-кредитные агентства, банки развития, индустриальные зоны, парки и пр.).

Институциональные реформы в процессе интеграции экономики Украины, прежде всего, должны быть направлены на преодоление базовой деструкции народного хозяйства уже на этапе имплементации норм Соглашения об ассоциации. В противном случае, задачи роста внутреннего рынка, увеличения покупательной способности населения, преодоления бедности, активизации инвестиционной деятельности и модернизации отечественного сектора станут невыполнимыми даже в долгосрочной перспективе. С позиции государственной политики в первую очередь стоит имплементировать положения Соглашения, которые снижают риски институциональной адаптации. К основным из них можно отнести: риск кредитной экспансии, потеря монетарного суверенитета, деформация традиционных функций национальных регуляторов, риск финансового мошенничества и спекуляций, отказ от экономической свободы экономическими субъектами, хеджирование рисков в финансовом секторе, отсюда углубление неравновесных состояний; увеличение финансового рычага при несовершенных механизмах банкротства; потеря ответственности в системе секьюритизированных активов; разрушение мелких пособнических хозяйств; высокие штрафы нарушения международного законодательства в сфере создания равных конкурентных условий; приход более конкурентоспособных предприятий на национальный рынок и др. В то же время более длительной должна быть имплементация положений Соглашения, которые сужают возможности государства осуществлять протекционистскую политику в отношении отечественной продукции.

Беспрепятственное выполнение всех норм Соглашения увеличивает риски того, что наиболее рентабельные отрасли, связанные с обработкой сырья и его экспортом, получают финансовую помощь от зарубежных инвесторов (поскольку существует такая заинтересованность) и окажутся в более выгодном финансовом положении и устойчивыми в силу своей организационной структуры (ФПГ). А отрасли, которые менее рентабельные, но способны производить инновационную и качественную продукцию с усилением конкуренции импортеров попадут под процедуру банкротства.

Более дифференцированный подход к адаптации и региональной интеграции открывает возможности осуществить структурные изменения в экономике. Начать их стоит со среднесрочных ориентиров формирования национальной инновационной системы, которые в дальнейшем должны быть воплощены в конкретные национальные проекты. Ядром таких процессов должны стать профессионально-корпоративные институты, государственные институты, а также институты развития в их взаимодействии. Конкурентным механизмом имплементации является партнерство в триаде «государство-бизнес-университеты». Такое партнерство способствует не только повышению профессионализации рынка, но и формированию инновационно-ориентированной среды, конкурентных преимуществ, как регионов, так и страны в целом.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

В монографическом исследовании представлено теоретическое обобщение и развитие научной проблемы эволюционной динамики хозяйственных систем и их институциональной адаптации к процессам глобализации. В этом контексте осуществлён поиск путей постпереходного развития экономики Украины.

Объективным результатом эволюции современных хозяйственных систем является новое соотношение эндогенных и экзогенных факторов развития, которое определяется интенсивным взаимопроникновением, когерентностью и взаимовлиянием всех подсистем и элементов мировой экономики. Экономическая система при этом приобретает качественно новые формы адаптивного поведения, которые позволяют ей приспосабливаться к глобальным социально-экономическим сдвигам и сохранить собственную институциональную структуру.

На основе анализа широкого круга отечественных и зарубежных источников и литературы доказано, что надлежащей адаптивностью и устойчивостью обладает только институционально сбалансированная хозяйственная система. Однако современные институциональные и экономические системы, которые проявляют недостаточную способность к саморазвитию и саморегулированию, порождают все чаще состояния бифуркаций с рисками, присущими общей дезорганизации. Для таких систем объективно повышается потребность в адаптивно действующих институтах, которые будут эффективно работать в условиях изменяющейся экономической реальности. Институциональные изменения в этом контексте является инструментом не только трансформации, но и адаптации экономических систем к изменению экзогенных и эндогенных факторов.

С ростом нестабильности среды все более актуальными становятся упреждающие институциональные изменения как специфическая форма

согласованной адаптации экономической системы, как к процессам глобализации, так и рыночной трансформации. В ходе такой адаптации критическим является сохранение и воспроизводство идентичности субъекта. Поэтому такие изменения неразрывно связаны с субъектностью экономической системы, которая является результатом воспроизводства и реализации идентичности в условиях сложившихся ценностно-институциональных основ.

Адаптационные возможности разных стран – не одинаковы, что было подтверждено аналитически. В результате проведенного кластерного анализа по данным индекса глобализации и глобальной конкурентоспособности как специфической формы адаптации предложена классификация национальных систем. Опираясь на критерий адаптации национальных систем к процессам глобализации, выделены четыре типа: «на опережение», «на сохранение» и «укрепление» позиций, «на выживание». При этом доказано переходное динамическое состояние большинства современных экономик.

Особую актуальность приобретает вопрос адаптации и вхождения в глобальное пространство постсоциалистических стран с устоявшейся, но недостаточно сбалансированной институциональной структурой экономики. Наложение на несформированную институциональную систему и незрелую рыночную экономику диспропорций глобального пространства создает дополнительную неопределенность и институциональные риски. В работе показано, что сегодняшним этапом развития экономики Украины должна стать дальнейшая институционализация незрелого рыночного механизма, которая должна быть нацелена на постепенное преодоление институциональных ловушек, обусловленных институционально-структурными деформациями экономики. Институциональные реформы в этом контексте являются главным компонентом взаимосвязи между институционализацией и адаптацией национальной экономики к изменениям внешней среды. Актуальность институциональных реформ на современном этапе обоснована за счет раскрытия различной роли институциональных реформ на каждом из этапов институционализации экономической системы в процессе ее адаптации.

При этом обозначено, что процесс институционализации экономической системы осуществляется в несколько этапов: от зарождения, формализации (на почве чего возникают неэффективные институциональные деформации) до формирования целостного институционального рыночного механизма, дальнейшее развитие которого требует актуальных моделей институциональных реформ.

В основе такой модели могут быть структурно-институциональные реформы, направленные на сбалансирование отраслевых и воспроизводственных пропорций. Этот процесс связан с динамической эффективностью институтов. То есть с переходом от институционализации новых образцов и практик самодовлеющего характера к целенаправленным институциональным изменениям как части структурно-отраслевой политики с последующей ее реализацией как самостоятельного направления экономической политики. В противном случае дальнейшая формализация рыночных институтов приведет к обострению проблем деиндустриализации, детехнологизации, снижению конкурентоспособности экономики и прочее.

Данный тезис подтверждается институциональной природой причин дестабилизации экономики Украины. Существующие институциональные разрывы в экономической системе и одновременно ослабление контроля со стороны национальных регуляторов активизируют спекулятивные процессы на основе арбитражных механизмов, которые достаточно изучены украинскими учеными. Однако экономика охвачена массово такими процессами (на валютном рынке, рынке недвижимости). А устойчивым феноменом становится иррациональное поведение экономических субъектов, что соответственно приводит к росту базовой неопределенности.

Рост неопределенности и нестабильности делает невозможным использование традиционных инструментов стабилизации, поскольку рыночные механизмы и институты не работают в условиях дезактуализации функциональности институтов. Понимание этой проблемы стало возможным за счет расширения понятия институционального устройства экономики,

включающий устойчивую фундаментальную компоненту и актуальную функциональную, координирующую деятельное основу экономических институтов. На этой основе доказано, что одни и те же институты, функционируя в различных системах, обеспечивают разную эффективность рыночного механизма. Проведенный корреляционно-регрессионный анализ позволил сделать вывод о разном, но значимом влиянии качества институтов на динамику ВВП на душу населения.

С углублением глобализационных процессов особое значение приобретают экономические институты, которые интегрируют национальные системы в мировое хозяйство с повышенными рисками и расширяют потенциал к участию в глобальных производственных цепях. Наиболее жизнеспособными экономическими институтами, склонными к институциональному обогащению собственного потенциала, являются современные формы корпоративного капитала, в частности ТНК. Выявлены специфические свойства сетевых институтов в гибком каркасе вертикально интегрированных структур, которые позволяют последним обеспечить, с одной стороны, свою адаптивность и устойчивость, с другой стороны, динамическую стабильность хозяйственных систем. При этом одной из эффективных форм концентрации и объединения стратегических факторов региона и глобальных возможностей считается кластер как гибридная институциональная форма и самая актуальная сетевая бизнес-структура, которая запускает механизмы инновационного развития.

Однако в работе показано, что преобладание институциональных комплексов государственно-олигархического (иерархического) типа в Украине, которые по своему происхождению являются индустриальными, обуславливает низкую адаптивность экономики к постиндустриальной конкурентной среде. Возможности преодоления отсталости такого типа могут быть связаны с обогащением институциональной системы сетевыми структурами и соответствующими механизмами.

Очевидно, что в таких условиях государство должно выполнять новую институциональную роль не только национального регулятора, но и

равноправного партнера с превалирующим институциональным статусом. Новые модели экономико-политических взаимодействий еще более являются определяющими в условиях усиления влияния наднациональных институтов управления и возникающих противоречий. С одной стороны, актуализируется роль государства как легитимного органа адаптивного управления открытой национальной хозяйственной системы, с другой стороны, ограничивается и размывается ее исключительный институциональный статус влиянием со стороны международных институтов. Это в свою очередь, требует согласованных реформ в сфере разделения национальных и наднациональных полномочий для преодоления негативных последствий ограничения национального суверенитета.

Для стран, которые оказались в условиях структурного, монетарного и институционального кризиса, противоречия разрешаются не в их пользу. Национальным регуляторам предлагается набор стандартных инструментов: сокращение государственного долга, дефицита бюджета путем сокращения государственных расходов, что еще больше ухудшает экономическую ситуацию и приводит к падению доходов, реального спроса, инвестиционной активности и сжатию экономики. Кроме того, рост суверенного внешнего долга в этих странах становится объектом разрушительных действий крупных финансовых институтов через различные кредитные и рейтинговые механизмы: скупка государственных облигаций внешнего займа по номиналу, скачки спредов и др.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Акаев А. А. О новой методологии долгосрочного циклического прогнозирования динамики развития мировой системы и России / А. А. Акаев, В.А. Садовничий // Прогноз и моделирование кризисов и мировой динамики: кол. монограф. / Отв. ред. А.А. Акаев, А.В. Коротаев, Г. Г. Малинецкий. – М., 2010. – С. 5 – 69.
2. Ансофф И. Синергизм и деловые способности компании // И. Ансофф, Э. Кемпбелл, Л. К. Саммерс // Стратегический синергизм, 2–е изд. СПб.: Питер, 2004. – 416 с.
3. Арриги Дж. Адам Смит в Пекине: Что получил в наследство XXI век. – М.: Институт общественного проектирования, 2009. – 456 с.
4. Архиереев С. И. Посттрансформационная рыночная экономика: институционализация фондового рынка / С. И. Архиереев, Я. В. Зинченко // Економічна теорія. – 2006. – №4. – С. 43 – 55.
5. Бажал Ю. М. Розвиток інноваційної діяльності у знаннєвому трикутнику «держава-університети-промисловість» / Ю. М. Бажал // Економіка і прогнозування. – 2015. – №1. – С. 76 – 88.
6. Базилевич В. Д. Интеллектуальна власність: креативи метафізичного пошуку / В. Д. Базилевич. – К.: Знання, 2008. – 697 с.
7. Баліцька В. В. Накопичення боргів у національній економіці / В. В. Баліцька // Актуальні проблеми економіки. – 2013. – №1 (139). – С. 142 – 153.
8. Баліцька В. В. Рентабельність діяльності суб'єктів господарювання України: оцінювання істинних результатів / В. В. Баліцька // Актуальні проблеми економіки. – 2012. – №11 (137). – С. 120-130.
9. Барановський О. І. Розвиток банківської системи України: монограф. / О. І. Барановський. – К.: Ін-т екон. та прогнозув., 2008. – 584 с.
10. Башко В. Й. Ефективність справляння рентних платежів в Україні / В. Й. Башко // Економіка і прогнозування. – 2013. – № 1. – С. 27 – 40.

11. Беридзе Т. Кримінально-бюрократическая составляющая хозяйственной жизни и проблемы ее преодоления / Т. Беридзе, В. Папова, Н. Хадури // Общество и экономика. – 2006. – № 9. – С. 32 – 50.
12. Білорус О. Г. Глобалізація і безпека розвитку / О. Г. Білорус, Д. Г. Лук'яненко та ін. – К.: КНЕУ, 2001. – 733 с.
13. Білорус О. Політична економія глобалізму і проблеми структурної модернізації національної економіки / О. Білорус // Дослідження міжнародної економіки : зб. наук. праць. – 2011. – Вип. 2. – С. 3 – 26.
14. Бородіна О. М. Трансформації в аграрному розвитку України та Росії у напрямі Європейської інституційної практики / О.М. Бородіна // Європейський вектор економічного розвитку. – 2012. – № 2. – С. 481 – 484.
15. Бортіс Г. Інституції, поведінка та економічна теорія : внесок до класико-кейнсіанської політичної економії: пер. с англ. / Г. Бортіс. – К. : Вид-во Києв.-Могил. акад., 2007. – 557 с.
16. Буайе Р. К созданию институциональной политической экономии / Р. Буайе, Э. Бруссо, А. Кайе, О. Фавро // Экономическая социология. – 2008. – Том 9. – № 3. – С. 17 – 24.
17. Бузгалин А. В. Economics и «экономический империализм»: альтернативы есть / А. В. Бузгалин // Європейський вектор економічного розвитку: збір. наук. праць. – 2012. – Вип. 2 (13). – С. 24 – 30.
18. Буковинский С. А. Денежно-кредитная политика в современных условиях / С. А. Буковинский // Экономика Украины. – 2014. – №6 (623). – С. 23 – 36.
19. В мире бум криптовалютных пирамид [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://finance.eizvestia.com/full/244-cryptocurrency-pyramid>
20. Варналій З. С. Конкуентоспроможність національної економіки: проблеми та пріоритети інноваційного забезпечення // З. С. Варналій, О. П. Гармашова. – К.: Знання України, 2013. – 387 с.
21. Ватаманюк О. З. Інститут підприємництва в господарській системі України / О. З. Ватаманюк, І. Я. Сухарська. – № 5 – 6. – 2013. – С. 14 – 17.

22. Венгер В. В. Развитие предприятий горно-металургического комплекса Украины в составе бизнес-групп / В. В. Венгер // Экономика и прогнозирование. – 2015. – № 1. – С. 64 – 75.
23. Вітер І. Модернізаційні перетворення транзитивних економік: європейський вимір / І. Вітер // Дослідження міжнародної економіки: збір. наук. праць. – 2011. – №2. – С. 54 – 75.
24. Воронков К. Глобальная интересистема: эволюция, структура, перспектива / К. Воронков / Мировая экономика и международные отношения. – 2007. – №1. – С. 18 – 27.
25. Гайдар Е. Власть и собственность. Смуты и институты. Государство и эволюция / Е. Гайдар. – СПб.: Норма, 2009. – 336 с.
26. Галабурда М. К. Бесцельная трансформация или политическая экономия постсоциалистических преобразований / М. К. Галабурда // Формування ринкової економіки : зб. наук. пр. – 2014 – Вип. 31. – С. 79 – 89.
27. Ганущак-Єфіменко Л. М. Особливості формування інтегрованих бізнес-структур / Л. М. Ганущак-Єфіменко, І. В. Коберник // Актуальні проблеми економіки. – №3. – 2012. – С. 154 – 160.
28. Гелбрейт Дж. К. Новое индустриальное общество / Дж. К. Гелбрейт. – М.: ООО «Издательство АСТ»: ООО «Транзиткнига»; СПб.: Terra Fantastica, 2004. – 602 с.
29. Гражевская Н. И. Отображение трансформационных процессов в системе категорий социально-экономической динамики / Н. И. Гражевская // Экономическая теория. – 2007. – №4. – С. 19 – 29.
30. Грановеттер М. Экономические институты как социальные конструкты: рамки анализа / М. Грановеттер // Журнал социологии и социальной антропологии. – 2004. – № 1. – Том 7. – С. 76 – 88.
31. Гриценко А. А. Институциональные проблемы экономической политики / А. А. Гриценко // Научные труды ДонНТУ. Серия: экономическая. – 2014. – №1. – С. 70 – 79.

32. Гриценко Е. А. Качество институтов: методологические подходы к исследованию // Проблемы современной экономики и институциональная теория / под ред. В. В. Дементьева, Р. М. Нуреева. – Донецк: ДонНТУ, 2009. – 500 с.
33. Гурвич Е. Т. Экономическая политика и измерение экономической свободы [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.eeg.ru/files/310712.pdf>
34. Давидов І. Г. Інституційні проблеми приватизації та її вплив на національну економіку / І. Г. Давидов // Науковий вісник НЛТУ України. – 2006. – Вип. 16.3. – С. 241-249.
35. Далевська Н. М. Інституціоналізація інтересів акторів міжнародних відносин на засадах стратегічного партнерства / Н. М. Далевська // Проблеми економіки. – 2015. – №1. – С. 22 – 26.
36. Далевська Н. М. Концептуальна мережа категорійно-поняттєвих утворень міжнародної політичної економії / Н. М. Далевська // Економічний часопис-XXI. – №3-4. – 2012. – С. 3 – 5.
37. Де Сото Е. Загадка капіталу. Чому капіталізм перемагає лише на Заході і ніде більше Е. Де Сото. – К.: Ніка-Центр, 2009. – 232 с.
38. Дебіторська та кредиторська заборгованість / Державний комітет статистики України. – [Електронний ресурс]. – Доступний з: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2006/fin/dkz/dkz_u/dkz0106_u.html Статистичний щорічник України за 2002 рік / за ред. О. Г. Осауленка; Державний комітет статистики України. – К. : Консультант, 2003. – 663 с.
39. Дементьев В. В. Институты: проблема определения понятия / В. В. Дементьев // Проблемы современной экономики и институциональная теория / под ред. В. В. Дементьева, Р. М. Нуреева. – Донецк: ДонНТУ, 2009. – 500 с.
40. Дементьев В. В. Проблема власти и политической экономии / В. В. Дементьев // Європейський вектор економічного розвитку: збір. наук. праць. – 2012. – Вип. 2 (13).– С. 183 – 189.

41. Діяльність підприємств-суб'єктів господарювання (activity of business entities): статист. збір. / За ред. М. С. Кузнецової. – К.: Державна служба статистика України, 2016. – 484 с.
42. Европейское социальное исследование 2013 [Электронный ресурс] / European Social Survey. – Режим доступа: <http://www.ess-ru.ru/>
43. Евстигнеев Р. Метаморфозы финансового капитала / Р. Евстигнеев, Л. Евстигнеева // Вопросы экономики. – №8. – 2013. – С. 106 – 122.
44. Евстигнеев Р. Тайна догоняющего развития / Р. Евстигнеев, Л. Евстигнеева // Вопросы экономики. – 2013. – №1. – С. 81 – 97.
45. Ерзнкян Б. А. Технологическое и институциональное развитие социально-экономической системы в гетерогенной беде / Б. А. Ерзнкян // Журнал институциональных исследований. – Том 4. – №3. – 2012. – С. 79 – 94.
46. Ещенко Е. С. Миру нужен новый вектор развития: от bubbleeconomics – к экономике человека / Е. С. Ещенко // Экономика Украины. – 2014. – №6 (623). – С. 4 – 21.
47. Завгородня О. О. До питання про генетику економічних систем / О. О. Завгородня // Європейський вектор економічного розвитку: збір. наук. праць. – 2012. – Вип. 2 (13). – С. 375 – 383.
48. Зайцев Ю. К. Рушійні сили цивілізації та економічний розвиток : особливості дослідження і використання / Ю. К. Зайцев // Формування ринкової економіки: зб. наук. праць. – 2014. – №31. – С. 34 – 44.
49. Закон України «Про державно-приватне партнерство» від 01.07.2010 № 2404-VI // Відомості Верховної Ради. – 2010. – № 40. – ст. 524.
50. Закон України «Про здійснення державних закупівель» від 10.04.2014 № 1197-VII // Відомості Верховної Ради України. – 2014. – № 24. – ст.. 883.
51. Залізко В. Д. Вплив агрохолдингізації сільськогосподарських підприємств на соціально-економічний розвиток сільських територій / В. Д. Залізко // Економіка України. – 2013. – № 6(619). – С. 71-78.

52. Занг В. Б. Синергетическая экономика. Время и перемены в нелинейной экономической теории / В. Б. Занг. – М.: Мир, 1999. – 335 с.

53. Заостровцев А. Егор Гайдар и новая институциональная экономическая история / А. Заостровцев. – СПб.: Изд-во Европейского ун-та в Санкт-Петербурге, 2012. – 52 с.

54. Зухба О. М. Архітектура домогосподарства: ієрархія та мережева структура / Наукові праці ДонНТУ. Серія : економічна. Випуск 39-1. – Донецьк : ДонНТУ, 2011. – С. 43 – 47.

55. Иерархия и сети в институциональной архитектонике экономических систем: коллект. монограф. / [Т. И. Артемова, А. А. Гриценко, Т. А. Кричевская и др.]; под ред. А. А. Гриценко. – К.: НАН Украины, Ин-т экон. и прогнозирова, 2013. – 580 с.

56. Институциональная архитектоника и динамика экономических преобразований [С. И. Архиреев, А. А. Гриценко, И. И. Малый и др.]; под ред. А. А. Гриценко. – Х.: Форт, 2008. – 928 с.

57. Институциональные аспекты взаимодействия власти, общества и бизнеса на постсоветском пространстве: коллект. монограф. / [В. Дементьев, С. Левин, Р. М. Нуреев, Е. Капогузов и др.]; под ред. Р. М. Нуреева, В. В. Дементьева – Омск: изд-во ОмГУ, 2012. – 288 с.

58. Інститут довіри в координатах економічного простору-часу: колект. монограф. / [А. А. Гриценко, Т. І. Артёмова, Т. О. Кричевська та ін.], за ред. А. А. Гриценка. – К.: НАН України, Ін-т екон. та прогнозув., 2012. – 212 с.

59. Інституційні чинники розвитку фінансового сектору економіки в умовах ринкової трансформації: монограф. / за заг. ред. В. М. Соболева. – К.: Університет банківської справи НБУ, 2010 – 350 с.

60. Капелюшников Р. И. Институциональная природа переходных экономик: российский опыт // Кто и куда стремится вести Россию? Актеры макро-, мезо- и микроуровней современного трансформационного процесса / Р. И. Капелюшников. – М.: Интерцентр, 2001. – С. 89 – 97.

61. Капица С. П. Синергетика и прогнозы будущего / С. П. Капица, С. П. Курдюмов, Г.О. Малинецкий. – М.: Едиториал УРСС, 2003. – 288 с.

62. Квартальні національні рахунки за інституційними секторами 2011, 2012, 2013, 2014 рр. (щоквартальні показники) / Державний комітет статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://ukrstat.org/uk/operativ/.../arh_kvnr_2015_u.htm

63. Квасова О. П. Вплив фінансових посередників на розвиток ринку цінних паперів в Україні // Наукові праці НДФІ: збір. наук. праць. – 2008. – Вип. 2 (43). – С. 90 – 96.

64. Кирдина С. Г. X- и Y-экономики: институциональный анализ / С. Г. Кирдина. – М: Наука, 2004 – 256 с.

65. Китай: опыт сопряжения глобальных и национальных институциональных трансформаций в «посткризисе»: монограф. / [С. В. Беренда, В. Сяодун, Н. А. Галуцких и др.] ; под общ. ред. А. Н. Коломиец. – Х. : ХНУ имени В. Н. Каразина, 2013. – 332 с.

66. Клейнер Г. Б. Эволюция институциональных систем / Г. Б. Клейнер. – М.: Наука, 2004. – 240 с.

67. Клименко О. В. Закономірності розвитку ринків небанківських фінансових послуг в Україні / О. В. Клименко // Фінанси України. – 2014. – № 6. – С. 80 – 94.

68. Ковальчук Т. Т. SOS – в Украине неокOLONиальная модель валютной политики / Т. Т. Ковальчук // Экономика Украины. – 2014. – № 10. – С. 4 – 13.

69. Козюк В. В. Ориентиры фискальной интеграции в ЕВС: теория фискальных союзов и глобальный финансовый кризис / В. В. Козюк // Экономика Украины. – 2014. – №10. – С. 14 – 32.

70. Конвергенція економічних моделей Польщі та України: монограф. / [Д. Лук'яненко, В. Чужиков, М. Г. Вожняк та ін.]; за наук. ред. Д. Лук'яненка, В. Чужикова, М. Г. Вожняка. – К.: КНЕУ, 2010. – 719 с.

71. Конкуентоспроможність економіки України: можливості, переваги, компетенції / За заг. ред. О. Б. Чернега. – Донецьк: Вид-во «Ноулідж», 2010. – 591 с.
72. Корниевская В. О. Долгосрочная парадигма развития в условиях глобализации: противоречия и пути их преодоления // Бизнес Информ. – №6. – 2013. – С. 37 – 41.
73. Коуз Р. Фирма, рынок и право / Р. Коуз. – М.: Новое изд-во, 2007. – 224 с.
74. Крючкова І. В. Диспропорції валового наявного доходу України та їхній вплив на динаміку ВВП / І. В. Крючкова // Економіка і прогнозування. – 2013. – № 3. – С. 21 – 37.
75. Кузнецов О. В. Європа у глобальному фінансовому просторі: ризики для України та Росії / О. В. Кузнецов // Європейський вектор економічного розвитку: збір. наук. праць. – 2012. – Вип. 2 (13). – С. 518 – 522.
76. Кузьминов Я. Институты: от заимствования к выращиванию / Я. Кузьминов, В. Радаев, А. Яковлев, Е. Ясин // Вопросы экономики. – 2005. – №5. – С. 5 – 27.
77. Кульчицький Я. В. Сучасні економічні системи в умовах екологізації та глобалізації (теоретико-методологічні засади порівняння): монограф. / Я. В. Кульчицький. – Львів : Ліга-Прес, 2011. – 687 с.
78. Лановий В. Реформи полягають в отриманні прав на розподіл фінансових потоків / Українська правда 21.05.12 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.epravda.com.ua/columns/2012/03/15/318645/>
79. Левковець О. М. Державно-приватне партнерство як інструмент економічних реформ (теоретичний аспект) / О. М. Левковець // Вісник національного університету «Юридична академія України імені Ярослава Мудрого». – 2012. – №4. – С. 18 – 33.
80. Ленчук Е. Б. Кластерный подход в стратегии инновационного развития зарубежных стран / Е. Б. Ленчук, Г. А. Власкин // Проблемы прогнозирования. – 2010. – №5. – С. 38 – 51.

81. Ленчук Е. Б. Сходства и различия в формировании национальных инновационных систем России и Украины / Е. Б. Ленчук // *Європейський вектор економічного розвитку: збір. наук. праць.* – 2012. – Вип. 2 (13). С. 530 – 533.
82. Леонтьев В. В. Экономические эссе. Теории, исследования, факты и политика / В.В. Леонтев. – М.: Политиздат, 2003 – 159 с.
83. Леско А. Деньги и институциональные иерархии: о поддержании доверительных отношений в сложных монетарных системах / А. Леско // *Вопросы экономики.* – №7. – 2011. – С. 34 – 43.
84. Липов В. В. Інституційна комплементарність: від моделі ринкової економіки до концепції множинності варіантів капіталізму / В. В. Липов // *Економічна теорія.* – 2010. – № 2 – С. 47 – 60.
85. Липов В. Институциональная комплементарность и морфология социально-экономических систем / В. Липов // *Бизнес Информ.* – 2010. – № 2. – С. 119 – 125.
86. Ляшенко В. І. Інституційні пастки перехідної економіки / В. І. Ляшенко // *Наукові праці ДонНТУ. Серія економічна.* – Вип. 89. – 2005. – С. 178 – 184.
87. Малий. І. Й. Трансформація інституту держави та революція політичної економії / І. Й. Малий // *Європейський вектор економічного розвитку: збір. наук. праць.* – 2012. – Вип. 2 (13). – С. 101 – 106. Лук'янов В. С. Шляхи формування посткризових систем міждержавного фінансового регулювання / В. С. Лук'янов // *Економічний часопис-XXI.* – 2013. – № 3 – 4(1). – С. 17 – 19.
88. Мау В. А. Экономические реформы в России: итог и перспективы / В. А. Мау // *Куда пришла Россия? Итоги социетальной трансформации / Под общ. ред. Т. И. Заславской.* – М.: МВШСЭН, 2003. – С. 63 – 75.
89. Миколенко Е. П. Адаптация государственных институтов и участие Украины в региональной интеграции / Е. П. Миколенко // *Вчені записки Харк. гуманітар. ун-ту «Народна українська академія».* – 2015. – Т. 20. – С. 333 – 341.

90. Миколенко Е. П. Адаптация экономических систем к условиям глобализации: институциональный аспект / Е. П. Миколенко // Європейський вектор економічного розвитку. – 2012. – Вип. 2 (13). – С. 545 – 549.

91. Миколенко Е. П. Взаимодействие национального и глобального в адаптации хозяйственных систем / Е. П. Миколенко // Економіка. Фінанси. Право. – 2013. – №7. – С. 24 – 28.

92. Миколенко Е. П. Государство и наднациональные институты управления: диалектика сосуществования в процессе глобальных социально-экономических сдвигов [Электронный ресурс] / Е. П. Миколенко // Ефективна економіка. – 2015. – №7. – Режим доступа: <http://www.economy.nayka.com.ua>

93. Миколенко Е. П. Иерархические и сетевые механизмы институционального взаимодействия / Миколенко Е. П. // Вісник Запорізького національного університету. Економічні науки. – 2013. – № 3(19). – С. 133 – 142.

94. Миколенко Е. П. Институты и институциональное взаимодействие экономических агентов в экономической системе / Миколенко Е. П., Яременко О. Л. // Вісник Харківського національного університету імені В. Н. Каразіна. Економічна серія. – 2013. – № 1042. – С. 62 – 70.

95. Миколенко Е. П. Исследование институционального механизма адаптации экономических систем в эпоху глобализации / Е. П. Миколенко // Вчені записки Харк. гуманітар. ун-ту «Народна українська академія». – Х.: Вид-во НУА. – 2012. – Т. 18. – Кн. 2. – С. 146 – 152.

96. Миколенко Е. П. Методологические ориентиры институционального подхода в эволюционном развитии экономических систем / Е. П. Миколенко // Формування ринкової економіки: збір. наук. праць. – №31. – 2014. – С. 369 – 377.

97. Миколенко Е. П. Роль институтов и функциональные задачи институциональной системы / Е. П. Миколенко // Вчені записки Харк. гуманітар. ун-ту «Народна українська академія». – 2013. – Т. 19. – С. 287 – 297.

98. Миколенко Е. П. Экономические институты адаптации хозяйственных систем открытого типа к процессам глобализации / Е. П. Миколенко // Бизнес информ. – 2015. – №6. – С. 21 – 26.

99. Миколенко Е. П. Институциональные аспекты глобализации мировой экономики / Е. П. Миколенко // Управління як фактор економічної рівноваги: Програма і матеріали конференції 15 грудня, 2011 – Харків : ХГУ «НУА», 2011. – С. 102 – 105.

100. Мирошник И. В. Нелинейное и адаптивное управление сложными динамическими системами / И.В. Мирошник, В.О. Никифоров, А. Л. Фрадков. – СПб.: Наука, 2000. – 549 с.

101. Можливості і застереження щодо наслідків уведення в дію положень Угоди про асоціацію між ЄС та Україною: наукова доповідь / [Дейнеко Л. В., Осташко Т. О. Якубовський М. М. та ін.]; за ред. В. М. Гейця, Т. О. Осташко, В. О.Точиліна. — К.: НАН України, Ін-т екон. та прогнозув., 2013. – 98 с.

102. Моисеев Н. Н. Универсальный эволюционизм / Н. Н. Моисеев // Вопросы философии. – 1991. – №3. – С. 3 – 28.

103. Налагодження ефективної співпраці з МВФ потребує впровадження нових підходів. Нотатки з круглого столу // Вісник НБУ. – 2014. – №7. – С. 6 – 11.

104. Небрат В. В. Еволюція ринкових інститутів в Україні: монограф. у 2-х ч. Ч. 1 / за зад. ред. В. В. Небрат. – К.: Ін-т. екон. та прогнозув., 2012. – 332 с.

105. Небрат В. В. Еволюція ринкових інститутів в Україні: монограф. у 2-х ч. Ч. 2 / за зад. ред. В. В. Небрат. – К.: Ін-т. екон. та прогнозув., 2012. – 460 с.

106. Николис Г. Самоорганизация в неравновесных системах / Г. Николис, И. Пригожин. – М.: «Книга по Требованию», 2013. – 510 с.

107. Новые вызовы для денежно-кредитной политики в современных условиях. – Кн. 2: Взгляд из Украины / Под ред. В. М. Гейца, А. А. Гриценко. – К.: НАН Украины, Ин-т экон. и прогноз., 2012. – 360 с.
108. Норт Д. Институты. Институциональные изменения и функционирование экономики. – М.: Начала, 1997. – 345 с.
109. Норт Д. Понимание процесса экономических изменений / Д. Норт – М.: Изд. дом Гос. ун-та – Высшей школы экономики, 2010. – 256 с.
110. Носова О. В. Институциональные подходы к исследованию переходной экономики / О. В. Носова // Экономическая теория. – 2006. – №2. – С. 25 – 36.
111. Олейник А. Н. Модель сетевого капитализма / А. Н. Олейник // Вопросы экономики. – 2003. – № 8. – С. 132 – 149.
112. Основні засоби України за 2016 рік: стат. бюл. / Державна служба статистики України. – К., 2017. – 203 с.
113. Осташко Т. О. Ринки сільськогосподарських товарів під впливом очікуваних змін торговельних режимів / Т. О. Осташко // Економіка і прогнозування. – 2013. – №3. – С. 105 – 115.
114. Оцінка впливу Угоди про Асоціацію. ЗВТ між Україною та ЄС на економіку України: наукова доповідь / за ред. В. М.Гейця, Т. О. Осташко, Шинкарук Л. В. – К.: Ін-т экон. та прогнозув. НАН України, 2014. – 102 с.
115. Панкратова О. М. Інституційна форма доходу суб'єкта господарювання / Інституційно-організаційні аспекти фінансової політики в умовах розбудови суспільства соціальної справедливості: Матеріали VI Урочистого Симпозіуму з нагоди 70 річчя Харківського інституту фінансів УДУФМТ. – Харків: ХІФ УДУФМТ, 2013. – С. С 162 – 163.
116. Папава В. «Розовые» ошибки МВФ и Всемирного банка в Грузии / В. Папава// Вопросы экономики. – 2009. – №3. – С. 143 – 152.
117. Папава В. Г. Экономические успехи постреволюционной Грузии: мифы и реальность / В. Г. Папава // Вестник Института Кеннана в России. – 2011. – Вып. 19. – С. 7 – 18.

118. Папава В. К вопросу о первом поколении посткоммунистических реформ в экономике Грузии (ретроспективный анализ) / В. Папава // Кавказ и глобализация. – 2011. – Т. 5. – Вып. 4. – С. 24 – 36.

119. Парсонс Т. О социальных системах / Под ред. В. Ф. Чесноковой, С. А. Белаковского. – М.: Академический проект, 2002. – 832 с.

120. Патрон П. А. Мировой финансовый кризис: истоки, роль государства, перспективы развития / П. А. Патрон // США – Канада: Экономика, Политика, Культура. – 2009. – №7. – С. 23 –34.

121. Пахомов Ю. Н. Цивилизационные модели современности и их исторические корни / Ю. Н. Пахомов, С. Б. Крымский, Ю. В. Павленко. – К.: Наукова думка, 2002. – 632 с.

122. Перес К. Технологические революции и финансовый капитал: Динамика пузырей и периодов процветания / К. Перес / Пер. с англ. Ф. Маевского,. – М.: Дело, 2011. – 232 с.

123. Пирч М. Основні причини трансформаційного спаду в країнах Центрально-Східної Європи та колишнього СРСР у 1990-х роках / М. Пирч // Галицький економічний вісник. – 2014. – Том 44. – № 1. – С. 42 – 49.

124. Питерс Г. Б. Глобализация, управление и его институты [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.strana-oz.ru/2004/2/globalizaciya-upravlenie-i-ego-instituty>

125. Поланьи К. Великая трансформация: политические и экономические истоки нашего времени / К. Поланьи. – СПб.: Алетейя, 2002. – 320 с.

126. Полтерович В. Гипотеза об инновационной паузе и стратегия модернизации / В. Полтерович // Вопросы экономики. – 2009. – № 6. – С. 4 – 22.

127. Полтерович В. М. Институциональные ловушки: есть ли выход? / В. М. Полтерович // Общественные науки и современность. – 2004. – № 3. – С. 5 – 16.

128. Полтерович В. М. Стратегии институциональных реформ. Китай и Россия // ЭММ. – Т. 42. – №2 – 2006. – С. 3 – 18.

129. Полтерович В. М. Элементы теории реформ / В. М. Полтерович. – М. : Экономика, 2007 – 447 с.

130. Попов В. В. Шокотерапия против градуализма 15 лет спустя: почему динамика производства в странах с переходной экономикой была неодинаковой / В. В. Попов // Вопросы экономики. – 2007. – № 5. – С. 81 – 99.

131. Постанова НБУ «Про врегулювання ситуації на грошово-кредитному та валютному ринках України» від 03. 09. 2015 № 581 // Офіційний вісник України. – 2015. – №78. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/v0581500-15>

132. Постсоветский институционализм: коллект. монограф. / [А. А. Гриценко, В. В. Дементьев, В. Н. Тарасевич и др.]; под ред. Р. М. Нуреева, В. В. Дементьева. – Донецк: «Каштан», 2005. – С. 49 – 74.

133. Пригожин И. Порядок из хаоса: Новый диалог человека с природой: пер. с англ./ Пригожин И., Стенгерс И. – М.: Прогресс, 1986. – 432 с.

134. Природа фірми: Походження, еволюція і розвиток / За ред. О. Е. Вільямсона, С.Дж. Вінтера. – К.: А.С.К., 2002. – 336 с.

135. Пуанкаре А. Теория вихрей / А. Пуанкаре. – Ижевск: НИЦ «Регулярная и хаотическая динамика», 2000. – 160 с.

136. Пустовойт О. В. Політика розвитку внутрішнього ринку та Угода про Асоціацію Україна – ЄС: спільність та суперечність завдань / О. В. Пустовойт // Економіка і прогнозування. – 2015. – № 1. – С. 49 – 63.

137. Равновесие в экономической системе переходного типа: предпосылки, механизмы, управление / Под общ. ред. О.Л. Яременко. – Х. : Изд-во НУА, 2004. – 416 с.

138. Радыгин А. В поисках институциональных характеристик экономического роста / А. Радыгин, Р. Энтов // Вопросы экономики. – 2008. – №8. – С. 4 – 27.

139. Результати досліджень Центру Разумкова. Думка громадян України про ситуацію в країні, оцінки діяльності влади, електоральні орієнтації. – [Електронний ресурс]. – Режим: http://www.uceps.org/ukr/poll.php?poll_id=1023

140. Рекорд С. И. Развитие промышленно-инновационных кластеров в Европе: эволюция и современная дискуссия / С.И. Рекорд. – СПб. : Изд-во СПб ГУЭФ, 2010. – 109 с.

141. Решетило В. П. Бифуркационный характер институциональных изменений социально-экономических систем переходного типа / В. П. Решетило // Економічна теорія. – 2007. – №4. – С. 49 – 58.

142. Решетило В. П. Нелинейные механизмы становления единого институционально-сетевое экономического пространства в самоорганизующихся системах / В. П. Решетило // Научные труды ДонНТУ. Серия экономическая. Выпуск 103-2 – 2006. – С. 43 – 50.

143. Решетило В. П. Синергетика потенциального и актуального в становлении и развитии институциональных систем / В. П. Решетило // Экономическая теория. – 2006. – №1. – С. 24 – 39.

144. Решетило В. П. Экономическая синергетика институциональных изменений / В. П. Решетило. – Харьков: Прометей-Пресс, 2006. – 288 с.

145. Розмаинский И. Неопределенность и институциональная эволюция в сложных экономических системах: посткейнсианский подход / И. Розмаинский // Вопросы экономики. – 2009. – №6. – С. 48 – 59.

146. Роузфілд С. Порівнюємо економічні системи: пер. з англ / С. Роузфілд. – К.: «К.І.С.», 2005. – 370 с.

147. Рязанов В. Т. Наднациональные и национальные регуляторы в условиях глобальной экономической нестабильности / В. Т. Рязанов // Вестник СПбГУ. – Сер.: Экономика. – 2012. – Вып. 2. – С. 13 – 32.

148. Рязанов В. Т. Экономическая политика после кризиса: станет ли она снова кейнсианской? / В. Т. Рязанов // Экономика Украины. – 2014. – №5 (622). – С. 4 – 27.

149. Рязанова Н. С. Финансовый рынок как экономическая категория: ее характерные черты, общественное назначение и функции в современном информационном обществе / Н. С. Рязанова // Проблеми економіки. – 2015. – №1. – С. 299 – 312.

150. Саблин К. С. Роль институциональной среды в формировании институтов развития / К. С. Саблин // Журнал институциональных исследований. – Том 4. – №2. – 2012. – С. 32 – 41.
151. Смирнов А. Финансовый рычаг и нестабильность / А. Смирнов // Вопросы экономики. – 2012. – №9. – С. 25 – 40.
152. Соболев В. М. Фінансизація економічних відносин та її триріччя в умовах глобалізації: монограф. / В. М. Соболев, А. М. Монохонова, М. В. Соболева. – Х.: ФОП Бровин А. В., 2014. – 243 с.
153. Соскін О. Роль державного регулювання у формуванні сучасної економічної моделі: зміна імперативу в умовах хаосу / О. Соскін // Економічний часопис-XXI. – 2013. – №1-2. – С. 3 – 7.
154. Старк Д. Гетерархия: неоднозначность активов и организация разнообразия в постсоциалистических странах Д. Старк / Экономическая социология. – 2001. – Т.2. – №2. – С. 115 – 132.
155. Старк Д. Гетерархия: организация диссонанса / Д. Старк // Экономическая социология. – 2009. – Т. 10. – №1. – С. 57 – 89.
156. Статистичний щорічник України за 2007 рік / за ред.. О. Г. Осауленка. – К.: Державна служба статистики України, 2008. – 260 с.
157. Статистичний щорічник України за 2015 рік / за ред. І. М. Жук. – К.: Державна служба статистики України, 2016. – 574 с.
158. Статистичний щорічник України за 2010 рік / за ред.. О. Г. Осауленка. – К.: Державна служба статистики України, 2011. – 559 с.
159. Степаненко С. В. Інституціональний аналіз економічної системи (проблеми методології) : монограф. / С. В. Степаненко. – К. : КНЕУ, 2008. – 312 с.
160. Стійкий розвиток регіонів України на базі кластеризації (теоретико-методологічний аспект): колектив. монограф. / за заг. ред. К. Ф. Ковальчука. – Д.: ІМА-прес, 2012. – 280 с.
161. Сторчевой М. А. Экономическая теория фирмы: систематизация / М. А. Сторчевой // Вопросы экономики. – 2012. – № 9. – С. 41 – 66.

162. Сэмюэлс У. Дж. Институциональная экономическая теория // Панорама экономической мысли конца XX столетия / Под ред. Д.Гринуэя, М.Блини, И. Стюарта: в 2-х т. – СПб.: Экономическая школа, 2002. – Т.1. – С.125 – 141.

163. Тамбовцев В. Л. Институциональный рынок как механизм институциональных изменений/ В. Л. Тамбовцев // Общественные науки и современность. – 2001. – №5. – С. 25 – 38.

164. Тарасевич В. Н. Фундаментальная экономическая наука XXI века: ориентиры и векторы перемен / В. Н. Тарасевич // Вісник Київського національного університету ім. Тараса Шевченка. Серія: Економіка. – 2013. – №146. – С. 167 – 169.

165. Тарасевич В. Про цивілізаційне вимірювання світової кризи / В. Тарасевич // Економічна теорія. – 2009. – № 2. – С. 16 – 22.

166. Угода про асоціацію між Україною та ЄС [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://eeas.europa.eu/delegations/ukraine/eu_ukraine/association_agreement/index_uk.htm

167. Уильямсон О. Экономические институты капитализма. Фирма, рынки, «отношенческая» контракция. – СПб. : Лениздат, 1996. – 607 с.

168. Українська модель аграрного розвитку та її соціоекономічна переорієнтація: наук. доп. / [О. М. Бородіна, В. М. Геєць, А.О. Гуторов та ін.]; за ред. В. М. Гейця, О. М. Бородіної, І. В. Прокопи. – К.: Ін-т екон. та прогноз., 2012. – 56 с.

169. Философский словарь / Под ред. Фролова И. Т. – 5-е изд. – М.: Политиздат, 1986. – 590 с.

170. Грошово-кредитна та фінансова статистика [Електронний ресурс] // Офіційний сайт Національного банку України. – Режим доступу: https://bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=27843415.

171. Формування чистого прибутку (збитку) підприємств за видами економічної діяльності / Державний комітет статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ukrstat.org/uk/operativ/operativ2011/fin/fchpr/>

fchpr_u/fchpr_12_u.htm Власний капітал за видами економічної діяльності / Державний комітет статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступ: http://ukrstat.org/uk/operativ/operativ2012/fin/vk_ed/vk_u/vk_ed_4_12_u.htm

172. Фролов Д. Теория кризисов после кризиса: технологи versus институты / Д. Фролов // Вопросы экономики. – 2011. – №7. – С. 17 – 33.

173. Фуруботн Э. Г. Институты и экономическая теория: Достижения новой институциональной экономической теории / Э. Г. Фуруботн., Р. Рихтер–СПб.: Издат. Дом Санкт-Петербургского гос. ун-та, 2005. – 702 с.

174. Хайек Ф. Пагубная самонадеянность. Ошибки социализма / Ф. Хайек. – М.: Новости, 1992. – 304 с.

175. Хакен Г. Самоорганизующееся общество. Стратегии динамического развития России: единство самоорганизации и управления. – Т. III. Часть 1 // Материалы международного симпозиума «Синергетика в решении проблем человечества XXI века: диалог школ». – М.: Проспект, 2004. – С. 6 – 28.

176. Ходжсон Дж. Экономическая теория и институты. Манифест современной институциональной экономической теории / Дж. Ходжсон. – М.: Дело, 2003. – 464 с.

177. Худякова Л. Посткризисное финансовое регулирование на межгосударственном уровне / Л. Худякова // Мировая экономика и международные отношения. – 2013. – № 1. – С. 3 – 14.

178. Чихачова Ю. С. Особливості становлення національної моделі корпоративного управління в контексті приватизації / Ю. С. Чихачова // Актуальні проблеми економіки. – 2009. – № 7(97). – С. 77-85.

179. Шкурупій О. В. Транснаціональні корпорації / За заг. ред. О. В. Шкурупій. – К.: «Центр учбової літератури», 2014. – 240 с.

180. Шумпетер Й. А. Теорія економічного розвитку: Дослідження прибутків, капіталу, кредиту, відсотка та економічного циклу / Й. А. Шумпетер / Пер. з англ.. В. Старка. – Вид. 2-е, доп. – К.: Вид. дім «Києво-могилянська академія», 2014. – 246 с.

181. Энгдаль У. Ф. Финансовое цунами: секьюритизация активов – последнее танго. [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.warandpeace.ru/ru/exclusive/view/20778/>

182. Яременко О. Л. Механизм институциональных изменений / О. Л. Яременко // Экономическая теория. – 2006. – №1. – С. 3 – 12.

183. Яременко О. Л. Переходные процессы в экономике Украины: Институциональный аспект / О. Л. Яременко. – Харьков: Основа, 1997. – 182 с.

184. Яременко О. Л. Формування інститутів розвитку в економіці України: альтернативи та ризики / О. Л. Яременко // Вчені записки Харківського гуманітарного університету «Народна українська академія». – Т. 19 – 2013. – С. 249 – 267.

185. Ясин Е. Г. Институты: От заимствования к выращиванию: Опыт российских реформ и возможное культивирование институциональных изменений / Я. И. Кузьминов, В. В. Радаев, А. А. Яковлев, Е. Г. Ясин. – М.: ГУ-ВШЭ, 2005. – 54 с.

186. Abbas S M. The Role of Domestic Debt Markets in Economic Growth: An Empirical Investigation for Low-income Countries and Emerging Markets / S. M. Ali Abbas, J. E. Christensen // IMF Working Paper, 2007. – 40 p.

187. Acemoglu D. Institutional Causes, Macroeconomic Symptoms: Volatility, Crises and Growth / D. Acemoglu, S. Johnson, J. Robinson, Y. Thaicharoen // Journal of Monetary Economics. – 2003. – №50. – P. 49 – 123.

188. Acemoglu D. Institutions as the Fundamental Cause of Long-Run Growth / D. Acemoglu, S. Johnson, J. Robinson // In: *Handbook of Economic Growth*. Amsterdam: Elsevier, 2005. – P. 385 – 472.

189. Amable B. The Diversity of Modern Capitalism / B. Amable. – New York, NY: Oxford University Press, 2003. – 328 p.

190. Andersson T. The Cluster Policies Whitebook / T. Andersson, S. S. Serger, E. W. Hansson. – International Organization for Knowledge Economy and Enterprise Development, 2004. – 266 p.

191. Baltovski M. Transformacja gospodarcza w Polsce / M. Baltovski, M. Miszewski. – Warszawa: Wydawnictwo naukowe PWN, 2006. – C. 248 – 254.
192. Banner S. The Origin of the New York Stock Exchange / S. Banner // *Journal of Legal Studies*. – 1998. – 27(1). – P. 113 – 140.
193. Barnett T. The Pentagon's New Map: War and Peace in Twenty-First Century / T. Barnett. – New York: G. P. Putnam's Sons, 2004. – 435 p.
194. Barro R. J. Determinants of Economic Growth in a Panel of Countries / R. J. Barro // *Annals of Economics and Finance*. – 2003. – №4. – P. 231–274.
195. Baumol W. The Free-Market Innovation Machine: Analyzing the Growth Miracle of Capitalism / Baumol W. – Princeton: Princeton University Press, 2002 – 307 p.
196. Beck T. Financial Structure and Economic Development: Firm, Industry, and Country Evidence in Financial Structure and Economic Growth / T. Beck, A. Demirguc-Kunt, R. Levine, V. Maksimovic. – Cambridge MA: MIT Press, 2001. – 60 p.
197. Beck T. Institution Building and Growth in Transition Economies / T. Beck, L. Laeven // *Journal of Economic Growth*. – 2006. – Vol. 11. – P. 157 – 186.
198. Bocage D. General Economics Theory of Francois Perroux / D. Bocage. – Lahman: University Press of America, 1985. – 205 p.
199. Brezis E. S. Political Institutions and Economic Reforms in Central and Eastern Europe, and Asia: A Snowball Effect / E. S. Brezis, T. Verdier // *Economic Systems*. – 2003. – № 27 (3). – 289 – 311.
200. Brezis E. Why are the Transition Paths in China and Eastern Europe Different? / E. Brezis. A. Schnytzer // *Economics of transition*. – 2003. – Vol. 11. – P. 3 – 23.
201. Brousseau E. Climbing the Hierarchical Ladders of Rules: the Dynamics of Institutional Framework / E. Brousseau, E. Raynaud. – Economix, University of Paris & Institut Universitaire de France, 2008. – 37 p.

202. Brown J. D. The Productivity Effects of Privatization: Longitudinal Estimates from Hungary, Romania, Russia, and Ukraine / J. D. Brown, J. S. Earle, Á. Telegdy // *Journal of Political Economy*. – 2006. – № 114. – P. 61 – 99.

203. Campbell, J. L. The Varieties of Capitalism and Hybrid Success: Denmark in the Global Economy / J. L. Campbell, O. K. Pedersen, *Comparative Political Studies*. – 2007. – Vol. 40(3). – pp. 307 – 332.

204. Chen B. Measuring Economic Integration in the Asia-Pacific Region: A Principal Components Approach / B. Chen, Y. Woo // *Asian Economic Papers*. – 2010. – Vol. 9. – Issue 2. – P.121 – 143.

205. Clusters at Your Fingertips / European Cluster Observatory [Electronic resource]. – Accessed mode: http://www.clusterobservatory.eu/common/galleries/downloads/Strong_Clusters_in_Innovative_Regions_Report.pdf.

206. Connecting Universities to Regional Growth: a Practical Guide. – Brussels: European Commission, 2011. – 23 p.

207. De Jong A. Capital Structure Around the World: the Roles of Firm- and Country-Specific Determinants / A. De Jong, R. Kabir, T Nguyen // *Journal of Banking and Finance*. – 2008. – Vol. 32. – № 9. – P. 1954 – 1969.

208. De Melo. Circumstance and Choice: The Role of Initial Conditions and Policies in Transition Economies / De Melo, Martha, C. Denizer, A. Gelb and S. Tenev // *World Bank Policy Research Working Paper*, 1997. – 48 p.

209. Debt Sustainability in Low-Income Countries – Proposals for an Operational Framework and Policy Implications // IMF and International Development Association, 2004. – 83 p.

210. Desai R. M. Can Russia Compete? / R. M. Desai, I. Goldberg. – Washington: Brooking Institution Press, 2008. – 1856 p.

211. Doing Business Report 2017. Equal Opportunity for All [Electronic resource]. – Accessed mode: <http://www.doingbusiness.org/~media/WBG/DoingBusiness/Documents/Annual-Reports/English/DB17-Full-Report.pdf>.

212. EBRD Transition Report 2000: Employment, Skills and Tradition [Electronic recourse]. – Accessed mode: <http://www.ebrd.com/downloads/research/>

[transition/TR00.pdf](#) EBRD Transition Report 2000: Business in Transition [Electronic recourse]. – Accessed mode: <http://www.ebrd.com/downloads/research/transition/TR05.pdf>

213. Economic Survey of Europe. – 2001. – №1. – 269 p.
214. Economic Survey of Europe. – 2002. – №1. – 245 p.
215. Eggertsson T. Imperfect Institutions. Opportunities and Limits of Reform / T. Eggertsson // The Journal of Economic History. – 2005. – vol. 65. – №4. – P. 1173 – 1175.
216. Elkjaer J. R. Economic Interests and Institutions. The Conceptual Foundations of Public Policy by Daniel W. Bromley / J. R. Elkjaer // Journal of Institutional and Theoretical Economics. – 1990. – Vol. 146. – № 2. – P. 364 – 366.
217. Eslava M. Public-Private Collaboration for Productive Development Policies in Colombia / M. Eslava, M. Meléndez, and Guillermo Perry. – IDB Workshop Paper Series, 2014. – 55 p.
218. Easterly W. R. Social Cohesion, Institutions and Growth. / W. R. Easterly // Economics and Politics. – 2006. – Vol. 18. – Issue 2. – P. 103 – 120.
219. European Innovation Scoreboard 2014 / European Commission. – 94 p.
220. Evans J. Exiting from the Crisis: Towards a Model for More Equitable and Sustainable Growth / John Evans, David Coats // International Politics and Society. – 2011. – № 2. – P. 22 – 31.
221. Exchange-traded derivatives statistics. Bank for International Settlements. [Electronic recourse]. – Accessed mode: <http://www.bis.org/statistics/extderiv.htm>
222. Fafchamps M. Market Institutions and Sub-Saharan Africa : Theory and Evidence / M. Fafchamps. – Cambridge : MIT Press, 2004. – 464 p.
223. Fagerberg J. Schumpeter and the Revival of Evolutionary Economics: an Appraisal of the Literature / J. Fagerberg // Journal of Evolutionary Economic. – №13. – 2003. – P. 125 – 159.

224. Forsberg T. Normative Power Europe, Once Again: A. Conceptual Analysis of an Ideal Type / T. Forsberg // Journal of Common Market Studies. – 2011. – Vol. 49, No. 6. – P. 1183 – 1204.

225. Frydman R. The limits of discipline. Ownership and hard budget constraints in the transition economies. Economics of Transition / R. Frydman, C. Gray, M. Hessel, A. Rapaczynski. – 2000. – Vol. 8(3). – P. 577 – 601.

226. Georgia: After Three Years of Licensing Reform. Tbilisi: IFC Georgia Business Enabling [Electronic recourse]. – Accessed mode: [http://www.ifc.org/ifcext/georgiasme.nsf/AttachmentsByTitle/LicensingPolicyPaperEng/\\$FILE/LicensingPolicyPaper.pdf](http://www.ifc.org/ifcext/georgiasme.nsf/AttachmentsByTitle/LicensingPolicyPaperEng/$FILE/LicensingPolicyPaper.pdf)

227. Global Entrepreneurship Monitor Reports 2013 / J. E. Amoros, N. Bosma. – Diseno: Centro de Diseno UDD, 2013. – 102 p.

228. Global Innovation Index 2017. Innovation Feeding the World / S. Dutta, V. Lanvin. – Geneva: World Intellectual Property Organization, Cornell University, INSEAD. – 2017. – 432 p.

229. Global Policy Forum. [Electronic recourse]. – Accessed mode: <https://www.globalpolicy.org/component/content/article/221-transnational-corporations/52637-stop-corporate-impunity-now.html>

230. Gross Fixed Capital Formation by 6 Asset Types – Current Prices. Eurostat. [Electronic recourse]. – Accessed mode: <http://appsso.eurostat.ec.europa.eu/nui/submitViewTableAction.do>

231. Guriev S. Development Based on Commodity Revenues // EBRD Working Paper // S. Guriev, A. Plekhanov, K. Sonin. – 2009. – №108. – 44 p.

232. Gwartney J. Economic Freedom of the World: 2012 Annual Report / J. Gwartney, R. Lawson, J. Hall. – Fraser Institute, 2012. – 311 p.

233. Gwartney J. Economic Freedom, Institutional Quality, and Cross-Country Differences In Income and Growth / J. Gwartney, L. Holcombe, R. Lawson // Cato Journal. – 2004. – Vol. 24. – №3. – C. 205 – 233.

234. Haan J. Market-Oriented Institutions and Policies and Economic Growth: A Critical Survey / J. Haan, S. Lundström, Jan-Egbert Sturm // Journal of Economic Surveys. – 2006. – Vol. 20. – Issue 2. – P. 157 – 191.
235. Hall P. A. Institutional Change in Varieties of Capitalism / P. A. Hall, K. Thelen. – Evanston. – Department of Political Science, 2005. – 46 p.
236. Handbook on Constructing Composite Indicators: Methodology and User Guide. European Commission, 2008. 160 p.
237. Hazans M. Informal Workers across Europe: Evidence from 30 countries / M. Hazans // Discussion Paper. – 2011. – №5871 (July). – 41 p.
238. Hill H. Asia Rising: Growth and Resilience in an Uncertain Global Economy / H. Hill, M.S. Gochoco-Bautista. – Cheltenham: Edward Elgar Publishing Limited, 2013. – 424 p.
239. Hofstede G. Cultures and Organizations: Software of the Mind. Revised and expanded 3rd Edition / G. Hofstede. – N.-Y. : McGraw-Hill, 2010. – 550 p.
240. HORIZON 2020 / The EU Framework Programme for Research and Innovation [Electronic resource]. – Accessed mode : <http://ec.europa.eu/programmes/horizon2020>.
241. Howlett M. (2011). Charles Lindblom is Alive and Well and Living in Punctuated Equilibrium Land / M. Howlett, A. Migone // Policy and Society. – Vol. 30. – P. 53 – 62.
242. Human Development Report 2013. The Rise of the South: Human Progress in a Diverse World / Published for the United Nations Development Programme. – 2013. – 202 p. Human Development Report 2014. Sustaining Human Progress: Reducing Vulnerabilities and Building Resilience / Published for the United Nations Development Programme. – 2014. – 227 p.
243. ICT Development Index 2016 [Electronic resource]. – Accessed mode: <http://www.itu.int/en/ITU-D/Statistics/Documents/publications/misr2016/MISR2016-w4.pdf>.
244. Illicit Financial Flows from Developing Countries: 2003-2012 / D. Car, J. Spanjers. – Washington: Global Financial Integrity, 2014. – 53 p.

245. Ingham G. K. The Nature of the Money: New Directions in Political Economy / K. G. Ingham. – Oxford: Polity Press, 2004. – 264 p.

246. Innovation Union Scoreboard-2013. Maastricht Economic and Social Research and Training Centre on Innovation and Technology (UNU-MERIT), European Commission, February 2013 [Electronic recourse]. – Accessed mode: http://ec.europa.eu/growth/industry/innovation/facts-figures/scoreboards/files/ius-2015_en.pdf

247. International Monetary Fund Statistics Data [Electronic recourse]. – Accessed mode: <http://data.imf.org/?sk=7CB6619C-CF87-48DC-9443-2973E161ABEB>

248. Kaushal J. Informal Sector Enterprises: Some Measurement Issues / J. Kaushal, G. Amoranto, R. Hasan // Review of Income and Wealth. – 2011. – № 57. – P. 143 – 165.

249. Kennedy D. Law and Economics with Chinese Characteristics: Institutions for Promoting Development in the Twenty-First Century / D. Kennedy, J. E. Stiglitz. – Oxford University Press, 2013. – 472 p.

250. Knack S. Institutions and Economic Performance: Cross-country Tests Using Alternative Institutional Measures / S. Knack, P. Keefer // Economics and Politics. – Vol.7 – № 3. – 1995. – C. 207 – 227.

251. KOF Index of Globalization [Electronic recourse]. – Accessed mode: <http://globalization.kof.ethz.ch/>

252. Krueger A. O. Political Economy of Policy Reform in Developing Countries / A. O. Krueger. – Cambridge : MIT Press, 1993. – 183 p.

253. La Porta R. Judicial Checks and Balances / R. La Porta, F. Lopez-de-Silanes, C. Pop-Eleches, A. Shleifer // Journal of Political Economy. – 2004. – Vol. 112(2). – P. 445 – 470.

254. Lambert-Mogiliansky A. Political Capture of Bankruptcy in Transition / A. Lambert-Mogiliansky, K. Sonin, E. Zhuravskaya // RECEP Discussion Paper, 2000. – 41 p.

255. Libman A. Big Business and Quality of Institutions in the Post-Soviet Space: Spatial Aspects / A. Libman // Discourse in Social Market Economy. – 2007. – № 7. – P. 2 – 27.

256. Marangos J. Political Economy Approach to The Neoclassical Gradulist Model of Transition // Journal of Economic Surveys. – 2005. – №2 (19).

257. McMillan J. How to reform a planned economy: lessons from China / J. McMillan, B. Naughton // Oxford Review of Economic Policy. – 1992. – № 8 (1). – P. 459 – 473.

258. Mikolenko O. P. Institutional Reforms in the Context of Market Transformation: the General and the Particular // Бізнес Інформ. – 2014. – №12. – С. 14 – 18.

259. Minsky H. Financial Crisis: Systematic or Idiosyncratic / H. Minsky // Working Paper: The Jerome Levy Economics Institute of Bard College. – 1991. – 29 c.

260. OECD. Government Deficit/ Surplus as a Percentage of GDP / Economic Outlook. – 2014 – № 95. – [Electronic recourse]. – Accessed mode: http://www.oecd-ilibrary.org/economics/government-deficit_gov-dfct-table-en

261. Ortega-Argilés R. Guide to research and innovation strategies for smart specialization / C. Nauwelaers, R. Ortega-Argilés. – Brussels: European Commission, 2012. – 121 p.

262. Oyelaran-Oyeyinka B. Industrial Clusters and Innovation Systems in Africa: Institutions, Markets and Policy / B. Oyelaran-Oyeyinka, D. McCormick. – Tokyo: United Nations University Press, 2007. – 324 p.

263. Papava V. Necroeconomics of Post-Soviet Post-Industrialism and the Model of Economic Development of Georgia and Russia / V. Papava // Journal of Business and Economics. – 2015. – Vol. 6. – №5. – P. 976 – 983.

264. Pejovich S. Fundamentals of Economics: a Property Rights Approach / S. Pejovich. – Dallas, 1981. – P. 242 – 243.

265. Perez C. *Technological Revolutions and Financial Capital: The Dynamics of Bubbles and Golden Ages* / C. Perez. – Cheltenham: Edward Elgar, 2002. – 198 p.

266. Porta R. *Informality and Development* / R. La Porta, A. Shleifer // *Journal of Economic Perspectives*. – 2014. – Vol. 28. – №3 – P. 109 – 126.

267. Prasad E. S. *Foreign Capital and Economic Growth* / R. G. Rajan, A. Subramanian, E. S. Prasad // *NBER Working Paper*. – 2007. – № 13619. – 64 p.

268. Rodrik D. *Institutions Rule: The Primacy of Institutions over Geography and Integration in Economic Development* / D. Rodrik, A. Subramanian, T. Francesco // *Journal of Economic Growth*. – 2004 – № 9. – P. 131 – 165.

269. Rodrik D. *One Economics, Many Recipes: Globalization, Institutions, and Economic Growth* / D. Rodrik. – Princeton: Princeton University Press, 2007. – 263 p.

270. Rodrik D. *Second-Best Institutions* / D. Rodrik // *NBER Working Paper*. – 2008. – № 14050. – 12 p.

271. Schlager E. *Property-Rights Regimes and Natural Resources: A Conceptual Analysis* / E. Schlager, E. Ostrom // *Land Economics*. – 1992. – № 68 (3). – P. 249 – 262.

272. Schneider B. R. *Business Politics and the State in Twentieth-Century Latin America* / B. R. Schneider. – New York: Cambridge University Press, 2004. – 312 p.

273. Schneider B. R. *Institutions for Effective of Business-government collaboration: Micro Mechanisms and Macro Politics in Latin America* / B. R. Schneider, 2013. – 68 p.

274. Shang-Jin Wei. *Gradualism versus Big Bang: Speed and Sustainability of Reforms* / *Canadian Journal of Economics*, Vol. 30. – № 4. – 1997. – P. 1234 – 1247.

275. Sonin K. *Why the Rich May Favors Poor Protection of Property Rights* / K. Sonin // *Journal of Comparative Economics*. – 2003. – Vol. 31 (4). – P. 715 – 731.

276. Statistical Yearbook of the Republic of Poland 2016 [Electronic recourse]. – Accessed mode: <https://stat.gov.pl/en/topics/statistical-yearbooks/statistical-yearbooks/statistical-yearbook-of-the-republic-of-poland-2016,2,16.html>.

277. Streeck W. Taking Uncertainty Seriously: Complementarity as a Moving Target / W. Streeck // Workshop Proceedings of the Osterreichische Nationalbank. – 2004. – №1. – 101 – 115.

278. Swenson P. A. Capitalists Against Markets / P. A. Swenson // New York: Oxford University Press, 2001. – 448 p.

279. TARGET 2-Securities Platform: Implications for the Post-Trade Arena [Electronic recourse]. – Accessed mode: <http://www.cognizant.com/InsightsWhitepapers/TARGET-2-Securities-Platform-Implications-for-the-Post-Trade-Arena.pdf>

280. The Economy as a System of Power / Ed. by M. R. Tool, W. J. Samuels. – New Brunswick and Oxford: Transaction Publisher, 1989. – 429 p.

281. The Global Competitiveness Index [Electronic recourse] // Official Web-Site of World Economic Forum. Accessed mode : <https://agenda.weforum.org>.

282. The Resurgence of East Asia: 500, 150 and 50 year Perspectives / Ed. G. Arrighi, T. Hamashita, M. Selden. – Taylor & Francis e-Library, 2004. – 334 p.

283. The Tax Appeals System in Georgia. Tbilisi: IFC Georgia Business Enabling [Electronic recourse]. – Accessed mode [<http://www.ifc.org/ifcext/georgiasme>].

284. Total value of European PPP projects by sector – all countries [Electronic recourse] // Official Web-Site of European Investment Bank. Accessed mode : <http://data.eib.org/epec/>. Private Participation in Infrastructure Database [Electronic recourse] // Official Web-Site of The World Bank. Accessed mode : <https://ppi.worldbank.org/visualization/ppi.html#sector=&status=&ppi=&investment=®ion=&ida=&income=&ppp=PPP&mdb=&year=&excel=false&map=&header=true>.

285. Transition Report 1999: ten years of transition. – European Bank for Reconstruction and Development [Electronic recourse]. – Accessed mode: <http://www.ebrd.com/pages/research/publications/flagships/transition/archive.shtml/>

286. Triennial and Semiannual Surveys. Positions in Global over-the-counter (OTC) derivatives markets at end-June 2010 [Electronic recourse]. – Accessed mode: http://www.bis.org/publ/otc_hy1011.pdf. Statistical Release OTC derivatives statistics at end-December 2013 [Electronic recourse]. – Accessed mode: http://www.bis.org/publ/otc_hy1405.pdf. Statistical Release OTC derivatives statistics at end-December 2014 [Electronic recourse]. – Accessed mode: http://www.bis.org/publ/otc_hy1504.pdf. Derivative financial instruments traded on organized exchanges [Electronic recourse]. – Accessed mode: http://www.bis.org/statistics/r_qa1412_hanx23a.pdf. Statistical Release OTC derivatives statistics at end-December 2016 [Electronic recourse]. – Accessed mode: <https://www.bis.org/statistics/bulletin1709.pdf#page=259>.

287. Turley G. Transition Economics: Two Decades on / G. Turley, P. J. Luke. – USA: Routledge 2011. – 482 p.

288. Vitali S. The Network of Global Corporate Control (2011) / S. Vitali, J. B. Glattfelder, S. Battiston [Electronic resource]. – Access mode: <http://journals.plos.org/plosone/article?id=10.1371/journal.pone.0025995>

289. Woolley, J. T., Ziegler, J. N. (2012), The Two-tiered Politics of Financial Reform in the United States, in R. Mayntz (ed.), Institutional Change in the Regulation of Financial Markets, Cologne: Max Planck Institute for the Study of Societies, pp. 27 – 63.

290. World Bank Open Data [Electronic recourse] // Official Web-Site of The World Bank. Accessed mode : <https://data.worldbank.org/>

291. World Investment Report 2013. Global Value Chains: Investment and Trade for Development / New York and Geneva: United Nations, 2013. – 234 p.

292. World Investment Report 2014. Investing in SDGs: an action plan / New York and Geneva: United Nations, 2014. – 228 p.

293. World Investment Report 2016. Investment and the Digital Economy / New York and Geneva: United Nations, 2016. – 252 p.

294. Worldwide Government Indicators [Electronic recourse]. – Accessed mode: <http://info.worldbank.org/governance/wgi/index.aspx#home>.

295. Xu C. The Fundamental Institutions of China's Reforms and Development / Journal of Economic Literature. – 2011. – №49. – P. 1076-1151.

296. Zeng D. Z. How Do Special Economic Zones and Industrial Clusters Drive China's Rapid Development? / D. Z. Zeng // Policy Research Working Paper. – 2010. – № 5583. – P. 1 – 53.

ПРИЛОЖЕНИЯ

Приложение А

Таблица А.1

Статистические показатели институционального развития за период с 2010 по 2014 гг.

Институциональные факторы	Среднее значение	Минимальное	Максимальное	Стандартное отклонение
Права собственности (PR)	4,348870	2,558874	6,351267	1,061964
Независимость судебной системы (JI)	4,134823	1,739695	6,721711	1,398812
Правовая среда и регулирование (ELF)	3,498256	2,542640	4,527437	0,469774
Нецелевое распределение ресурсов, фаворитизм в принятии решений (DPF)	3,157645	2,398968	4,241434	0,477943
Взятки и неформальные платежи (IPB)	4,502960	2,575918	6,710831	1,194984
Общественное доверие власти (PTR)	3,084325	1,535336	6,284318	1,157068
Прозрачность государственной политики (TGP)	4,408660	3,111536	6,196532	0,704704
Эффективность корпоративного управления (ECP)	4,640196	3,156410	5,755964	0,564928
Профессиональное управление компаниями (RPM)	4,579735	2,704453	6,311949	0,903401
Легкость получения бизнесом кредитов (EAL)	2,950534	1,722612	4,568991	0,696000

Корреляционная матрица

	PR	JI	ELF	DPF	IPB	PTP	TGP	ЕСР	RPM	EAL	GDP
PR	1,0000	,9187	,8867	,8730	,9137	,7933	,8046	,8159	,8987	,6044	,8377
	p= ---	p=0,00	p=0,00	p=0,00	p=0,00	p=,000	p=,000	p=,000	p=0,00	p=,000	p=0,00
JI	,9187	1,0000	,8991	,8886	,9156	,8028	,7413	,7837	,8918	,5101	,8048
	p=0,00	p= ---	p=0,00	p=0,00	p=0,00	p=,000	p=,000	p=,000	p=0,00	p=,000	p=,000
ELF	,8867	,8991	1,0000	,9274	,8254	,8786	,8479	,8625	,8798	,6789	,7305
	p=0,00	p=0,00	p= ---	p=0,00	p=,000	p=0,00	p=0,00	p=0,00	p=0,00	p=,000	p=,000
DPF	,8730	,8886	,9274	1,0000	,8689	,9396	,8503	,8224	,8652	,6717	,7395
	p=0,00	p=0,00	p=0,00	p= ---	p=0,00	p=0,00	p=0,00	p=,000	p=0,00	p=,000	p=,000
IPB	,9137	,9156	,8254	,8689	1,0000	,7762	,7994	,7635	,8590	,4913	,8218
	p=0,00	p=0,00	p=,000	p=0,00	p= ---	p=,000	p=,000	p=,000	p=0,00	p=,000	p=,000
PTP	,7933	,8028	,8786	,9396	,7762	1,0000	,8331	,7579	,7681	,6739	,7088
	p=,000	p=,000	p=0,00	p=0,00	p=,000	p= ---	p=0,00	p=,000	p=,000	p=,000	p=,000
TGP	,8046	,7413	,8479	,8503	,7994	,8331	1,0000	,8026	,7715	,6221	,6125

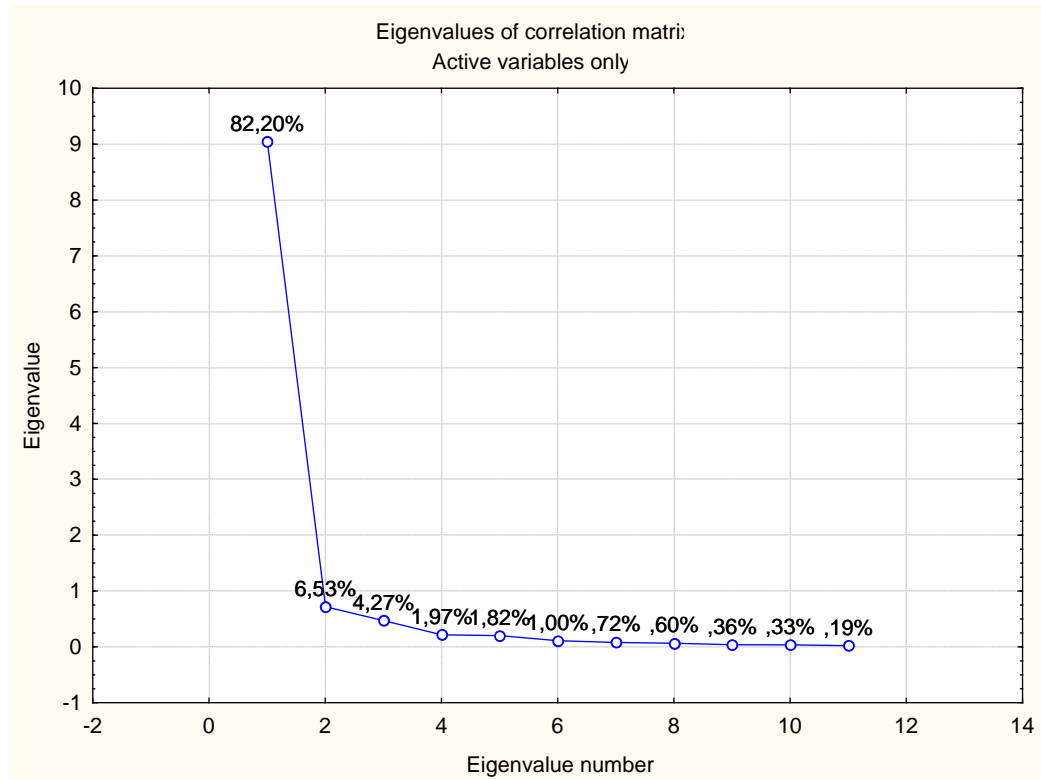


Рис. А. 1. Собственные векторы корреляционной матрицы

Таблица А.3

Интегральный показатель и средние индексы институционального развития анализируемых стран
за период с 2010 по 2016 гг.

Страны	Права собственности	Независимость судебной системы	Правовая среда и регулирование (среднее)	Нецелевое распределение общественных ресурсов, фаворитизм (среднее)	Взятки и неформальные платежи	Общественное доверие власти	Прозрачность государственной политики	Эффективность корпоративного управления	Профессиональное управление компаниями	Доступ к новым технологиям	Легкость получения кредитов	Интегральный показатель	ВВП среднее за период с 2010 по 2016
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14
Австралия	5,59	6,06	4,17	3,95	5,92	4,28	4,83	5,72	5,85	6,02	3,79	16,96	61276,07
Австрия	5,81	5,33	4,21	3,68	5,67	3,69	5,07	5,35	5,36	6,20	3,31	16,22	48596,85
Бельгия	5,42	5,48	3,96	3,92	5,69	3,99	4,38	5,39	5,66	6,33	3,82	16,29	45188,72
Канада	5,88	6,22	4,39	3,95	5,95	4,53	5,33	5,66	5,95	6,24	3,85	17,48	49699,36
Дания	5,66	6,30	4,14	4,34	6,40	4,96	4,94	5,47	5,97	6,10	3,29	17,41	59155,64
Финляндия	6,37	6,53	4,89	4,58	6,63	5,41	5,90	5,78	6,22	6,55	4,39	19,08	47727,41
Франция	5,71	5,00	4,13	3,69	5,41	3,65	4,52	5,34	4,99	6,23	3,51	15,74	41186,33
Германия	5,76	6,03	4,45	4,06	5,70	4,29	5,09	5,34	5,62	6,23	3,41	16,92	44712,12
Исландия	5,28	5,71	4,32	3,77	6,39	3,64	5,08	5,03	5,38	6,50	2,92	16,33	47169,62
Ирландия	5,85	6,30	4,21	4,08	6,22	3,88	5,20	5,09	5,84	5,95	2,25	16,66	53161,48
Италия	4,98	5,95	3,86	3,35	5,46	3,14	4,29	4,72	4,95	6,32	3,34	15,19	34432,44
Израиль	4,06	3,70	2,76	2,64	4,00	1,85	3,07	3,93	3,56	5,02	2,02	11,06	34954,4
Нидерланды	5,93	6,28	4,66	4,47	6,11	5,29	5,36	5,59	6,09	6,39	3,54	18,05	50229,33
Новая Зеландия	5,98	6,71	4,74	4,72	6,70	5,59	5,98	5,91	6,31	6,01	4,24	18,99	39550,32
Норвегия	5,89	6,35	4,60	4,46	6,37	5,78	5,39	5,84	6,21	6,55	4,50	18,67	94030,47

Швеция	5,96	6,21	4,66	4,63	6,25	5,57	5,56	5,81	6,16	6,62	4,44	18,65	56475,48
Швейцария	6,29	6,28	4,73	4,36	6,25	5,28	5,84	5,54	6,00	6,52	3,86	18,40	82819,48
Англия	6,04	6,23	4,56	4,07	5,98	4,06	5,28	5,42	5,94	6,45	3,03	17,27	42373,21
США	5,28	5,05	4,12	3,47	4,99	3,39	4,69	5,38	5,66	6,44	3,97	15,78	52165,7
Болгария	3,34	2,77	3,04	2,71	3,80	2,30	3,45	4,19	3,62	4,52	3,22	11,09	7426,128
Хорватия	3,75	3,07	2,75	2,81	3,84	2,09	3,77	4,13	3,72	5,16	2,60	11,34	13322,65
Чехия	4,15	3,96	3,15	2,75	4,02	1,90	3,88	4,83	4,78	5,49	3,27	12,68	19738,14
Эстония	5,18	5,58	3,97	3,78	5,70	3,70	5,11	5,05	5,27	5,81	3,28	15,84	17595,14
Греция	4,07	3,53	2,99	2,85	3,66	2,06	3,61	3,98	3,79	5,10	1,89	11,36	22772,05
Венгрия	3,75	3,76	2,95	2,64	4,27	2,01	3,54	4,26	3,86	5,35	2,55	11,73	13334,37
Латвия	4,24	3,93	3,16	2,99	4,42	2,46	4,28	4,71	4,45	5,35	2,63	12,86	13887,59
Литва	4,14	3,69	3,38	3,16	4,63	2,49	4,56	5,08	4,54	5,71	2,63	13,28	14537,87
Польша	4,18	4,15	3,23	3,21	4,83	2,42	3,69	4,55	4,31	4,60	2,88	12,69	13386,55
Португалия	4,67	4,30	3,17	3,21	5,15	2,96	4,08	4,39	4,17	6,21	2,65	13,56	21538,56
Румыния	3,74	3,35	3,09	2,66	3,85	1,97	3,43	4,16	3,73	4,44	2,80	11,21	9107,06
Словакия	4,00	2,61	2,67	2,37	3,60	1,91	4,02	4,67	4,40	5,34	3,37	11,67	17489,68
Словения	4,34	3,71	3,08	2,90	4,95	2,27	4,50	4,05	4,07	5,56	2,22	12,58	23134,82
Испания	4,47	3,74	3,47	3,05	4,75	2,44	4,07	4,52	4,57	5,72	2,26	13,01	29271,28
Аргентина	2,70	2,48	2,70	2,27	2,97	1,57	3,17	4,23	4,37	4,18	1,90	9,82	12444,03
Боливия	2,99	2,98	3,18	3,04	2,58	2,85	3,50	3,89	3,49	3,76	3,21	10,65	2692,179
Бразилия	4,02	3,69	3,43	2,93	3,91	1,89	3,83	4,75	4,74	4,98	2,92	12,38	11508,35
Чили	4,76	5,33	3,90	3,62	5,72	3,88	5,26	5,05	4,95	5,81	3,66	15,65	14394,61
Колумбия	3,74	3,21	3,32	2,78	3,48	2,17	4,15	4,71	4,23	4,58	2,94	11,83	7228,067
Коста-Рика	4,31	4,94	3,70	3,21	4,44	3,11	4,42	4,82	4,65	5,05	2,27	13,60	9953,889
Доминиканская респ.	3,65	2,64	3,17	2,44	3,26	1,74	4,29	4,37	3,55	5,11	2,65	11,09	5990,505
Гондурас	3,67	3,26	3,38	2,75	3,48	2,23	4,08	4,68	3,80	4,73	2,68	11,67	2347,717
Ямайка	4,17	4,45	3,35	2,77	3,83	2,15	3,88	4,51	4,45	5,40	2,03	12,40	5110,584
Мексика	3,88	3,27	3,33	2,91	3,57	2,24	4,18	4,38	4,10	5,05	2,47	11,88	9644,909
Никарагуа	3,15	2,20	2,98	2,76	3,37	2,29	3,69	4,10	3,49	3,89	2,68	10,41	1809,308

Панама	4,66	2,46	3,36	2,83	3,85	2,24	4,57	4,51	3,76	5,75	4,05	12,57	10960,38
Парагвай	3,03	1,74	3,10	2,57	2,85	1,57	3,93	4,06	3,28	4,14	3,00	9,98	4057,161
Перу	3,50	2,54	3,20	2,92	3,92	1,89	4,11	4,85	4,54	4,73	3,46	11,91	6046,04
Уругвай	4,74	5,36	3,71	3,49	5,52	4,36	4,87	4,47	3,95	4,83	2,70	14,52	15065,09
Албания	3,13	2,70	3,19	3,04	3,68	2,66	4,35	4,69	4,05	4,28	2,16	11,46	4284,357
Азербайджан	3,87	3,35	3,63	3,24	3,46	3,48	4,40	4,42	3,84	4,88	2,90	12,49	6936,973
Армения	3,88	2,89	3,29	3,04	3,71	2,77	4,68	4,24	3,81	4,36	2,69	11,87	3529,224
Грузия	3,52	3,52	3,40	3,36	5,44	2,83	4,72	4,29	4,13	4,36	2,73	12,77	3882,25
Казахстан	3,83	3,33	3,52	3,10	3,86	3,71	4,62	4,71	3,92	4,45	2,77	12,61	11716,61
Киргизская респ.	2,81	2,40	2,97	2,74	2,58	2,22	3,95	4,15	3,36	3,57	2,25	9,95	1141,223
Молдавия	3,11	2,07	2,65	2,41	3,16	2,26	4,07	4,38	3,70	4,25	2,44	10,37	1997,579
Россия	3,02	2,82	3,09	2,80	3,28	2,87	3,85	4,34	3,84	4,13	2,73	11,07	13173,4
Сербия	3,06	2,56	2,58	2,61	3,69	2,14	3,75	3,91	3,24	4,08	2,50	10,26	5880,967
Таджикистан	3,87	3,80	3,92	3,63	3,65	3,87	4,08	4,08	3,55	4,32	3,35	12,68	939,2978
Украина	2,74	2,20	2,78	2,67	2,82	2,30	3,65	4,18	3,46	4,40	2,40	10,10	3273,275
Китай	4,50	3,97	3,68	3,61	4,06	4,13	4,57	4,36	3,99	4,39	3,49	13,48	6560,446
Индия	4,05	4,42	3,83	3,29	3,70	2,93	4,34	4,45	4,46	4,90	3,55	13,21	1478,1
Индонезия	4,09	3,80	3,67	3,52	3,44	3,37	4,16	4,72	4,60	4,92	4,03	13,30	3491,853
Япония	5,82	5,96	4,12	4,29	6,21	3,80	5,14	5,31	5,42	6,26	3,63	16,90	42410,36
Корея, респ.	4,46	3,74	3,35	2,98	4,47	2,27	3,40	4,06	4,39	5,90	2,35	12,49	25328,29
Малайзия	5,19	4,66	4,35	3,86	4,74	4,37	5,08	5,40	6,33	5,72	4,54	16,30	10396,18
Филиппины	3,84	3,29	3,24	2,85	3,24	2,28	3,80	4,92	3,62	5,00	3,39	11,85	2614,176
Сингапур	6,27	5,63	4,64	4,70	6,58	6,30	6,22	5,78	6,81	6,24	4,69	19,24	53104,7
Тайвань	5,56	4,49	3,65	3,76	5,25	4,04	5,50	5,08	4,62	5,57	3,97	15,49	21183
Таиланд	3,70	4,03	3,59	2,94	3,76	2,17	3,96	4,60	5,48	4,84	3,68	12,85	5762,731
Турция	4,07	3,23	3,40	3,13	4,21	3,03	4,55	4,44	4,33	5,28	3,02	12,85	10236,54
Вьетнам	3,52	3,51	3,45	3,12	3,20	3,54	3,86	4,13	2,62	3,90	2,67	11,31	1783,601

Рассчитано по данным: World Bank [290], The Global Competitiveness Index Historical Dataset 2005 – 2016 [281].

Приложение Б

Таблица Б.1 –

Реализация кластерных инициатив в странах лидерах и активное их внедрение на современном этапе

Страна	Институты содействия	Отраслевая специализация кластеров	Рейтинг по уровню		
			развития ИКТ (2016)	инновационного развития (2016)	развитие кластеров (2016)
США	Национальный совет по конкурентоспособности, комиссии по инициированию создания кластеров, Министерства торговли, здравоохранения и социальных служб, жилищного строительства и городского развития, сельского хозяйства	ИКТ, аэрокосмическая техника, биотехнологии, машиностроение, пищевая промышленность, автомобильная, кинопроизводство, медицинское оборудование, фармацевтика, технологии «чистой» энергетики, полупроводники	15	4	1
Канада	Национальный научно-исследовательский совет естествознания и техники, социальных и гуманитарных наук, Фонд инноваций, Канадское космическое агентство, Банк развития бизнеса	Биотехнологии, биомедицина, фармацевтика ИКТ, высокие технологии, пищевая промышленность, мультимедиа, аэрокосмическое, винное производство	22	18	24

Италия	Министерство экономического развития, Министерство образования, университетов и научных исследований, Министерство государственного управления и инноваций, Итальянское национальное агентство новых технологий, энергетики и устойчивого экономического развития, Агентство распространения инновационных технологий	Строительные материалы, швейная промышленность и оборудование, обувная, текстильная, ювелирные изделия и драгоценные металлы, мебельная фурнитура, керамическая плитка, металлургия, сантехника, электрооборудование, высокие технологии	37	29	8
Велико-британия	Агентства регионального развития, Министерство торговли и промышленности, Министерство образования и профессиональной подготовки, Министерство окружающей среды, продовольствия и сельского хозяйства	Высокие технологии, мотоспорт, биотехнологии и биоресурсы электроника, ИКТ, автомобильная промышленность	5	5	6
Индия	Национальный Инновационный Совет, Общество инноваций и развития, Комитет развития технологий, Совет по научным и технологическим исследованиям, Департамент науки и технологий Министерства науки и технологий	Электроника, химическая промышленность, пищевая, сельское хозяйство, мебельная фурнитура, ювелирные и кожаные изделия, ИКТ	138	60	31

	Индии				
Франция	Министерство внутренних дел и регионального планирования, Агентство по инвестициям, Министерство образования, высшего образования и исследований, Межведомственное агентство региональной конкурентоспособности и развития	Фармацевтика, авиационно-космическая отрасль, автомобильная промышленность, пищевая, биотехнологии, парфюмерно-косметическое производство	16	15	21
Дания	Датский Совет по развитию бизнеса, Министерство бизнеса и промышленности, Министерство исследований, Министерство образования	Биотехнологии, животноводство, ИКТ, приборостроение, фармацевтика, пищевая промышленность	3	6	23
Германия	Федеральное министерство образования и научных исследований, Федеральное министерство экономики и технологий, Совместная Конференция Федерального Правительства и Штатов по вопросам продвижения образования, планирования и исследований	Автомобильная, химическая промышленность, биотехнологии, электроника, медицинское оборудование, приборостроение, микросистемы, ИКТ, металлургия, электротехника	12	9	4

Нидерланды	Министерство экономики, Министерство образования, культуры и науки, Голландская организация по научным исследованиям, Комитет по науке, технологиям и информационной политике, Консультативный совет по науке и технической политике	Биотехнологии, сельское хозяйство, ИКТ, СМИ, нефтегазовая промышленность, машиностроение, электроника, спортивные, развлекательные и детские товары, химическая, пищевая промышленность,	8	3	5
Финляндия	Министерство занятости и экономики, Агентство финансирования технологий и инноваций, Национальный совет по инновациям и конкурентоспособности, Совет научно-технологической политики, Министерство образования и научной политики	Электроника, ИКТ, беспроводная связь, сельское хозяйство, машиностроение, целлюлозно-бумажная промышленность, в том числе оборудование, деревообрабатывающая, металлургия, энергетика	17	8	17
Япония	Центральная организация по обеспечению устойчивого развития и стимулированию развития промышленных кластеров, Министерство экономики, торговли и промышленности, Министерство образования, культуры, спорта, науки и технологий	Бытовая электроника, высокие технологии (робототехника, интегральные схемы, нанотехнологии), биотехнологии, биоинформатика, цифровая техника, мехатроника, автомобильная промышленность, ИТ	10	14	11

Китай	Министерство науки и технологий, Национальный народный конгресс и его Постоянный комитет, Народный Банк Китая, Министерство финансов КНР, Южный технологический инновационный центр, Государственный фонд естественных наук	Текстильная промышленность, автомобильная, химическая, швейная (в том числе детская одежда), обувная, текстильная, сантехника, пищевая, спорт-товары, машиностроение, электроника, ИКТ, металлургия	81	35	27
Польша	Польское Агентство Развития предпринимательства при Министерстве экономики Польши, Федерация научно-технических обществ	Швейная промышленность, пищевая, приборы освещения и электрооборудование, мебельная фурнитура, машиностроение, добыча полезных ископаемых, связь	50	38	64

составлено по данным: [205; 228; 243, 281].

Приложение В

Таблица В.1

Рентабельность по видам экономической и промышленной деятельности КВЭД-2010*

Виды экономической деятельности	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2010	2011	2012	2013	2014	2015
	<i>Рентабельность операционной деятельности, %</i>						<i>Рентабельность всей деятельности, %</i>					
Всего	4,0	5,9	5,0	3,9	-4,1	1,0	0,5	1,8	1,0	-0,7	-14,2	-7,3
Сельское, лесное и рыбное хозяйство	22,9	23,2	21,7	11,3	20,6	41,7	16,3	18,0	15,6	8,0	8,9	29,5
Промышленность	3,5	4,7	3,4	3,0	1,6	0,9	0,8	1,7	0,2	-0,3	-9,4	-7,7
<i>Добывающая промышленность и разработка карьеров</i>	14,8	17,3	14,7	12,5	21,4	6,4	8,9	9,4	5,1	4,4	-4,6	-8,1
<i>Перерабатывающая промышленность:</i>	2,3	2,9	1,8	2,1	-0,6	0,7	-0,3	0,3	-1,1	-1,1	-11,3	-7,8
производство пищевых продуктов, напитков и табачных изделий	4,5	4,2	6,4	6,1	5,1	3,0	0,9	0,8	2,5	2,3	-4,5	-3,3
текстильное производство, одежды, кожи, изделий из кожи и прочих материалов	2,4	3,8	3,0	3,8	2,2	7,7	-0,2	1,1	0,2	1,3	-4,0	2,6

изготовление изделий из древесины, бумаги и полиграфическая деятельность	4,4	4,4	5,1	5,0	2,6	6,6	1,9	1,2	0,7	1,4	-8,0	-2,4
производство кокса и продуктов нефтепереработки	-0,6	-1,3	-5,2	0,8	-8,2	-3,7	-2,0	-2,4	-6,3	-0,5	-8,7	-6,6
производство химических веществ и химической продукции	-2,4	0,2	-8,0	-8,2	-23,5	-14,9	-4,5	-2,4	-9,8	-11,0	-34,0	-22,0
производство основных фармацевтических продуктов и препаратов	15,3	13,2	14,0	15,2	14,9	17,2	8,0	6,5	7,9	8,2	3,1	6,3
производство резиновых и пластмассовых изделий, неметаллической минеральной продукции	2,5	3,1	2,5	2,5	-8,0	-2,3	-1,9	-0,3	-1,6	-1,3	-16,1	-9,8
металлургическое производство, производство готовых металлических изделий, кроме машин и оборудования	-0,6	0,1	-4,2	-2,7	2,8	0,7	-1,7	-1,4	-5,5	-5,0	-12,3	-10,2

производство мебели, другой продукции; ремонт и монтаж машин и оборудования	4,4	3,7	3,2	3,3	-2,1	1,0	0,8	1,2	1,7	2,4	-4,9	-1,3
<i>машиностроение:</i>	7,0	9,3	9,9	6,6	-2,4	3,4	2,6	5,2	5,1	1,8	-13,3	-8,0
производство компьютеров, электронной и оптической продукции	3,6	13,8	5,8	4,2	-8,0	6,3	-0,6	7,5	3,0	2,0	-12,3	4,6
производство электрооборудования	6,4	4,1	9,3	8,2	-2,9	-1,5	1,7	0,1	4,1	1,8	-15,2	-12,6
производство машин и оборудования, не отнесенных к другим группам	5,5	5,6	6,2	5,4	-1,4	3,2	1,7	2,8	2,7	1,6	-8,1	-5,0
производство автотранспортных средств, прицепов и полуприцепов и других транспортных средств	9,1	12,1	12,6	7,2	-1,6	5,5	4,2	7,6	7,0	2,0	-16,8	-14,2
поставка электроэнергии, газа, пара и кондиционированного воздуха	2,0	4,5	3,3	1,3	-0,1	-0,8	0,3	2,8	1,5	-0,2	-5,9	-6,9

водоснабжение, канализация, обращение с отходами	-6,2	-6,7	-1,5	-6,6	-4,9	-5,7	-6,9	-7,0	-1,2	-6,0	-8,2	-7,8
Строительство	-1,5	0,2	-0,1	-0,4	5,8	-7,6	-4,2	2,7	-0,6	-3,2	-13,5	-12,7
Оптовая и розничная торговля; ремонт автотранспортных средств и мотоциклов	9,8	15,0	12,2	10,2	-12,8	-0,9	1,7	2,6	0,0	-3,6	-23,7	-13,5
Транспорт, складское хозяйство, почтовая и курьерская деятельность	5,6	6,1	5,4	3,5	-1,7	1,1	0,7	1,2	1,3	-0,6	-9,1	-4,9
Временное размещение и организация питания	-1,8	-0,1	-1,1	-2,8	-25,8	-17,3	-3,8	-3,7	-4,7	-6,8	-28,9	-22,6
Информация и телекоммуникации	7,4	7,6	10,5	11,8	-1,6	0,5	2,7	2,2	4,2	5,9	-14,9	-8,2
Финансовая и страховая деятельность	3,5	6,2	6,1	5,9	-15,2	8,9	4,2	2,3	3,9	3,2	-3,6	-4,9
Операции с недвижимым имуществом	0,3	-3,6	2,8	3,1	-46,9	-33,4	-8,9	-12,2	-8,0	-9,3	-53,6	-22,8
Профессиональная, научная и техническая деятельность	-6,6	0,5	0,3	-1,3	-29,1	-1,1	-8,6	2,7	-0,5	-3,7	-24,7	-16,9

Деятельность в сфере административного и вспомогательного обслуживания	-3,3	-2,7	-2,9	-2,5	-13,6	-11,9	-4,1	-4,9	5,7	-3,0	-14,8	-12,5
Образование	4,9	7,4	8,2	8,4	5,5	5,7	3,2	4,1	6,0	6,2	3,5	3,6
Охрана здоровья и оказание социальной помощи	4,0	2,6	2,7	3,1	-3,7	-0,6	-1,4	-2,5	-0,8	-1,5	-12,8	-7,5
Искусство, спорт, развлечение и отдых	-26,9	- 24,4	-17,6	-8,0	-11,8	-25,3	-22,9	-20,0	-19,6	-7,9	-13,5	-22,4
Предоставление прочих видов услуг	4,3	3,1	2,6	-0,9	-5,0	7,3	-1,0	-0,2	-1,9	-1,2	-1,3	5,5

*без учета результатов деятельности банков и бюджетных учреждений.

составлено по данным: [41, с. 92, 253 – 259].

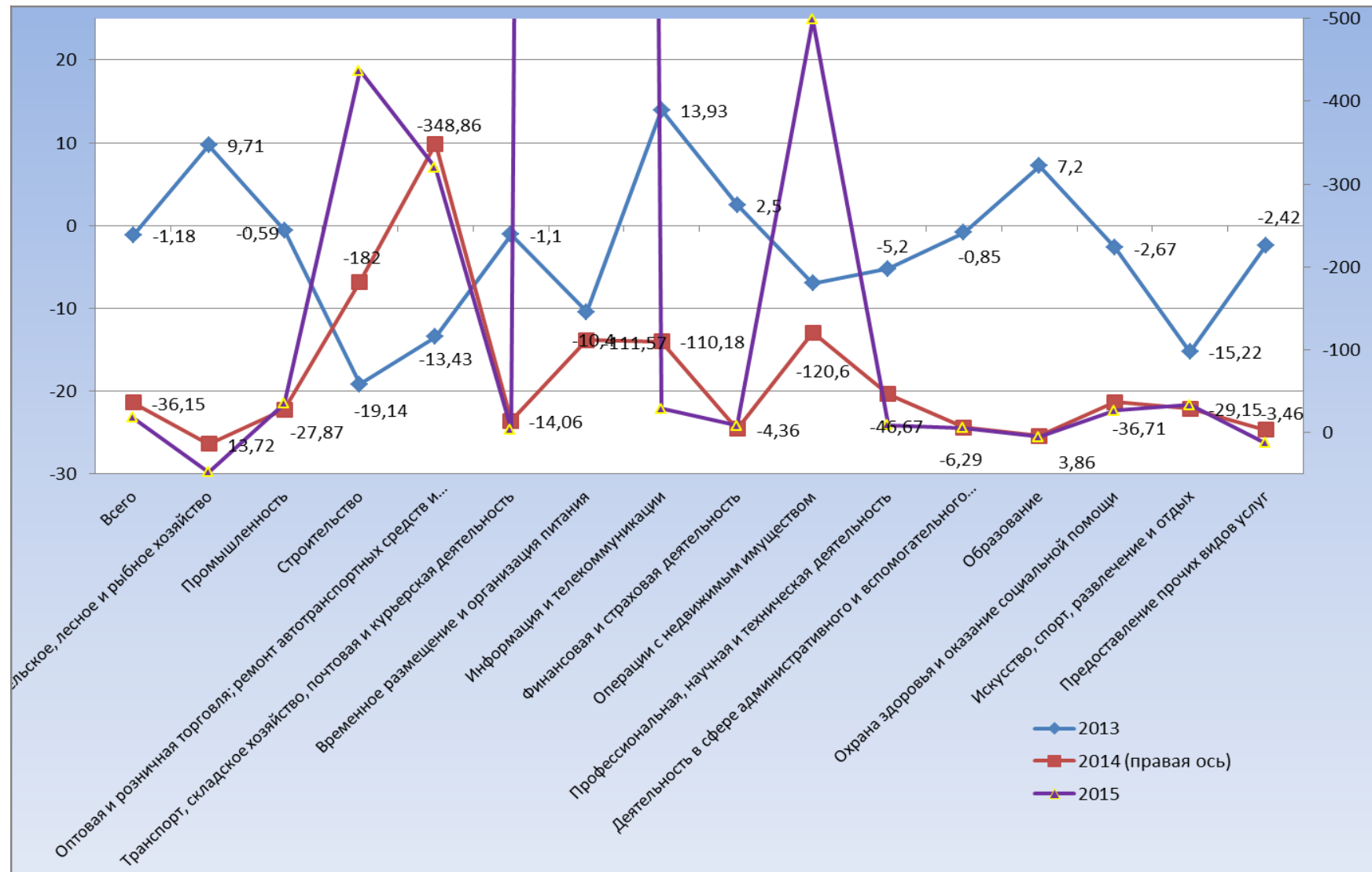


Рис. В.1. Рентабельность собственного капитала по видам экономической деятельности, %
составлено и рассчитано по данным: [10; 41, с. 69, 91].

Приложение Г

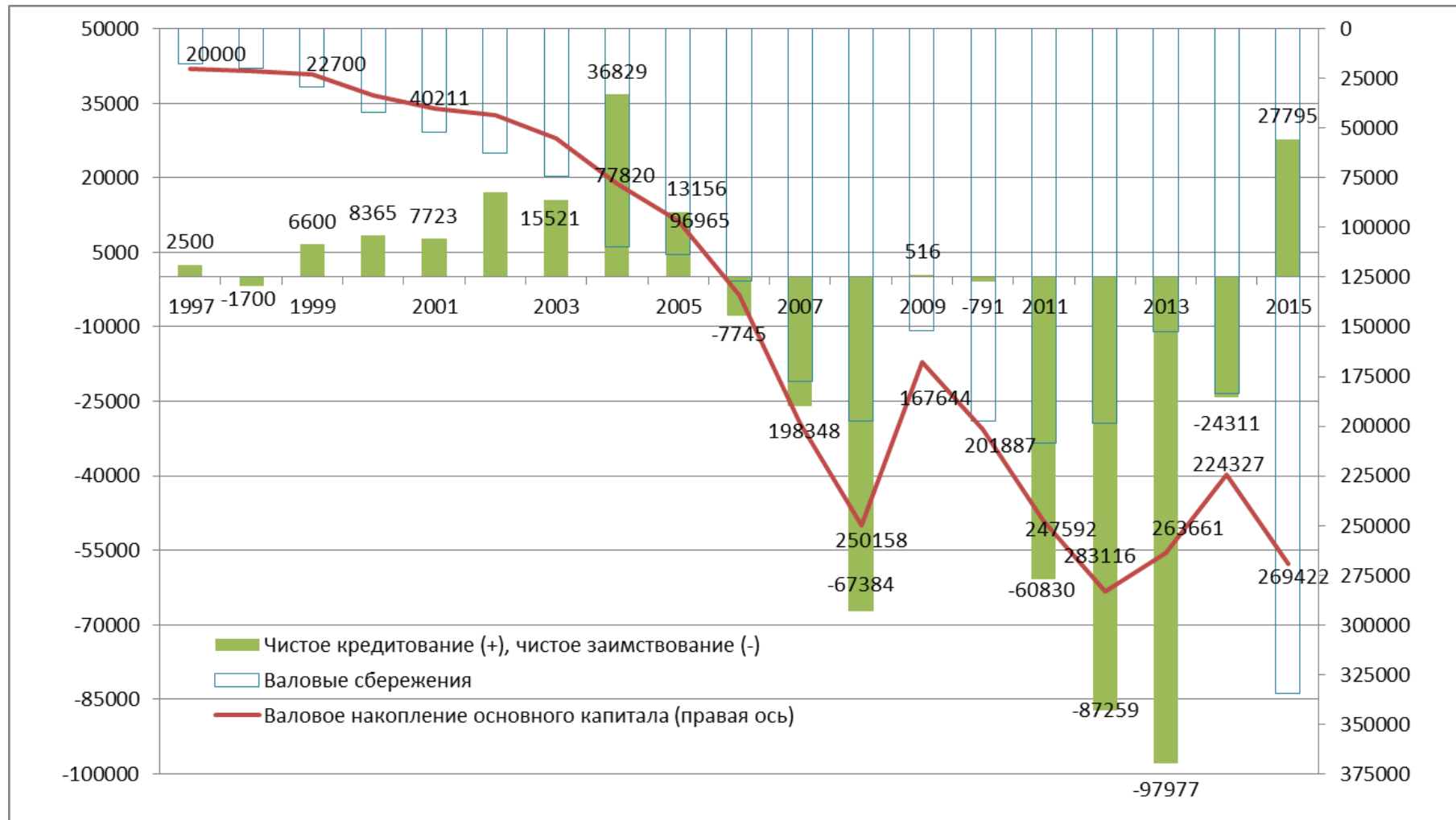


Рис. Г.1. Трансформация сбережений в накопление основного капитала (млн. грн)

составлено по данным: [156, с. 33 – 35; 157, с. 35 – 41; 62].

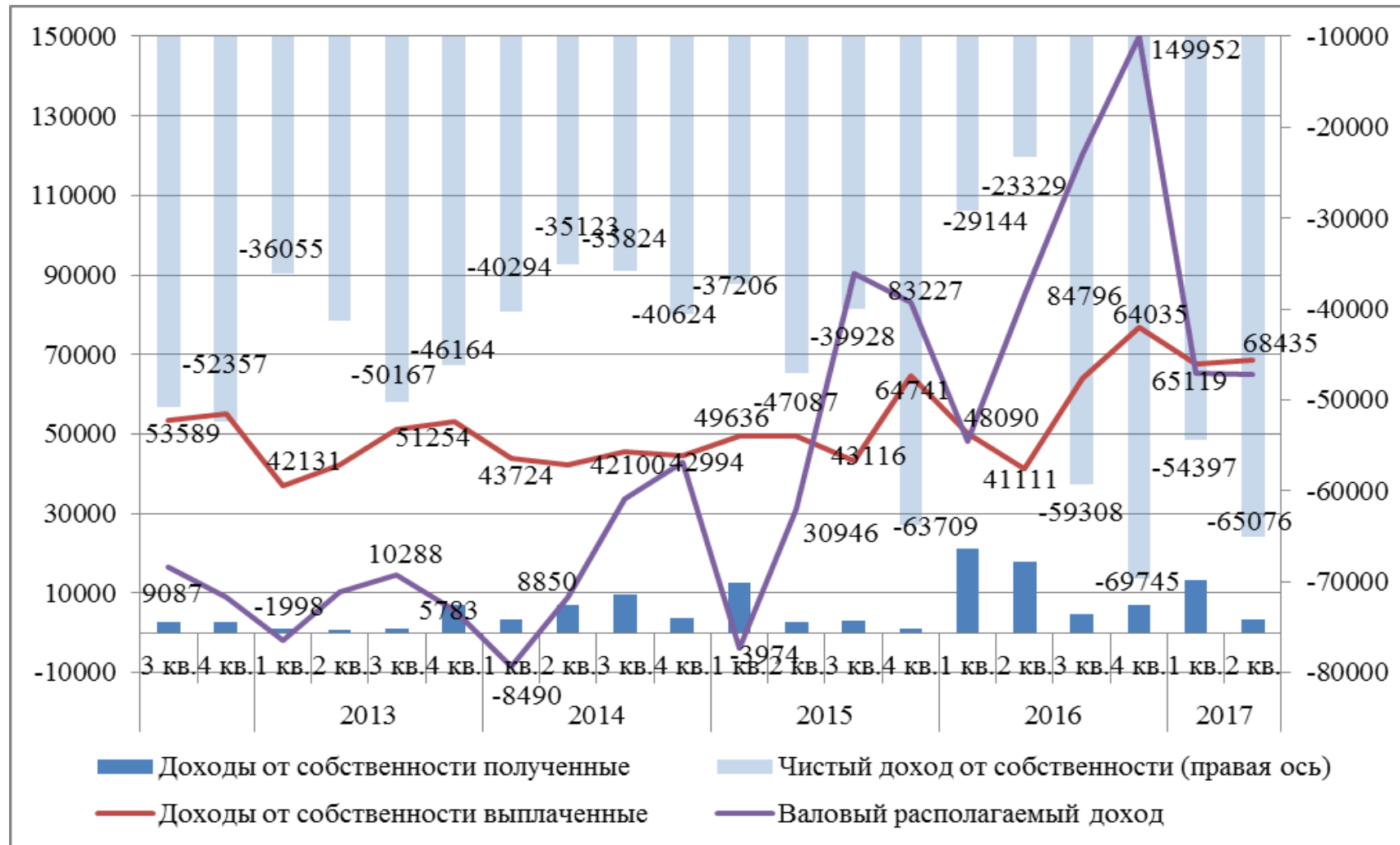


Рис. Г.2. Доходы от собственности сектора нефинансовых корпораций (млн. грн)

составлено по данным: [62].

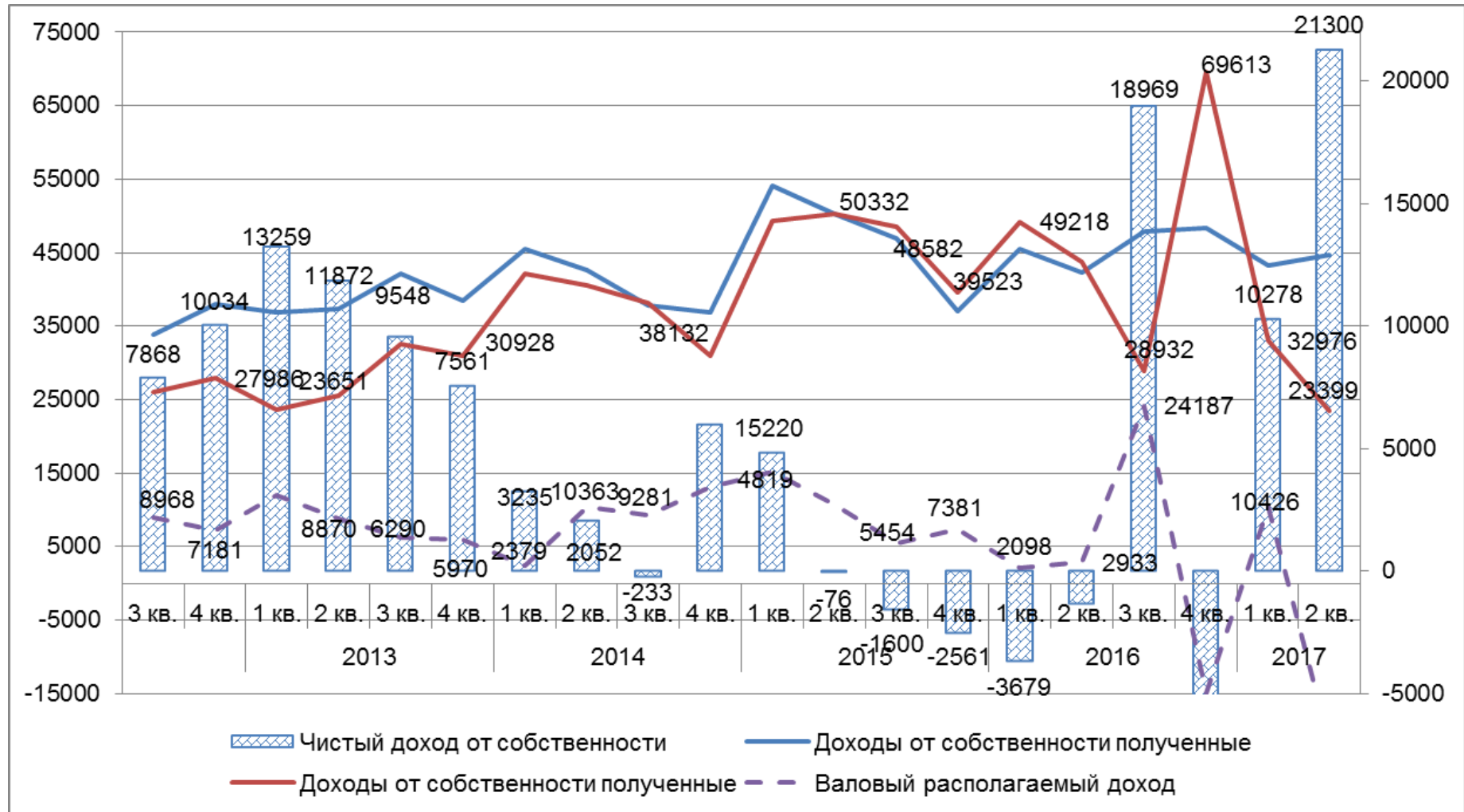


Рис. Г.3. Доходы от собственности сектора финансовых корпораций (млн. грн)

составлено по данным: [62].

Приложение Д

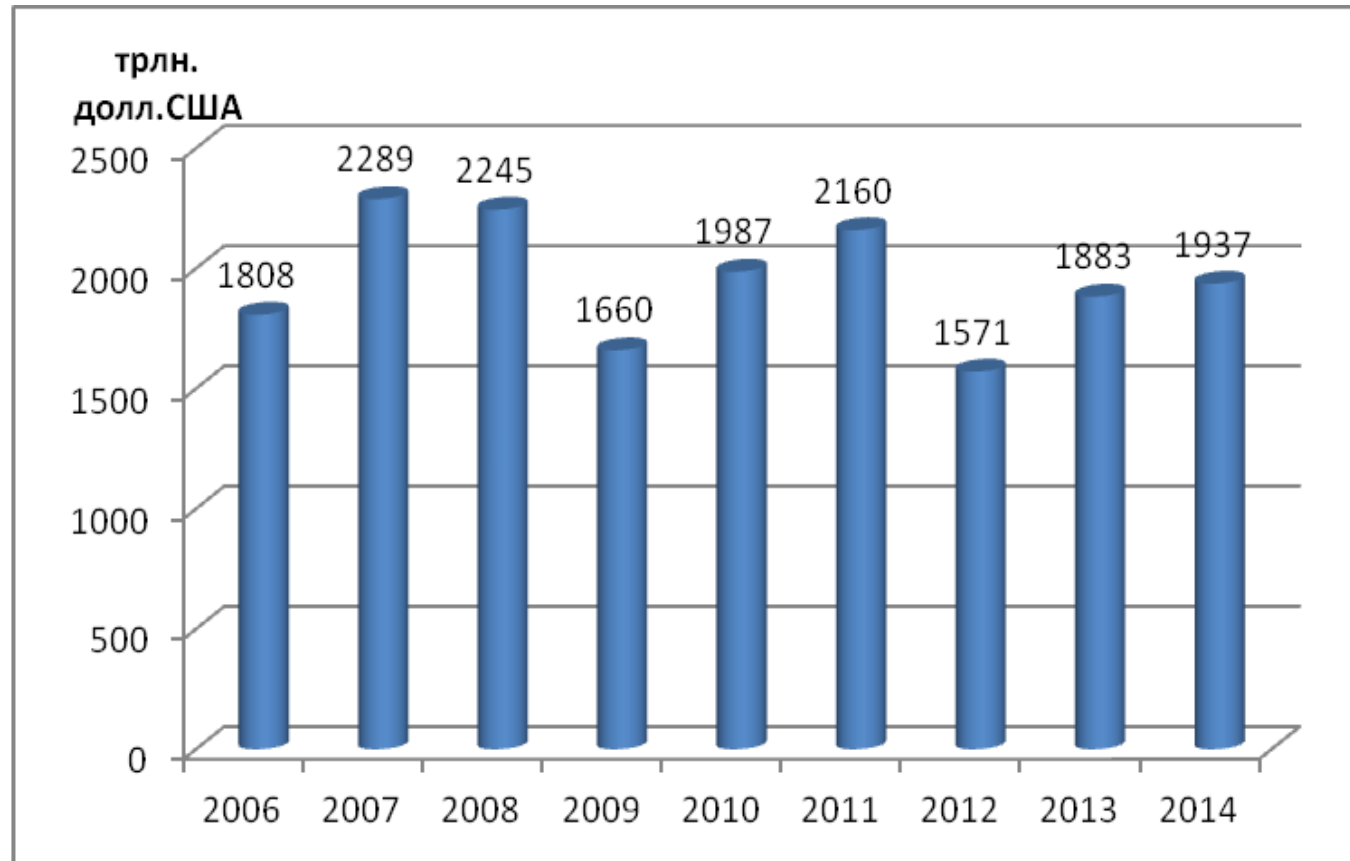


Рис. Д.1. Динамика объемов торговли биржевыми деривативами в мире (составлено по данным: [221; 286]).

Приложение Е

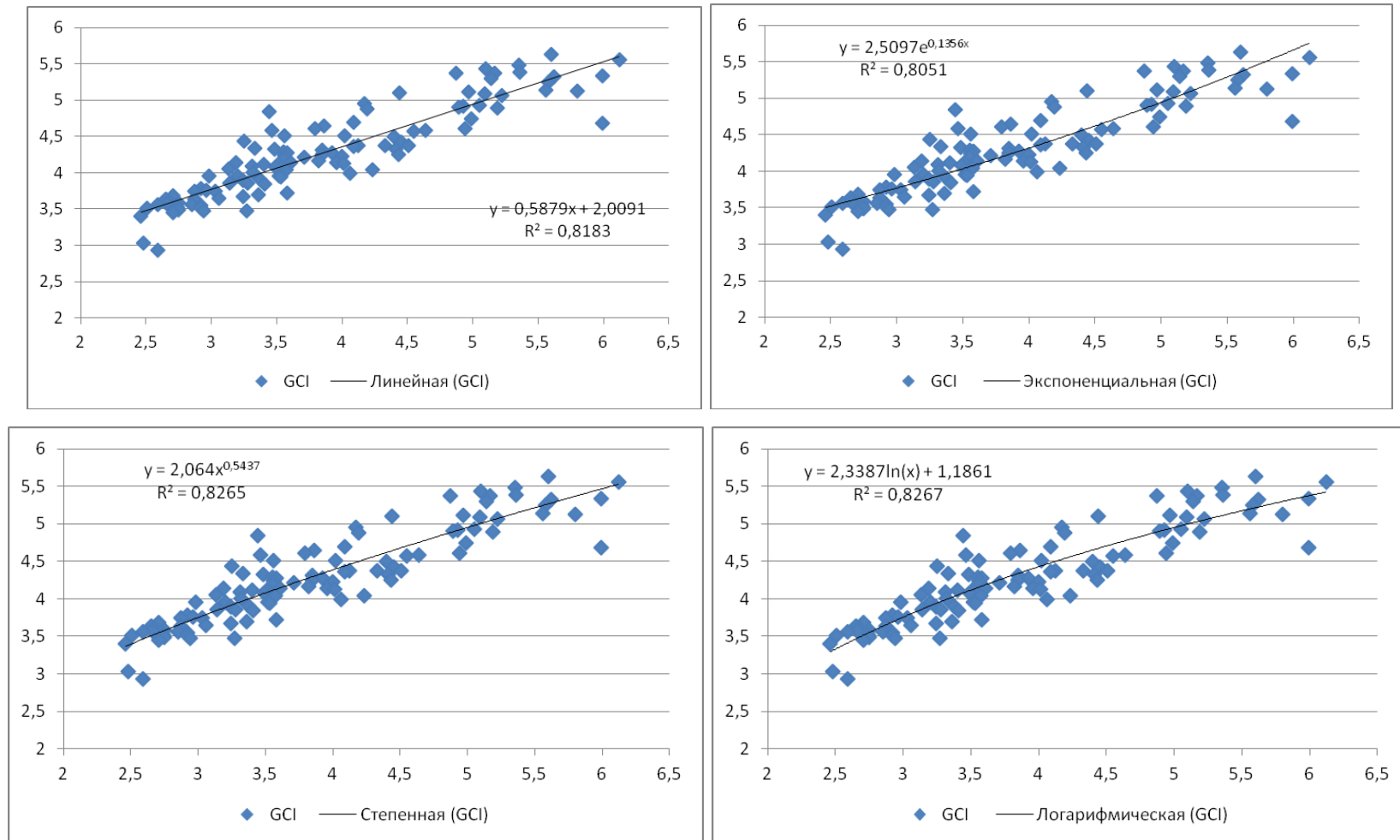


Рис. Е. 1. Зависимость уровня конкурентоспособности (GCI) 106 стран от их технологического развития анализ проведен на основе данных: [281].

Приложение Ж

Таблица Ж.1

Составляющие индекса глобализации

2013 Индекс глобализации		
	Индексы и переменные	Доля
А.	Экономическая глобализация	[36%]
	i) Фактические потоки	(50%)
	Торговля (% от ВВП)	(21%)
	Прямые иностранные инвестиции, акции (% ВВП)	(28%)
	Портфельные инвестиции (% ВВП)	(24%)
	Платежи иностранным гражданам (% ВВП)	(27%)
	ii) Ограничения	(50%)
	Скрытые барьеры для импорта	(24%)
	Средняя тарифная ставка	(27%)
	Налоги на международную торговлю (в процентах от текущих доходов)	(26%)
	Ограничения на операции с капиталом	(23%)
В.	Социальная глобализация	[37%]
	i) Данные персональных контактов	(34%)
	Telephone Traffic	(25%)

	Трансферы (% ВВП)	(3%)
	Международный туризм	(26%)
	Иностранное население (% от общей численности населения)	(21%)
	Международная переписка (на душу населения)	(24%)
	ii) Данные об информационных потоках	(35%)
	Интернет-пользователи (на 1000 человек)	(33%)
	Телевидение (на 1000 человек)	(36%)
	Торговля газетами (% ВВП)	(31%)
	iii) Данные о культурной близости	(31%)
	Количество ресторанов Макдональдс (на душу населения)	(45%)
	Количество Икеа (на душу населения)	(45%)
	Торговля книгами (% ВВП)	(10%)
C.	Политическая глобализация	[26%]
	Посольства в стране	(25%)
	Членство в международных организациях	(28%)
	Участие в миссии Совета Безопасности	(22%)
	Международные договоры	(26%)

Источник: [251].

Кластеры стран за период с 1970-2013 гг. по уровню глобализации

Кластеры по уровню глобализации	Значимость фактора, %	Количество стран	Доля кластера в общей структуре	Страны	Среднее значение IG за 2013 г.
Высокий уровень глобализации	100	29	23,4%	Австралия, Австрия, Бельгия, Канада, Швейцария, Кипр, Чехия, Германия, Дания, Финляндия, Испания, Эстония, Малайзия, Франция, Англия, Греция, Венгрия, Ирландия, Израиль, Италия, Нидерланды, Норвегия, Новая Зеландия, Польша, Португалия, Сингапур, Швеция, Словакия, Словения, США	84,25%
Выше среднего	96,8	23	26,6%	ОАЭ, Болгария, Чили, Хорватия, Исландия, Иордания, Кувейт, Ливан, Литва, Латвия, Черногория, Панама, Перу, Катар, Румыния, РФ, Саудовская Аравия, Сербия, Украина, Турция, Уругвай, ЮАР	70,0%

Ниже среднего	100	39	32,3%	Албания, Аргентина, Армения, Азербайджан, Босния и Герцеговина, Боливия, Бразилия, Китай, Колумбия, Коста-Рика, Доминиканская Республика, Алжир, Эквадор, Египет, Габон, Грузия, Гана, Гватемала, Индонезия, Япония, Казахстан, Киргизия, Корея, Марокко, Молдавия, Мексика, Македония, Монголия, Намибия, Нигерия, Никарагуа, Оман, Филиппины, Парагвай, Сенегал, Сальвадор, Таиланд, Тунис, Замбия,	58,05%
Низкий	100	32	25,8%	Ангола, Бенин, Бангладеш, Ботсвана, Кот-д'Ивуар, Камерун, Эфиопия, Гамбия, Гайана, Иран, Индия, Кения, Камбоджа, Либерия, Ливия, Мали, Мьянма, Мозамбик, Мавритания, Малави, Непал, Пакистан, Руанда, Свазиленд, Сирия, Таджикистан, Танзания, Уганда, Вьетнам, Зимбабве, Йемен, Венесуэла,	44,93%

*для тех стран, которые стали участниками мировых отношений позже, чем с 1970 года, в расчетах принимаются поправочные данные.

Составлено автором на основе данных индекса глобализации за 1970-2013 год и проведенного кластерного анализа с помощью пакета Statistica [251].

Индексы глобализации и глобальной конкурентоспособности: межстрановые данные

Страна	Индекс глобализ., 2010	Индекс глобализ., 2011	Индекс глобализ., 2012	Индекс глобальной конкурентоспособ., 2013
Албания	43,22	43,37	42,05	3,85
Алжир	60,17	56,39	52,95	3,79
Ангола	51,58	49,49	49,36	3,15
Аргентина	58,78	57,99	57,48	3,76
Армения	53,77	52,94	57,76	4,1
Австралия	82,61	82,68	81,64	5,09
Австрия	90,40	90,30	90,24	5,15
Азербайджан	55,76	56,14	57,19	4,51
Бангладеш	40,58	41,24	41,92	3,71
Бельгия	91,82	91,43	91,00	5,13
Бенин	41,94	40,99	40,90	3,45
Боливия	52,96	52,69	53,76	3,84
Босния и Герцеговина	62,38	66,63	66,18	4,02
Ботсвана	46,35	44,21	46,13	4,13
Бразилия	59,63	59,45	59,74	4,33
Болгария	71,11	70,98	76,11	4,31
Камбоджа	47,81	48,73	49,17	4,01
Камерун	42,99	43,40	43,30	3,68
Канада	86,10	85,39	85,03	5,2

Чили	72,57	71,96	71,08	4,61
Китай	60,72	60,07	60,15	4,84
Колумбия	52,67	59,27	59,17	4,19
Коста-Рика	62,12	61,71	62,16	4,37
Кот-д'Ивуар	49,68	47,90	49,69	3,5
Хорватия	75,35	74,75	75,69	4,13
Кипр	85,68	84,88	83,54	4,3
Чешская республика	84,25	83,69	84,10	4,43
Дания	87,47	87,34	86,30	5,18
Доминиканская республика	60,88	61,05	61,50	3,76
Эквадор	53,73	54,21	54,68	4,18
Египет	59,82	56,92	56,33	3,63
Сальвадор	62,95	61,07	61,00	3,84
Эстония	79,08	79,21	79,35	4,65
Эфиопия	37,45	36,18	37,43	3,5
Финляндия	85,46	85,70	85,64	5,54
Франция	83,21	82,70	82,65	5,05
Габон	50,03	47,48	49,01	3,7
Гамбия	52,11	52,86	52,96	3,67
Грузия	62,19	62,43	63,84	4,15
Германия	79,49	79,42	78,86	5,51
Гана	52,84	53,11	54,32	3,69
Греция	80,75	80,11	79,08	3,93
Гватемала	59,92	60,48	60,99	4,04
Гайана	51,20	50,13	50,11	3,77

Венгрия	86,54	85,96	85,49	4,25
Исландия	73,05	68,25	67,96	4,66
Индия	50,14	50,24	50,77	4,28
Индонезия	56,60	56,76	57,39	4,53
Иран	40,66	40,75	41,38	4,07
Ирландия	92,22	92,00	91,30	4,92
Израиль	77,85	72,73	72,41	4,94
Италия	80,44	80,13	79,51	4,41
Япония	65,50	64,63	65,87	5,4
Иордан	70,27	69,19	68,08	4,2
Казахстан	58,01	59,26	60,06	4,41
Кения	47,20	46,39	46,04	3,85
Корея, республика	64,33	64,75	64,65	5,01
Кувейт	71,01	70,10	68,40	4,56
Киргизия	54,75	56,19	53,91	3,57
Латвия	69,28	70,00	71,06	4,4
Ливан	66,68	65,96	64,85	3,77
Либерия	32,63	32,50	39,55	3,45
Ливия	49,84	43,38	43,44	3,73
Литва	71,95	72,94	72,71	4,41
Македония	58,67	59,58	60,34	4,14
Малави	42,28	40,89	43,45	3,32
Малайзия	78,64	79,31	79,05	5,03
Мали	46,31	45,66	45,85	3,33
Мавритания	42,02	44,58	47,10	3,19

Мексика	60,32	60,58	60,77	4,34
Молдова	62,91	63,73	62,45	3,94
Монголия	55,84	55,48	57,57	3,75
Черногория	67,84	66,87	67,27	4,2
Марокко	61,97	64,26	65,97	4,11
Мозамбик	47,61	46,38	45,91	3,3
Мьянма	30,28	30,71	33,01	3,23
Намибия	55,48	58,23	59,23	3,93
Непал	38,53	38,27	38,54	3,66
Нидерланды	91,27	91,30	91,24	5,42
Новая Зеландия	79,19	78,95	78,29	5,11
Никарагуа	53,93	53,36	54,09	3,84
Нигерия	55,64	55,03	54,05	3,57
Норвегия	82,90	82,59	83,30	5,33
Оман	60,31	59,93	61,58	4,64
Пакистан	50,50	49,96	50,99	3,41
Панама	67,56	67,11	66,84	4,5
Парагвай	58,10	57,59	59,29	3,61
Перу	65,34	65,70	65,09	4,25
Филиппины	56,67	56,98	57,13	4,29
Польша	79,59	79,15	79,43	4,46
Португалия	87,31	86,73	86,29	4,4
Катар	72,85	72,17	72,25	5,24
Румыния	73,20	72,10	72,27	4,13
Российская Федерация	65,91	65,28	65,90	4,25

Руанда	41,99	43,60	43,68	4,21
Саудовская Аравия	68,55	67,25	65,27	5,1
Сенегал	52,58	52,33	54,00	3,7
Сербия	63,38	63,09	65,49	3,77
Сингапур	88,59	88,26	87,49	5,61
Словацкая Республика	84,59	84,08	83,52	4,1
Словения	76,90	76,59	76,34	4,25
Южная Африка	64,65	64,58	64,82	4,37
Испания	84,39	84,56	83,71	4,57
Свазиленд	51,35	51,20	52,29	3,52
Швеция	88,22	87,29	86,59	5,48
Швейцария	87,22	85,57	86,04	5,67
Сирия	46,24	45,33	45,34	3,78
Таджикистан	44,13	44,15	45,02	3,8
Танзания	39,03	38,44	37,17	3,5
Таиланд	64,01	65,61	71,02	4,54
Тунис	60,30	59,41	58,64	4,06
Турция	69,26	68,17	69,02	4,45
Уганда	45,36	45,40	45,81	3,45
Украина	67,92	68,48	69,50	4,05
Объединенные Арабские Эмираты	76,13	76,16	76,71	5,11
Великобритания	83,84	83,55	82,96	5,37
США	74,79	74,78	74,81	5,48
Уругвай	66,43	65,88	65,68	4,05
Венесуэла	50,05	51,25	51,83	3,35

Вьетнам	48,14	48,09	49,13	4,18
Йемен	47,95	48,77	47,82	2,98
Замбия	53,38	50,90	50,86	3,86
Зимбабве	49,42	49,94	49,61	3,44

Составлено по данным: [251, 281].

Корреляционная матрица

Correlations (globalization_2013) Marked correlations are significant at $p < ,05000$ N=123			
	Индекс глобализации, 2011	Индекс глобализации, 2012	Индекс глобализации, 2013
Индекс глобальной конкурентоспособности, 2013	0,7812	0,7826	0,7848
	$p=0,00$	$p=0,00$	$p=0,00$

Приложение 3

Таблица 3.1

Динамика институционализации рыночной экономики в оценках
Европейского банка реконструкции и развития*

Годы	Предприятия			Рынок и торговля			Финансовые институты		Инфраструктура
	Крупная приватизация	Малая приватизация	Корпоративное управление и структурные реформы	Ценовая либерализация	Торговля и валютнообменная система	Конкурентная политика	Банковские реформы и либерализация процентных ставок	Фондовый рынок и небанковские финансовые институты	Инфраструктурные реформы
Украина									
1999	2+	3+	2	3	3	2	2	2	-
2004	3	4	2	4	3	2+	2+	2+	2
2009	3	4	2+	4	4	2+	3	3-	2+
2014	3	4	2+	4	4	2+	-	-	-

Польша									
1999	3+	4+	3	3+	4+	3	3+	3+	-
2004	3+	4+	3+	4+	4+	3	3+	4-	3+
2009	3+	4+	4-	4+	4+	3+	4-	4-	3+
2014	4-	4+	4-	4+	4+	4-	-	-	-
Россия									
1999	3+	4	2-	3-	2+	2+	2-	2-	-
2004	3+	4	2+	4	3+	2+	2	3-	3-
2009	3	4	2+	4	3+	2+	3-	3	3-
2014	3	4	2+	4	4	3-	-	-	-
Грузия									
1999	3+	4	2	3	4	2	2+	1	-
2004	4-	4	2+	4+	4+	2	3-	2-	2+
2009	4	4	2+	4+	4+	2	3-	2-	3-
2014	4	4	2+	4+	4+	2	-	-	-

*оценки показателей даются по пятибалльной шкале от 1 до 4+, где 1 соответствует практически полному отсутствию какого-либо отхода от жесткой централизованно планируемой экономики, а 4+ означает достижение стандартов рыночной экономики, характерных для промышленно развитых государств;

составлено по данным: [285].

Приложение И

Таблица И. 1

Динамика дебиторской и кредиторской задолженности между предприятиями и организациями 1994-2013 г.

	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2001	2003	2005	2007	2009	2011	2013	2015
Дебиторская задолженность млрд. грн.	4,9	22,3	48	74	103	163,5	209,5	261,5	303,3	692,2	1217,9	1500,0	1778,1	2517,2
Дебиторская задолженность, % к объему ВВП	-	-	58,8	79,2	100,4	125,3	102,6	0,98	0,82	0,96	133,5	115,4	121,4	126,6
Кредиторская задолженность, млрд. грн.	6,8	30,5	73,2	102,5	137,6	196,4	242,6	305	361,5	992,3	1427,8	1839,5	2169,9	2196,3
Кредиторская задолженность, % к объему ВВП	-	-	89,8	109,8	134,1	150,6	118,8	114,1	0,82	137,7	156,3	141,3	148,1	110,5

составлено по данным: [38].

Приложение К

Таблица К.1

Процент предприятий, приватизированных как отечественными, так и зарубежными субъектами

	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
Россия											
Частные	0,0	47,9	79,5	82,5	74,9	74,9	73,1	69,4	68,1	68,2	73,0
Отечественные	0,0	47,7	79,1	82,2	74,7	74,3	72,5	68,8	67,5	67,6	72,5
Зарубежные	0,0	0,2	0,4	0,3	0,2	0,5	0,6	0,6	0,6	0,6	0,5
Украина											
Частные	0,0	0,2	8,2	17,7	27,8	45,1	57,2	65,5	68,4	84,2	77,1
Отечественные	0,0	0,2	8,1	17,6	27,6	44,5	56,4	64,6	67,4	82,8	76,3
Зарубежные	0,0	0,0	0,1	0,1	0,2	0,6	0,8	0,9	1,0	1,4	0,8

Источник: [202, с. 92]. "Частные" относится к фирмам с более чем 50% акций частных инвесторов. "Зарубежные" относится к приватизированным предприятиям с более 50% долей иностранной собственности. Остаточная категория приватизированных фирм, которые не являются иностранными, обозначены как отечественные.

Приложение Л

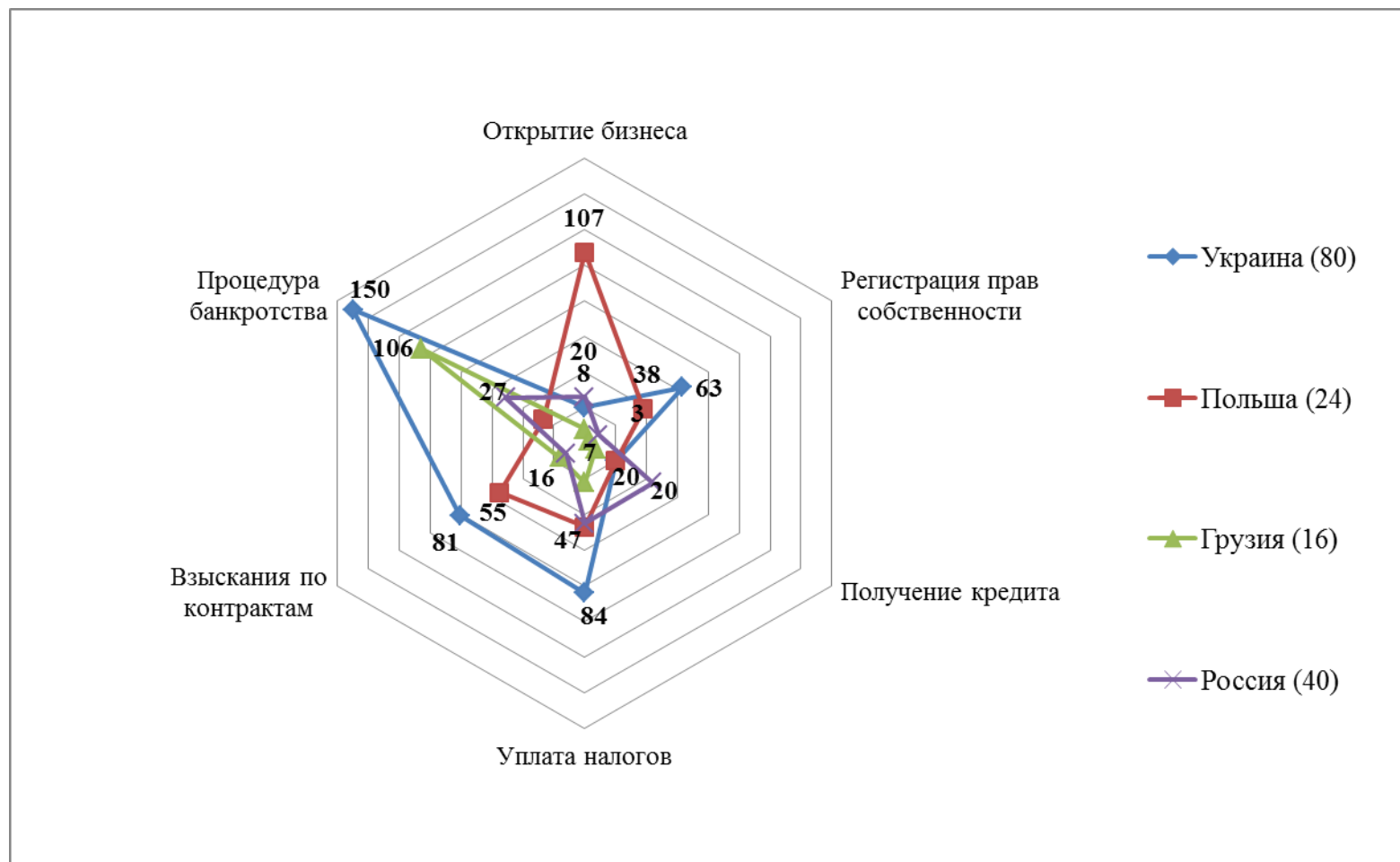


Рис. Л.1. Рейтинг лёгкости ведения бизнеса и его институциональные составляющие (составлено по данным отчета Doing Business-2017 [211]).

Приложение М

Таблица М.1

Динамика доходов и накопления финансовых и нефинансовых активов домохозяйствами

Показатели	1999	2001	2003	2005	2007	2009	2011	2013	2015
Доходы, млн. грн., в т. ч:	61865	108835	215672	381404	623289	894286	1266753	1548733	1735858
Накопление нефинансовых активов	-	3099	1680	4444	9939	10493	-1159	5378	-2117
Прирост финансовых активов	9420	1104	14597	41207	37840	69884	124282	110888	15096
Доля сбережений,%	15,23	3,26	7,55	11,97	7,67	8,99	9,72	7,51	0,75

составлено по данным: [157, с. 94; 58, с. 114].

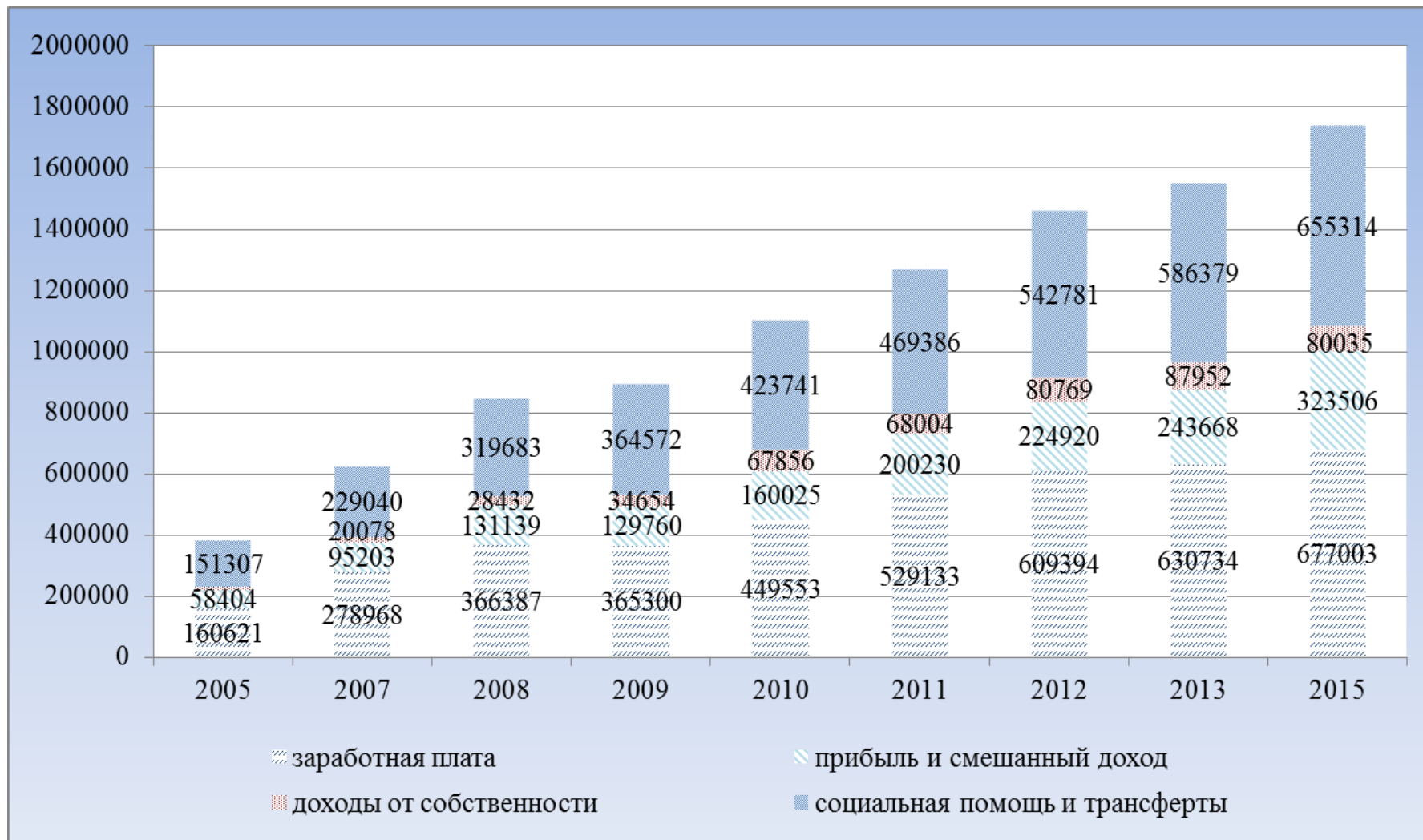


Рис. М. 1. Структура доходов домохозяйств за ряд лет, млн. грн

Составлено по данным: [157, с. 94].

Приложение Н

Таблица Н. 1

Капитальные инвестиции по видам экономической деятельности (КВЭД -2010)

	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
<i>Показатели, млн. грн</i>							
Всего	189061	259932	293692	267728	219420	273116	359216
Сельское, лесное и рыбное хозяйство	11568	17039	19411	19059	18796	30154,7	50484
Промышленность	56725	89146	103473	105594	86242	87656	117754
Строительство	32790	34855	44895	46318	36057	43463,7	44444
Оптовая и розничная торговля; ремонт автотранспортных средств и мотоциклов	18868	24390	24801	22379	20716	20662,9	29956,8
Транспорт, складское хозяйство, почтовая и курьерская деятельность	19592	25977	32808	18833	15498	18704	25107
Временное размещение и организация питания	1671	2225	2856	2477	1482	1393,1	1477,9
Информация и телекоммуникации	8654	9753	10189	9923	8175	22975	15651,2
Финансовая и страховая деятельность	5883	6033	7369	6683	6214	6448	7678,7
Операции с недвижимым имуществом	10264	15265	12774	14025	11230	11899	19665
Профессиональная, научная, техническая деятельность	5648	11444	9245	3825	2921	4065,2	6579,4
Деятельность в сфере административного и вспомогательного обслуживания	3171	4143	5253	4314	3565	6535,2	10009,2
Государственное управление и оборона; обязательное социальное страхование	8324	12298	12699	8217	5808	13942,4	22380,8
Образование	1935	2224	1503	1054	821	1540,1	2257,3
Охрана здоровья и оказание социальной помощи	2295	2425	3111	2157	1224	2367,2	4479

Искусство, спорт, развлечение и отдых	1004	1520	2846	2640	509	1044,3	969,9
Предоставление прочих видов услуг	669	1196	460	230	162	265,6	321,5
<i>Показатели, % к итогу</i>							
Сельское, лесное и рыбное хозяйство	6,12	6,55	6,9	7,12	8,57	11,04	14,05
Промышленность	30,0	34,3	35,2	39,44	39,31	32,09	32,78
Строительство	17,34	13,41	15,2	17,3	16,43	15,91	12,37
Оптовая и розничная торговля; ремонт автотранспортных средств и мотоциклов	9,98	9,38	8,44	8,36	9,44	7,57	8,34
Транспорт, складское хозяйство, почтовая и курьерская деятельность	10,36	9,99	11,2	7,03	7,06	6,85	6,99
Временное размещение и организация питания	0,88	0,86	0,97	0,93	0,68	0,51	0,41
Информация и телекоммуникации	4,58	3,75	3,5	3,71	3,73	8,41	4,36
Финансовая и страховая деятельность	3,11	2,32	2,5	2,5	2,83	2,36	2,14
Операции с недвижимым имуществом	5,43	5,87	4,4	5,24	5,12	4,36	5,47
Профессиональная, научная, техническая деятельность	2,99	4,4	3,2	1,43	1,33	1,49	1,83
Деятельность в сфере административного и вспомогательного обслуживания	1,68	1,59	1,8	1,61	1,62	2,39	2,79
Деятельность управления и оборона; обязательное социальное страхование	4,4	4,73	4,3	3,07	2,64	5,1	6,23
Образование	1,02	0,86	0,51	0,39	0,37	0,56	0,6
Охрана здоровья и оказание социальной помощи	1,21	0,93	1,06	0,81	0,56	0,87	1,25
Искусство, спорт, развлечение и отдых	0,53	0,58	0,97	0,99	0,23	0,38	0,27
Предоставление прочих видов услуг	0,35	0,46	0,16	0,09	0,07	0,09	0,09

Составлено по данным: [157, с. 363-365].

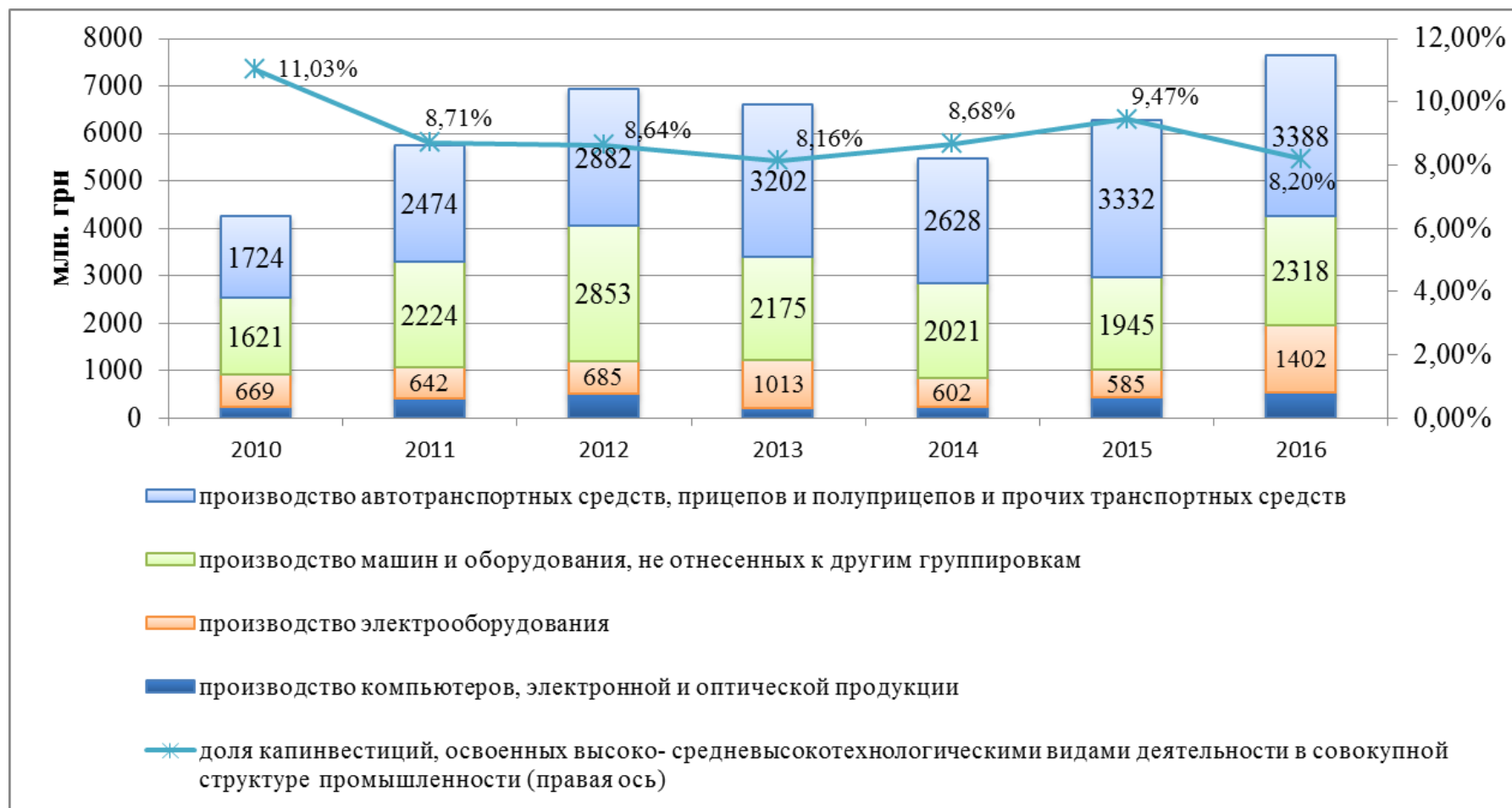


Рис. Н.1. Динамика капитальных инвестиций в разрезе отраслей машиностроения

Составлено по данным: [157, с. 363-365].

Наукове видання

МИКОЛЕНКО Олена Петрівна

**ЕКОНОМІЧНІ СИСТЕМИ В УМОВАХ
ГЛОБАЛІЗАЦІЇ: ТРАНСФОРМАЦІЯ ТА
ІНСТИТУЦІЙНА АДАПТАЦІЯ**

МОНОГРАФІЯ

(російською мовою)

Під науковою редакцією О.Л. Яременка
Комп'ютерний набір *О. П. Миколенко*

Підписано до друку 30.11.2017. Формат 60×84/16.
Папір офсетний. Гарнітура «Таймс».
Ум. друк. арк. 12,00. Обл.-вид. арк. 11,55.
Тираж 300 пр. Зам №

Видавництво
Народної української академії
Свідоцтво № 1153 від 16.12.2002.

Надруковано у видавництві Народної української академії
Україна, 61000, Харків, МСП, вул. Лермонтовська, 27.