

ХАРЬКОВСКИЙ ГУМАНИТАРНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ
«НАРОДНАЯ УКРАИНСКАЯ АКАДЕМИЯ»

МИКОЛЕНКО Елена Петровна

На правах рукописи

УДК 330.341.2:339.9

**ИНСТИТУЦИОНАЛЬНАЯ АДАПТАЦИЯ ЭКОНОМИЧЕСКИХ СИСТЕМ
К ПРОЦЕССАМ ГЛОБАЛИЗАЦИИ**

Специальность 08.00.01 – экономическая теория и история
экономической мысли

Диссертация на соискание ученой степени
кандидата экономических наук

Научный руководитель: Яременко Олег Леонидович,
доктор экономических наук, профессор

Харьков 2016

СОДЕРЖАНИЕ

	Стр.
Введение.....	3
Глава 1. Теоретические основы институциональной адаптации экономических систем.....	11
1.1. Роль экономических институтов в функционировании и развитии хозяйственных систем.....	11
1.2. Институциональные изменения в адаптационных процессах экономической системы.....	37
Глава 2. Социально-экономические институты адаптации к процессам глобализации	65
2.1. Институты интеграции хозяйственных систем открытого типа в глобальную конкурентную среду	65
2.2. Государство и наднациональные институты: диалектика взаимодействия в условиях глобальных социально-экономических сдвигов	87
Глава 3. Особенности институциональной адаптации экономики Украины к процессам глобализации.....	125
3.1. Институциональные реформы в условиях рыночной трансформации: общее и особенное.....	125
3.2. Реформирование государственных институтов и участие Украины в региональной интеграции.....	159
Заключение.....	187
Список использованных источников.....	192
Приложения.....	220

ВВЕДЕНИЕ

Актуальность темы исследования. Успешность приспособления экономической системы к 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 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, В. Дементьев, 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, 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.

Рассматриваемые в работе проблемы находятся в междисциплинарной области эволюционной и институциональной экономики. Перспективным

направлением решения стратегических задач социально-экономического развития Украины является разработка теоретической модели упреждающих институциональных изменений как специфической формы согласованной адаптации экономической системы, как к процессам глобализации, так и рыночной трансформации.

Связь работы с научными программами, планами, темами.

Диссертационная работа выполнялась в соответствии с плановыми темами научно-исследовательских работ кафедры экономики предприятия Харьковского гуманитарного университета «Народная украинская академия»: «Институциональное обеспечение национальной конкурентоспособности в условиях открытой экономики» (№ гос. регистрации – 0107U004031), «Предприятие как субъект инновационного развития экономики» (№ гос. регистрации – 0107U001168). Автором исследованы теоретические аспекты сущности и структуры институциональной системы, ее элементы; определена роль институтов в функционировании и развитии экономической системы. Раскрыты особенности институциональной адаптации переходных систем к процессам глобализации и определены предпосылки институциональной адаптации экономики Украины к современным интеграционным процессам.

Цель и задачи исследования. Целью диссертационной работы является развитие теории адаптации экономических систем к современным процессам глобализации с точки зрения институционального подхода и эволюционной экономической теории. Для достижения поставленной цели в диссертации было сформулировано и решены следующие **задачи**:

- исследовать содержание институциональной адаптации экономической системы в процессе ее функционирования и развития;
- определить основные характеристики институционального устройства, которые обуславливают его особую роль в функционировании и эволюции экономических систем;
- раскрыть специфические свойства сетевых институтов и их значимость в приспособлении экономик открытого типа к процессам глобализации;

- выявить особенности противоречивого сосуществования государства и наднациональных институтов в системе управления национальным хозяйством;

- раскрыть сущность и современные формы адаптации национальных экономических систем к глобальным сдвигам мировой экономики;

- исследовать этапы институциональной адаптации постсоциалистических стран на пути к становлению социальной рыночной экономики, определить роль институциональных реформ на каждом из выделенных этапов;

- определить институциональные предпосылки адаптации институционально деформированной экономики Украины к глобальным интеграционным процессам.

Объект диссертационного исследования – это экономические отношения, возникающие в процессе функционирования, развития экономической системы и ее адаптации к условиям глобализации.

Предметом исследования являются институциональные предпосылки и формы адаптации экономических систем к процессам глобализации.

Методы исследования. Методологической основой диссертационного исследования послужили институциональная и эволюционные теории. В работе использованы такие методы научного познания: анализ и синтез при изучении сущности институциональной системы (п. 1.1); дедукция и индукция при анализе адаптивных свойств сетевых институтов интеграции (п. 2.1), противоречий сосуществования государства и наднациональных институтов в системе управления национальным хозяйством (п. 2.2). Использование системного подхода позволило: исследовать сложную природу хозяйственной системы, которая определяется взаимопроникновением, когерентностью и взаимовлиянием всех подсистем (1.1), проанализировать процессы становления рыночной экономики как целостного институционального образования, выделить институциональные деформы (институциональные ямы, разрывы, пустоты и пр.), которые образовались в результате адаптации рыночных институтов к локальной почве постсоциалистических стран (п. 3.1). Метод

абстрагирования позволил исследовать упреждающие институциональные изменения в процессе адаптации экономической системы (п. 1.2). Логико-исторический подход лег в основу исследования институциональных изменений в экономических системах постсоциалистических стран, что позволило выделить этапы их институциональной адаптации (п. 3.1). Для обобщения и наглядного представления релевантных данных, отображающих экономическую реальность исследуемых процессов и явлений, и подтверждения теоретических положений в работе используются статистический, кластерный, графический, корреляционно-регрессионный и табличный анализы.

Информационной базой исследования являются: официальные статистические данные и отчеты Государственных комитетов статистики (Украины, Польши, России), данные статистики Европейской комиссии; работы и отчеты Мирового банка, Европейского банка реконструкции и развития, Конференции ООН по торговле и развитию (ЮНКТАД), Международного валютного фонда, Всемирного экономического форума, международных консалтинговых групп; результаты независимых социально-экономических исследований, законодательные нормативно-правовые документы (Законы Украины, Постановления Верховной Рады, Указы Президента Украины и пр.), монографические работы отечественных и зарубежных авторов из различных областей научного знания; научные статьи в периодических изданиях; материалы научно-практических конференций, симпозиумов, круглых столов, посвященных проблемам институционального и эволюционного развития экономической системы.

Научная новизна результатов исследования, полученных лично соискателем, состоит в следующем:

впервые:

1) на основе институциональной структуризации хозяйственной системы разработана теоретическая модель институциональной адаптации экономической системы к экзогенной и эндогенной нестабильности среды

путём упреждающих институциональных изменений, обеспечивающих согласованность реакций участников системы на нарушение равновесия;

усовершенствованы:

2) теоретическое положение о роли институтов в обеспечении единства функционирования и эволюции хозяйственных систем за счёт включения в содержание понятия институционального устройства экономики развёрнутой характеристики устойчивой фундаментальной компоненты, фиксирующей изменения системы, и актуальной функциональной, координирующей деятельную основу экономических институтов;

3) представление относительно факторов обеспечения динамической стабильности хозяйственной системы открытого типа в условиях постиндустриального развития экономики и усиления глобальной конкуренции за счёт раскрытия специфической роли сетевых институтов в гибком каркасе вертикально интегрированных экономических институтов;

4) характеристика противоречий взаимодействия государства и наднациональных институтов в условиях углубления неоднородности глобального социально-экономического пространства: с одной стороны, актуализируется роль государства как легитимного органа адаптивного управления открытой национальной хозяйственной системой, с другой стороны, ограничивается и размывается исключительный институциональный статус государства влиянием международных институтов;

5) типологизация национальных экономических систем по критерию адаптации к глобализационным процессам за счёт выделения четырёх типов: «на опережение», «на сохранение» и «укрепление» позиций, «на выживание». С помощью кластерного анализа также подтверждено переходное динамическое состояние большинства современных экономик в условиях глубоких структурных сдвигов мирового хозяйства;

получили дальнейшее развитие:

б) концепция поэтапной институциональной адаптации экономик постсоциалистических стран к глобализационным процессам благодаря раскрытию различной роли институциональных реформ на

прединституциональном этапе, этапе формализации и этапе реальной институционализации экономической системы;

7) теоретическое представление об адаптации институционально деформированной экономики Украины к глобальным интеграционным процессам за счет институциональной дотройки рыночного механизма и постепенного преодоления институциональных ловушек.

Практическая значимость полученных результатов состоит в том, что они позволяют уточнить научные представления о природе и значимости институтов и институциональной системы в процессах адаптации экономической системы к глобализации; раскрыть специфическую роль сетевых экономических институтов в процессах интеграции хозяйственных систем в глобальную конкурентную среду; выделить основные институциональные риски и возможные последствия региональной интеграции для институционально деформированной экономики Украины.

Результаты исследования могут быть использованы в преподавании общего курса экономической теории, чтении спецкурсов, проведении спецсеминаров по проблемам развития переходной экономики, а также для совершенствования практики реформирования государственных институтов с углублением интеграционных процессов.

Личный вклад. Диссертационная работа является результатом научных исследований автора. Сформулированные и обоснованные в диссертационной работе научные положения, выводы и рекомендации получены автором лично. Из научных работ, опубликованных в соавторстве, в диссертации использованы лишь те положения и идеи, которые принадлежат соискателю. Личный вклад в статью [94], опубликованную в соавторстве с научным руководителем и указанную в перечне опубликованных работ по теме диссертации, заключается в раскрытии специфических свойств институциональной системы, обуславливающих адаптационную способность хозяйственной системы к изменяющимся условиям внешней среды.

Апробация результатов диссертации. Основные положения диссертационного исследования докладывались автором на 10 научно-

практических конференциях: четвертой и пятой межвузовских научно-практических конференциях «Управление как фактор экономического равновесия» (Харьков, 2010, 2011), международной научно-практической конференции студентов, аспирантов и молодых ученых «Экономико-социальные аспекты реформирования и развития Украины» (Киев, 2011), международной научно-практической конференции «Современная политическая экономия и институционализм: конструктивный диалог во имя развития» (Днепропетровск, 2012), международной научно-практической конференции «Институциональные и эволюционные проблемы развития финансово-кредитных систем» (Донецк, 2013), четырнадцатой международной научно-практической конференции молодых ученых и студентов «Евроинтеграционный выбор Украины и проблемы макроэкономики» (Днепропетровск, 2013), Всеукраинской научно-практической конференции «Модернизация как фактор развития» (Харьков, 2013), шестом Симпозиуме, посвящённом 70-летию Харьковского института финансов УГУФМТ (Харьков, 2013), международной научно-практической конференции «Современная экономическая теория и цивилизационные факторы экономического развития» (Киев, 2014), международной научно-практической конференции «Перспективы развития экономики в условиях глобального кризиса» (Пловдив, Болгария, 2015).

Публикации. По теме диссертации опубликовано 19 научных работ общим объемом 7,63 п.л., из них: 10 статей в научных специализированных изданиях Украины объемом 5,21 п.л., в том 2 статьи – в издании, включенном в международные наукометрические базы.

ГЛАВА 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 человекомерную 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, сама испытывает их влияние. 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 роста. 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 типов работников, но и соответствующих экономических институтов, которые отображают многогранность экономической реальности. 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]. В современных условиях все большую значимость приобретают нематериальные факторы. Выгоды, тем не менее, реализует то общество, которое создает необходимые институциональные основы и обеспечивает институциональную динамику, соответствующую

экономической реальности. «Особенности и тенденции институциональной динамики определяют в свою очередь потенциальные возможности достижения высокого уровня социально-экономического развития» [66, с. 8].

При исследовании институциональной динамики хозяйственной системы эффективным инструментом является 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 изучения сущности понятия институциональной системы заложены Д. Нортом 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 представляет 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 адекватные условия для функционирования хозяйствующих субъектов. Они создают определённую иерархию по статусу и юридической силе. Неформальные правила обычно не имеют строгого документального подтверждения и опираются, прежде всего, на ценностные ориентации, 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]. В условиях высокого уровня неопределенности или невозможности предвидения всех его последствий (через контракты и другие процедуры) экономические субъекты прибегают к различным координирующим органам, которые способствуют урегулированию возникающих конфликтов. Рыночная экономика – это экономика конфликтов, поэтому урегулирование (арбитраж) является основой ее функционирования, обеспечивая общественные механизмы выполнения установленных правил и норм поведения. В качестве арбитров выступают различные судебные инстанции и звенья административно-правового аппарата, осуществляющие «монополию легитимного принуждения» [187, с. 108].

Согласно методологии Е. Капогузова, институциональная система включает надконституционные, конституционные, экономические институты и определяет содержание институциональных соглашений в экономике [57, с. 111]. О. Л. Яременко дополняет контекст определения институциональной системы, где «институты являются учреждениями, отражающими традиции, правила, нормы и законы, которые, снижая количество информации, необходимой для индивидуальных и коллективных действий, создают общество и условия для его воспроизводства» [183, с. 23]. Следовательно, понятие институциональной системы выглядит неполным без субъекта, который находится под влиянием традиций, ценностей и других элементов, что побуждает его придерживаться и выполнять те или иные правила и нормы.

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]. Автор указывает на более позднее утверждение рыночных институтов в хозяйственной деятельности, как основополагающих в развитии капиталистических отношений. Редистрибутивные институты в процессе эволюции превращаются из базисных в комплементарные. Как обозначает С. Роузфилд, становятся «теневыми» и создают дополнительные стимулы в хозяйственной деятельности. Так, по мнению ученого, коллективистский аспект современной американской системы – это стремление правительства в условиях высокой конкуренции создать условия индивидуализации менее защищённых групп населения [146, с. 101].

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. Среди основных базисных экономических институтов с точки зрения разных подходов выделяют: конкуренцию, собственность, контракт, институт предпринимательства, труд и другие.

Систематизация экономических институтов осуществлена нами в разрезе трёх уровней экономики, как показано на рис. 1., в работе [95, с. 149]. Каждый из них отличается масштабом происходящих изменений, тем не менее, следуя гипотезе фрактальности экономики, имеют весьма сходные структуры.

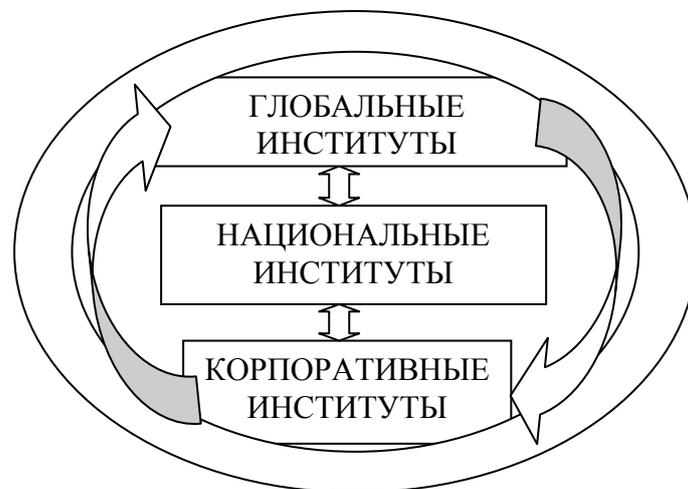


Рис. 1.1. Уровни иерархии экономических институтов

В основе классификации взята методологическая концепция институциональных моделей Х-матрицы (западной) и У-матрицы (восточной) С. Г. Кирдиной и материально-технические свойства хозяйственной среды [64]. Выделены и проанализированы базисные и комплементарные экономические институты, а также институциональные формы двух моделей: 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), тем самым 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 хозяйствования (англосаксонской, континентальной, дальневосточной и др.) [84]. Все экономические системы характеризуются разной эффективностью экономических институтов.

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]. В работе В. В. Дементьева представлен анализ признаков института как социального феномена, обеспечивающего взаимосвязи между обществом, индивидом и сферами его жизнедеятельности. 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 институциональные структуры (например, отраслевая структура народного хозяйства, финансового сектора, валового дохода, структура корпоративного

сектора), которые носят 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 институт 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. Вне институциональной системы субъект – безальтернативен в своём выборе. Например, нарушение сложившегося правила или порядка вытесняет экономического субъекта за пределы доверительных отношений.

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 универсальными 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 представления о системе координации 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 и функционирования хозяйственной системы. Она координирует общественные взаимодействия, проверяет на пригодность нормы и правила «снизу», изменяет их и обеспечивает упреждающие события в системе.

В этом контексте логичным является 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 изменения системы в прошлом и обеспечивает устойчивость системы, 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 хозяйственной деятельности. В одних системах институциональная эволюция справляется с этими задачами, а в других приводит к дестабилизации хозяйства или к его системному разрушению [145, с. 48]. С экономическими институтами связано существование разных форм взаимодействия экономических субъектов, методов согласования действий, форм конкуренции, сотрудничества 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 с институциональными стабильными структурами, которые организуют институциональный порядок. Дж. Ходжсон одним из критериев эффективности выделяет стабильность сформированных структур собственности [176, с. 37]. Т. Эггертссон отождествляет термин система контроля непосредственно с терминами институциональная среда и система прав собственности [211, с. 1175]. В. В. Дементьев, рассматривая процесс формирования правил во взаимосвязи с их реальной актуализацией, 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. 1.2).

Р. Капелюшников центральной проблемой для понимания институциональной природы переходных экономик называет непропорционально большой вес таких неформальных связей и институтов по сравнению с формальными, которые могут быть разрушены или деформированы [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.

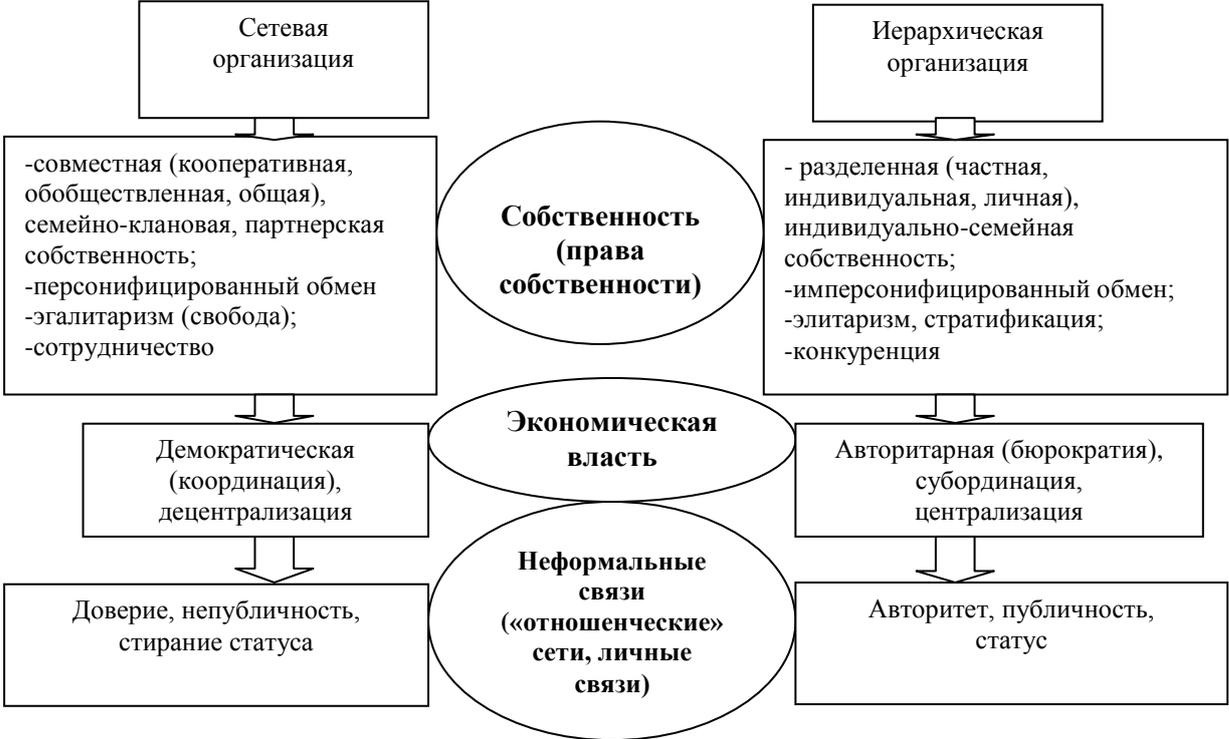


Рис. 1. 2. Институциональная (структурная) модель хозяйственной системы

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: «Патрон, обладающий значительными ресурсами, способен предложить защиту и покровительство клиенту в обмен на его лояльность и подчинение» [111, с. 140]. Экономические субъекты подключают различные рычаги

неформализованных связей. В такой системе 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 деятельности, обеспечивают защитные меры в сфере торговли, защищают неконкурентными методами свои монопольные права на рынке, поддерживая слабые институты, тем самым нарушают 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 обеспечивать население 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 [226, 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) [274, с. 88]. Интерес также вызывает сетевая структура тайванского семейного бизнеса, специфику которой изучают даже ТНК. На фоне общемировых тенденций сокращения валовых национальных сбережений и потенциально возможного объёма национальных инвестиций, многие страны Азии по-прежнему демонстрируют положительные тенденции роста накопления и сбережения [231, с. 226 – 390].

Неформальные институты или хорошо отлаженные личные связи являются особенностью не только переходных экономик, но такие институты органично вписаны в институциональные модели бизнеса в Японии (кейрецу – горизонтальная перекрёстная система), в США, некоторых странах Латинской Америки и мусульманских странах. Так, американские многонациональные компании с высокой долей сотрудников из различных стран существенно экономят на транзакционных издержках при сотрудничестве с партнерами совместных предприятий, опираясь на социокультурные связи сотрудников. 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 [272, 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 и др. 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: 196, с. 15]. Разрушение такой структуры, как показала практика многих стран, приводит к неконтролируемым и необратимым процессам. Страны Латинской Америки тому подтверждение. 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 и носителем политической власти, что не привело к разрушению устойчивых связей системы, а их видоизменению и эволюции.

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 институциональная динамика всегда 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» [196, 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. *Экономическая власть обеспечивает целостность системы и ее динамизм.*

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 данному этапу предшествовал этап, когда собственность на землю (другого фактора производства) обеспечивала абсолютную власть ее владельцам в экономике и в хозяйственной системе в целом. «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 банкиров, 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 при уверенности в обеспечении своих 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 трансакций и контроля» [37, с. 39]. Институты собственности определяют эффективность распределения ресурсов и такую систему трансакций, 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 трансакционные издержки, которые задаёт существующая структура прав собственности [256, 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 различных ценностных 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 способствует формированию больших мотивов и стимулов к инновациям. Так, Северная Европа оказывается в благоприятном положении, территориально совпадая с регионами распространения протестантской этики, которая мотивирует индивидов к успеху в предпринимательской деятельности, этике личной свободы и ответственности – необходимым условиям функционирования рыночной экономики. На рис. 1.3 представлена динамика индекса инновационного развития в странах группы ЕС-27.

Индекс рассчитывается Еврокомиссией на основе показателей эндогенного и экзогенного развития фирм: национальные человеческие ресурсы, государственное финансирование, венчурный капитал, социальный капитал, нематериальные активы, доля средне- и высокотехнологического

экспорта, доходы от продажи лицензий, патентов, ноу-хау и другие). Шкала оценивания – от 0 до 1 с наиболее благоприятной инновационной средой.

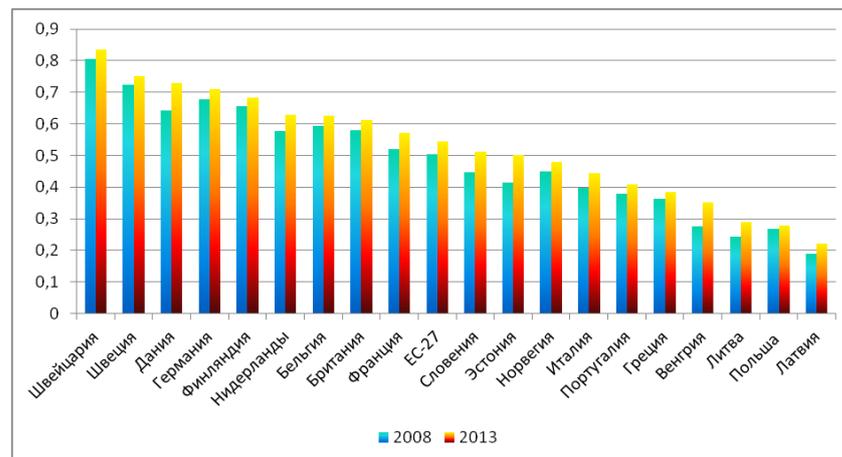


Рис. 1.3. Динамика индекса инновационного развития некоторых стран группы ЕС-28 и их конкурентов за 2008-2013 гг. (составлено автором на основе данных [238, с. 92]).

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. Исследования К. Сонины, посвящённые защите 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 [267, с. 721]. В результате этого происходят процессы замедления здоровой конкуренции на рынке. 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 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 [194]. 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 [259, с. 30 – 31]. Защита прав частной собственности обеспечивает предпосылки для интенсивного расширения капиталовложений и повышения темпов экономического роста [203, с. 1961]. Инвестиции, при этом, выступают передаточным звеном от институциональных факторов к экономическому росту. 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 отсутствует. 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 [192].

Важную роль в реализации принципов и прав частной собственности играет независимость судебных органов, что подтверждается исследованиями Р. Ла Порты [245]. В тех странах, где судебные органы обладают сравнительно большей независимостью и выполняются принципы правоприменения и исполнения контрактов, создаются лучшие условия для экономического роста. В частности, Д. Родрик подтвердил, что в межстрановых регрессиях факторы

качества институтов (прежде всего защита прав собственности, правоприменение и судебная система) более значимо объясняют различия в экономическом развитии, чем другие факторы [260, с. 150-151]. Выводы устойчивы на долгосрочных интервалах времени. С. Нек и Ф. Кифер выявили, что высокий уровень доверия при совершении сделок, а также доверие государству также способствуют экономическому росту [242]. А межстрановой регрессионный анализ, проведенный Дж Гвартни и Л. Холкомбом, показал, что «качество» институтов влияет не только на доходы, но и обуславливает разницу в темпах их роста в долгосрочной перспективе, а также оказывает влияние на инвестиционные процессы в экономике и их производительность [227].

Таким образом, разработаны различные методы включения переменной «качество институтов» в модели роста. Для изучения влияния институтов на экономику часто используют один из двух типов моделей: структурную или модель в приведенной форме. В нашей работе мы не ставим задачу построения модели, однако исследуем влияние институтов на функционирование и развитие экономической системы. Взятый для анализа период с 2010 по 2014 гг. носит восстановительный период, характеризуется полной выборкой данных, которые имеют общую методологию расчета. Источником информации выступил широкий перечень показателей, характеризующих уровень развития публичных и частных институтов различных стран, который содержится в базе данных World Economic Forum (индексы глобальной конкурентоспособности) [273]. Показатели институционального развития охватывают как формальные, так и неформальные рыночные институты. Методология оценок предполагает 7-ми балльную шкалу, где 1 характеризует низкое качество институтов, 7 – высокое. При этом было отобрано 10 институциональных факторов, которые в определенной степени характеризуют права собственности, экономическую власть и наличие неформальных связей в экономике. В связи с отсутствием некоторых показателей по ряду стран исходная выборка сократилась до 71 страны. Данные показатели первоначально и в дальнейшем были обработаны в прикладном пакете для математического анализа Statistica. Первичные результаты представлены в приложении А (табл. А.1).

Тесноту связи между самими факторами определим с помощью корреляционной матрицы, которая также представлена в приложении А (табл. А.2). При этом p означает вероятность (5%) нулевой гипотезы (H_0), при которой связь между факторами отсутствует (во всех случаях гипотеза отклоняется, так как вероятность нулевой гипотезы менее 5%). Значения парных коэффициентов указывают на то, что между факторами имеется корреляционная связь, которая может быть оценена как средняя и сильная. Максимальное значение – 0,9274. Следовательно, возникает эффект мультиколлинеарности (взаимовлияния факторов), который необходимо устранить для получения не искаженных результатов анализа. Для понижения размерности матрицы применим метод главных компонент. Для перехода к главным компонентам определим собственные значения корреляционной матрицы (табл. 1.1).

Данные отображают возможность использования метода главных компонент, поскольку первая компонента объясняет 82,51% общей вариации и описывает изменения 9-ти факторов. Этого вполне достаточно для практического применения. Для подтверждения своих выводов представим данные факторных нагрузок. Распределение должно быть таким, чтобы компонента объясняла более 70% (0,7) каждого анализируемого фактора, то есть находилась в тесной с ним связи. Первая компонента удовлетворяет всем условиям. Для наглядности представим фрагмент из 10-ти компонент (табл.1.2).

Таблица 1.1

Собственные значения корреляционной матрицы

	Собственные значения	% общей дисперсии
Компонента 1	8,250891	82,50891
Компонента 2	0,668752	6,68752
Компонента 3	0,363650	3,63650

Факторные нагрузки главных компонент

Институциональные факторы	Комп. 1	Комп. 2	Комп. 3
Права собственности (PR)	0,941357	-0,164976	-0,100936
Независимость судебной системы (JI)	0,926376	-0,282963	-0,059995
Правовая среда и регулирование (ELF)	0,959503	0,016117	0,042049
Нецелевое распределение ресурсов, фаворитизм в принятии решений (DPF)	0,961856	-0,003031	0,172611
Взятки и неформальные платежи (IPB)	0,910523	-0,303954	-0,008899
Общественное доверие власти (PTP)	0,907012	0,099860	0,339865
Прозрачность государственной политики (TGP)	0,890442	0,061988	0,229247
Эффективность корпоративного управления (ECP)	0,907905	0,151975	-0,260566
Профессиональное управление компаниями (RPM)	0,937339	-0,074560	-0,268935
Легкость получения бизнесом кредитов (EAL)	0,716411	0,652947	-0,099686

График каменной осыпи (собственных значений) с применением критерия осыпи Кэттеля позволяет также сделать вывод о выборе одной оптимальной компоненты. Основываясь на методе Монте-Карло, в точке, где непрерывное падение собственных значений замедляется, уровень остальных собственных значений отражает только случайный «шум». На графике, приведенном в приложении А (рис. А.1), эта точка соответствует компоненте 1 и 2. Удаление остальных компонент не приведет к изменению собственных векторов первой главной компоненты, значения которых представлены в приложении А (табл. А.3). Таким образом, уравнение первой главной компоненты определим по формуле 1.1:

$$C_1=0,328 \times Z_1+0,323 \times Z_2+0,334 \times Z_3+0,335 \times Z_4+0,317 \times Z_5+0,316 \times Z_6+0,31 \times Z_7+0,316 \times Z_8+0,326 \times Z_9+0,249 \times Z_{10}, \quad (1.1)$$

где Z_i – стандартизированные значения переменных X_i .

В качестве интегрального показателя используем первую главную компоненту. Для перехода к обычным переменным стандартизированные переменные Z_i необходимо заменить по формуле 1.2:

$$Z_i = (X_i - X_{cp}) / \sigma_i, \quad (1.2)$$

X_{cp} – среднее значение i -й переменной;

σ_i – среднеквадратическое отклонение i -й переменной.

Получим уравнение в обычных переменных по формуле 1.3:

$$IP = 0,309 \times X_1 + 0,231 \times X_2 + 0,712 \times X_3 + 0,701 \times X_4 + 0,265 \times X_5 + 0,273 \times X_6 + 0,44 \times X_7 + 0,56 \times X_8 + 0,361 \times X_9 + 0,358 \times X_{10} - 16,278 \quad (1.3)$$

Эта величина является интегральным показателем (IP) выбранных институциональных факторов для оценки влияния качества институтов на развитие и функционирование экономики. Используя данную формулу, рассчитаем интегральный показатель для каждой страны в приложении А (табл. А.4). Данный показатель позволил исключить взаимовлияние факторов и построить адекватную модель зависимости функционирования экономики от институционального развития страны (рис. 1.4).

Для разных стран одни и те же институты могут быть либо более значимы, либо менее значимы на анализируемом интервале (2010-2014 гг.). Такая значимость изменяется в зависимости от того, в какой группе стран проводится анализ. Опытным путем было выделено несколько групп, отличающихся уровнем развития рыночных отношений и соответствующих институтов, а также культурно-исторической близостью. Кроме того, были выделены группы стран по классификации МВФ. В табл. 1.3 представлена частная корреляция (очищенная от влияния других факторов) между ВВП на душу населения (как средний показатель за период с 2010 по 2014 гг.) и показателями институционального развития по группам (всего – 71 страна).

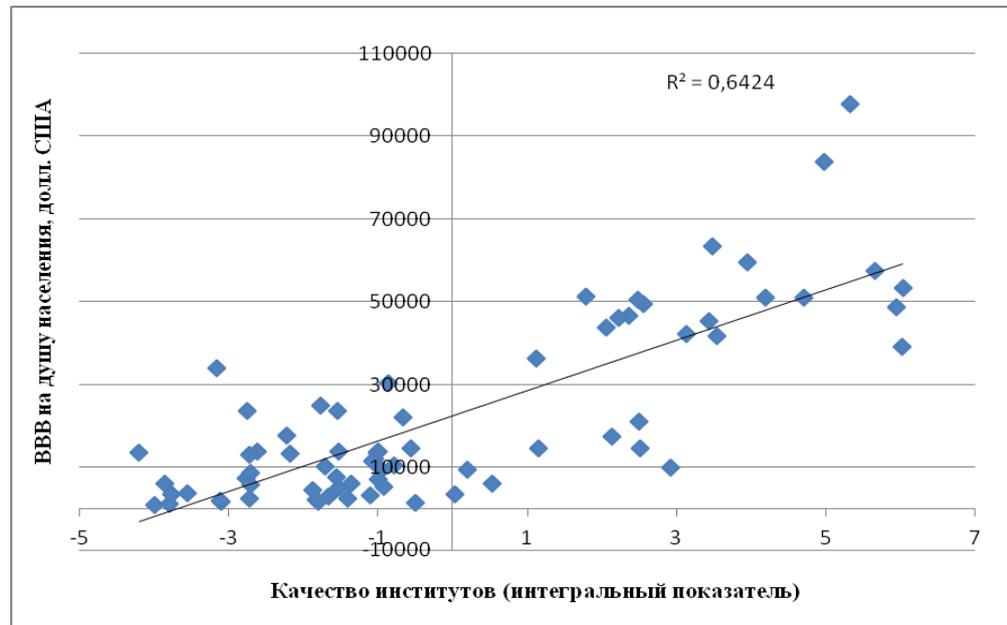


Рис. 1.4. Качество институционального развития и ВВП на душу населения с линией регрессии (71 страна) (составлено автором на основе данных табл. А.4 приложения А)

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, не указывают на ее силу, а лишь обозначают ее наличие. Коэффициенты корреляции более 0,7 свидетельствуют о небольшой группе выборке, увеличение которой приводит к снижению коэффициентов. Кроме того, корреляционная связь может проявляться и через косвенное влияние институтов на экономический рост, например через инвестиции, государственные расходы.

Полученные результаты не противоречат другим исследованиям в этой области. Для развитых стран на интервале с 2010 по 2014 гг. значимыми являются права собственности, доверие государственной власти, прозрачность государственной политики.

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

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.*

Для постиндустриальной экономики все более актуальным остается институционализация и спецификация прав интеллектуальной собственности. Экономическая суть прав интеллектуальной собственности заключается в привлечении ее объектов в экономический оборот с помощью институциональных механизмов, таких как патентование и лицензирование [6, с. 492-496]. Получение добавленной стоимости и компенсация авансированного интеллектуального и человеческого капитала возможно только в благоприятных институциональных условиях. Незрелость институтов будет снижать экономическую ценность продуктов такой деятельности с точки зрения высокой специфичности интеллектуального капитала.

Институционализация и спецификация прав интеллектуальной собственности в развитых странах способствует повышению доли нематериальных активов в структуре активов до 80%, что приводит к изменениям в инвестиционных процессах экономики. Предприниматели, заинтересованные в получении большей добавленной стоимости, увеличивают капитальные инвестиции в нематериальные активы. Украина же является донором прибавочного продукта для развитых стран: менее 1% всех промышленных предприятий в 2014 году расходовали на приобретение прав интеллектуальной собственности [157, с. 301]. Причиной тому – слабо защищенные права, незрелость законодательства и инфраструктуры, отсутствие культуры формирования ее на национальных рынках, неформальные каналы «вытекания» из страны.

Использование нетрадиционных видов капитала актуализирует возрастающую роль информации и знаний, что ставит в прямую зависимость экономический рост и прогресс от интеллектуализации человеческого капитала, который способствует интенсивному инновационно-ориентированному развитию, формированию «экономики знаний», повышению уровня конкурентоспособности. Регрессионный анализ показывает, что индекс развития человеческого потенциала (ИРЧП) является значимым для индекса инновационного развития (ИИР). Величина достоверности R^2 для выборки из 108 стран составляет 67,88%. При этом зависимость, которая содержится в данных, характеризует стремительный рост ИИР при достижении показателя ИРЧП 0,8 и выше (рис. 1.5).

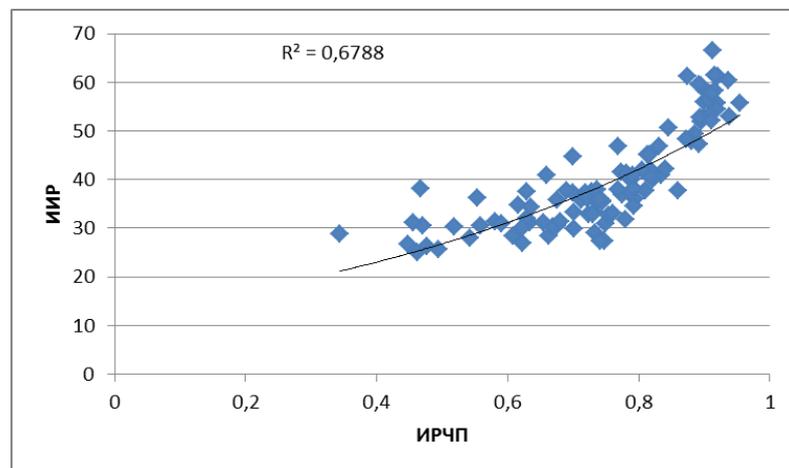


Рис. 1.5. Человеческий капитал как фактор инновационного развития (построено автором по данным: [234, с. 152 – 154], [223, с. 130]).

1.2. Институциональные изменения в адапционных процессах экономической системы

Закономерности генезиса и эволюции экономических систем, которые постоянно сталкиваются с задачами 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 и ее адаптивные способности исходят во многом из общесистемных свойств. Ещё А. Пуанкаре формализовал понятие динамики движущейся системы, которая в каждый момент времени характеризуется множеством состояний (аттракторов

– основное понятие синергетики), к которым она стремиться [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 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 степени свободы, остальные – подавляются. Посредством своих добровольных взаимодействий индивиды оценивают уже существующие правила, определяют и проверяют на пригодность новые. 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). 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].

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 создания «местных» законов участниками рынка и их поэлементное внедрение в правовую систему [190]. 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, личных предпочтений управляющих субъектов) система может начать развиваться по неоптимальному 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 институты, не намерены перераспределять полученную власть и преднамеренно тормозят любые институциональные и технологические изменения. Такое состояние приводит к гипертрофированности развития всей хозяйственной системы и имеет долгосрочные внешние эффекты. Сегодня производство экологически чистых электромобилей для 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, которые задают низкий уровень проведения изменений.

«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 и институциональные 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. Одним из условий самоорганизующихся систем является состояние открытости, в котором 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 способны к саморазвитию и самодвижению, в связи с чем образуют множество институциональных структур (аттракторов), к которым стремятся и все чаще порождают состояния бифуркаций, несущих в себе риски общей дезорганизации для всей экономики. Каждая подсистема и элемент хозяйственной системы не функционирует обособленно, а согласованы друг с другом и общей динамикой, что проявляется в существовании свойств

эмерджентности (взаимообусловленности и взаимоопределённости всех элементов и подсистем). 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 целей и способов мотивации к дальнейшим социальным действиям, а также координацию действий государства, общественного и частного сектора [96, с. 375-376]. На рис. 1.6 представлена схема самоорганизующейся экономической системы.



Рис. 1.6. Динамика самоорганизующейся экономической системы

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 институциональные 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 трансформации общества и формирования наднациональной постиндустриальной надстройки постепенно формируется новая институциональная система. 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 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. Традиции формируют национальные особенности культуры, ментальность общества и в определенной степени предопределяют ход и направление институциональных изменений внутри системы и их адекватность институциональному устройству. По пути же приспособления ведет человека традиция, которая представляет собой культурное и социальное наследие, опыт, то есть эмпирическую сферу человеческой деятельности. Современные глобализационные процессы и деятельность различных субъектов международных отношений существенно трансформируют данный институциональный трансмиссионный механизм.

Восприятие внешних информационных сигналов (через СМИ и государство), новых идей и технологий зависит от культуры общества с ее установками, представлениями, традициями. В конечном счете, поступающая информация не всегда укладывается в ментальные особенности и эмпирический опыт экономических субъектов, поэтому воспринимается как фрагментарная, асимметричная, чужеродная, несвязная и скоротечная. В этом процессе вытесняется и положительный социальный опыт, культурное наследие вследствие стирания части социальной памяти, снижая адаптивное поведение 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, тогда как общественным организациям и бизнесу стали доверять больше.

Материальная (хозяйственная) культура способствуют формированию институциональной структуры хозяйства, влияет на принципы и формы производства, распределения и присвоения добавленного 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 действительности. 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.

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]. Изменения самих ценностей как фундамента институциональных изменений, которые позволяют снизить расхождения в направленности изменений, несут в себе максимальную неопределенность для развития всей хозяйственной системы. Поскольку изменения ценностей формируют новое содержание общественного бытия. При этом ценностно-институциональная застывленность в противовес тенденциям глобализации привносит также большую неопределенность будущей динамики.

Технологическая гонка, которая присуща постиндустриальному типу общества, все больше проникает в ценностно-институциональное пространство,

снимая ограничения и меры свобод для хозяйствующих субъектов. Углубление этих процессов, в том числе через развитие информационных и финансовых технологий, требует обновления системы ценностей, которая бы отвечала новым моделям хозяйственного поведения и предоставляла альтернативные формы ценностно-смыслового содержания общественного бытия. Закостенелость и негибкость ценностно-институциональных основ приводит к процессам отчуждения субъектов хозяйствования от их ценностных установок и функциональной 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 большую свободу выбора ценностных установок и мотивов к дальнейшим социальным действиям и изменениям.

Новые технологии и новые степени свободы нередко порождают социальные, институциональные конфликты, а также новые зоны неопределенности. Ситуативное на это реагирование государства и других субъектов хозяйствования 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.

Так, сегодня профессионализм как система отбора релевантных знаний и информации должен вернуть соответствующий статус и место в иерархии ценностей. Поскольку через ценности экономические субъекты опосредуют свою социальную связь через профессионально организованную рыночную деятельность [55, с. 140]. В. О. Корнивская очень точно выделила негативную тенденцию размывания, в том числе фармацевтическими компаниями,

значимости врачей и их профессионализма, что, в конечном счете, способствует росту неограниченного потребления препаратов и снижению ценности здорового образа жизни среди населения. Профессиональная рыночная деятельность позволяет поддерживать необходимое институциональное пространство, где снижается информационная асимметрия, неопределенность, расширяется горизонт планирования, 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 реакций 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 экономических 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 более 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 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 иерархическую форму. Сетевые взаимосвязи все чаще порождают ситуации перекладывания ответственности за результаты своего выбора и поведения в пользу выше стоящих органов, что приводит к перманентным кризисным явлениям на этой основе. 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, а также негативные последствия необратимой трансформации институционального устройства.

Дезуактуализация ценностно-институциональных основ несет высокие риски для хозяйственной системы, приводит к десоциализации и отказу субъектами от их институциональных ролей. Все это обуславливает необходимость пересмотра подходов к современным институциональным преобразованиям. Поскольку ценностно-институциональная трансформация хозяйственной системы в результате информационно-генетического обмена с внешней средой все больше приводит к изменениям потребностей, интересов и ценностей экономических субъектов. Последние перманентно осуществляют проверку эффективности общих правил и институтов, которые «закостенели» с течением времени (frozen). Институциональная динамика в процессе устаревания и отмирания институтов вызывает превышение транзакционных издержек над некоторым их оптимумом, что приводит в процессе самоорганизации к нигилизму существующих институциональных рамок путём создания новых и инновационных частных институтов [199, 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 множества 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]. Государство также

получает выгоды от кооперации, поскольку экономит средства на проектировании и апробации специальных норм и правил.

Самоорганизация способна дать природный, но не социальный порядок [104, с. 65]. Ограничениями назревших институциональных изменений могут выступать глубокая централизация, ограниченный состав законодателей, которые поддерживают инициативы, и тип правовой системы. Нередко частные властные группировки легализуют незаконные неформальные нормы, противоречащие общественным интересам или тем, которые служат узкому кругу экономических субъектов, поскольку институциональные изменения всегда сопряжены с реальной экономической властью. Приоритетная роль государства в этом процессе как одного из важнейших субъектов экономической динамики обусловлена ключевым положением в системе ассиметричных экономических отношений. Самоустраняясь от этих процессов, оно делает экономическую систему менее адаптивной. Однако частая смена приоритетных направлений развития в отрыве от социально-экономической реальности также снижает адаптивные возможности системы.

Институциональная адаптация неразрывно связана с государственной коалиционной политикой. В этом контексте институциональные изменения носят прогнозный характер, поскольку аналитически необходимо предусмотреть и сориентировать новые институты на урегулирование деятельности и поведения нескольких групп интересов или субъектов хозяйствования, которые обладают экономической властью. Поскольку именно субъектная составляющая обеспечивает необходимый уровень институциональной конкуренции на начальных этапах и последующие коалиционные переговоры с целью реинтерпретации содержания нового института к собственным 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. Как отмечает Streeck, институциональная комплементарность чаще «открывается», нежели конструируется, поскольку экономические субъекты поступают так, чтобы адаптировать их стратегии и институты к собственным целям [269, с. 106].

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 существующими с точки зрения перспектив и дополнительных выгод, но с учетом потерь от дисфункциональности части институтов. Swenson исследует динамику пенсионной реформы в разных странах и приходит к выводу, что публичное пенсионное страхование как актуальный институт закрепилось в тех странах, где частные фирмы на определенном этапе не рассматривали его как дополнительное конкурентное преимущество на рынке труда [270].

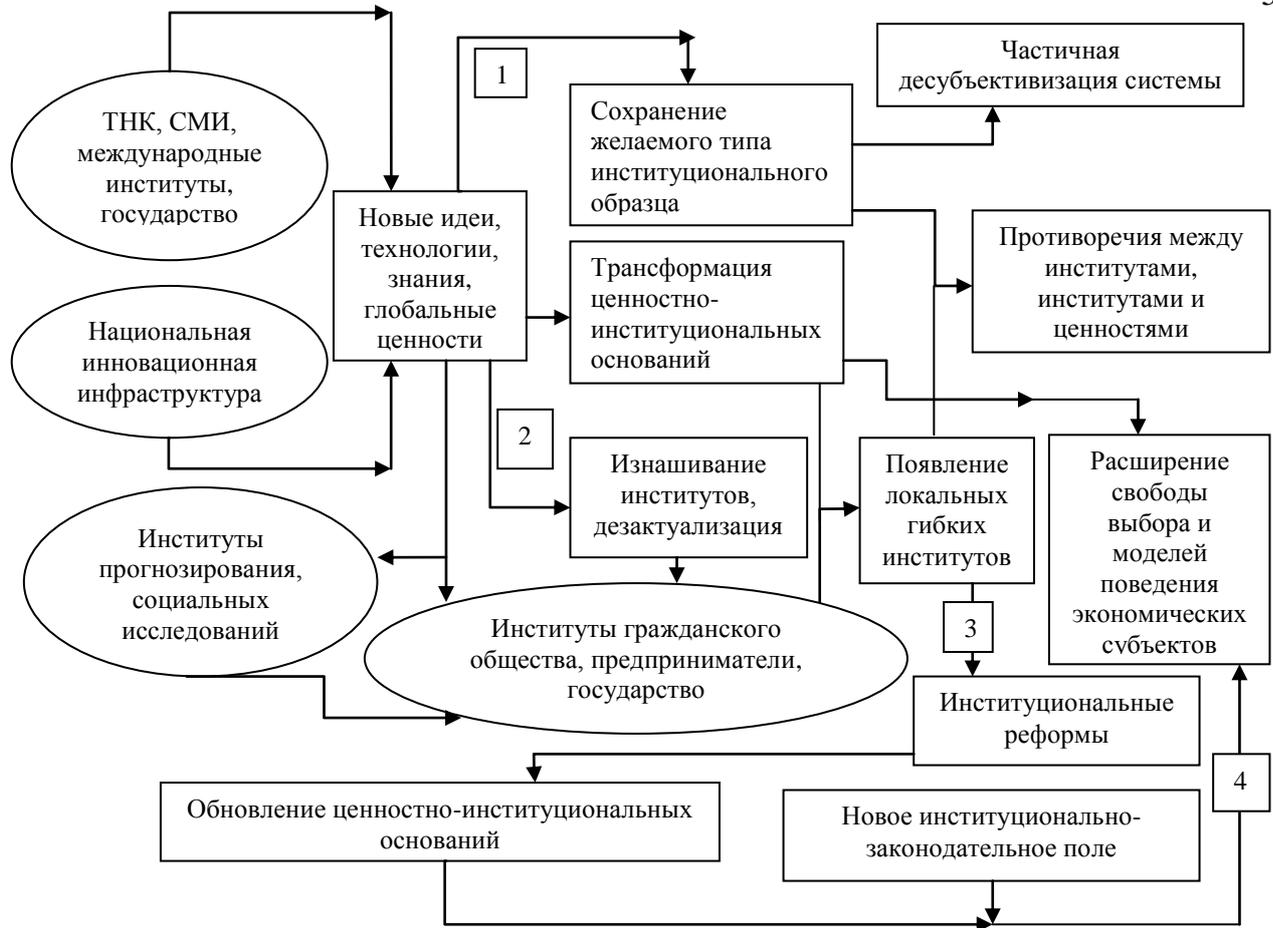
Для успешности институциональных изменений «снизу» в смысле достижения поставленных целей большинством, необходимо выполнение ряда условий: легитимность реформ, приверженность им большинства (в том числе политического), доверие и значительная переговорная сила. Все это связано с накопленным социальным капиталом, который предопределяет сдвиги в уровне знаний о предстоящих изменениях, что, в свою очередь согласно Д. Норту является предпосылкой самих институциональных изменений. В этой связи имеет значение широкое распространение и обсуждение идей реформ. Немаловажную в этом 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 целостное 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, адаптивность экономической системы к изменениям внешней среды, а также постепенное приспособление субъектами хозяйствования институтов к собственным целям, признание их полезными, внедрение их в хозяйственную практику и их последующая готовность выступать инвестирующими субъектами. Общую модель институциональной адаптации можно схематически представить в виде рис. 1.7.

Такая модель должна предусматривать институциональные преобразования не только как отдельную политику институциональных изменений. Постепенное взаимное приспособление привнесенных институтов и субъектов сегодня не обеспечивает согласованной реакции системы на глобальные, в том числе структурные сдвиги, и не приводит к росту структурной диверсификации, повышению производительности, конкурентоспособности, качества, инновационности экономики и др.



1 – отрицательная обратная связь; 2 – положительная обратная связь; 3 – горизонтальная и вертикальная институциональная конкуренция; 4 – расширение институционального статуса

Рис. 1.7. Институциональная адаптация экономической системы

Эффективным инструментом в этом контексте могут выступать упреждающие институциональные изменения, обеспечивающие согласованность реакций участников системы на нарушение равновесия. Такие изменения связаны с осуществлением институциональных реформ, отвечающим новому соотношению экзогенных и эндогенных факторов развития глобальной экономики. Институциональная адаптация в этом контексте связана с динамической эффективностью институтов, то есть с переходом от институционализации новых образцов и практик самодовлеющего характера к целенаправленной политике институциональных изменений как части структурно-отраслевой политики и последующей институционализации процессов как самостоятельного направления экономической политики. В основе такой модели лежат структурно-

институциональные реформы, направленные на сбалансирование отраслевых и воспроизводственных пропорций. В этой модели в развитых странах сегодня активно осуществляются преобразования, связанные с неоиндустриализацией и переходом на новый технологический уровень. Упреждающие институциональные изменения реализуются в плоскости стратегического видения и планирования на средне- и долгосрочную перспективу с учетом существующей структурно-институциональной базы.

Институциональные преобразования вне контекста структурных реформ как, показала практика постсоциалистических стран, привела к созданию набора институтов, которые не отвечают экономическим реалиям. Формальные правила не обеспечивают эффективность рыночного механизма, что приводит к детехнологизации, деиндустриализации народного хозяйства. Процессы институциональных преобразований в развитых и развивающихся странах на современном этапе носят в некоторый степени схожий характер, что связано с потребностью в переходе на новый уровень технологического развития.

Институциональные изменения в рыночной экономике – это непрерывный процесс взаимного приспособления, затрагивающий проблему распределения в экономике. Следовательно, государству следует переходить к новой 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, что приводит к согласованности реакции системы и означает *достижение частных целей 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.

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 [218, 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.

Таким образом, 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 создают неформальные структуры бизнес-среды, которые не регламентируются 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» [193, с. 61].

Вторая плоскость составляет систему норм и правил, которые определяют институционализированную бизнес-среду. В этой плоскости предприниматель выступает фактором формирования 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 экономической системы характерна недееспособность рыночных механизмов реализовывать новые технологии, которые бы обеспечили эффективную адаптацию и экономический подъем экономики. 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]. 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 влияет на предпринимательскую активность [207].

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 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 достояниям, 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) и актуальную (функциональную) компоненты [95]. Первая – фиксирует изменения системы и обеспечивает динамически стабильную среду. Вторая координирует деятельную основу экономических субъектов и институтов. Эффект взаимодействия между актуальной функциональной и фундаментальной компонентами проявляется через обеспечение единства функционирования и эволюции хозяйственной системы. В своем единстве они обеспечивают ее динамизм. В своем единстве они обеспечивают ее динамизм.

Объективным результатом эволюции современных хозяйственных систем является новое соотношение эндогенных и экзогенных факторов развития, 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. Институциональные изменения в этом контексте являются инструментом не только трансформации, но и адаптации экономических систем к изменениям внешней среды [96].

Институциональная система представляет некоторую конструкцию социокультурных, ценностно-институциональных оснований, внутренних взаимосвязей между ее элементами и соотношений, которые конституируют институциональные изменения. 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. 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 ценностных установок.

Наиболее явные институциональные преобразования происходят на верхнем уровне институциональной системы. Институциональная адаптация в этом контексте происходит как постепенное приспособление экономическими субъектами экономических институтов к собственным целям, признание их в какой-либо степени полезными, и их последующая готовность выступать инвестирующими субъектами в условиях проникновения новых практик и образцов. В современных условиях глобализации все большую актуальность приобретают упреждающие институциональные изменения, которые обеспечивают согласованность реакций участников системы на нарушение равновесия. Такие изменения связаны с осуществлением институциональных реформ, отвечающим новому соотношению экзогенных и эндогенных факторов

развития. В этом контексте институциональная адаптация возможна только при условии согласованности действий, что приводит к согласованности реакции системы и означает *достижение целей при сохранении сбалансированности хозяйственной системы и условий выполнения функциональных и институциональных ролей участниками системы* [97].

Процессы постиндустриального развития привели к пониманию сложности и комплексности институциональных изменений. Новая волна преобразований в развитых странах сегодня связана с обновлением и неоиндустриализацией экономических систем, что обусловлено переходом на новый технологический уровень. Институциональные преобразования анализируются 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.

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 в технологические инновации сегодня осуществляются на регулярной основе, а инвестирование в институциональные инновации производится на нерегулярной основе. Как следствие упреждающие изменения являются более актуальными и связаны со стратегическим видением и планированием развития экономической системы, учитывая текущие и перспективные структурно-институциональные пропорции. Государство, которое сегодня самоустраняется от этих процессов, делает экономическую систему менее адаптивной.

Процессы институциональных преобразований в развитых и развивающихся странах носят в некоторый степени схожий характер, что связано с переходом на новый уровень технологического развития (в каждом

отдельном случае). Смена правил игры сегодня не выступает адаптивным инструментом в функционировании хозяйствующих субъектов, поскольку это практически не открывает новых горизонтов в контексте глобальных сдвигов.

Поэтому в развитых странах основные усилия направлены на формирование модели, в которой подчеркивается приоритетное значение отдельных отраслей экономики. Ускоряется развитие 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.

Предпринимательство является локомотивом рыночных институциональных преобразований, и задача государства обеспечить такое институциональное поле оперирования, которое предупредит преобразование шумпетерианских предпринимателей в рентоориентированных.

ГЛАВА 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 и 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 (сложность 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 наименьших 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

веберианскую бюрократию, которая предполагает наличие четких формализованных правил, инструкций и регламентов. Их придерживается вся команда, а в центре иерархии находится менеджер. В такой системе с точки зрения эффективности 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 механизмами. В противном случае трансакционные 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 конкуренции на этой основе, 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 осуществления интеграции экономических субъектов является объединение экономических, технических, производственно-хозяйственных, институциональных свойств и получение синергетического эффекта, увеличение рыночной власти. Появление и максимизация синергетического эффекта результируется увеличением потенциальной прибыли за счет снижения суммарных затрат: производственных, трансакционных, в виде получения торгового, операционного, инвестиционного и управленческого синергизма [27, с. 156].

В современных условиях, которые характеризуются усложнением и быстрыми изменениями глобальной среды, все активнее фирмами 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 динамичной формой 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, 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 является 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; обеспечивает динамическую стабильность хозяйственной системы открытого типа *за счет адаптивной роли сетевых институтов в гибком каркасе вертикально интегрированных структур*. Способность компании к выживанию зависит от скорости реакции на вызовы глобального рынка и ее адаптивности. Применение сетевых институтов в организации деятельности свидетельствует о гибкости такой системы и взаимовыгодном сотрудничестве крупного бизнеса с малым и средним, 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 формы, 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.

Это означает, что издержки на организацию некоторых трансакций внутри фирмы оказываются выше, чем на открытом рынке. Кроме того, использование таких форм ТНК приводит к стиранию границ фирм, как географических, так и отраслевых. И хотя трансакционные издержки, связанные с информационным обеспечением сделок на основе механизма цен, их проведением, страхованием, контролем, возрастают, сокращаются расходы, связанные с производственной деятельностью, страхованием рисков, а также за счет косвенного управления производством, размещенного в других странах.

Экономические эффекты от применения различных неакционерных форм – отличаются. Так, специализация на ключевой компетенции (аутсорсинг) освобождают от вспомогательных и обслуживающих цехов, служб управления, резко сокращая средние размеры. Наибольшее распространение приобретает аутсорсинг бизнес-процессов, НДДКР («аутсорсинг знаний»). Все большую популярность в этом контексте приобретают сетевые платформы, объединяющие крупные компании с провайдерами различных услуг, в том числе инновационных решений вызовов. Наиболее известной многосторонней платформой является лаборатория Innocentive, с которой сотрудничают крупные корпорации: Nestle, Procter@Gamble, Boeing и др. Контрактные отношения, например, по наладке производства в десятках стран, которые реализуются через хорошо «отлаженные» индивидуальные связи и «отношенческие» сети, существенно сокращают трансакционные издержки деятельности. Франчайзинг обеспечивает поступление платежей от

использования мастер-франчайзи договорных прав собственности на осуществление деятельности. Неакционерные связи между ТНК и фирмами из стран-реципиентов также могут быть организованы через ассоциации фермеров, кооперативы или других посредников.

Эффективность NEMs связана с передачей многих рисков, как правило, мелким фирмам, которые выполняют до 80-90% всех операций по условиям субконтрактинга. NEM's 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.

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, они порождают множество сетей перекрестного владения собственностью, обладающие 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 [280]. 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.

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. Сетевые институты обеспечивают гибкость и адаптивность экономических субъектов, действующих в рамках гетерархии. Рекомбинация связей в зависимости от внешних условий открывает доступ к новым горизонтам, которые были бы недоступны, находясь в пределах четко фиксированных связей иерархии.

Универсальными и отдельными многоотраслевыми комплексами сетевых структур 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, действующих 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 японских корпораций является то, что они больше склонны к субконтрактингу и аутсорсингу, нежели английские и американские фирмы, поскольку японская культура генерирует большой кредит доверия контрагентам. ТНК в Японии

более ориентированы на рыночную контрактацию, нежели на вертикальную интеграцию с формированием мультидивизиональной структуры.

Комбинированные формы интегрированных структур представляют собой организационно объединение сетевой и матричной, сетевой и мультидивизиональной и прочих структур. Новой формой производственных отношений, которая присуща именно 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. Например, компания Pratt & Whitney Canada, применяет новый метод проектирования авtodвигателей 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.

В стратегиях интегрированных структур нередко преобладают инновации, поскольку организационно такие структуры более способны объединять и накапливать ресурсы, технологии, знания, информацию, следовательно, они обладают большой памятью; с другой стороны, делают их доступными для широкого круга участников. Производственные интегрированные сети расширяют корпоративный сектор 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 ресурсов 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 деятельности других субъектов [160, с. 26]. Отдельно отметим способность гибридных форм устранять провалы рынка и иерархической фирмы.

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 временных лагах [111, с. 149]. Благодаря активизации потоков информации кластеры могут упреждать локальный спрос, формируя потребительские вкусы, 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 [286, 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, а лишь этапом институциональной динамики. 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 борьбе 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 [188] 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 [254]. 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 в целом. Именно поэтому правительства таких стран 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 взаимодействия 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 частных партнеров, таким образом, принимая высокие 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 взаимовыгодах перераспределения рисков в моменты кризиса, чем по проблемам повышения продуктивности и конкурентоспособности на мировом рынке [264, с. 9-10]. Однако есть и примеры достижения соглашений по приоритетным секторам и направлениям, которые содействуют инновациям, получению средств для реализации инновационных 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 мобилизовать 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 [213].

При замедлении роста традиционной структуры экономики с усилением открытости и конкуренции внешней среды возникает необходимость в создании нефинансовых *институтов развития* на базе ЧПП, 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 ЧПП 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 [261, 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 [263, 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 [265, с. 15]. Таким образом, частно-государственный контракт базируется на сочетании законов, издаваемых правительством, обычаев, традиций и накопленного опыта в обществе. 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 классификации Мирового банка большинство инфраструктурных проектов с участием бизнес-структур принадлежат одной из категорий, указанных в табл. 2.1. При этом некоторые проекты имеют сходные черты и были отнесены к той или иной группе по частным рискам. Сущность и особенности тех или иных форм частно-государственного партнерства проанализированы в работе [79].

Таблица 2.1

Проекты частно-государственного партнерства

	Количество проектов с 1990 по 2012	Количество проектов с 1991 по 2001	Количество проектов с 2002 по 2012	Динамика
Концессия	1409	604	786	+182
Отчуждение	719	494	218	-276
Проекты «с нуля»	3333	1242	2144	+902
Лизинг и управление	254	94	157	+63
Всего	5794	2434	3305	

составлено по данным: [276]

За последние 10 лет отмечена положительная динамика роста проектов «с нуля» и договоров концессии. В свою очередь, наблюдается тенденция снижения количества операций по отчуждению собственности, что обусловлено рядом объективных причин. Множество проектов отраслей природной монополии, которые были отданы в концессию с целью стимулирования снижения цен либо повышения качества, заканчивались обратными эффектами – повышением тарифов, снижением качества услуг, ухудшением функционирования целой отрасли. Преобладающие формы ЧГП подтверждают сохранение ведущей роли государства в организации инфраструктурных проектов. И в развитых, и в развивающихся странах

полномасштабная модернизация инфраструктуры без финансовой помощи государства – невозможна и ее доля достигает 50%.

В условиях, когда преобладающими проектами являются перераспределительные, которые не закладывают основу для радикальных инноваций, создание механизма ЧГП является необходимым условием. Для Украины, как и для других постсоциалистических стран, ЧГП является институциональной инновацией, привнесенной экономическими реформами. В 2010 году принят Закон Украины «О государственно-частном партнерстве» [49], закрепивший ряд важнейших принципов в привлечении частных инвесторов, но так и не ставший катализатором сотрудничества государства и бизнеса. 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 сталкивается с существенными институциональными препятствиями (недоверием к бизнесу, правительству, высоким уровнем коррупции, фаворитизм в распределении ресурсов), преодоление которых требует соответствующих институциональных реформ, в том числе в сфере определения прав собственности.

Анализ рыночных гибридных институциональных форм требует введения некоторых дополнительных переменных, оказывающих существенное влияние на формирующиеся рынки. Центральным субъектом в исследовании 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 объемы

полученной политической ренты предпринимателями и статусной административной ренты, которую получают чиновники [Цит. по: 212].

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 трансакций 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 следование 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 получение 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 становой 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» трансакционные 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.

В условиях постиндустриального развития хозяйственных систем 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. Однако И. В. Крючкова в своем исследовании выявила устойчивые отклонения в валовых располагаемых доходах (ВРД) нефинансовых корпораций [74, с. 22-23]. По данным статистики в 1-м кв. 2015 года ВРД составили отрицательное значение (приложение Г, рис. Г.2), что снижает 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 эти процессы оказывают оттоки доходов от собственности. Только за период с 2010 по 2014 год через каналы чистых доходов от собственности отток из реального сектора составил 778,5 млрд. грн. Львиную долю таких сбережений аккумулирует финансовый сектор, который не капитализирует 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. «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 котором бизнесу выгоднее перераспределительная, а не инвестиционно-инновационная, на собственный риск деятельность. Количество инновационно активных предприятий – недостаточно для промышленного технологического обновления, а их общее количество не превышает 10% (приложение Д, табл. Д.1) в отличие от развитых стран (более 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 предпринимательские риски. Отсюда, ускоренными темпами происходит сокращение фондовооруженности. Она составила в 2000 г. 41081 грн. на одного работника, 61711 грн. – в 2005 и 328079 грн. – в 2010 году, что составляет по ППП 27340 евро (без вычета износа).

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, обеспечивающих приспособление к процессам глобализации.

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 рамках глобальной экономики, представлена в виде рис. 2.1.

«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].

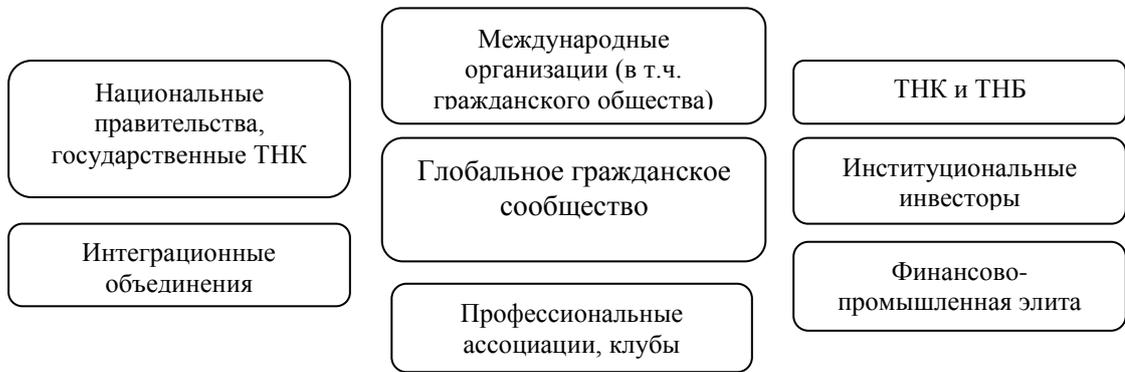


Рис. 2.1. Государство и наднациональные институты управления

Углубление торговой глобализации сопровождалось постепенной институционализацией отношений ее участников (в частности ГАТТ/ВТО). Результатом стало создание кодекса поведения международных субъектов, позволяющих реализовывать преимущества интернационализации для стран-участников. Сегодня развитие мирового хозяйства осуществляется 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]. Отсюда возникают противоречия национального суверенитета и усиления глобальной экономической власти, при которых крупные компании и финансовые центры, обладая финансовыми ресурсами, вкладывают средства в дорогие природные активы с высокой доходностью, ограничивая тем самым право использования национального богатства странами в обмен на получение недостающей ликвидности.

Глобализация трансграничного капитала на инвестиционно-инновационной основе 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]. Международные институты стремятся доминировать над национальными институтами, устраняя препятствия свободного перемещения капитала, товаров и услуг в интересах крупных финансовых ТНК, за которыми скрыты, в том числе, национальные интересы. Разрушая устоявшиеся государственные институты координации, наднациональные институты либерализируют экономические отношения до таких масштабов, при котором становится невозможен контроль и рассеиваются центры ответственности.

В посткризисный период роль главного координатора реформирования 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. При этом отдельные государства, преследуя цель интеграции в глобальном измерении спроса и предложения на финансовые ресурсы, стремятся утвердиться как общепризнанные международные финансовые центры (МФЦ) [87, с. 18].

Деятельность FSB направлена на обеспечение максимальной совместимости регулятивных систем национальных финансовых рынков, на стимулирование внедрения национальными финансовыми регуляторами принципов макроэкономического надзора и антициклического регулирования. Поскольку последний финансовый кризис оказался сопряжен с различными мультипликативными эффектами, каналами распространения которых послужили международные финансовые рынки, торговые связи и информационные каналы [219, с. 1192].

Включение государства в международные процессы осуществляется через коммуникативную связь с мировыми организациями, которые не приобрели ещё классических форм иерархии [87, с. 103]. Такие структуры в

сравнении с иерархическими обладают большими эвристическими способностями, выступают генераторами идей, совместных проектов, и их исключение в условиях расширения международного сотрудничества является нецелесообразным. При этом не исключены международные разногласия, связанные с выработкой единых требований к формам взаимодействия, что, в конечном счете, накладывает значительные институциональные ограничения на независимую внутреннюю политику стран.

Функциональные роли международных организаций часто принимают размытый и латентный характер, учитывая, что в большинстве своём их «рецепты» отражают суть рекомендаций. Замещение международными организациями функций государства не всегда обеспечивает порядок и безопасность. «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]. Давно уже назрела необходимость согласования и разграничения полномочий национальных и наднациональных институтов для 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, лишает и регуляторов мирового рынка дополнительных рычагов управления и контроля. «Растворение» национального в глобальном приводит к введению неких общих экономических показателей, которые по своей сути направлены на макроэкономическую конвергенцию, при этом порождают дивергенцию в экономическом развитии. Такого рода подходы совершенно не учитывают институциональные факторы социально-экономической динамики, которые могут накладывать значительные ограничения на процессы сближения. Кроме того, 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 занимает все большую и большую площадку оперирования, нередко нанося ущерб принципам демократии. Государство в последние годы также усилило свои позиции в корпоративном секторе. Ежегодные списки крупнейших компаний мира пополняются юридическими лицами в непосредственной собственности или контролем государства (Китай, Россия).

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 взаимодействия с европейскими органами управления 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 [215, 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 акторов. Основной инструмент – модернизация регулирования финансового сектора в широком смысле» [65, с. 14]. На этой основе даже возникла межстрановая конкуренция регулирования.

«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 активное вмешательство государства в социально-экономическую сферу. И некоторые накопившиеся противоречия глобализации будут автоматически устранены. 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 расширения 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 развития и функционирования любого государства. В противном случае, государство становится элементом международной бюрократии.

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 добровольные 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 [232].

Современное институциональное взаимодействие национальных и наднациональных институтов не устраняет всех противоречий и негативных последствий глобализации, поэтому все большую актуальность приобретает структуризация социальных правил, установлений и норм поведения в международной экономике. В условиях интенсификации нарушений прав человека и экологических преступлений, совершаемых ТНК, активизировалось социальное движение общественных организаций, сетей и гражданских инициатив. В частности, результатом недельной мобилизации гражданской коалиции в 2014 году (Treaty Alliance, Campaign Dismantle Corporate Power and Stop Impunity и др [224]) стало лоббирование и закрепление юридического документа по обеспечению защиты прав человека и экологии транснациональными корпорациями.

Институты гражданского общества и их активное участие в политической и экономической жизни глобального сообщества являются неотъемлемым элементом сохранения демократических принципов в капиталистических странах. Однако современные тенденции в области торговли все чаще свидетельствуют о снижении переговорной силы гражданского общества, о взаимных интересах развитых стран и крупных корпоративных структур. И эти интересы не предполагают участия в переговорах общественных представителей. В частности при подготовке соглашения в 2013 году США-Европа «Трансатлантическая торговля и инвестиционное партнерство» были проведены 119 закрытых консультаций с представителями различных бизнес-

групп и всего лишь несколько – с общественными организациями, представляющими интересы многих гражданских инициатив.

Ограничения и противоречия глобализации, которые возникают вследствие опережения качественной и количественной трансформации мирового социально-экономического пространства над процессами их институционального оформления, оказывают давление на институциональную структуру экономики и приводят к различным противоречивым результатам. 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, привели к формированию наднациональных институтов управления, что в свою очередь обуславливает специфические свойства структурных сдвигов в глобальной системе и требует соответствующей адаптации всех участников международных отношений к обозначенным процессам.

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 реальной экономики 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 [251, с. 18] (институтов и практик, производных финансовых инструментов), которые способствуют росту виртуально-спекулятивного капитала, быстрому извлечению прибыли. 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 процесс оценки реальной стоимости всех создаваемых активов. 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 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.

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, что актуализирует институционализацию ее регулирования на глобальном уровне. «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]. Таким образом, 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 710,183 трлн. долл. США на конец 2013 года, что превышает мировой объем ВВП (75,592 трлн. долл. США) почти в 10 раз и составляет порядка 90% мировой торговли открытыми позициями деривативов согласно данным Банка международных расчетов [216]. Динамика объемов открытых внебиржевых продаж (ОТС) деривативами, дифференцированных по рискам, и объемы открытых биржевых позиций (exchange-traded derivatives-ЕТС) представлены на рис. 2.2.

Динамика годовых объемов заключенных сделок по биржевым производным финансовым инструментам (ЕТС) представлена в приложении Е (табл. Е.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. Существенное превышение стоимости заключенных внебиржевых контрактов над биржевыми привело к значительному росту неопределённости, которая не устраняется на национальном уровне вследствие экзогенных импортируемых шоков и расширения рынка капитала. Для снятия такой неопределённости решительное значение имеют институциональные реформы.

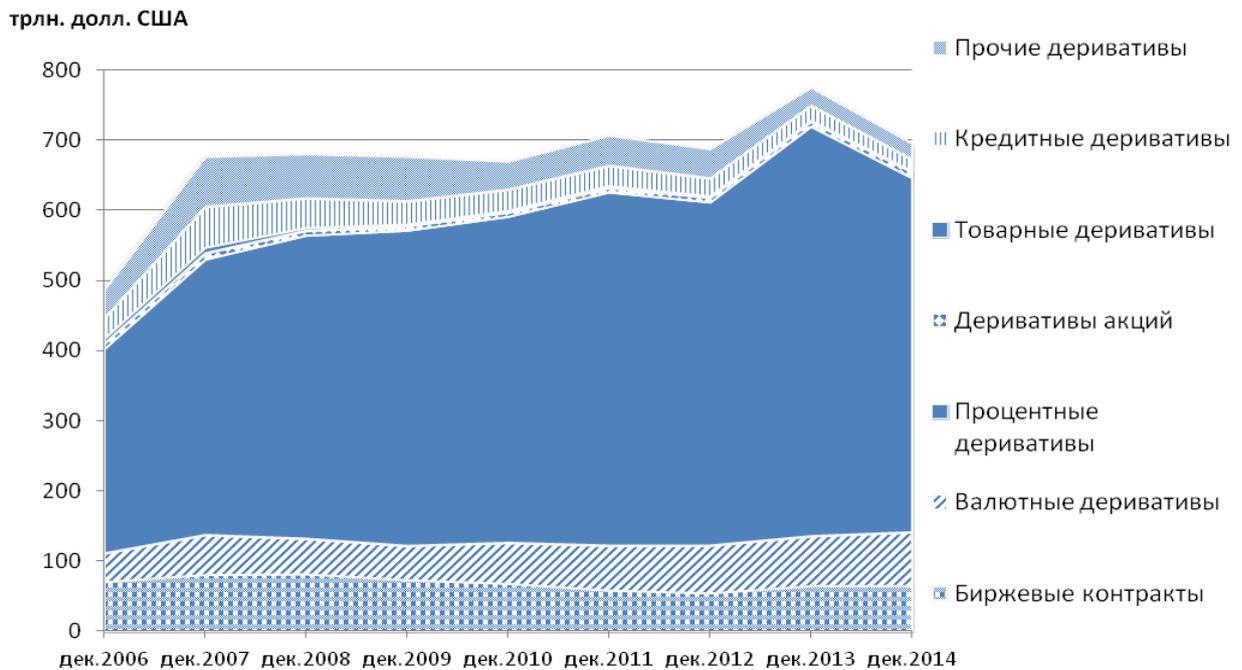


Рис. 2.2. Динамика стоимости непогашенных контрактов на внебиржевом рынке деривативов (ОТС) (составлено автором по данным: [278])

Страны G-20 разрабатывают посткризисный пакет реформ, который предполагает повышение прозрачности рынка через централизованный клиринг, предоставление ежедневных отчётов по торгам, стандартизацию контрактов, организацию контролируемых торговых площадок, что снизит 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 [271]. 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 левирджа. Продолжается работа над усилением контроля за системнозначимыми 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 сопровождается широким разнообразием вызовов, обусловленных институциональными противоречиями отдельных государств и глобальным характером современных финансовых рынков из-за отсутствия соответствующих инструментов и программ их нормативно-правовой имплементации на национальном уровне.

«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. 2.2). 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 [215, с. 22]. Антикризисная политика США показала большую результативность, чем интеграционный блок, который демонстрирует неодинаковые возможности в фазе подъема и при наступлении кризиса [148, с. 8]. Экономическая интеграция не оказывает должной защиты в фазе падения, тем более усложняет последующий восстановительный рост. В этом контексте деятельность наднациональных регуляторов характеризуется меньшей эффективностью, чем возможности национальных регуляторов [140, с. 23].

При этом конкуренция со стороны глобальных институтов способна размывать исключительный статус государства и оказывать негативные,

разрушительные воздействия на экономику. Противоречия возникают там, где существует ограничение исключительного статуса государства как монетарного суверена [59, с. 79]. Последний устанавливает границы ответственности и свободу выбора мер и инструментов денежно-кредитной политики.

Таблица 2.2

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
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
Золотовалютные резервы на 31 декабря, млрд долл.									
2010	34,57	158,48	31,87	20,94	2,11	6,35	82,36	1096,07	488,93
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
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
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

составлено автором по данным IMF [239], World Bank [276], OECD [252]

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. Происходит это за счет множественности институциональных разрывов. «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. 2.2). Согласно совместным рекомендациям МВФ и Всемирного банка для стран со слабыми институтами ориентиром выступает уровень госдолга в 30% ВВП [205]. Страны еврозоны по-разному разделили 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 которым стоят ожидания участников рынка того, что платежеспособность станет все более вариативной (Италия, Испания, Греция, Португалия) [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 финансов (в 2012 г. общая величина долга составила 56,3 трлн.долл. США) заключается в падении доверия как к правительству, так и к корпоративному сектору, поведение которого все более приобретает форму оппортунистического в условиях соответствующей институциональной среды. Динамика уровня доверия за 8 лет и его падение в посткризисный период по социологическим данным Института социальных исследований представлена на рис. 2.3.

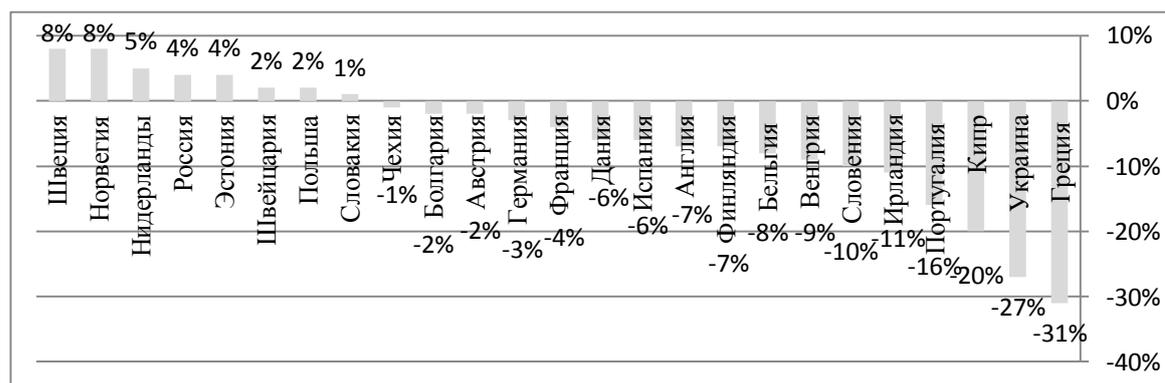


Рис. 2.3. Изменение уровня доверия к правительству с 2002 по 2010 годы (составлено автором по данным ESS [42])

Современный кризис связывают с изменениями ценностной его направленности. Определяющими чертами развития такой модели являются богатство, власть, потребление, комфорт и соответствующие им стимулы и нормы поведения. В их основе – воздействия негативных институциональных и технологических тенденций глобального развития, результатом чего стало недоверие к свободе как таковой и связанного с ним отказа от рисков и ответственности [59, с. 73]. Такое положение объективно способствует инфляционным ожиданиям, росту уровня процентных ставок, отрицанию свободы в финансовом поведении, сжатию реального сектора экономики.

Наибольшее падение доверия, наблюдаемое в Греции, Украине, Кипре и Португалии, обусловлено не только финансовыми трудностями, но и противоречиями, связанными с декларируемой политикой государств и последующем отказом от ответственности за ее результаты, а также ее перекладыванием на другие уровни в иерархии доверия. Как следствие, низкий

глобальный показатель доверия (33%) свидетельствует о трансформационных изменениях в его институциональной природе, о постепенном снятии проблемы доверия как главного информационного фактора рыночных отношений и реконструировании подсознательного его смыслового контекста.

Доверие воссоздает механизмы поведения не только в отношении государства, но и бизнеса, который сегодня становится его заложником. В мире и в развитых странах, в частности, наибольшее доверие оказывается малому и среднему бизнесу, в странах с формирующимися рынками – крупному или государству. Там, где созданы и реализованы сетевые механизмы партнерства государства и бизнеса, отмечено примерное равенство обеих структур (США, Британия, Турция, Австралия, Канада, Англия и др). Низкий уровень доверия правительству и бизнесу даже в странах со здоровой финансовой системой приводит к увеличению лага между дестабилизацией и восстановлением. «Продолжительность спада будет зависеть от способности общества и власти к установлению направлений институциональных изменений для восстановления доверия и смещению акцента на создание реального богатства» [257, с. 76].

2. Трансформация глобального инвестиционного пространства сопровождается качественными и количественными изменениями. Во-первых, появляются новые финансовые и нефинансовые институты, которые оказывают влияние на механизмы распределения финансов. 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. В то время как альтернативных эффективных вариантов регулирования перемещения мобильных факторов, в том числе капитала, на мировых рынках пока не создано.

Распределение иностранных инвестиций в глобальном пространстве происходит неравномерно. Анализ структуры и динамики инвестиционного капитала показывает, что 22-е из 38 развитых стран прекратили международную экспансию и вывоз ПИИ в развивающиеся страны, на которые приходится 54,4% всех притоков глобальных прямых иностранных инвестиций

(ПИИ) [281, с. 2]. Львиная доля мировых ПИИ остается по-прежнему в развитых странах и оперирует на финансовых рынках, где сохраняется высокая доходность, поскольку банки оценивают инвестиционно непривлекательным сегодня реальный сектор экономики. Таким образом, неравномерное распределение иностранных инвестиций в глобальном пространстве подтверждает неоднородность его институционального пространства. В неоднородных и нелинейных системах, где генерируется сверхприбыль и при благоприятных обстоятельствах можно добиться выигрыша в краткосрочном периоде, а потоки имеют обратное направление [106, с. 59].

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 профессионализма участников рынка, а скорее становятся результатом спекулятивных ожиданий при неравновесных ценах на активы. Такая ситуация приводит к отложению многих накопившихся проблем до проявления кризиса системы, которая рано или поздно отреагирует 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. Ответственность за принятие решений становится размытой в сети, поскольку преобладает потребительское поведение. Такие механизмы реализовывались благодаря новым финансовым институтам (хедж-фондам, страховым компаниям-монолайнерам) и их сложным инструментам.

С увеличением неопределённости внешней среды снижается склонность хозяйствующих субъектов к инвестированию. Как следствие, за последние

несколько лет отмечена ниспадающая динамика глобальных объёмов ПИИ. Крупнейшие ТНК мира кардинально меняют свои стратегии – с более рискованных и высокодоходных проектов с нуля («greenfield») на менее рискованные, но более гарантированные. В 2012-2013 гг. обрабатывающая и добывающая отрасли продемонстрировали стремительное падение ПИИ: по проектам с нуля – на 67%, сделкам по слиянию и поглощению – на 66% [282, с. 8-9]. Продолжается изъятие инвестиционного капитала из реального сектора через накопление нераспределенной прибыли и различные основные и вспомогательные финансовые институты, которые перемещают высвободившиеся средства из производства в финансовую сферу. Тем самым усиливают свои позиции на мировых рынках, перераспределяя власть через кредитный механизм.

Механизмом перемещения является транснационализация кредитной сферы через открытие национальных банковских систем мировым финансам. Кроме основных функций расширения доступа национальных субъектов к дешёвым кредитным ресурсам, такие структуры оказывают и побочные эффекты – безответственность 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, снижению значимости профессионализма, несогласования критериев и оценок рисков.

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 и финансовых институтов 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%) [281]. Следовательно, конкуренция за привлечение и перераспределение ПИИ в глобальном пространстве будет только усиливаться. Актуальным является повышение роли, как государственных структур, так и международных институтов в активизации инвестиционных процессов.

Осознание необходимости в стабилизационных 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 [283, 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 коммуникаций 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 собственного анализа [120, с. 33]. Таким образом, были установлены высокие спреды 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 Ж, рис. Ж.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]. Без активной роли государства в этих процессах саморегулируемый рынок не способен эффективно адаптироваться к технологическому прогрессу.

Однако множество стран не включаются в фазу эволюционно-инновационного развития и прибегают к трансфертам технологий и их реализации с помощью 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)» [191, 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 средств и 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. Напротив, 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 основании исследования тенденций эволюции 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 3). 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 3 (табл. 3.1).

Успешность приспособления экономической системы к процессам глобализации во многом определяется ее адаптивными способностями 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 и перейти на путь устойчивого экономического развития. 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 и специфику функционирования 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 приспосабливаться к изменениям, 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 участием страны в процессах глобализации и адаптации к ним, индекс конкурентоспособности был взят из отчета за 2013/2014 год [273], а индекс глобализации несколькими годами ранее [243]. Индекс глобализации был подобран исходя из расчета коэффициента корреляции Пирсона, который устанавливает наличие связи между глобализацией и конкурентоспособностью. В приложении 3 представлены результаты корреляционного анализа связи между индексами на разных временных интервалах (табл. 3.3, 3.4). Наибольший показатель (0,785) указывает на наличие взаимосвязи между показателями – индекса глобализации и глобального индекса конкурентоспособности – на интервале в 1 год. Кластерный анализ на основе выбранных параметров позволил выделить 4 типа национальных экономических систем по критерию адаптации к глобализационным процессам: «на опережение», «на сохранение», «на укрепление» позиций, «на выживание», представленные в табл. 2.3.

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 предефолтном состоянии. Наибольшее влияние на интеграционные процессы данной группы оказывает политическое сотрудничество (глобализированы на 88%). Экономическая глобализация с достижением уровня в 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, индекса человеческого развития, 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.

2. Страны группы «на сохранение» – чрезвычайно разнородны в своем развитии, однако все достаточно интенсивно глобализирующиеся и развивающиеся. Этот процесс протекает динамично и еще не достиг 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 [281, 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.

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 сохранение»	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

Составлено автором на основе данных индекса глобальной конкурентоспособности 2013/14 (GIC) [273], индекса глобализации за 2013 год [243] и проведенного кластерного анализа.

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. 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 наименее активными участниками системы международного культурного и социального обмена, персональных связей в силу недостаточного уровня внедрения информационно-коммуникационных технологий. 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 адаптации на «выживание». 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 анализируемыми странами 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 в 10 лет (с 2002 по 2012 г.) [276]. 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. 2.4). Страны группы «на сохранение» ограничиваются абсолютным значением ВВП на душу населения до 30 тыс. долл. США и приростом до 300% (рис. 2.5).

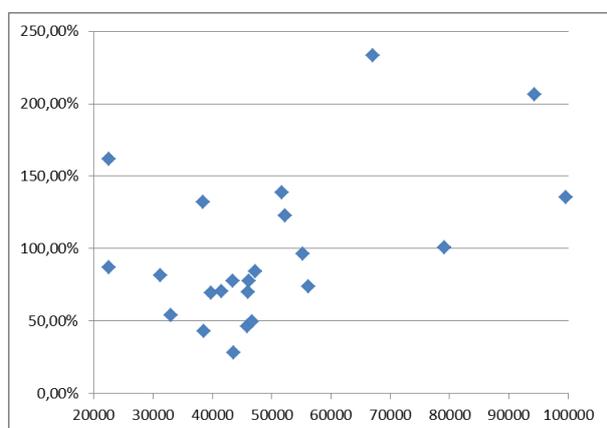


Рис. 2.4. ВВП стран адаптации «на опережение» позиций

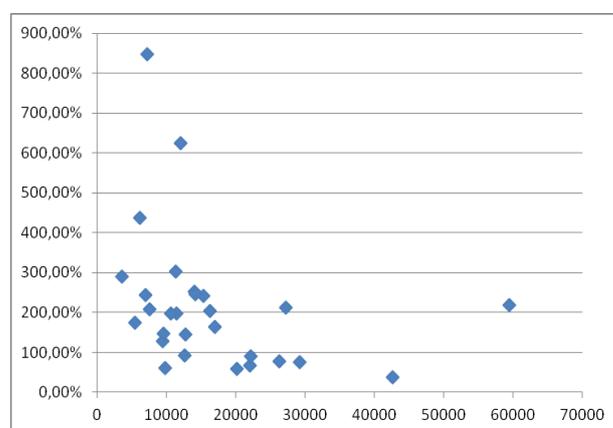


Рис. 2.5. ВВП стран адаптации «на сохранение» позиций

Страны третьей группы (наиболее многочисленной) являются весьма разнородными, что подтверждается широкой дифференциацией доходов и темпов прироста ВВП, достигающих 600% (рис. 2.6). Четвертая группа стран характеризуется высокой динамикой роста ВВП, но очень низкими абсолютными его показателями (рис. 2.7). 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).

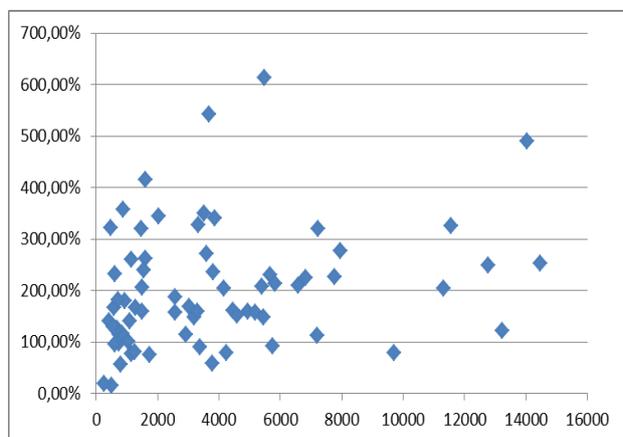


Рис. 2.6. ВВП стран адаптации «на укрепление» позиций

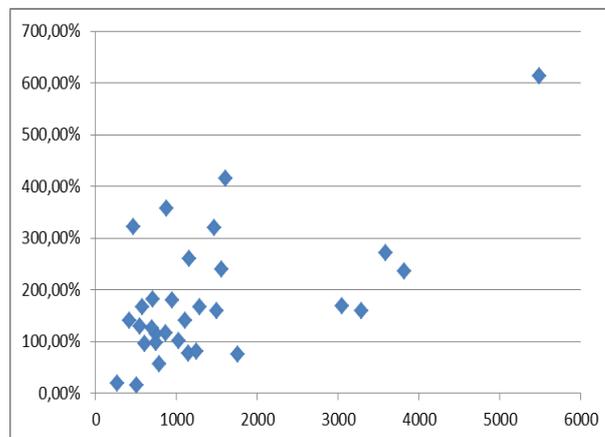


Рис. 2.7. ВВП стран адаптации «на выживание»

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 выразить *тезис о переходном состоянии развития большинства национальных экономик, что во взаимодействии с глубокими трансформационными изменениями и структурными ее 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].

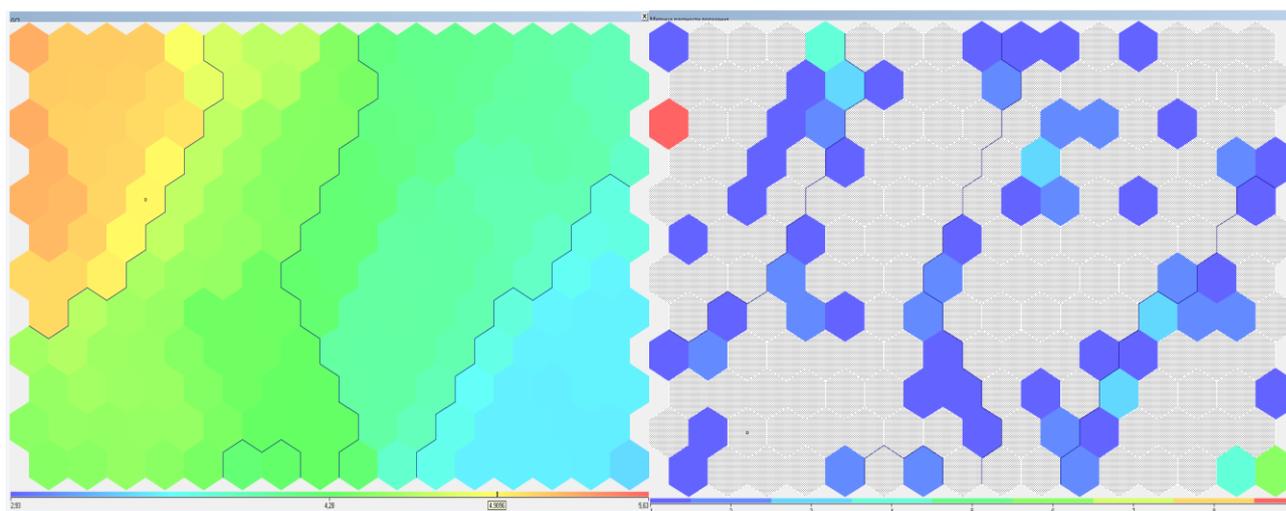


Рис. 2.8. Кластеры

Рис. 2.9. Матрица плотности попадания

ВЫВОДЫ ПО РАЗДЕЛУ II

Постоянная динамика развития, модернизация и трансформация экономических институтов изменяет классический рынок и придает ему новые структурные и функциональные характеристики в процессе его самоорганизации. В условиях глобализации и интеграции экономических систем в мировое пространство возрастает значимость новых рыночных институтов, которые конкурируют на мировых рынках, объединив национальные факторы с потенциальными возможностями внешней среды, и обеспечивают факторы динамической стабильности 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 глобализационным процессам. Наиболее динамичной формой собственности сегодня выступает капитал в различных формах его проявления. Процесс развития института «капитала» привёл к объединению основного, финансового, интеллектуального, человеческого и социального капиталов. Современной формой такого объединения является корпорация, которая одновременно становится главным двигателем научно-технического прогресса и инноваций.

Процесс развития такого института собственности как «капитал» привёл к объединению интеллектуального и человеческого капитала с финансовым. 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 является транснациональная корпорация (ТНК). 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; обеспечивает динамическую стабильность хозяйственной системы открытого типа *за счет адаптивной роли сетевых институтов в гибком каркасе вертикально интегрированных структур* [98]. Способность компании к выживанию зависит от скорости реакции на вызовы глобального рынка и ее адаптивности. Применение сетевых институтов в организации деятельности свидетельствует о гибкости такой системы и взаимовыгодном сотрудничестве крупного бизнеса с малым и средним, прежде всего, с компаниями, которые продуцируют и внедряют инновации. Раскрытие сетевых акционерных и неакционерных межфирменных связей позволило определить специфическую роль сетевых институтов в функционировании гибкого каркаса вертикально интегрированных структур.

Актуализация сетевых организационно-управленческих структур главным образом связана с высоким уровнем неопределенности, возникающей с расширением институционального пространства оперирования и информационной емкости глобальной среды. Объективной предпосылкой создания сетевых форм стало критическое снижение уровня доверия в экономике как информационного индикатора рыночных отношений и 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 собственной конкурентоспособной национальной системы. Получение синергетического эффекта от кластеризации выполняется за счёт гибкого и неоднородного каркаса института, который включает множество сетевых связей, представляет

кооперацию предприятий разных отраслей, научных учреждений и элементов инфраструктуры. Они не способны к эволюции, однако являются более прогнозируемыми и адаптивными на коротких временных лагах.

Системное расширение сетевых экономических институтов вступает в противоречивое взаимодействие с устойчивой иерархизацией национального хозяйства, которая представлена, прежде всего, государством. Государство является равноправным участником горизонтальных связей и ведущим институтом обеспечения целостности 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 форматов, 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 и ограничивается его сфера влияния. Конкуренция управления становится результатом самой глобализации. 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 более усугубляет экономическую ситуацию и приводит к падению доходов населения, реального спроса, инвестиционной активности, сжатию экономики. Ограничения со стороны наднациональных институтов национального экономического суверенитета приводит к снижению социальной защищенности и качества жизни населения, падению доверия к государству. Одним из механизмов разрешения противоречий выступает частно-государственное партнерство.

Односторонних правительственных усилий недостаточно в процессе адаптации к глобальным феноменам, которые проникают на суверенное пространство и часто оказывают разрушительное действие на хозяйственную систему. Внешние импульсы 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 в современных условиях 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 переговорах.

В ходе кластерного анализа было выявлено, что вне зависимости от интенсивности и степени участия национальных экономик в мировых процессах успешность их приспособленности 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 объемах 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].

ГЛАВА 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 R. Solow: «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: 279, 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 центрально- 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 10 лет [248, 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.[244]. 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 [266, 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

жесткого 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: [209, 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: [207]

«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 И (табл. И.1).

Переходные процессы являются неравновесными, их характеризует 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 К (табл. К.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 обесценению 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.

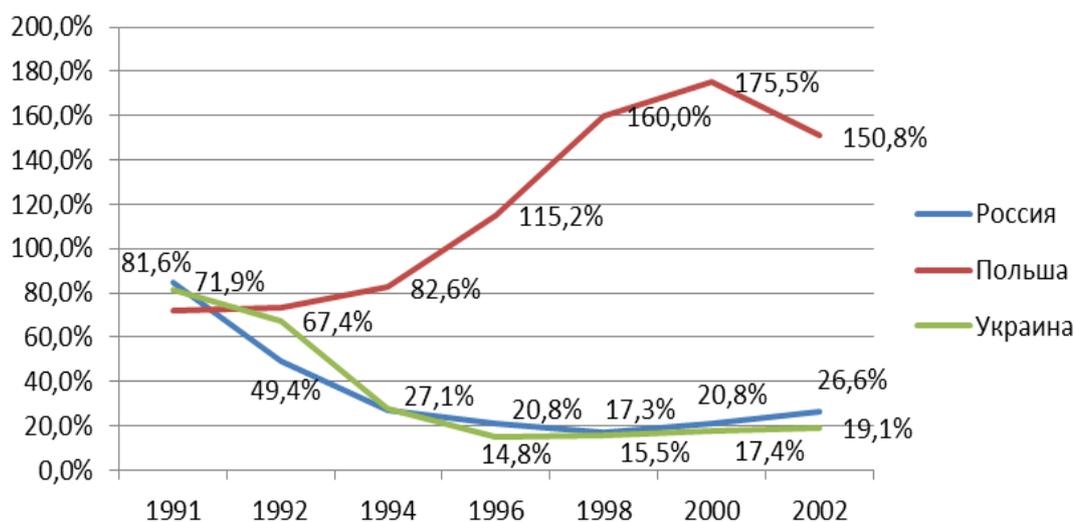


Рис. 3.1. Динамика накопления основного капитала в России, Польше и Украине за период с 1991 по 2002 гг. (составлено по данным: [209, с. 255])

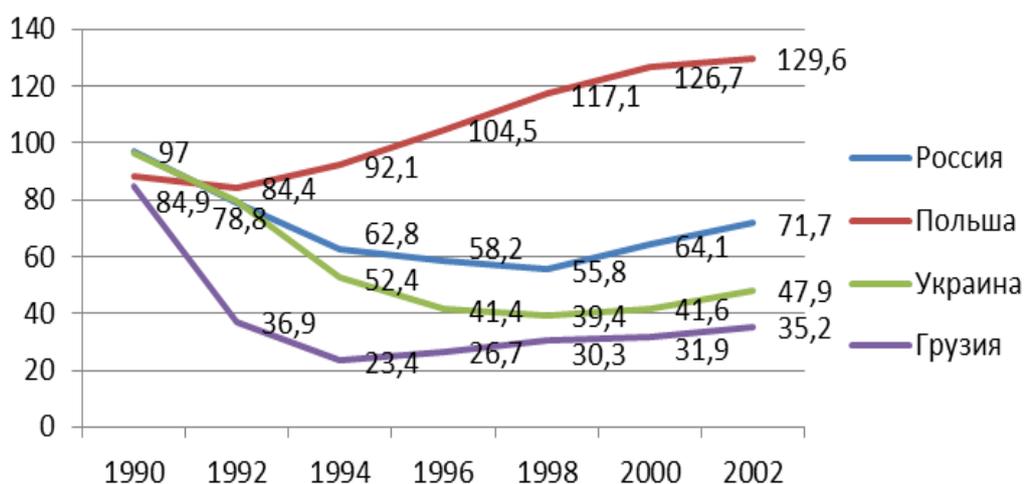


Рис. 3.2. Динамика реального ВВП в анализируемых странах (1989=100%) (составлено по данным: [209, с. 256])

Уже в 1989 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 обрушили национальное производство [255, с. 978]. В целом, анализ либерализации внешней торговли показал, что нет единой рациональной степени открытости национальных экономик – она зависит от институционального устройства 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 осуществляется 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» [247]. «Массовая приватизация предполагает не только смену экономической власти, она также подразумевает огромные изменения, которые приводят к разрушению установленных связей внутри экономики», – отмечает Desai [206, 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 [198]. В этом процессе был утрачен организационный капитал, быстрое заимствование которого не представлялось возможным в условиях сохранения старого бюрократического персонала 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, сохраняя базисный институт государственной собственности, который и сегодня выступает «самоорганизационным» ядром, вокруг которого организовывается частный предпринимательский слой. Субъекты хозяйствования получили минимальную свободу: снижались барьеры рынка, а институт контроля был заменён на институт стимулирования частного предпринимательства [197, 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) [285]. При этом за государственными предприятиями, и без того низкорентабельными, остаются большие статьи расходов по социальному обеспечению своих работников, включая пенсии, субсидии и др.

Длительное время существенную роль в становлении комплементарности рыночной экономики и плановой играли коллективные муниципальные предприятия, которые создавали дополнительный спрос на продукцию государственных предприятий [241]. 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 агорынках по свободным ценам [206, 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 стимулирует образцы инвестиционного поведения экономических субъектов.

Номенклатура стремится «сохранить основу государственно-монополистического капитализма, империализма» [25, с. 287]. 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. 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 и есть ее атрибут. 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).

Таблица 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 [277]

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 создания 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 Л, табл. Л.1). Впоследствии иностранный капитал с долей в

структуре собственности более 60% смог обеспечить более высокую продуктивность труда и занятость [189].

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. 232]. 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. 245].

Гражданский акционариат был также 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 регулирования 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. 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 [214].

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. Институциональный профиль всех анализируемых стран 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 М (рис. М.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 (термины заимствованы из работы [4]).



*защита инвесторов (1-10);

Рис. 3.3. Институциональные факторы развития предпринимательства (составлено на основе: [273])

Несмотря на то, что все анализируемые страны имеют статус рыночной экономики, данный процесс только приобретает развёрнутый характер формирования институционализированного 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%. «Рыночная экономика всегда институционализирована...вне более или менее зрелой и целостной системы

институтов эффективная рыночная деятельность попросту невозможна [182, с. 79]». Если же функциональная компонента институционального устройства не актуальна, то функционирование экономики может осуществляться только с усилением государственного регулирования, что противоречит основам рыночной экономики.

Таблица 3.4

Базовые институциональные условия развития бизнеса

Показатель/2013	Украина	Польша	Грузия	Россия
Количество дней на:				
-открытие бизнеса;	21	30	2	15
-регистрацию прав собственности;	45	35	2	22
-исполнение контрактов;	378	685	285	270
-решение о банкротстве (лет);	2,9	3	2	2
-уплату налогов (часов в год)	390	286	280	177
Стоимость:				
-открытия бизнеса (% дохода на душу населения);	1,3	14,3	3,5	1,3
-регистрации прав собственности (% стоимости имущества);	1,9	0,4	0	0,1
-исполнения контрактов (% стоимости требования);	43,8	19	29,9	13,4
-решения о банкротстве (% 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 2013 г, %	61,3	73,4	80,8	61,6

Составлено по данным: [207]

Из этого следует принцип первичности институциональных реформ, однако этот принцип неодинаково реализуем на разных этапах институциональной адаптации экономической системы. Анализ динамики институциональной трансформации анализируемых стран позволил условно выделить три 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. Так, 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 [204, 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 собственную структуру в Польше, наименее – в России и Украине. Полное отсутствие последней в Грузии предопределило невозможность выполнения восьми из одиннадцати пунктов плана «Бальцеревича» [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 снижение эффективности базовых институтов делает рычаги государства неспособными 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. [249, с. 5].

Положительный эффект от полной экономической свободы возникает только тогда, когда экономика – институционализована. 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 [227]. 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 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 путей: 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 базовых институтов и обеспечивали дополнительные стимулы роста в экономике (рис. 3.4).

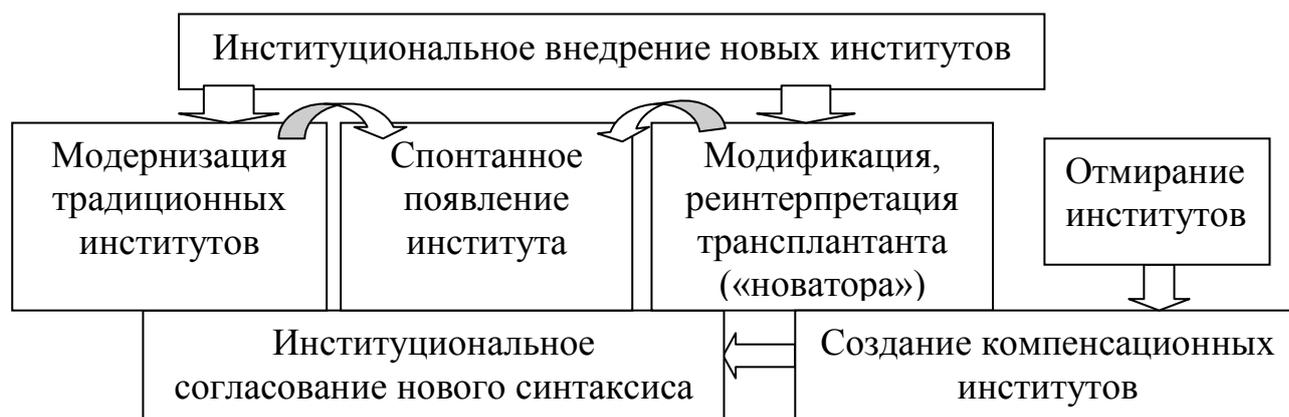


Рис. 3.4. Адаптация новых заимствованных институтов к традиционной институциональной системе [90, с. 548]

Правильно выстроенная цепочка институциональных реформ позволяет снизить трансформационные издержки и избежать институциональных «ловушек». Некоторый опыт выстраивания экспериментальных цепочек содержится в методе реализации градуалистского подхода реформ. «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 (практического 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 [229, 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 институциональной 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 частичное его введение.

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 [246]. 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 реализации хозяйственных процессов. 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 [217].

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 [258, 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 их зону 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 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 институциональные инструменты. Так, по некоторым оценкам в Польше более чем пятая часть активного населения работает в теневом секторе [258, с. 12]. 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: [240]

Ещё одним институциональным деформом переходной экономики является институциональная петля, возникающая вследствие несоответствия возложенных на институты 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 организовывают сложные синергетические экономические 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 сферы, а также прозрачность и доверие [262, 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.

Наименее институционально сформированным, 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 результате приватизации с целью организации оборота сертификатов. Последующие институциональные реформы относительно развития 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 обществ перед акционерами (трудовыми коллективами, менеджерами) без эквивалентного обеспечения предприятий инвестиционными ресурсами [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.

В Польше процесс трансформации сбережений в инвестиции осуществляется через финансовые общества (АО, ООО), законодательное регулирование которых создало основы институционального порядка рыночной экономики. 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.

Таблица 3.6

Институциональные формы корпоративного управления

	Украина		Польша	
	2005	2013	2005	2013
Общество с долей иностранного капитала	2317	2176	54336	78926
Акционерное общество	34571	25531	8607	10491
Общество с ограниченной ответственностью	302942	488781	195029	317698
Коммандитное общество	694	638	1213	12658
Акционерно-коммандитное общество и партнёрское общество	-	-	892	7631
Гражданско-правовое (простое) общество	-	-	277422	284009
Полное общество	1988	2074	24847	34048
Кооператив	30229	33664	18303	17422

Составлено по данным: [157, с. 74; 268, с. 737].

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 основы, 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 и последовательности политической и экономической элитой относительно институциональных преобразований организует важный ресурс управления данными процессами. В рамках проекта Всемирного банка «Worldwide Governance Indicator» (WGI), который построен на экспертных оценках и опросах предпринимателей, 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 судебной системы в анализируемых странах.

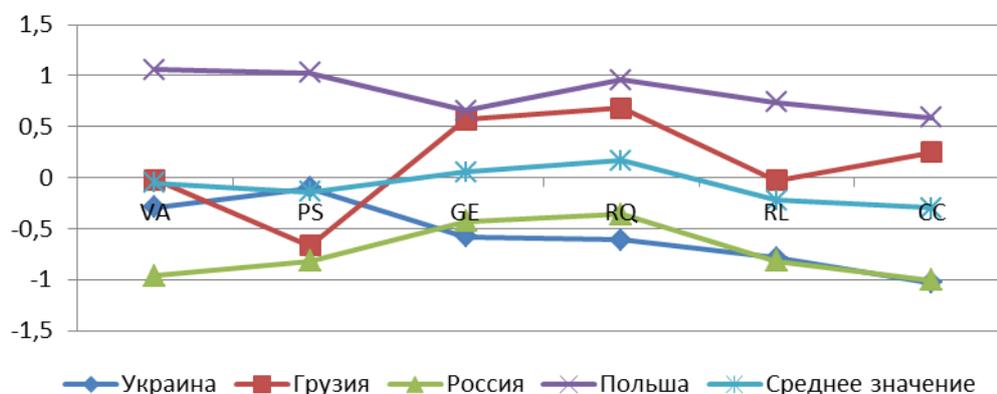


Рис. 3.5. Институциональный профиль эффективности государственного управления в 2013 году (составлено на основе данных [284])

Проведённый анализ позволяет сделать вывод о том, что в Украине 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.

Противоречивым является результат реформ Грузии по ограничению 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 [221], упрощена регистрация прав собственности, сокращено втрое количество налогов при существенном понижении уровня налогообложения предпринимательства [275]. 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, параметры для всех участников, конечную цель и задачи объединения. Проблема социально-экономического развития Украины в этом контексте связана с тем, что в условиях институциональной неадаптированности и незавершенной 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 представляют собой новую модель институциональных реформ, которая первично должна быть направлена 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 пропорций. 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 большая часть доходов населения – это заработная плата, а не доходы от собственности и прибыль (приложение Н, рис. Н.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. Динамика освоения капитальных инвестиций, которые не превышают 10%, по отраслям машиностроения представлена в приложении О (рис. О.1). Такая система экономических институтов обеспечивает достаточный воспроизводственный процесс на базе существующего технологического уклада страны, но не может создавать условия для инновационного прорыва.

Уровень износа основных средств по состоянию на 2014 год составил 83,5% [112, с. 5], что обусловлено, с одной стороны, нарастающей интенсивностью использования; с другой стороны, недостаточными финансовыми ресурсами предприятий и низкими инвестициями в обновление основного капитала, что является результатом 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 аккумулирование объёмов инвестиционного капитала. Наибольшая потребность в техническом перевооружении существует в промышленности (60,3%), транспорте и связи (97,9%), телекоммуникациях (электросвязи) – 58,5%, а также научных исследованиях и разработках (63,6%) – стратегически значимых отраслях экономики, которые обеспечивают устойчивый рост и повышение конкурентоспособности. Распределение капитальных инвестиций по видам экономической деятельности представлено в приложении О (табл. О.1). Наибольший вес был освоен промышленностью (39,3%), строительством (16,5%), торговлей (9,4%) и транспортом, складским хозяйством (7,1%).

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 снижают убытки 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 [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 воздействия государства на инвестиционный процесс и благоприятный инвестиционный климат, который создаёт большой мультипликативный эффект, нежели доходность на капитал. Необходимо отметить, что в Соглашении заложены нормы, которые предусматривают, что Украина осуществит ряд институциональных реформ по снижению инвестиционных рисков на внутреннем рынке: утверждение верховенства права и укрепления институтов всех уровней в сфере управления в целом и правоохранительных и судебных органов в частности. Сотрудничество между Украиной и ЕС будет 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 приводит 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 в создании добавленной стоимости достигает 60% [179, с. 130].

В целом, в страны постпереходной экономики направляется незначительная доля глобальных ПИИ. Из развитых стран этот показатель составил 4% общего объема в 2010 году по сравнению с 6% в 2007 году; из стран, которые развиваются – 7% в 2010 году по сравнению с 5% – в 2007 году [282]. «...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]. Кроме того, привлечение иностранных инвестиций в страну осложняется еще и тем, что в Украине происходит перманентный нелегальный отток капиталов. По данным Global Financial Integrity даже в докризисный период (2000-2008) доля нелегально вывезенного капитала из Украины составила 45,5% [236]. Мотивацией иностранных ТНК относительно инвестирования в экономику остается возможность реинвестирования прибыли. В Украине такая доля составляет менее 1% прибыли.

В этом контексте выглядит актуальным формирование институциональных основ развития неакционерных форм международного бизнеса, особенно важно развитие субконтрактной формы отношений в производстве, а также аутсорсинг «знаний», поскольку аутсорсинг способствует инновационности производственных процессов. Кроме того, аутсорсинг способствует приходу интегрированных корпоративных 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 его целом 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 основы прав собственности являются наиболее значимыми в условиях существования различных подходов к консолидации в разных странах, где размещается материнская ТНК.

Как показывает опыт «новых индустриальных стран», национальный капитал способен выдержать конкуренцию со стороны ТНК только тогда, когда сам трансформируется в мощные хозяйственно-финансовые образования. 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 объединений банковского и промышленного капитала с прозрачной структурой собственности и активов является условием

адаптации производителя к правилам международных товарных и финансовых рынков [9, с. 205]. 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 структурных изменений в экономике 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, направлениями совершенствования деятельности будет расширение механизма создания совместных и дочерних предприятий с привлечением иностранного капитала, а также создания стратегических альянсов; создания венчурных фондов, задача которых станет 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», «Спектр Агро», «Фармак», «ККБК», «Еврохим Украина», «Согит», «НКМЗ», «Крюковский вагонзавод»,

«Фра-М», «Днепрзот», «Вента ЛТД», «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 реализуются исследования, разработки, внедрение, коммерциализация инновационных продуктов, данная задача становится не выполнимой. Одно из препятствий в этом направлении – низкая инвестиционная активность и финансирование инновационной деятельности. В частности, финансирование инноваций в отраслях V технологического уклада находится на уровне 3%.

Инвестиционная деятельность на внутреннем рынке не активизировалась, несмотря на рост доходов отечественных экспортеров за последнее десятилетие. К числу причин, которые сдерживали развитие инвестиционного процесса в секторе производства 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 в упрощении и прозрачности процессов и мероприятий по предоставлению государственной помощи национальным производителям. Без поддержки оказываются угольная промышленность, авиастроение, судостроение, металлургическая промышленность, поскольку господомощь обозначенным производителям будет рассматриваться как создание благоприятных условий для торговли и конкуренции. Кроме того, применение инструментов протекционизма 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 предусмотрено ряд исключений из

обозначенных требований. Например, помощь на выравнивание социально-экономического развития, стимулирование достижения экостандартов и другие актуальные для украинской экономики мероприятия [166]. Во-вторых, значительные риски более открытых 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.

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 субъектов хозяйствования в основном отсутствует опыт международных тендеров, а нивелирование законов и судебной практикой стран ЕС может привести к колоссальным потерям для всего государства (штрафы, пеня).

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 (импортёрам) и дополнительную неопределённость национальным субъектам. 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, 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). Одним из главных преимуществ такого механизма – это активное внедрение и имплементация всевозможных форм партнёрства, в том числе и в европейских странах, что связано с замедлением процессов коммерциализации инновационной продукции национальными компаниями.

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 именно 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 исследования и разработки, 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» [195, 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 новой Рамочной Программы HORIZON 2020 акцент в развитии промышленности смещен из традиционных усилий укрепления научных исследований к приоритетному развитию инноваций и внедрению научно-технологических разработок в практику [233]. Это, в свою очередь, требует изменений традиционной институциональной модели университетов и механизма передачи знаний. 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. Университеты 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 инновационным формам деятельности предприятий. Они могут также выступать инкубаторами для спин-оффов, научных и технологических парков и выступить ценным интеллектуальным ресурсом для инновационных кластеров и сетей...Сотрудничество между бизнесом и университетами является ключевым фактором привлечения и удержания талантов в регионе» [253, с. 78].

В этом контексте институциональные реформы должны быть направлены на создание такой «кооперативной модели», при которой институциональные трансформации реализуют модель партнёрства 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.

Таким образом, субъективизация 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. Поскольку 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. [202, с. 21]. Сегодня в Украине наиболее распространённой 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 контексте заявленного самоуправления такая модель будет способствовать реализации автономии деятельности и источников

привлекаемого финансирования путем развития горизонтальных отношений с бизнес-структурами и государственными органами. Диверсификация источников предполагает активное привлечение ФПГ. Еще одним источником финансирования процессов коммерциализации инноваций 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 выделяют: промышленные (автомобилестроение, судостроение, машиностроение, производство строительных материалов, химическая, авиационная, металлургическая, пищевая промышленность), научно-технологические, туристические, 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 финансовой 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 тенденциях 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 реальной 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% без поручения клиента и пр. [131]. Повышение в этой связи неопределенности делает невозможным использование традиционных монетарных инструментов для стабилизации экономики, поскольку разрушаются рыночные механизмы, дезактуализируется функциональная компонента институционального устройства экономики. Дезактуализация функциональной компоненты устраняет в системе прогнозную составляющую реакции системы и поведения в ней субъектов на вводимые меры, что снижает их значимость до минимума. 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 восстановительных процессах принадлежит финансовому поведению домохозяйств, поскольку 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. Динамика сбережений домохозяйств за последние 10 лет, прирост финансовых и нефинансовых активов свидетельствуют о низком потенциале трансформации национальных сбережений в капитал (приложение Н, табл. Н.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 [237]. 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 западными и российскими 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, что придает ей устойчивость при благоприятных условиях. 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 глубоких 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 невозможно. Рыночная капитализация некоторых банков превышает капитализацию всей банковской системы Украины. 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 [237]. Сбалансированность денежно-кредитного рынка обеспечивает порядок денежно-кредитных отношений, что позволяет такой системе быть более

устойчивой и не подвергаться макроэкономическим внешним шокам. Напротив, макроэкономические 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. Наибольшее количество обязательств приходится на корпоративный сектор. На конец 2014 г. их обязательства возросли до 3760 млрд. грн, что превышает ВВП в 2,6. При этом краткосрочная задолженность превышает долгосрочную в 2 раза. Более 50% краткосрочного долга приходится на кредиторскую задолженность. Следовательно, источником формирования дополнительных активов 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 институциональных реформ 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 секьюритизации, которые выстраивают финансовую пирамиду отношений (сеть), в которых рассеиваются уровни ответственности. Замещение непогашенных долгов на новые обязательства приводит к снижению насыщенности экономики деньгами и трансформации монетизации долга.

Таблица 3.7

Динамика макроэкономических показателей денежно-кредитного рынка
Украины за период с 2006 по 2014 гг.

Показатели на конец периода	2006	2007	2008	2010	2011	2013	2014
ВВП в тек. ценах, млрд. грн	544,15	720,73	948,06	1082,57	1302,08	1454,93	1566,73
Кредиты резидентам, млрд. грн, в т. ч.:	245,23	426,87	734,02	732,82	801,81	910,78	1020,67
-домохозяйствам	82,01	160,39	280,49	209,54	201,22	193,53	211,22
-нефинан. корпор.	160,5	260,48	443,67	500,96	575,55	691,9	778,84
-до 1 года, %	35,15	30,81	30,25	33,13	37,1	46,78	40,47
-от 1 до 5 лет, %	64,85	42,47	37,95	37,61	37,54	34,12	38,24
-от 5 лет, %	-	26,72	31,8	29,26	25,36	19,1	21,29
Депозиты рези- дентов, млрд. грн, в т.ч.:	185,92	283,88	359,74	416,65	491,76	669,97	675,09
-домохозяйств	108,86	167,24	217,86	275,09	310,39	441,95	418,13
-нефинан. корпор.	65,61	95,54	118,19	116,11	153,12	195,16	218,72
-до 1 года, %	23	21,36	25,83	32,04	31,31	28,18	31,17
-от 1 до 2 лет, %	43,35	37,42	34,01	25,61	27,03	37,22	27,63
-от 2 лет, %	-	8,31	10,26	5,75	6,08	3,91	4,14
-до востребов-я, %	33,65	32,91	29,9	36,6	35,58	30,68	37,05
Общие обязат-ва субъектов хозяй- ствов. млрд. грн.	988,2	1372	2028	2566,9	2889,4	3760	н/д
-долгосрочные	213,7	350,8	578,5	675,6	774,7	1070,7	н/д
-краткосрочные	774,5	1022	1445	1891,3	2114,7	2689,3	н/д
Соотношение кредитов к ВВП	0,4506	0,5922	0,7742	0,6769	0,6158	0,6259	0,6515
M3/ВВП	0,4797	0,5496	0,5439	0,5523	0,5265	0,6248	0,6107
M1/ВВП	0,2265	0,2520	0,2374	0,2678	0,2389	0,2638	0,2779
Индекс среднемес. (реал.) зар. платы, %	118,3	112,5	106,3	110,2	108,7	108,2	93,5
Индекс потребит. цен, %	111,6	116,6	122,3	109,1	104,6	100,5	124,9

Составлено по данным: [41;170].

Соотношения выданных кредитов в экономику Украины к ВВП с 2007 года устойчиво превышает уровень монетизации экономики ($M3/VBP$), что говорит о потребности в насыщенности ее деньгами в условиях стабильно низких показателей $M1/VBP$. 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 инвестирование реального сектора. 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, падает.

В сложившихся условиях «детехнологизации», а также незаинтересованности коммерческих банков финансировать долгосрочные инвестиционные проекты (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 и лизинге.

Лизинговые компании, суверенные фонды, страховые компании принадлежат к наиболее интегрированным формам небанковского финансового посредничества сетевого характера. В отраслях, которые в наибольшей степени нуждаются в притоке финансовых средств, использование последних способствует появлению новых компаний и активизации конкурентного соперничества. В этом проявляется роль финансовой системы в преодолении монополизации рынка.

«В отличие от банков, небанковским финансовым организациям свойственна гибкость, чтобы адаптироваться к постоянным изменениям окружающей среды, 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 претерпели 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 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 финансиации [55, с. 190]. Однако в украинских реалиях необходимо учитывать, что фондовый рынок и институты совместного инвестирования на начальных этапах их заимствования на национальную почву не отвечали своему функциональному предназначению института рыночной экономики, и не в полной мере сегодня реализуют институциональную роль.

Преждевременная открытость мировому рынку несет экзогенные риски их развития и разрушения уже накопившегося эволюционного потенциала 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 изменениям внешней 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 возрос на 40% по сравнению с 2011 г., 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. Реформирование села еще и осложняется и тем, что приблизительно такое же количество, как и зарегистрированных официально единиц, пребывают в статусе неформальных фермерских хозяйств. 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 в привлечении фондов САП (Совместной аграрной политики) 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 также отметить, что практически все компании агробизнеса являются игроками на ведущих фондовых биржах мира, где было привлечено за последние несколько лет более 9 млрд. грн [51, с. 74]. Обладают высокой концентрацией земельного ресурса: более 10 компаний отрасли обрабатывают около 3 млн. га сельскохозяйственных угодий [168], а также высокой привлекательностью для коммерческого кредитования банками. Кроме того, замкнутый цикл производства позволяет компаниям получать добавленную стоимость, которая создается 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 экосберегающим стандартам, отказ от развития животноводства, существует множество институциональных угроз и рисков развития агропромышленного комплекса Украины. Практически все агропромышленные компании Украины зарегистрированы в оффшорных зонах, что противоречит европейскому законодательству. Размещения значительного количества акций на международных фондовых биржах в условиях крайней необходимости приведения норм и стандартов к международным требованиям, что требует значительных финансовых ресурсов, может привести к активной продаже компаний иностранным субъектам хозяйствования и потери значительной части потенциально привлекательного национального производства. Такие тенденции наблюдаются уже сегодня, что требует от государства незамедлительных действий в этом направлении и других, связанных с регулированием деятельности агрохолдингов, например государственная поддержка наиболее крупных компаний при получении ими высокой чистой прибыли [168, с. 20].

ВЫВОДЫ ПО РАЗДЕЛУ III

Для любой постсоциалистической страны вопрос вхождения в глобальное пространство как целостного сформированного образования является особенно

актуальным, поскольку результаты проведенных рыночных преобразований являются противоречивыми. Анализ институциональной адаптации Польши, Грузии, России, Украины (в некоторых аспектах представлен опыт Китая как пример градуалистского подхода реформ) показал, что постсоциалистическая трансформация связана с двумя типами переходов (внутри- и межсистемным). Для неё характерно состояние неопределённости любой сферы жизнедеятельности индивида, разрушение структурной целостности, несопряженность всех элементов. И хотя в этот период экономическая система более институциональна, чем функциональна, институциональные реформы имеют неоднозначные результаты на разных этапах адаптации экономических систем к процессам глобализации [250].

Институционализация экономической системы осуществляется в несколько ее этапов: от зарождения, формализации (на почве чего возникают неэффективные институциональные формы) до формирования целостного институционального рыночного механизма, последующая трансформация которого реализует новые модели институциональных реформ, отличные от реформ переходного периода. Ни «шоковая терапия», ни политика градуализма, декларируемые как эффективные модели трансформации, не обеспечивали высоких темпов реформирования ни в одной стране. Институциональная несовместимость новых рыночных институтов и плановой экономики сопровождалась затяжными реформами, значительными ошибками и гистерезисом. Наиболее негативным фактором выступило разрушение или ослабление государственных институтов, которые не обеспечили минимальных условий нормального функционирования экономики и способствовали частым «провалам» в проведении значительных институциональных преобразований того периода – приватизации, формировании эффективных прав собственности, реструктуризации. Во всех анализируемых странах (за исключением Польши) процесс приватизации искажался «претендентами» на экономическую власть, а ее методы определялись спецификой унаследованного национального хозяйства, «отягощённого» структурой народного хозяйства.

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.

Для всех анализируемых стран переходный период можно считать скорее завершённым, что не исключает продолжающейся институциональной трансформации, которая становится объективной реальностью с усилением процессов глобализации. С точки зрения оценки перспектив дальнейшего реформирования важным является анализ формальной институционализации экономической системы, поскольку только правильно выстроенная цепочка институциональных реформ позволяет снизить трансформационные издержки и преодолеть институционально-структурные деформации [89].

Институциональная адаптация экономики Украины, прежде всего, должна быть ориентирована на преодоление базовой деструкции народного хозяйства уже на этапе имплементации норм Соглашения об ассоциации. В противном случае, политика роста внутреннего рынка, увеличения покупательной способности населения, преодоления бедности, активизации инвестиционной деятельности и модернизации отечественного сектора станет невыполнимой даже в долгосрочной перспективе. С позиции задач 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; искажение традиционных функций национальных регуляторов; риск финансового мошенничества и спекуляций; отказ от экономической свободы экономическими субъектами; снижение уровня доверия; 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 отечественной продукции. Беспрепятственное выполнение всех норм Соглашения увеличивает риски того, что наиболее рентабельные отрасли, связанные с обработкой сырья и его экспортом, получат финансовую помощь от зарубежных инвесторов (поскольку существует такая заинтересованность) и окажутся более финансово устойчивыми в силу своей организационной структуры (ФПГ). А отрасли, которые менее рентабельные, но способны производить инновационную и качественную продукцию с усилением конкуренции импортеров испытают банкротство.

Более дифференцированный подход институциональной адаптации к 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 и сотрудничестве. Конкурентным механизмом имплементации является партнерство в триаде «государство-бизнес-университеты». Такое партнерство способствует не только повышению профессионализма в рыночной экономике, но и формированию инновационно-ориентированной среды, конкурентных преимуществ, как регионов, так и страны в целом.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

В диссертационном 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 для экономики Украины.

Успешность приспособления экономической системы к процессам глобализации во многом определяется ее адаптивными способностями и благоприятными возможностями, которые могут открываться в глобальной среде. В работе на основе анализа широкого круга отечественных и зарубежных источников показано, что должной адаптивностью и устойчивостью на длинных интервалах может обладать только институционально сбалансированная хозяйственная система.

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 приспособиться к глобальным социально-экономическим сдвигам, и сохранить институциональную структуру хозяйственной системы.

Экономическая система адаптируется к нестабильной среде путём упреждающих институциональных изменений, обеспечивающих согласованность реакций участников системы на нарушение равновесия, что позволяет ей сохранить целостность институциональной структуры и соответствовать условиям внешней среды. 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.

Адаптационные способности различных стран – неодинаковы, что было аналитически подтверждено в ходе кластерного анализа по критерию степени глобализированности и глобальной конкурентоспособности. В результате кластеризации предложено 4 варианта адаптаций: «на опережение», «на сохранение» и «укрепление» позиций, «на выживание». При этом доказано переходное динамическое состояние большинства современных экономик.

Для любой постсоциалистической страны вопрос адаптации и вхождения в глобальное пространство с устоявшейся, но недостаточно сбалансированной институциональной структурой экономики является особенно актуальным. Наложение на несформированную институциональную систему и незрелую рыночную экономику диспропорций развития глобального пространства создаёт дополнительную неопределённость и институциональные риски.

В работе показано, что сегодняшним эволюционным этапом развития экономики Украины должна стать последующая институционализация незрелого рыночного механизма, которая нацелена на устранение существующих базовых институционально-структурных деформаций. Институциональные реформы в этом контексте выступают универсальным инструментом трансформации, в то же самое время главным компонентом механизма взаимосвязи между институционализацией и повышением адаптивности и конкурентоспособности национальной экономики.

Актуальность институциональных реформ на современном этапе обоснована благодаря раскрытию различной роли институциональных реформ на каждом из этапов институциональной адаптации экономических систем. Условно выделено три таких этапа: 1) прединституциональный, когда новые институциональные формы только зарождаются на недрах старой системы; 2) этап формализации – на данном этапе институциональные реформы превращаются в фактор деструкции старой системы и зарождение новой; 3) этап реальной институционализации, связанный с формированием целостного институционального рыночного механизма. Следовательно, необходимы новые

модели институциональных реформ на современном этапе институциональной адаптации экономики Украины к процессам глобализации.

Углубление либерализации рыночных отношений и процессы самоустранения государства на современном этапе несет высокие угрозы для современного состояния экономики и повторения социально-экономических проблем – падения уровня жизни, объемов промышленного производства, конкурентоспособности, углубления детехнологизации и др. В условиях недостаточно институционализированного рыночного механизма есть риск разрушения сформированной целостной институциональной структуры экономики. Избежать такие процессы можно только за счет постепенного преодоления институциональных ловушек, обусловленных институционально-структурными деформациями экономики.

Данный тезис подтверждается институциональной природой причин дестабилизации экономики Украины, восстановление которой невозможно только монетарным путем. Существующие институциональные разрывы в экономической системе и одновременное ослабление контроля со стороны национальных регуляторов активизировали спекулятивные процессы на основе арбитражных механизмов, которые достаточно изучены украинскими учеными. Однако сегодня экономика охвачена массово такими процессами. Устойчивым феноменом становится иррациональное поведение субъектов рынка, что соответственно приводит к росту базовой неопределённости.

Повышение неопределенности делает невозможным использование традиционных монетарных инструментов для стабилизации ситуации, поскольку рыночные механизмы и институты не работают или работают неэффективно. В этих условиях дезактуализируется функциональная компонента институционального устройства системы. Понимание этой проблемы стало возможным за счет расширения понятия институционального устройства экономики, которая включает устойчивую фундаментальную компоненту, фиксирующую изменения системы в прошлом, и актуальную функциональную, координирующую деятельную основу экономических

институтов. Благодаря этому институты обеспечивают единство функционирования и эволюции хозяйственных систем.

Дезактуализация функциональной компоненты устраняет в системе прогнозную составляющую реакции системы и поведения в ней субъектов на вводимые меры, что снижает их значимость до минимума. В этой связи необходимость институциональных реформ только возрастает и без усиления роли государства в процессах запуска институциональных изменений восстановление равновесия экономики будет долгим и затяжным.

Возрастающая роль институциональных реформ как инструмента стабилизации и восстановления равновесия экономики возрастает еще и в условиях противоречий сосуществования наднациональных и национальных институтов управления. С одной стороны, актуализируется роль государства как легитимного органа адаптивного управления открытой национальной хозяйственной системой, с другой стороны, ограничивается и размывается исключительный институциональный статус государства конкуренцией со стороны международных институтов, что требует согласованных реформ в сфере разделения национальных и наднациональных полномочий. Конкуренция управления глобальных институтов есть результат самой глобализации.

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 более усугубляет экономическую ситуацию и приводит к падению доходов, реального спроса, инвестиционной активности, сжатию экономики в условиях существования структурных диспропорций. Кроме того, рост суверенного внешнего долга в этих странах становится объектом разрушительных действий наднациональных институтов через различные кредитные и рейтинговые механизмы: понижение рейтинга, скупка государственных облигаций внешнего займа по номиналу, скачки спрэдов и др.

Наряду с высоким уровнем влияния на национальную экономику со стороны международных регуляторов экономическая система также

оказывается под давлением конкуренции современных корпоративных структур. В работе показано, что преобладание институциональных комплексов государственно-олигархического типа, которые по своему происхождению являются индустриальными, обуславливает низкую адаптивность экономики Украины к постиндустриальному глобальному конкурентному пространству. Возможности преодоления отсталости такого типа могут быть связаны с обогащением институциональной системы сетевыми структурами и соответствующими механизмами.

Гибкий каркас современных вертикально интегрированных и сетевых экономических институтов позволяет им обеспечить, с одной стороны, собственную адаптивность и устойчивость, с другой стороны, динамическую стабильность хозяйственных систем в условиях постиндустриального развития. Наиболее жизнеспособными экономическими комплексами, которые склонны к обогащению собственного потенциала и получению синергии оказались современные формы корпоративного капитала, в частности ТНК, организованные по сетевому принципу, кластерные объединения и государственно-частные и другие формы партнерства (в триаде государство-бизнес-университеты). Сетевые институты обеспечивают интеграцию экономических систем открытого типа в глобальное пространство и имеют специфические возможности приспособления системы к изменениям внешней среды.

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. Архиреев С. И. Посттрансформационная рыночная экономика: институционализация фондового рынка / С. И. Архиреев, 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 прогнозів., 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-бюрократическа становляща господарственной жизни и проблемы ее преодоления / Т. Беридзе, В. Папава, 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 экономики / 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-металлургического 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, 2015. – 464 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 унив-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 неокOLONIALная 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. Конкурентоспроможність 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 доступу: <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 прогноз., 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 прогноз., 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 прогноз., 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 2014 рік: стат. бюл. / Державна служба статистики України. — К., 2015. — 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 екон. 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. Результаты 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-сетевоего 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 активнов 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 2014 рік / за ред. І. М. Жук. – К.: Державна служба статистики України, 2015. – 586 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. Фінансові ринки // Бюллетень НБУ. – 2013. – №7 (244). – 130 – 165, Фінансові ринки // Бюллетень НБУ. – 2015 – №1 (262). – С. 135 – 168, Бюллетень НБУ. – 2015 – № 4 (265). – С. 127 – 160.
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 доступу: 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. 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.
189. Baltovski M. Transformacja gospodarcza w Polsce / M. Baltovski, M. Miszewski. – Warszawa: Wydawnictwo naukowe PWN, 2006. – C. 248 – 254.
190. Banner S. The Origin of the New York Stock Exchange / S. Banner // *Journal of Legal Studies*. – 1998. – 27(1). – P. 113 – 140.
191. 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.
192. 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.
193. Baumol W. The Free-Market Innovation Machine: Analyzing the Growth Miracle of Capitalism / Baumol W. – Princeton: Princeton University Press, 2002 – 307 p.
194. 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.
195. Beck T. Institution Building and Growth in Transition Economies / T. Beck, L. Laeven // *Journal of Economic Growth*. – 2006. – Vol. 11. – P. 157 – 186.
196. Bocage D. General Economics Theory of Francois Perroux / D. Bocage. – Lahman: University Press of America, 1985. – 205 p.
197. 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.
198. 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.

199. 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.

200. 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.

201. Clusters at Your Fingertips / European Cluster Observatory [Electronic resource]. – Accessed mode: http://www.unescap.org/tid/artnet/mtg/gmscb_regionalclusters.pdf

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

203. 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.

204. 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.

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

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

207. Doing Business Report 2014. Understanding Regulations for Small and Medium-Size Enterprises [Electronic resource]. – Accessed mode: <http://www.doingbusiness.org/~media/GIAWB/Doing%20Business/Documents/Annual-Reports/English/DB14-Full-Report.pdf>

208. 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>

209. Economic Survey of Europe. – 2001. – №1. – 269 p.
210. Economic Survey of Europe. – 2002. – №1. – 245 p.
211. Eggertsson T. Imperfect Institutions. Opportunities and Limits of Reform / T. Eggertsson // *The Journal of Economic History*. – 2005. – vol. 65. – №4. – P. 1173 – 1175.
212. 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.
213. 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.
214. European Innovation Scoreboard 2014 / European Commission. – 94 p.
215. 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.
216. Exchange-traded derivatives statistics. Bank for International Settlements. [Electronic recourse]. – Accessed mode: <http://www.bis.org/statistics/extderiv.htm>
217. Fafchamps M. Market Institutions and Sub-Saharan Africa : Theory and Evidence / M. Fafchamps. – Cambridge : MIT Press, 2004. – 464 p.
218. 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.
219. 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.
220. 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.
221. 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)

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

223. Global Innovation Index 2013. The Local Dynamics of Innovation / S. Dutta, V. Lanvin. – Geneva: World Intellectual Property Organization, Cornell University, INSEAD. – 2013. – 383 p.

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

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

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

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

228. 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.

229. Hall P. A. Institutional Change in Varieties of Capitalism / P. A. Hall, K. Thelen. – Evanston. – Department of Political Science, 2005. – 46 p.

230. Hazans M. Informal Workers across Europe: Evidence from 30 countries / M. Hazans // Discussion Paper. – 2011. – №5871 (July). – 41 p.

231. 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.

232. Hofstede G. Cultures and Organizations: Software of the Mind. Revised and expanded 3rd Edition / G. Hofstede. – N.-Y. : McGraw-Hill, 2010. – 550 p.

233. HORIZON 2020 / The EU Framework Programme for Research and Innovation [Electronic resource]. – Accessed mode : <http://ec.europa.eu/programmes/horizon2020>

234. 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.

235. ICT Development Index 2011 and 2012 [Electronic resource]. – Accessed mode: <http://www.nscb.gov.ph/sexystats/2014/Table2-MIS2013.pdf>

236. Illicit Financial Flows from Developing Countries: 2003-2012 / D. Car, J. Spanjers. – Washington: Global Financial Integrity, 2014. – 53 p.

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

238. 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

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

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

241. 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.

242. 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.

243. KOF Index of Globalization [Electronic recourse]. – Accessed mode: <http://globalization.kof.ethz.ch/>
244. Krueger A. O. Political Economy of Policy Reform in Developing Countries / A. O. Krueger. – Cambridge : MIT Press, 1993. – 183 p.
245. 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.
246. Lambert-Mogiliansky A. Political Capture of Bankruptcy in Transition / A. Lambert-Mogiliansky, K. Sonin, E. Zhuravskaya // RECEP Discussion Paper, 2000. – 41 p.
247. 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.
248. Marangos J. Political Economy Approach to The Neoclassical Gradulist Model of Transition // Journal of Economic Surveys. – 2005. – №2 (19).
249. 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.
250. Mikolenko O. P. Institutional Reforms in the Context of Market Transformation: the General and the Particular // Бізнес Інформ. – 2014. – №12. – С. 14 – 18.
251. Minsky H. Financial Crisis: Systematic or Idiosyncratic / H. Minsky // Working Paper: The Jerome Levy Economics Institute of Bard College. – 1991. – 29 c.
252. 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
253. Ortega-Argilés R. Guide to research and innovation strategies for smart specialization / C. Nauwelaers, R. Ortega-Argilés. – Brussels: European Commission, 2012. – 121 p.

254. 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.
255. 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.
256. Pejovich S. *Fundamentals of Economics: a Property Rights Approach* / S. Pejovich. – Dallas, 1981. – P. 242 – 243.
257. Perez C. *Technological Revolutions and Financial Capital: The Dynamics of Bubbles and Golden Ages* / C. Perez. – Cheltenham: Edward Elgar, 2002. – 198 p.
258. Porta R. *Informality and Development* / R. La Porta, A. Shleifer // *Journal of Economic Perspectives*. – 2014. – Vol. 28. – №3 – P. 109 – 126.
259. Prasad E. S. *Foreign Capital and Economic Growth* / R. G. Rajan, A. Subramanian, E. S. Prasad // *NBER Working Paper*. – 2007. – № 13619. – 64 p.
260. 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.
261. Rodrik D. *One Economics, Many Recipes: Globalization, Institutions, and Economic Growth* / D. Rodrik. – Princeton: Princeton University Press, 2007. – 263 p.
262. Rodrik D. *Second-Best Institutions* / D. Rodrik // *NBER Working Paper*. – 2008. – № 14050. – 12 p.
263. Schlager E. *Property-Rights Regimes and Natural Resources: A Conceptual Analysis* / E. Schlager, E. Ostrom // *Land Economics*. – 1992. – № 68 (3). – P. 249 – 262.
264. Schneider B. R. *Business Politics and the State in Twentieth-Century Latin America* / B. R. Schneider. – New York: Cambridge University Press, 2004. – 312 p.

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

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

267. 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.

268. Statistical Yearbook of the Republic of Poland 2014 [Electronic recourse]. – Accessed mode: <http://stat.gov.pl/en/topics/statistical-yearbooks/statistical-yearbooks/statistical-yearbook-of-the-republic-of-poland-2014,2,9.html>

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

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

271. 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>

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

273. The Global Competitiveness Index Historical Dataset 2005-2015. World Economic Forum [Electronic recourse]. – Accessed mode: <http://reports.weforum.org/global-competitiveness-report-2015-2016/> The Global Competitiveness Report 2013/2014 [Electronic recourse]. – Accessed mode: http://www3.weforum.org/docs/WEF_GlobalCompetitivenessReport_2013-14.pdf

274. 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.

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

276. The World Bank Data [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://data.worldbank.org/indicator/FI.RES.TOTL.CD> Explore. Create. Share: Development Data [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://databank.worldbank.org/data/home.aspx>

277. 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/>

278. 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

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

280. 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>

281. World Investment Report 2012. Towards a new generation of investment policies / New York and Geneva: United Nations, 2012. – 204 p.

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

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

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

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

286. 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

Таблица А.2

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

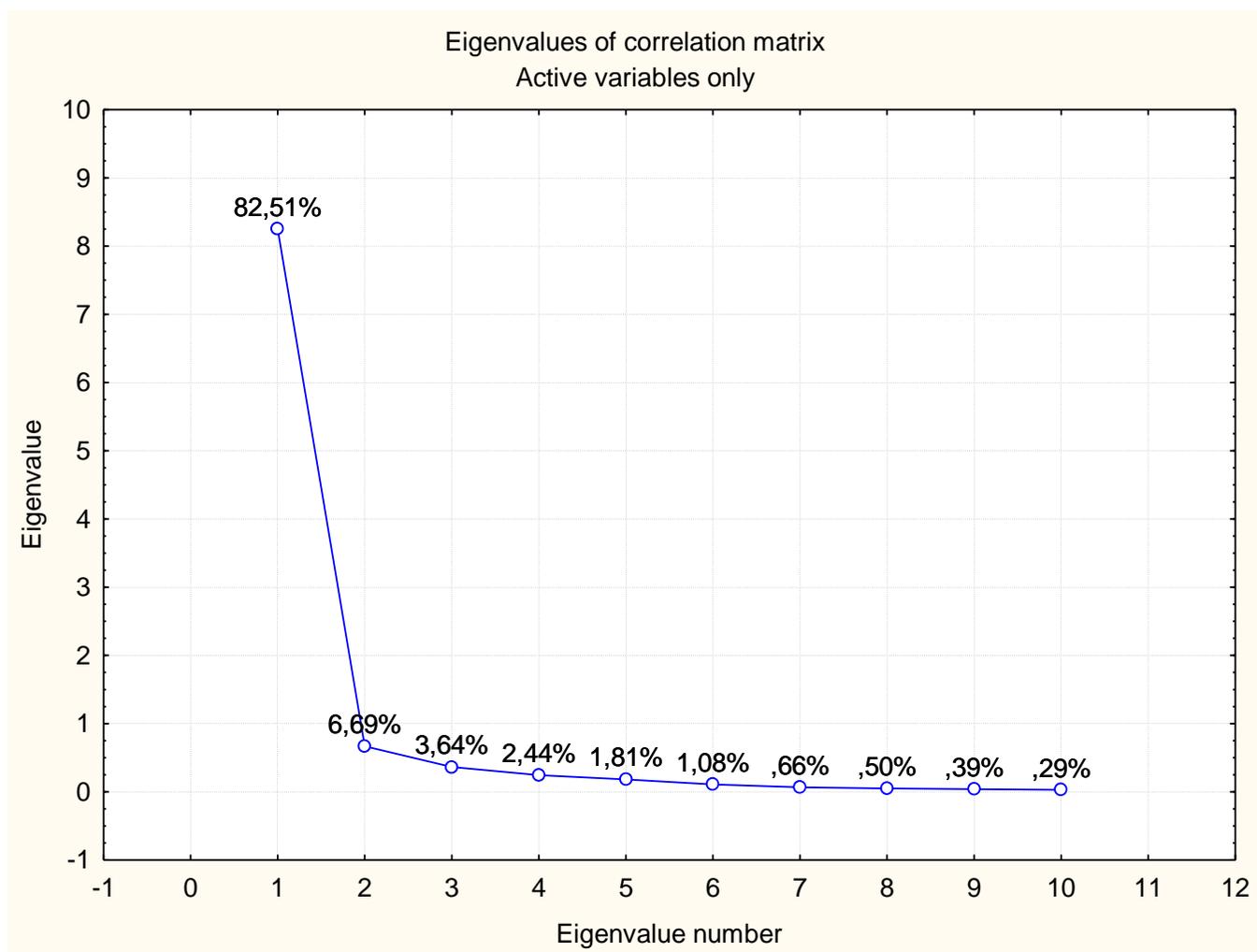


Рис. А. 1. Собственные векторы корреляционной матрицы

Таблица А. 3

Собственные векторы корреляционной матрицы

Институциональные факторы	Номер переменной	Компонента 1
Права собственности	1	0,327721
Независимость судебной системы	2	0,322505
Правовая среда и регулирование (среднее)	3	0,334038
Нецелевое распределение ресурсов, фаворитизм в принятии решений (среднее)	4	0,334857
Взятки неформальные платежи	5	0,316986
Общественное доверие власти	6	0,315764
Прозрачность государственной политики	7	0,309995
Эффективность корпоративного управления	8	0,316075
Профессиональное управление компаниями	9	0,326322
Легкость получения бизнесом кредитов	10	0,249409

Интегральный показатель и средние индексы институционального развития анализируемых стран

за период с 2010 по 2014 гг.

	Права собственности	Независимость судебной системы	Правовая среда и регулирование	Нецелевое распределение общественных ресурсов, фаворитизм в принятии решений	Взятки и неформальные платежи	Общественное доверие власти	Прозрачность государственной политики	Эффективность корпоративного управления	Профессиональное управление компаниями	Легкость получения кредитов	Интегральный показатель (IP)	ВВП среднее за период с 2010 по 2014, долл. США
Австралия	5,49	6,01	3,97	3,59	5,85	4,21	4,76	5,63	5,84	3,62	3,48	63289,69
Австрия	5,80	5,36	3,99	3,44	5,63	3,55	5,05	5,10	5,32	3,10	2,56	49504,46
Бельгия	5,32	5,36	3,73	3,52	5,65	3,71	4,30	5,22	5,54	3,69	2,36	46515,12
Канада	5,86	6,24	4,14	3,63	5,98	4,47	5,31	5,56	6,00	3,70	4,2	51056,95
Дания	5,64	6,33	3,95	3,93	6,38	4,95	4,97	5,27	5,97	3,20	3,95	59492,04
Финляндия	6,35	6,48	4,53	4,05	6,60	5,27	5,89	5,64	6,20	4,31	5,95	48588,54
Франция	5,74	4,92	3,94	3,38	5,44	3,61	4,52	5,15	4,90	3,30	2,05	43747,66
Германия	5,74	6,17	4,17	3,76	5,78	4,11	5,02	5,22	5,58	3,10	3,43	45251,80
Исландия	5,15	5,71	3,99	3,40	6,35	3,34	5,01	4,84	5,33	2,62	2,22	46214,97
Ирландия	5,76	6,29	3,95	3,52	6,14	3,51	5,02	4,78	5,74	2,00	2,48	50501,28
Италия	4,05	3,70	2,95	2,67	3,92	1,84	3,11	3,87	3,54	1,92	-3,16	33886,84
Израиль	4,87	5,96	3,68	3,21	5,55	3,15	4,24	4,59	4,90	3,14	1,12	36200,95

Нидерланды	5,86	6,26	4,33	4,06	6,10	5,22	5,22	5,43	6,05	3,50	4,71	51072,21
Новая Зеландия	5,93	6,72	4,40	4,24	6,71	5,54	5,93	5,76	6,31	3,97	6,02	39047,79
Норвегия	5,84	6,27	4,24	4,01	6,34	5,71	5,22	5,70	6,20	4,40	5,33	97631,87
Швеция	5,92	6,22	4,38	4,23	6,27	5,59	5,54	5,71	6,19	4,32	5,67	57348,94
Швейцария	6,25	6,24	4,35	3,91	6,22	5,19	5,77	5,36	5,96	3,65	4,99	83917,55
Англия	5,97	6,22	4,19	3,65	5,93	3,84	5,16	5,27	5,93	2,85	3,54	41671,34
США	5,13	4,99	3,82	3,15	4,90	3,27	4,49	5,18	5,55	3,72	1,79	51395,87
Болгария	3,24	2,74	3,05	2,72	3,84	2,24	3,44	4,00	3,63	3,10	-2,77	7324,98
Хорватия	3,74	3,03	2,94	2,81	3,78	2,10	3,91	3,98	3,71	2,48	-2,62	13747,70
Чехия	4,01	3,80	3,12	2,73	3,86	1,70	3,86	4,59	4,61	3,03	-1,53	13747,70
Эстония	5,08	5,54	3,80	3,50	5,57	3,63	5,15	4,86	5,23	3,02	2,14	17488,99
Греция	4,09	3,40	3,05	2,78	3,55	1,96	3,70	3,89	3,82	1,96	-2,76	23765,72
Венгрия	3,96	3,91	2,98	2,77	4,29	1,92	3,74	4,25	3,95	2,25	-2,17	13403,99
Латвия	4,14	3,87	3,20	2,98	4,33	2,41	4,28	4,58	4,43	2,48	-1,0	13963,89
Литва	4,08	3,57	3,37	3,08	4,56	2,27	4,61	4,93	4,51	2,33	-0,56	14554,71
Польша	4,18	4,22	3,20	3,11	4,84	2,43	3,74	4,39	4,30	2,65	-1,01	13509,95
Португалия	4,71	4,15	3,22	3,03	5,17	2,92	4,12	4,30	4,19	2,50	-0,66	22006,37
Румыния	3,66	3,11	3,09	2,69	3,95	1,95	3,31	4,13	3,68	2,71	-2,7	8727,03
Словакия	3,95	2,57	2,83	2,48	3,61	1,82	4,07	4,57	4,38	3,11	-2,22	17648,05
Словения	4,33	3,74	3,09	2,83	4,89	2,21	4,67	3,89	4,03	2,16	-1,54	23671,03
Испания	4,49	3,72	3,47	3,08	4,80	2,48	4,04	4,32	4,56	2,10	-0,87	30400,53
Аргентина	2,56	2,42	2,73	2,40	2,95	1,54	3,18	4,12	4,36	1,72	-4,2	13590,57
Боливия	2,91	2,98	3,18	3,04	2,58	2,85	3,50	3,89	3,49	3,21	-2,72	2507,66
Бразилия	4,03	3,69	3,43	2,93	3,91	1,89	3,83	4,75	4,74	2,92	-1,04	12028,50
Чили	4,65	5,33	3,90	3,62	5,72	3,88	5,26	5,05	4,95	3,66	2,51	14523,97

Колумбия	3,62	3,21	3,32	2,78	3,48	2,17	4,15	4,71	4,23	2,94	-1,56	7531,25
Коста-Рика	4,21	4,94	3,70	3,21	4,44	3,11	4,42	4,82	4,65	2,27	0,19	9450,55
Доминиканская Республика	3,53	2,64	3,17	2,44	3,26	1,74	4,29	4,37	3,55	2,65	-2,71	5818,97
Гондурас	3,52	3,26	3,38	2,75	3,48	2,23	4,08	4,68	3,80	2,68	-1,84	2262,35
Ямайка	4,01	4,45	3,35	2,77	3,83	2,15	3,88	4,51	4,45	2,03	-1,52	5083,11
Мексика	3,83	3,27	3,33	2,91	3,57	2,24	4,18	4,38	4,10	2,47	-1,71	10166,90
Никарагуа	3,13	2,20	2,98	2,76	3,37	2,29	3,69	4,10	3,49	2,68	-3,09	1693,83
Панама	4,62	2,46	3,36	2,83	3,85	2,24	4,57	4,51	3,76	4,05	-0,95	9384,82
Парагвай	2,80	1,74	3,10	2,57	2,85	1,57	3,93	4,06	3,28	3,00	-3,56	3795,83
Перу	3,38	2,54	3,20	2,92	3,92	1,89	4,11	4,85	4,54	3,46	-1,37	6007,00
Уругвай	4,61	5,36	3,71	3,49	5,52	4,36	4,87	4,47	3,95	2,70	1,16	14603,59
Албания	3,05	2,73	3,34	2,97	3,60	2,65	4,33	4,65	4,06	2,02	-1,88	4497,61
Азербайджан	3,82	3,32	3,55	3,16	3,36	3,39	4,40	4,39	3,79	2,86	-0,99	7247,06
Армения	3,81	2,82	3,32	2,95	3,61	2,70	4,80	4,10	3,79	2,49	-1,67	3053,05
Грузия	3,17	3,29	3,23	3,13	5,36	2,81	4,76	4,13	4,01	2,51	-1,11	3335,09
Казахстан	3,66	3,12	3,37	2,94	3,75	3,57	4,55	4,66	3,91	2,52	-1,08	11602,57
Киргизская республика	2,57	2,12	2,95	2,66	2,58	2,02	4,01	4,12	3,41	1,96	-3,79	1155,52
Молдавия	3,08	2,08	2,80	2,52	3,23	2,36	4,19	4,38	3,75	2,32	-3,12	2024,95
Россия	2,89	2,69	3,07	2,77	3,19	2,75	3,79	4,18	3,79	2,63	-2,73	13089,69
Сербия	3,03	2,50	2,54	2,58	3,70	2,10	3,77	3,73	3,24	2,30	-3,86	5983,39
Таджикистан	2,93	2,89	3,09	2,76	2,77	3,03	3,21	3,16	2,70	2,42	-4,00	937,91
Украина	2,63	2,17	2,83	2,71	2,78	2,10	3,62	4,22	3,41	2,23	-3,76	3537,66
Япония	5,68	5,90	3,78	3,91	6,21	3,53	4,98	5,18	5,52	3,27	3,13	42143,6
Корея, респ.	4,38	3,70	3,20	2,9	4,47	2,17	3,40	3,99	4,75	2,15	-1,77	24967,4

Сингапур	6,26	5,66	4,21	4,21	6,57	6,28	6,20	5,68	5,93	4,57	6,04	53313,7
Тайвань	5,56	4,53	3,634	3,54	5,16	4,06	5,58	4,97	5,23	3,77	2,50	21183
Китай	4,54	3,95	3,61	3,45	4,02	4,13	4,58	4,40	4,63	3,26	0,53	6121,51
Индия	4,1	4,52	3,63	2,95	3,47	2,47	4,34	4,44	4,51	3,37	-0,5	1516,63
Индонезия	4,0	3,70	3,57	3,41	3,35	3,27	4,14	4,67	4,64	3,92	0,03	3570,84
Малайзия	5,14	4,61	4,06	3,54	4,71	4,30	5,03	5,35	5,41	4,46	2,91	10041,2
Филиппины	3,74	3,11	3,25	2,85	3,19	2,19	3,77	4,82	4,85	3,19	-1,41	2560,66
Таиланд	3,61	4,03	3,51	2,92	3,78	2,20	4,02	4,56	4,38	3,54	-0,92	5269,28
Вьетнам	3,37	3,52	3,42	3,00	3,19	3,55	3,86	4,17	3,76	2,49	-1,79	1707,34
Турция	3,99	3,32	3,51	3,00	4,18	3,09	4,58	4,27	4,21	2,83	-0,79	10443,7

Составлено и рассчитано по данным: World Bank [276], The Global Competitiveness Index Historical Dataset 2005 – 2015

[273]

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 (2012)	инновационного развития (2012)	кластеризации (2012)
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	5	9
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	11	14
Италия	Министерство экономического развития, Министерство	Строительные материалы, швейная промышленность и	29	29	17

	образования, университетов и научных исследований, Министерство государственного управления и инноваций, Итальянское национальное агентство новых технологий, энергетики и устойчивого экономического развития, Агентство распространения инновационных технологий	оборудование, обувная, текстильная, ювелирные изделия и драгоценные металлы, мебельная фурнитура, керамическая плитка, металлургия, сантехника, электрооборудование, высокие технологии			
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	9	3	5
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 Индии	Электроника, химическая промышленность, пищевая, сельское хозяйство, мебельная фурнитура, ювелирные и кожаные изделия, ИКТ	119	66	29

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	18	20	25
Дания	Датский Совет по развитию бизнеса, Министерство бизнеса и промышленности, Министерство исследований, Министерство образования	Биотехнологии, животноводство, ИКТ, приборостроение, фармацевтика, пищевая промышленность	3	9	18
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	16	15	6
Нидерланды	Министерство экономики, Министерство образования, культуры и науки, Голландская	Биотехнологии, сельское хозяйство, ИКТ, СМИ, нефтегазовая промышленность,	6	4	13

	организация по научным исследованиям, Комитет по науке, технологиям и информационной политике, Консультативный совет по науке и технической политике	машиностроение, электроника, спортивные, развлекательные и детские товары, химическая, пищевая промышленность,			
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	5	6	1
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	8	22	3
Китай	Министерство науки и технологий, Национальный народный конгресс и его Постоянный комитет,	Текстильная промышленность, автомобильная, химическая, швейная (в том числе детская	78	35	22

	Народный Банк Китая, Министерство финансов КНР, Южный технологический инновационный центр, Государственный фонд естественных наук	одежда), обувная, текстильная, сантехника, пищевая, спорт- товары, машиностроение, электроника, ИКТ, металлургия			
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	31	49	95

Составлено по данным: [201; 223; 235].

Приложение В

Таблица В.1

Рентабельность по видам экономической и промышленной деятельности КВЭД-2010*

Виды экономической деятельности	2010	2011	2012	2013	2014	2010	2011	2012	2013	2014
	<i>Рентабельность операционной деятельности, %</i>					<i>Рентабельность всей деятельности</i>				
Всего	4,0	5,9	5,0	3,9	-4,1	0,5	1,8	1,0	-0,7	-14,2
Сельское, лесное и рыбное хозяйство	22,9	23,2	21,7	11,3	20,6	16,3	18,0	15,6	8,0	8,9
Промышленность	3,5	4,7	3,4	3,0	1,6	0,8	1,7	0,2	-0,3	-9,4
<i>Добывающая промышленность и разработка карьеров</i>	14,8	17,3	14,7	12,5	21,4	8,9	9,4	5,1	4,4	-4,6
<i>Перерабатывающая промышленность:</i>	2,3	2,9	1,8	2,1	-0,6	-0,3	0,3	-1,1	-1,1	-11,3
производство пищевых продуктов, напитков и табачных изделий	4,5	4,2	6,4	6,1	5,1	0,9	0,8	2,5	2,3	-4,5
текстильное производство, одежды, кожи, изделий из кожи и прочих материалов	2,4	3,8	3,0	3,8	2,2	-0,2	1,1	0,2	1,3	-4,0
изготовление изделий из древесины, бумаги и полиграфическая деятельность	4,4	4,4	5,1	5,0	2,6	1,9	1,2	0,7	1,4	-8,0
производство кокса и продуктов нефтепереработки	-0,6	-1,3	-5,2	0,8	-8,2	-2,0	-2,4	-6,3	-0,5	-8,7
производство химических веществ и химической	-2,4	0,2	-8,0	-8,2	-23,5	-4,5	-2,4	-9,8	-11,0	-34,0

продукции										
производство основных фармацевтических продуктов и препаратов	15,3	13,2	14,0	15,2	14,9	8,0	6,5	7,9	8,2	3,1
производство резиновых и пластмассовых изделий, неметаллической минеральной продукции	2,5	3,1	2,5	2,5	-8,0	-1,9	-0,3	-1,6	-1,3	-16,1
металлургическое производство, производство готовых металлических изделий, кроме машин и оборудования	-0,6	0,1	-4,2	-2,7	2,8	-1,7	-1,4	-5,5	-5,0	-12,3
производство мебели, другой продукции; ремонт и монтаж машин и оборудования	4,4	3,7	3,2	3,3	-2,1	0,8	1,2	1,7	2,4	-4,9
<i>машиностроение:</i>	7,0	9,3	9,9	6,6	-2,4	2,6	5,2	5,1	1,8	-13,3
производство компьютеров, электронной и оптической продукции	3,6	13,8	5,8	4,2	-8,0	-0,6	7,5	3,0	2,0	-12,3
производство электрооборудования	6,4	4,1	9,3	8,2	-2,9	1,7	0,1	4,1	1,8	-15,2
производство машин и оборудования, не отнесенных к другим группам	5,5	5,6	6,2	5,4	-1,4	1,7	2,8	2,7	1,6	-8,1
производство автотранспортных средств, прицепов и полуприцепов и других транспортных средств	9,1	12,1	12,6	7,2	-1,6	4,2	7,6	7,0	2,0	-16,8
поставка электроэнергии, газа, пара и кондиционированного воздуха	2,0	4,5	3,3	1,3	-0,1	0,3	2,8	1,5	-0,2	-5,9
водоснабжение, канализация, обращение с отходами	-6,2	-6,7	-1,5	-6,6	-4,9	-6,9	-7,0	-1,2	-6,0	-8,2
Строительство	-1,5	0,2	-0,1	-0,4	5,8	-4,2	2,7	-0,6	-3,2	-13,5
Оптовая и розничная торговля; ремонт автотранспортных средств и мотоциклов	9,8	15,0	12,2	10,2	-12,8	1,7	2,6	0,0	-3,6	-23,7

Транспорт, складское хозяйство, почтовая и курьерская деятельность	5,6	6,1	5,4	3,5	-1,7	0,7	1,2	1,3	-0,6	-9,1
Временное размещение и организация питания	-1,8	-0,1	-1,1	-2,8	-25,8	-3,8	-3,7	-4,7	-6,8	-28,9
Информация и телекоммуникации	7,4	7,6	10,5	11,8	-1,6	2,7	2,2	4,2	5,9	-14,9
Финансовая и страховая деятельность	3,5	6,2	6,1	5,9	-15,2	4,2	2,3	3,9	3,2	-3,6
Операции с недвижимым имуществом	0,3	-3,6	2,8	3,1	-46,9	-8,9	-12,2	-8,0	-9,3	-53,6
Профессиональная, научная и техническая деятельность	-6,6	0,5	0,3	-1,3	-29,1	-8,6	2,7	-0,5	-3,7	-24,7
Деятельность в сфере административного и вспомогательного обслуживания	-3,3	-2,7	-2,9	-2,5	-13,6	-4,1	-4,9	5,7	-3,0	-14,8
Образование	4,9	7,4	8,2	8,4	5,5	3,2	4,1	6,0	6,2	3,5
Охрана здоровья и оказание социальной помощи	4,0	2,6	2,7	3,1	-3,7	-1,4	-2,5	-0,8	-1,5	-12,8
Искусство, спорт, развлечение и отдых	-26,9	-24,4	-17,6	-8,0	-11,8	-22,9	-20,0	-19,6	-7,9	-13,5
Предоставление прочих видов услуг	4,3	3,1	2,6	-0,9	-5,0	-1,0	-0,2	-1,9	-1,2	-1,3

*без учета результатов деятельности банков и бюджетных учреждений.

Составлено по данным: [157, с. 306; 41, с. 74 – 238].

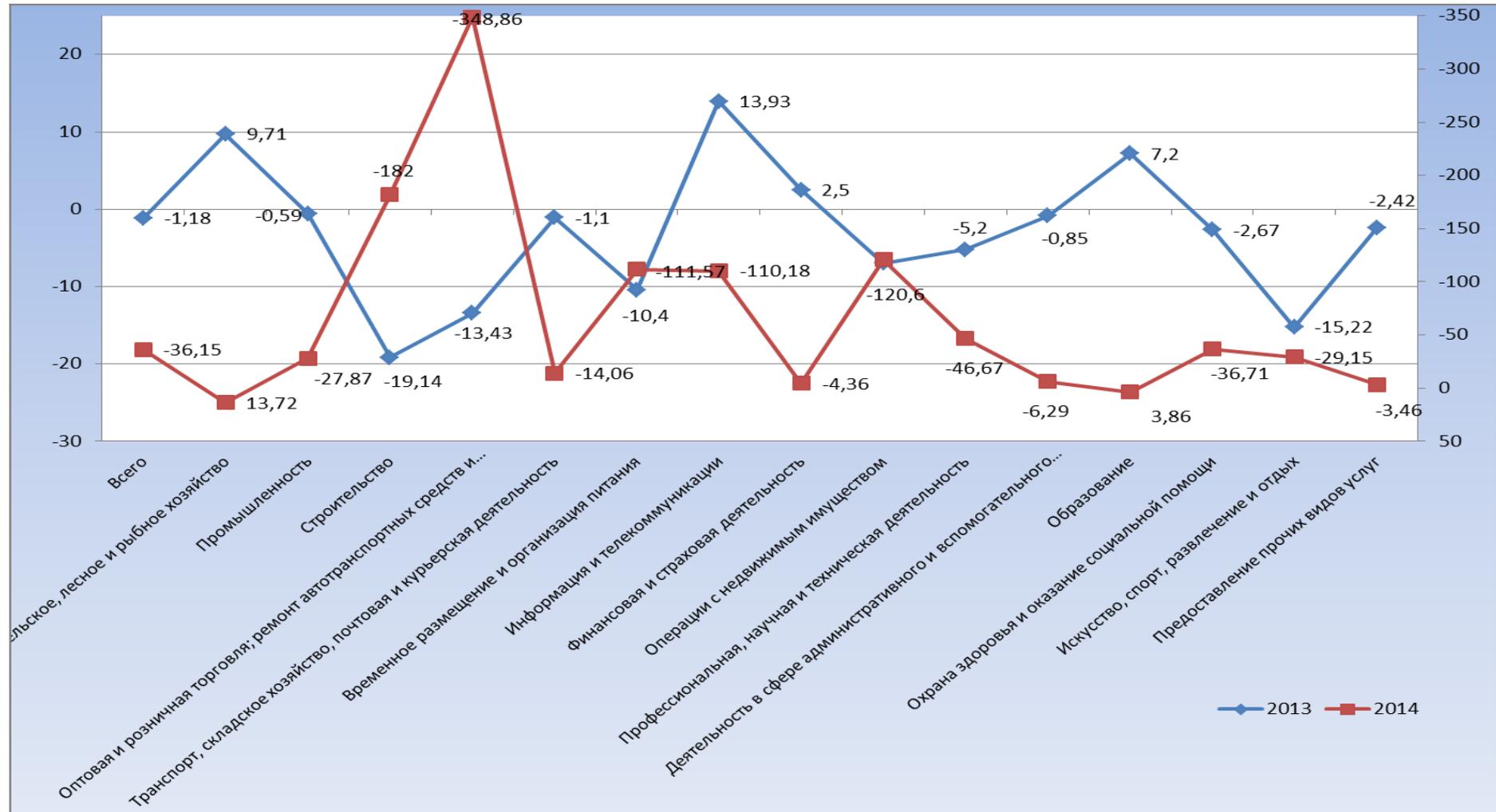


Рис. В.1. Рентабельность собственного капитала по видам экономической деятельности
(без учета банков), %

Составлено и рассчитано по данным: [10; 41, с. 57 – 73].

Приложение Г

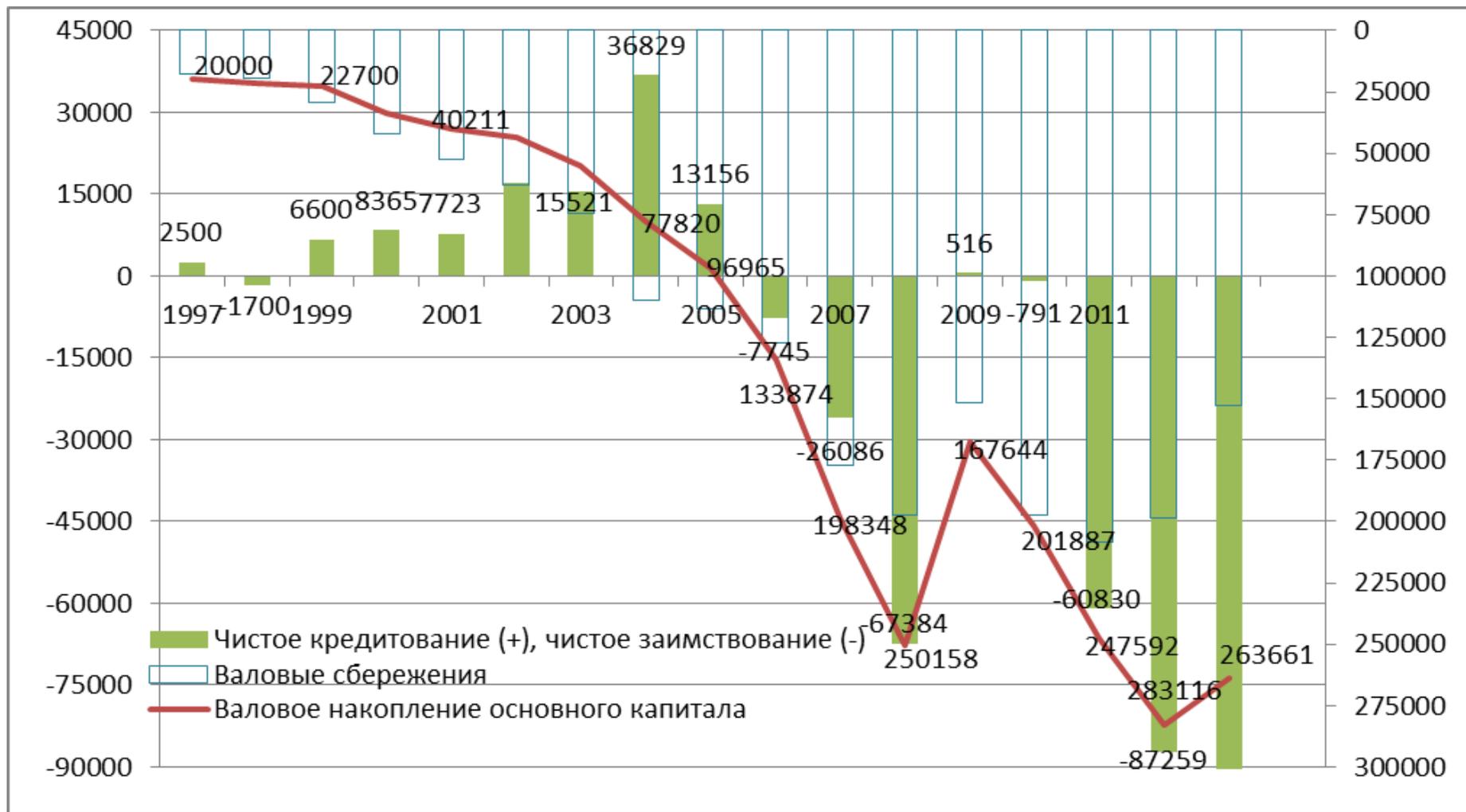


Рис. Г.1. Трансформация сбережений в накопление основного капитала (млн. грн)

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

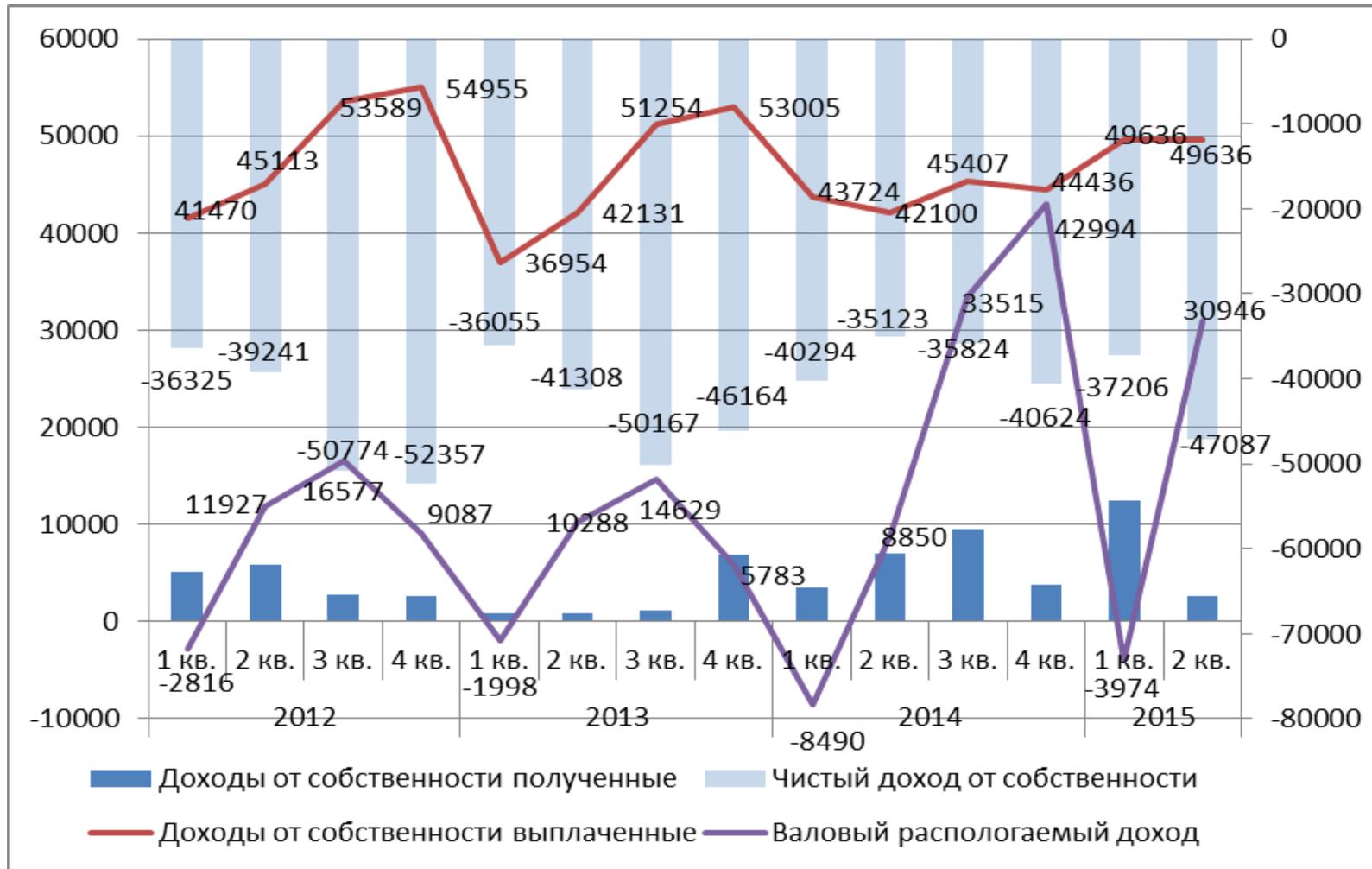


Рис. Г.2. Доходы от собственности сектора нефинансовых корпораций (млн. грн)

Составлено по данным: [62].

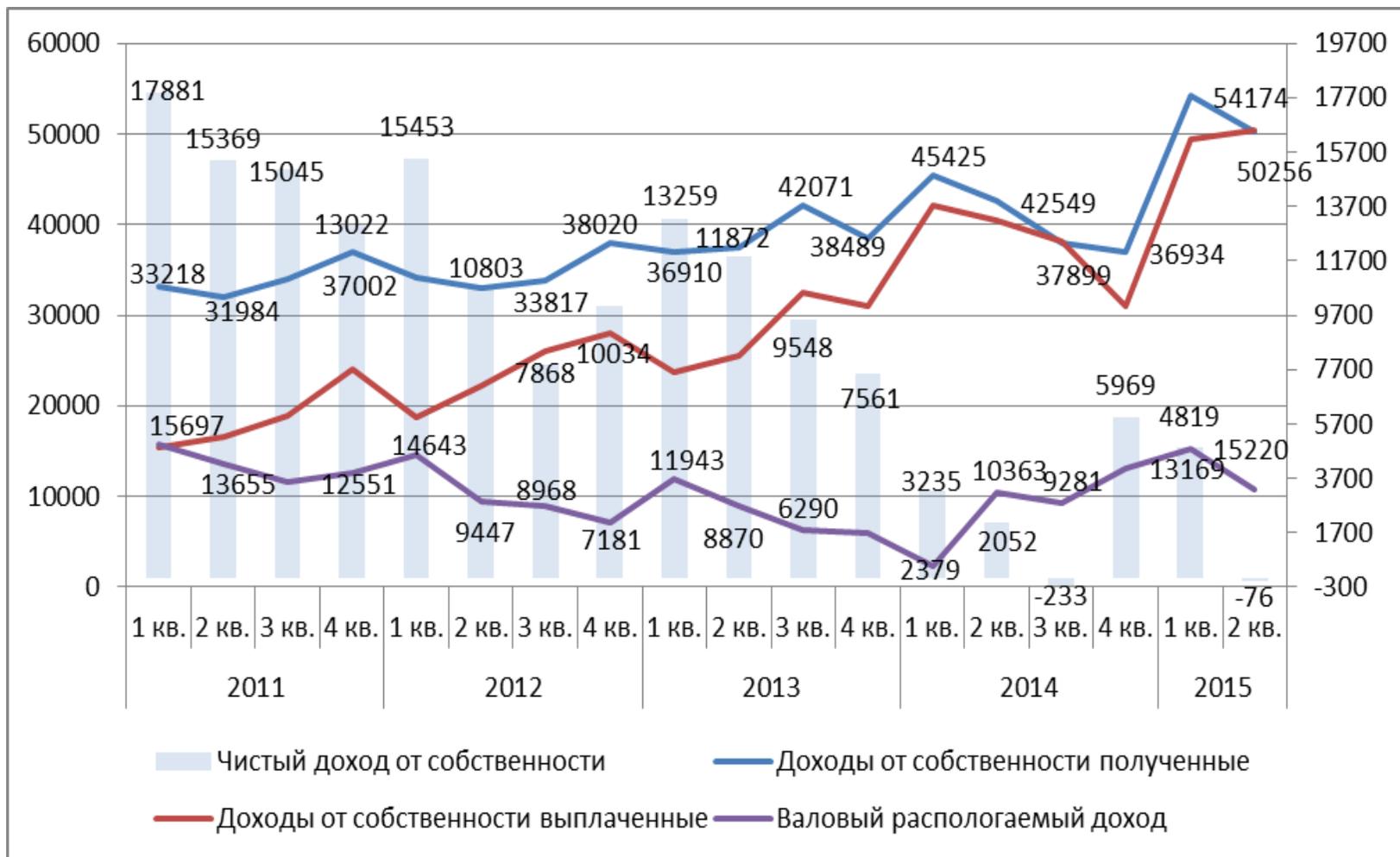


Рис. Г.3. Доходы от собственности сектора финансовых корпораций (млн. грн)

Составлено по данным: [62].

Приложение Д

Таблица Д.1

Количество инновационно активных промышленных предприятий по видам экономической деятельности КВЭД-2005

	2007		2010		2011		2012		2013*
	всего	% к общему количеству предпр-й	всего						
Промышленность	1472	4,2	1462	13,8	1679	16,2	1758	17,4	1715
Добыча топливно-энергетических полезных ископаемых	13	4,7	16	6,3	16	6,3	19	7,8	12
Добыча полезных ископаемых, кроме топливно-энергетических	20	7,0	24	6,6	37	10,3	27	7,3	26
Перерабатывающая промышленность, в т.ч:	1379	15,7	1349	15,0	1499	17,1	1581	18,6	1551
● производство пищевых продуктов, напитков и табачных изделий	343	13,2	352	14,3	384	16,1	420	18,7	398
● легкая промышленность	76	10,5	63	9,8	82	13,4	81	13,6	71
● обработка древесины и производство изделий из древесины, кроме мебели	48	11,3	43	8,4	53	10,6	56	11,6	138
● целлюлозно-бумажное производство, издательская деятельность	69	12,2	52	8,2	66	10,6	78	12,5	
● производство кокса, продуктов нефтепереработки	16	33,3	15	33,3	15	34,9	12	31,6	11

● химическая и нефтехимическая промышленность	146	21,6	158	19,9	188	24,0	189	23,7	118
● производство другой неметаллической минеральной продукции	100	12,2	84	10,2	86	10,6	105	13,6	183
● металлургическое производство и производство готовых металлических изделий	109	15,0	113	14,4	120	15,2	144	18,0	133
● машиностроения, в т.ч.	421	23,3	417	22,2	443	24,5	426	24,7	397
<i>производство машин и оборудования</i>	189	20,0	181	19,0	199	21,5	186	21,5	160
<i>производство электрооборудования, электронного и оптического оборудования</i>	162	27,6	155	24,1	160	26,2	150	26,0	150
<i>производство транспортных средств и оборудования</i>	70	25,0	81	28,7	84	30,7	90	31,5	87
● производство мебели, другой продукции, ремонт и монтаж машин и оборудования	-	-	-	-	-	-	-	-	102
Производство и распределение электроэнергии, газа и воды	60	6,1	73	7,5	127	13,2	131	13,3	126

*КВЭД – 2010.

Составлено по данным: [157, с. 313].

Приложение Е

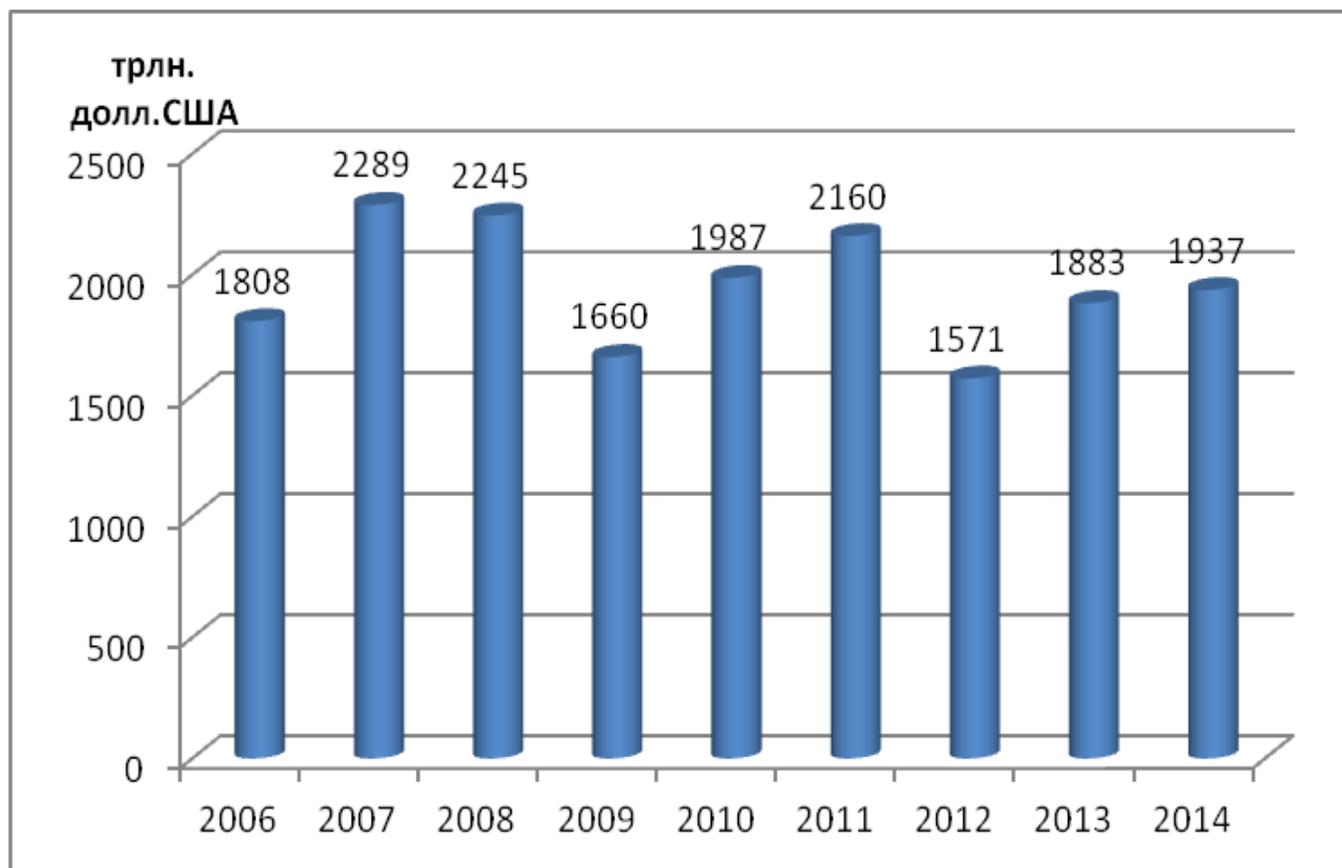


Рис. Е.1. Динамика объемов торговли биржевыми деривативами в мире (составлено по данным: [216; 278])

Приложение Ж

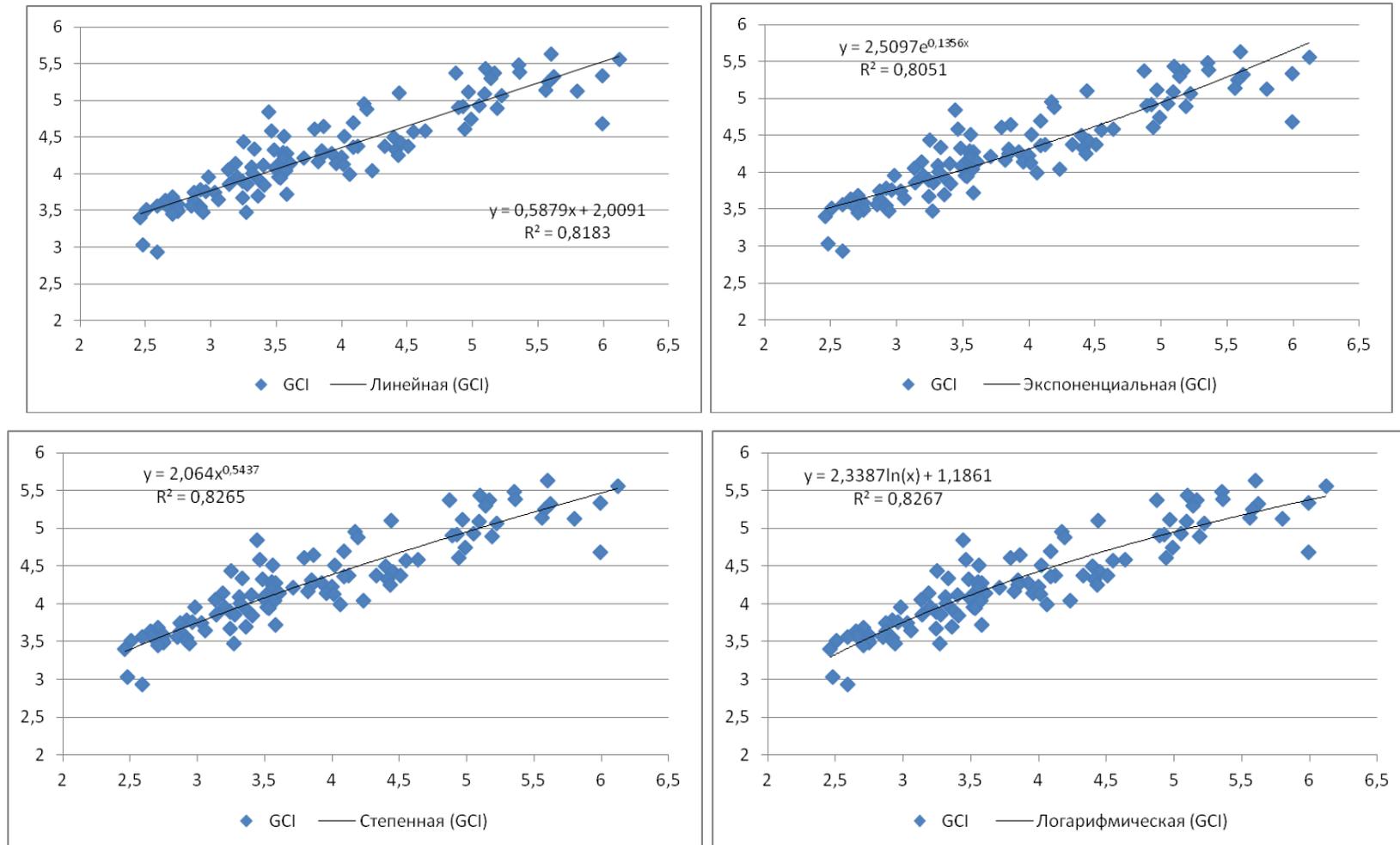


Рис. Ж. 1. Зависимость уровня конкурентоспособности (GCI) 106 стран от их технологического развития анализ проведен на основе данных: [273].

Приложение 3

Таблица 3.1

Составляющие индекса глобализации

2013 Индекс глобализации		
	Индексы и переменные	Доля
A.	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%)
B.	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%)
С.	Политическая глобализация	[26%]
	Посольства в стране	(25%)
	Членство в международных организациях	(28%)
	Участие в миссии Совета Безопасности	(22%)
	Международные договоры	(26%)

Источник: [243].

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 [243].

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: [243, 273].

Корреляционная матрица

Correlations (globalization_2013) Marked correlations are significant at $p < ,05000$ N=123			
	Индекс глобализации, 2010	Индекс глобализации, 2011	Индекс глобализации, 2012
Индекс глобальной конкурентоспособности, 2013	0,7812	0,7826	0,7848
	p=0,00	p=0,00	p=0,00

Приложение И

Таблица И.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: [277].

Приложение К

Таблица К. 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
Дебиторская задолженность млрд. грн.	4,9	22,3	48	74	103	163,5	209,5	261,5	303,3	692,2	1217,9	1499,9	1778,1
Дебиторская задолженность, % к объему ВВП	-	-	58,8	79,2	100,4	125,3	102,6	0,98	0,82	0,96	133,5	115,2	118,1
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	2169,8
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

Составлено по данным: [38].

Приложение Л

Таблица Л.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: [200, 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.

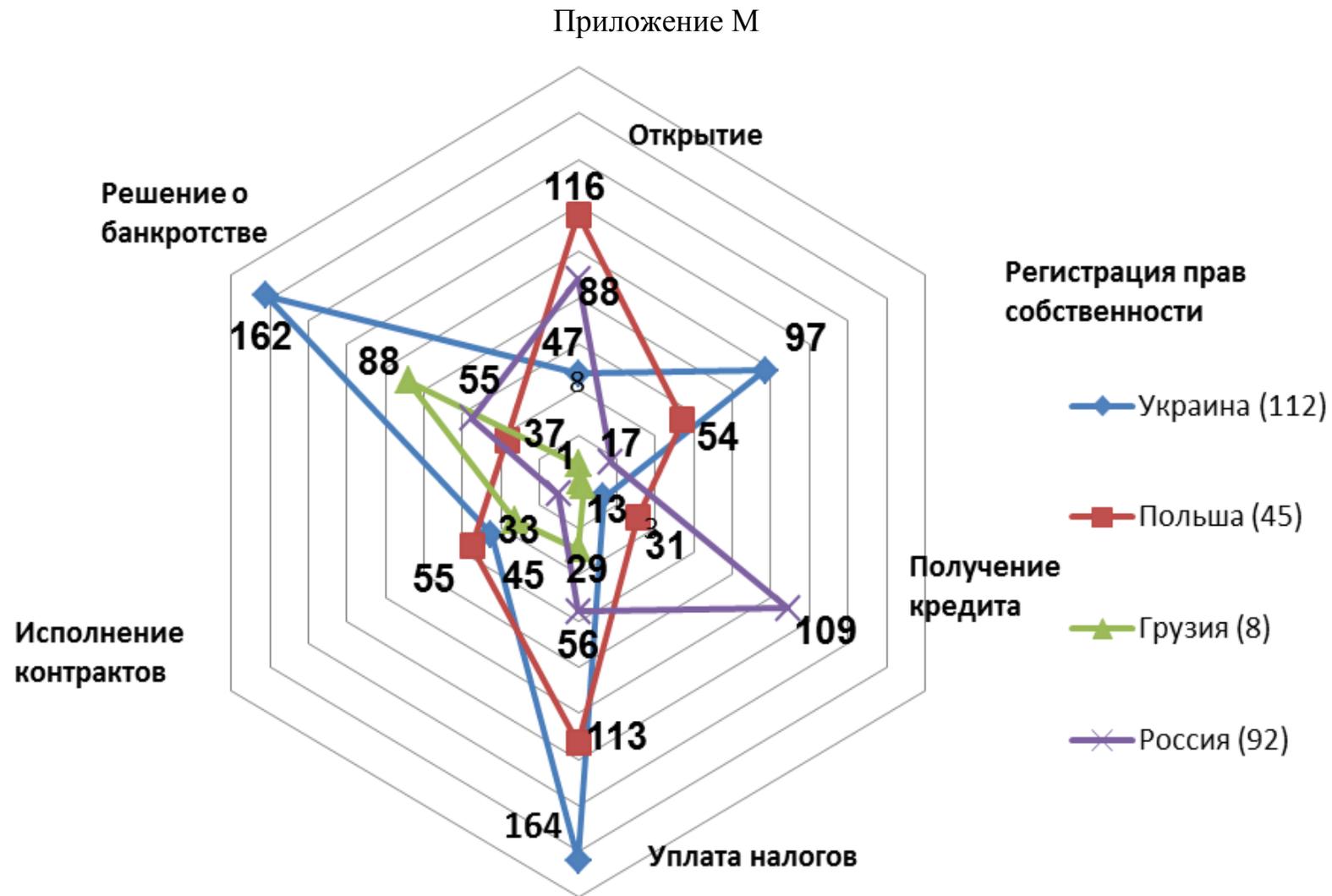


Рис. М.1. Рейтинг лёгкости ведения бизнеса и его институциональные составляющие (составлено по данным отчета Doing Business-2014 [207])

Приложение Н

Таблица Н.1

Динамика доходов и накопления финансовых и нефинансовых активов домохозяйствами

Показатели	1999	2001	2003	2005	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Доходы, млн. грн., в т. ч:	61865	108835	215672	381404	623289	845641	894286	1101175	1266753	1457864	1548733
Накопление нефинансовых активов	-	3099	1680	4444	9939	29515	10493	19578	-1159	-2954	5378
Прирост финансовых активов	9420	1104	14597	41207	37840	22496	69884	142289	124282	150234	110888
Доля сбережений,%	15,23	3,26	7,55	11,97	7,67	6,15	8,99	14,7	9,72	10,1	7,51

Составлено по данным: [157, с. 372; 58, с. 114].

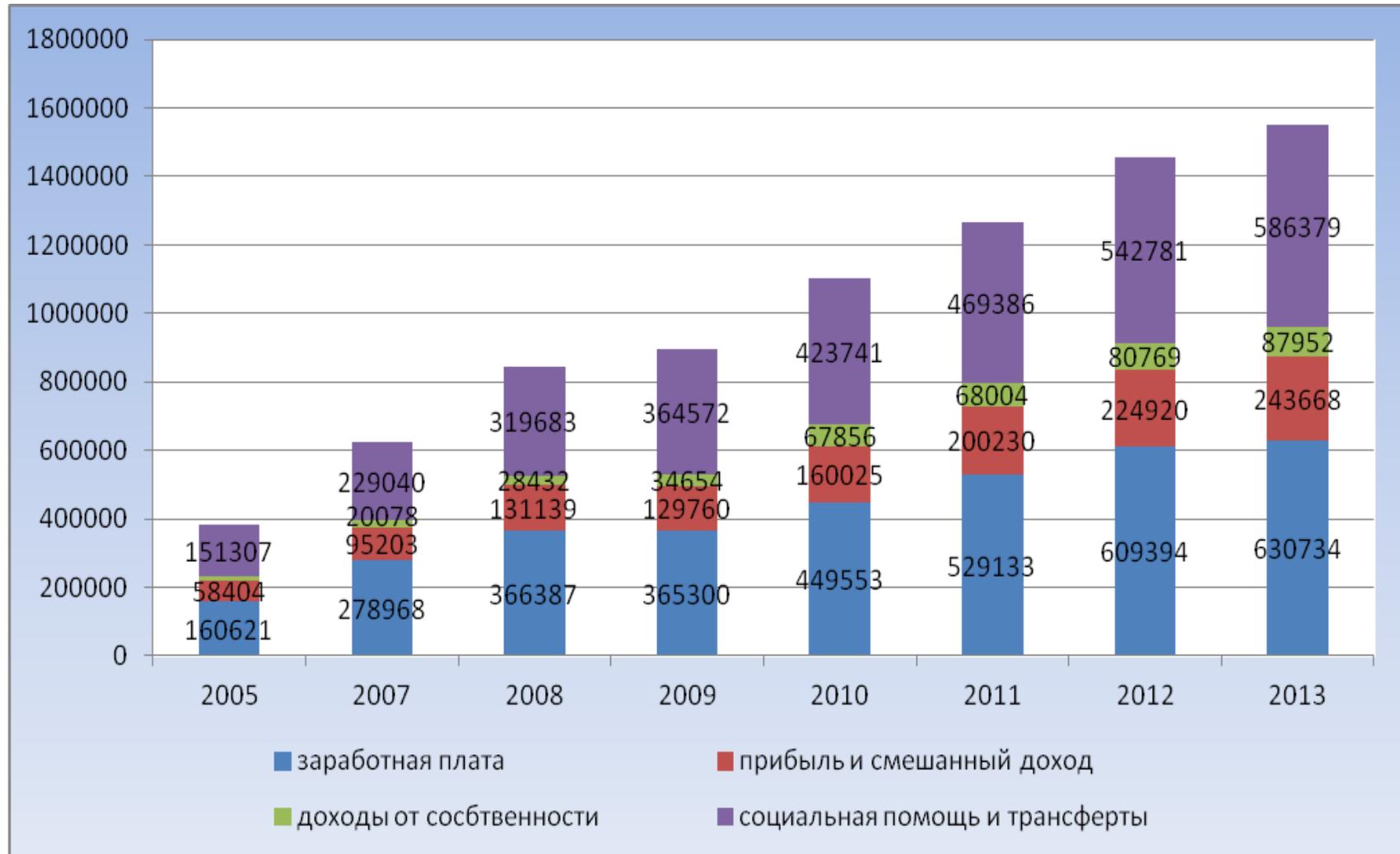


Рис. Н. 1. Структура доходов домохозяйств, млн. грн

Составлено по данным: [157, с. 372-373].

Приложение О

Таблица О. 1

Капитальные инвестиции по видам экономической деятельности (КВЭД -2010)

	2010	2011	2012	2013	2014
<i>Показатели, млн. грн</i>					
Всего	189061	259932	293692	267728	219420
Сельское, лесное и рыбное хозяйство	11568	17039	19411	19059	18796
Промышленность	56725	89146	103473	105594	86242
<i>Добывающая промышленность и разработка карьеров</i>	15728	24253	31528	22863	20011
<i>Перерабатывающая промышленность</i>	30579	42742	43031	46240	42474
Строительство	32790	34855	44895	46318	36057
Оптовая и розничная торговля; ремонт автотранспортных средств и мотоциклов	18868	24390	24801	22379	20716
Транспорт, складское хозяйство, почтовая и курьерская деятельность	19592	25977	32808	18833	15498
Временное размещение и организация питания	1671	2225	2856	2477	1482
Информация и телекоммуникации	8654	9753	10189	9923	8175
Финансовая и страховая деятельность	5883	6033	7369	6683	6214
Операции с недвижимым имуществом	10264	15265	12774	14025	11230
Профессиональная, научная, техническая деятельность	5648	11444	9245	3825	2921
Деятельность в сфере административного и вспомогательного обслуживания	3171	4143	5253	4314	3565
Деятельность управления и оборона; обязательное социальное страхование	8324	12298	12699	8217	5808
Образование	1935	2224	1503	1054	821
Охрана здоровья и оказание социальной помощи	2295	2425	3111	2157	1224

Искусство, спорт, развлечение и отдых	1004	1520	2846	2640	509
Предоставление прочих видов услуг	669	1196	460	230	162
<i>Показатели, % к итогу</i>					
Сельское, лесное и рыбное хозяйство	6,1	6,6	6,9	7,1	8,6
Промышленность	30,0	34,3	35,2	39,4	39,3
Строительство	17,3	13,4	15,2	17,3	16,4
Оптовая и розничная торговля; ремонт автотранспортных средств и мотоциклов	9,98	9,38	8,44	8,36	9,4
Транспорт, складское хозяйство, почтовая и курьерская деятельность	10,3	10,0	11,2	7,0	7,1
Временное размещение и организация питания	0,88	0,86	0,97	0,93	0,7
Информация и телекоммуникации	4,6	3,8	3,5	3,7	3,7
Финансовая и страховая деятельность	3,1	2,3	2,5	2,5	2,8
Операции с недвижимым имуществом	5,4	5,9	4,4	5,2	5,1
Профессиональная, научная, техническая деятельность	3,0	4,4	3,2	1,4	1,3
Деятельность в сфере административного и вспомогательного обслуживания	1,7	1,6	1,8	1,6	1,6
Деятельность управления и оборона; обязательное социальное страхование	4,4	4,7	4,3	3,1	2,7
Образование	1,02	0,86	0,51	0,39	0,37
Охрана здоровья и оказание социальной помощи	1,21	0,93	1,06	0,81	0,56
Искусство, спорт, развлечение и отдых	0,53	0,58	0,97	0,99	0,23
Предоставление прочих видов услуг	0,35	0,46	0,16	0,09	0,07

Составлено по данным: [157, с. 179-181].

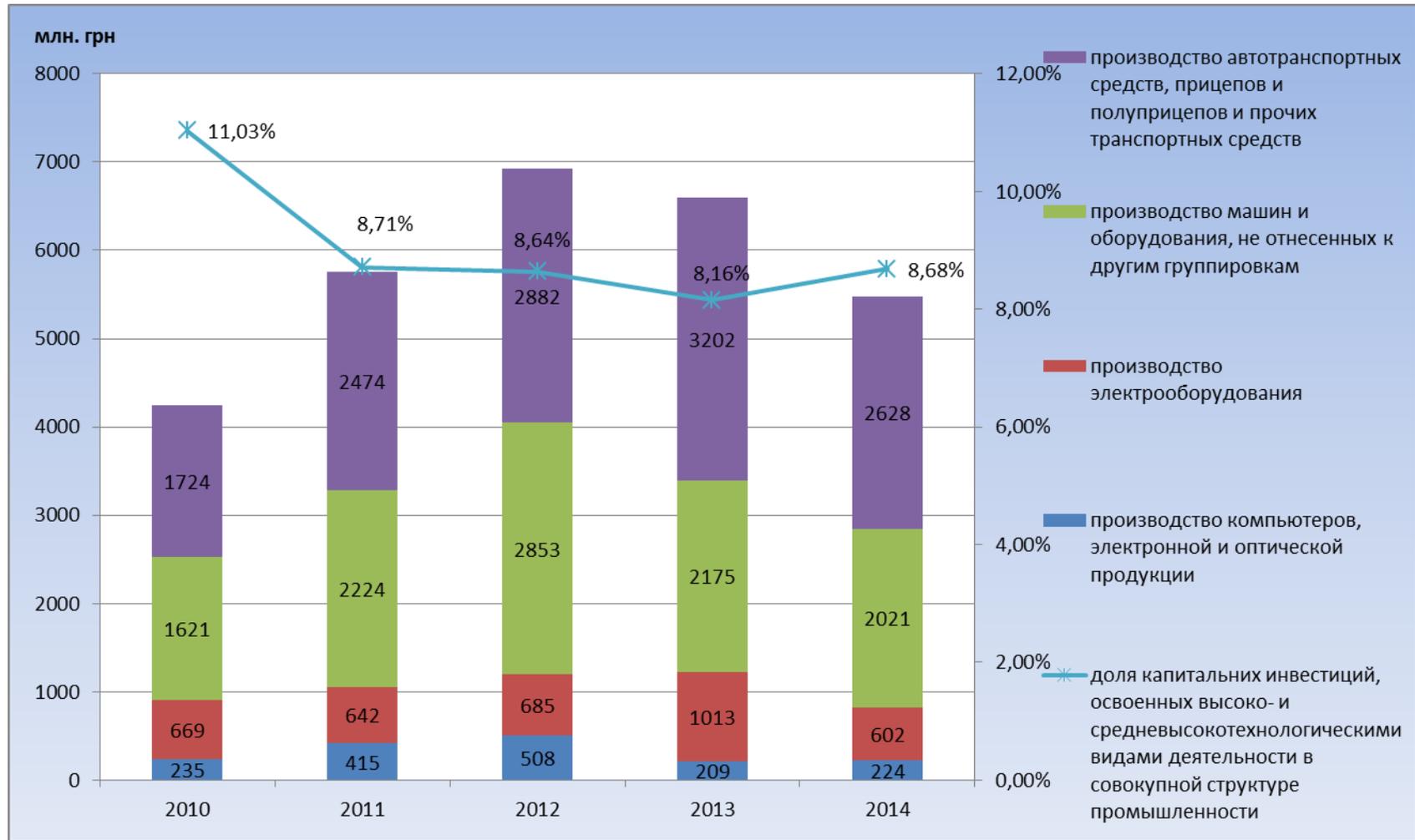


Рис. О.1. Динамика капитальных инвестиций в разрезе отраслей машиностроения

Составлено по данным: [157, с. 181].