

## ВЛИЯНИЕ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОЙ СРЕДЫ НА РАЗВИТИЕ БИЗНЕСА В СТРАНАХ С ПЕРЕХОДНОЙ ЭКОНОМИКОЙ

Марина Чубрик\*

### *Резюме*

В работе анализируется влияние институциональной среды – как формальной, так и неформальной – в странах с переходной экономикой на развитие частного бизнеса. Рассмотрена связь между «качеством» бизнес-среды и долей частного сектора в ВВП. Для 25 стран с переходной экономикой (кроме Таджикистана и Туркменистана) рассчитан рейтинг по индексу легкости ведения бизнеса. Установлена прямая зависимость между показателем легкости ведения бизнеса и долей частного сектора в ВВП. При этом данная зависимость наиболее четко прослеживается для группы стран с наименее благоприятной для бизнеса средой (в частности, это относится к Беларуси): в тех странах, в которых созданы минимальные условия для развития бизнеса, их улучшение приведет к наибольшему росту частного сектора. Поскольку установлено, что между долей частного сектора в ВВП и темпами роста существует прямая зависимость, то улучшение среды для развития бизнеса в этих странах приведет также к существенному увеличению темпов экономического роста.

*Классификация JEL:* B52, P31, P37

*Ключевые слова:* переходная экономика, институты, институциональная среда, фирма, экономический рост

### 1. ВВЕДЕНИЕ

Переход от централизованного планирования к рыночной экономике в странах Центральной и Восточной Европы и бывших советских республиках является важнейшим экономическим событием второй половины XX в. Начало 1990-х гг. стало отправной точкой для развертывания реформ, которые состояли, прежде всего, в проведении макроэкономической стабилизации, либерализации цен и малой приватизации в рамках так называемого вашингтонского консенсуса. Эффективность проводимых мероприятий различалась по странам, но главным выводом многолетней дискуссии о теории и практике реформ явилось признание того, что постсоциалистический переход может быть понят только как особый случай институциональной динамики. Это нашло отражение в возникновении так называемого поствашингтонского консенсуса, который можно считать началом второго этапа трансформации (Стиглиц (1999); Колодко (2000)).

\* Аспирантка кафедры теоретической и институциональной экономики Белорусского государственного университета, e-mail: mari\_k@tut.by.

Теоретической базой политики трансформации второй волны стал все более признаваемый среди экономистов институционально-эволюционный подход, анализирующий развитие экономики с учетом факторов институциональных изменений (Roland (2001)). Фокус реформ переместился от либерализации, стабилизации и приватизации к созданию институциональной системы, способствующей развитию предпринимательства и нового частного сектора, а также росту среднего класса. Пришло понимание того, что нельзя полностью разрушить старую институциональную систему и построить новую исключительно путем импорта институтов, необходимо стимулировать развитие уже существующих институтов с целью их «улучшения». Меняется также понимание роли государства: теперь его цель – не закрытие и номинальная передача государственных предприятий в частные руки, а сокращение доли государственного сектора в экономике за счет содействия росту частного сектора путем защиты закона и соблюдения прав собственности. Таким образом, в рамках концепции поствашингтонского консенсуса главной движущей силой развития экономики признается частный бизнес и предприниматели, а роль правительства состоит в обеспечении закона и защите прав собственности.

Далее будут рассмотрены теоретические предпосылки концепции, лежащей в основе данного подхода к стратегии реформ в странах с переходной экономикой, и проанализировано влияние институциональной среды на функционирование бизнеса в этих странах. Работа построена следующим образом. Во второй части представлены теоретические предпосылки анализа и рассмотрены основные понятия, используемые в работе. В третьей части работы дана краткая характеристика используемых данных, описана методика их расчета. Далее представлены результаты эконометрического анализа влияния формальных и неформальных институтов на развитие частного бизнеса в странах с переходной экономикой. В заключении содержатся основные выводы исследования.

## **2. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ПРЕДПОСЫЛКИ АНАЛИЗА**

### **2.1. Институты и институциональная среда**

С точки зрения институционалистов экономика представляет собой не нейтральный механизм, а процесс принятия решений, где отдельные экономические субъекты любыми средствами борются за выгодное положение и результаты деятельности. Утверждается, что экономика больше, чем рынок, экономика – это институты (или структура власти), через которые рынок функционирует. Рынок, следовательно, подчинен силам, которые управляют организацией и контролем в экономике, поэтому исследования воображаемых чистых рынков должны быть отделены от исследований того, как действуют реально существующие, «пронизанные» институтами рынки (Норт (1997а); Эггертсон (2001); Сэмюэлс (2002)).

Институты – это разработанные людьми формальные (законы, конституции) и неформальные (договоры и добровольно принятые кодексы поведения) ограничения, а также факторы принуждения, структурирующие взаимодействие (Норт (1997а)). Институты определяют «правила игры», игроками в которой являются «организации», под которыми понимаются группы людей, объединенных стремлением сообща достичь какой-либо цели. Институциональные рамки оказывают решающее влияние на то, какие именно организации возникают, и на то, как они развиваются. Но и организации, в свою очередь, оказывают влияние на процесс изменения институциональных рамок. В данной работе акцент делается на организациях как главной движущей силе развития экономики, а институты рассматриваются как рамки, которые определяют поведение организаций.

Формальные институты можно представить в виде трехуровневой структуры, где первый – самый верхний – уровень составляют (1) политические (и юридические) институты, второй – (2) экономические правила и последний уровень – (3) индивидуальные контракты (Норт (1997а)). Иерархия этих правил составляет общие и конкретные ограничения, с которыми сталкиваются экономические агенты. Политические правила в самом широком виде определяют иерархическую структуру общества, механизм принятия решений и наиболее важные характеристики контроля за политическими процедурами. Экономические правила устанавливают права собственности, то есть права по использованию и получению дохода от собственности и ограничению доступа других лиц к имуществу или ресурсу. Контракты содержат условия конкретного соглашения по обмену.

Система правил всех трех уровней составляет институциональную среду, которую Дэвис и Норт определили как «совокупность основополагающих политических, социальных и базовых правовых норм, регулирующих экономическую и политическую деятельность (правила, регулирующие выборы, определяющие права собственности и контрактные права являются примерами таких базовых правил)» (Davis, North (1970), 133).

Как следует из определения, институциональная среда понимается только как набор формальных институтов. В то же время признано, что неформальные институты также играют большую роль в экономике, особенно в странах с переходной экономикой (Колодко (2000)). Результаты первой стадии реформ показали, что неформальные институты, в отличие от формальных, нельзя изменить в один момент (Норт (1997а); де Сото (1995)). Поэтому в работе под институциональной средой понимается система формальных и неформальных институтов и рассматривается влияние каждой из этих групп институтов на функционирование бизнеса и экономики.

## **2.2. Предприниматель как движущая сила экономического развития**

Шумпетеру принадлежит идея о том, что внутренней движущей силой экономического развития являются предприниматели-новаторы, осущес-

ствляющие «новые комбинации»: внедрение новых технологий производства, выведение на рынок нового товара, освоение новых рынков сбыта и т.д. (Шумпетер (1982)). Предполагая, что предприниматели действуют в рамках экономических организаций – фирм, а предприниматель-новатор является руководителем фирмы (или собственником права на остаточный доход в терминологии представителей институциональной теории), далее мы будем рассматривать поведение фирм и их вклад в экономический рост.

В неклассической теории целью фирмы является получение прибыли. Формально моделирование фирмы основано на принципе максимизации прибыли при заданных рыночных и технологических параметрах. Простой статический случай, когда производится лишь один продукт, можно представить следующим образом:

$$\max \pi = p^0 q - \sum_{i=1}^n r_i^0 x_i, \quad (1)$$

$$q = f(x_1, x_2, \dots, x_n). \quad (2)$$

Здесь прибыль ( $\pi$ ) – разность между валовым доходом от продажи выпуска ( $q$ ) по рыночной цене ( $p^0$ ) и совокупными издержками на покупку факторов ( $x_i$ ), цены которых равны соответственно  $r_1^0, r_2^0, \dots, r_n^0$ . Предприниматель, который обладает исключительным правом на остаточный доход, максимизирует  $\pi$  в зависимости от существующих технологических параметров, выраженных производственной функцией  $f$ . Таким образом, действуют «предельные» правила, в результате применения которых достигается оптимальное использование факторов производства и выпуска.

Неоклассический подход подвергся резкой критике сначала в работе Найта «Риск, неопределенность и прибыль» (1921 г.), а затем в работе Коуза «Природа фирмы» (1937 г.). Найт обратил внимание на активную роль предпринимателя, а Коуз – на существование транзакционных издержек. В результате сегодня практически во всех теориях фирмы в анализ в явном виде добавлены такие ограничения, как наличие транзакционных издержек и структура прав собственности, в качестве главных характеристик институциональной среды.

С точки зрения институциональной экономики:

1. Реальный мир характеризуется ненулевыми транзакционными издержками и неполнотой информации.

В такой ситуации решение уравнений (1) и (2) превращается из простой задачи на максимизацию в решение «задачи» в ситуации неопределенности, когда предприниматель принимает решение в условиях ограниченной рациональности (Саймон (1993)), что требует высоких экономических способностей (Пеликан (2002)). Под термином «экономические способности» Пеликан понимает «способности экономических агентов использовать имеющуюся у них информацию для ведения экономических расчетов и принятия решения по поводу использования ограниченных

ресурсов» (Пеликан (2002)). Они отличаются от «технологических способностей», характеризующих умение использовать существующие технологии для производства продукции наилучшим образом. Как будет показано ниже, технология определяет лишь часть экономического результата деятельности фирмы, другая часть зависит от существующей институциональной среды и от того, насколько «эффективно» руководитель фирмы сможет работать в данных институциональных условиях.

2. В реальной экономике институциональная структура фирмы оказывает влияние на используемую производственную функцию (Jensen, Meckling (1979)).

В неоклассической теории фирмы центральное место в анализе занимает анализ производственной функции, которая, как правило, моделирует технологию, но никак не отражает институциональные рамки функционирования фирмы или ее внутреннюю организацию. Дженсен и Меклинг доказали, что производственные функции зависят от схемы прав собственности в той же мере, как и от состояния технологии. Они определяют фирму как сеть контрактов, точно устанавливающих вознаграждения и издержки, возникающие в результате кооперации индивидов в производственной деятельности. Преобладающая система поощрений и наказаний влияет на поведение рациональных агентов и тем самым на объем выпуска фирмы. Формально это можно выразить следующим образом (Эггертсон (2001)):

$$Q = F_R(L, K, M, C; T), \quad (3)$$

где  $Q$  – объем выпуска, который является функцией труда, капитала и материальных производственных ресурсов ( $L$ ,  $K$  и  $M$  соответственно);  $T$  – вектор, представляющий технологию и необходимый для производства уровень знаний.

Множество функций  $F$  можно разделить по системам прав собственности.  $F_R$  – производственная функция, соответствующая схеме прав собственности  $R$ . В работе Дженсена и Меклинга  $R$  определяет для фирмы внешние правила игры, четко указывая, какие контрактные соглашения законны, а какие – нет, какие штрафы налагаются за противозаконное поведение, в каких случаях и в какой мере государство применяет силовое воздействие для обеспечения соблюдения контрактных соглашений. Внешние правила игры определяют границы  $C$  – внутренних правил игры, предлагаемых фирме на выбор при заданном состоянии знаний. Иными словами,  $C$  представляет собой обобщенный показатель, описывающий множество вариантов выбора организационной формы (сопоставимое с множеством вариантов технологического выбора в неоклассической теории производства), и может включать «такие параметры, как товарищество или акционерная форма [организации], ... степень децентрализации, ... собственное или арендованное оборудование, ... характер системы компенсаций» (Пеликан (2002)).

Следовательно, новые правовые институты могут оказывать столь же сильное влияние на производительность, как и новые технологии. При таком подходе издержки производства понимаются как совокупность трансформационных и трансакционных издержек. Последние включают в себя (а) издержки оценки и (б) издержки обеспечения прав, а институты и применяемые технологии определяют размер этих трансакционных издержек. Таким образом, институты имеют ключевое значение для издержек производства и, соответственно, существенно влияют на экономические результаты функционирования фирм. Ниже будет рассмотрено влияние формальных и неформальных институтов на функционирование стран с переходной экономикой и проанализирована степень этого влияния на показатели экономического роста в этих странах.

### **3. ЭМПИРИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ: ИНСТИТУТЫ ИМЕЮТ ЗНАЧЕНИЕ**

В статье анализируется влияние формальной и неформальной институциональной среды, существующей в 25 странах Центральной и Восточной Европы и бывшего Советского Союза (кроме Таджикистана и Туркменистана), на результаты функционирования бизнеса с использованием в качестве показателя его развития в стране долю частного сектора в ВВП (*PSS*). В качестве характеристики институциональной среды в работе используются показатели развития бизнеса, рассчитываемые Всемирным банком (World Bank (2003; 2004)).

#### **3.1. Данные**

Для характеристики институциональной среды взяты показатели, приведенные в табл. 1.

Характеризующие институциональную среду показатели, используемые в анализе, измеряют степень государственного регулирования, защиты прав собственности и их влияние на поведение фирм, в частности, малого и среднего бизнеса. Ряд показателей, таких как число процедур, необходимых для начала бизнеса или регистрации собственности, характеризуют степень регулирования экономики. Другие показатели, такие, например, как время и издержки выполнения контрактов или прохождения через процедуру банкротства, измеряют результаты этого регулирования. Третья группа факторов характеризует меру легальной защиты прав собственности в стране, например, открытость для инвесторов информации о компаниях или виды активов, которые могут быть использованы в качестве залога согласно правилам совершения сделок. Показатели разбиты на семь групп. Далее будут кратко рассмотрены показатели каждой группы.<sup>1</sup>

<sup>1</sup> Подробнее о методике расчета показателей см. World Bank (2004).

Таблица 1

## Показатели, характеризующие институциональную среду ведения бизнеса

Группа показателей	Показатель	Обозначение
Регистрация бизнеса	Число процедур	<i>SBNP</i>
	Время (количество дней)	<i>SBT</i>
	Издержки (% от ВВП на душу населения)	<i>SBC</i>
	Минимальный капитал (% от ВВП на душу населения)	<i>SBCAP</i>
Мобильность рынка труда	Индекс сложности найма	<i>HFDH</i>
	Индекс негибкости рабочего времени	<i>HFRH</i>
	Индекс сложности увольнения	<i>HFDF</i>
	Индекс негибкости рынка труда	<i>HFRE</i>
	Издержки увольнения (недели)	<i>HFFC</i>
Регистрация собственности	Число процедур	<i>RPNP</i>
	Время (количество дней)	<i>RPT</i>
	Издержки (% от стоимости собственности)	<i>RPC</i>
Получение кредита	Издержки создания обеспечения	<i>GCCC</i>
	Индекс законных прав заемщиков и кредиторов	<i>GCLR</i>
	Индекс информированности о кредитах	<i>GCCI</i>
Защита инвесторов	Индекс открытости	<i>PIDI</i>
Исполнение контрактов	Число процедур	<i>ECNP</i>
	Время (количество дней)	<i>ECT</i>
	Издержки (% от суммы долга)	<i>ECC</i>
Ликвидация предприятия	Время (лет)	<i>CBT</i>
	Издержки (% от стоимости имущества)	<i>CBC</i>
	Уровень возмещения (центов от доллара)	<i>CBR</i>

Источник: World Bank (2004).

#### Регистрация бизнеса

Для характеристики регистрации бизнеса используются следующие показатели:

- число процедур, которые необходимо пройти для регистрации бизнеса;
- время (количество дней), необходимое на регистрацию бизнеса;
- издержки на регистрацию бизнеса (% от ВВП на душу населения);
- минимальный капитал (% от ВВП на душу населения).

Первый показатель включает все общие процедуры, которые нужно пройти для открытия бизнеса: получение необходимых лицензий и разрешений, регистрация в соответствующих органах. Рассчитываются также минимальное время (число календарных дней) и издержки выполнения каждой процедуры в «нормальных» условиях, а также минимальная сумма капитала, необходимая для регистрации бизнеса.

#### Мобильность рынка труда

Для характеристики рынка труда использовались следующие показатели:

- индекс сложности найма;
- индекс негибкости рабочего времени;
- индекс сложности увольнения;
- индекс негибкости рынка труда;
- издержки увольнения (количество недель, необходимое для увольнения).

Два показателя – индекс негибкости рынка труда и издержки увольнения – являются расчетными. Первый рассчитывается как среднее ариф-

метическое трех индексов: сложности найма, негибкости рабочего времени и сложности увольнения. Все они включают несколько компонентов и могут принимать значения от 0 до 100. Чем выше значение индекса, тем более регулируемой является соответствующая сфера. Показатель издержек увольнения включает в себя все выплаты, которые должен произвести наниматель при увольнении сотрудника, рассчитываемые по отношению к его недельной заработной плате.

#### *Регистрация собственности*

Для характеристики процедуры регистрации собственности используются показатели:

- число процедур, необходимых для регистрации собственности;
- время (дней) на регистрацию собственности;
- издержки (% от стоимости собственности).

Данные показатели характеризуют все процедуры, связанные с законной передачей титула собственности от продавца к покупателю, минимальное время (число календарных дней) и издержки осуществления данных процедур (во внимание принимаются только официально установленные законом выплаты).

#### *Получение кредита*

В данную группу входят следующие показатели, характеризующие ограничения на обмен информацией о кредитах и законные права заемщиков и кредиторов:

- издержки создания обеспечения (% от дохода на душу населения);
- индекс законных прав заемщиков и кредиторов;
- индекс информированности о кредитах.

Первый показатель позволяет оценить легкость создания и регистрации залога и рассчитывается исходя из затрат на налоги и расходов на нотариальное заверение, связанных с созданием обеспечения по кредиту и его регистрацией. Индекс законных прав заемщиков и кредиторов характеризует, насколько законодательство о залоге и несостоятельности облегчает процедуру кредитования. Индекс имеет 10 составляющих, каждой из которых присваивается значение 1 или 0 в зависимости от того, облегчает или усложняет это процедуру кредитования. Индекс принимает значение от 0 до 10. Чем выше значение индекса, тем больше законодательство страны способствует расширению доступа к кредитам. Последний показатель характеризует доступ к информации о кредитах, а также качество этой информации со стороны государственных органов и частных организаций. Индекс принимает значения от 0 до 6. Чем выше значение индекса, тем больше доступность информации о кредитах.

#### *Защита инвесторов*

Для характеристики степени защиты инвесторов в той или иной стране рассматривается показатель открытости для инвесторов финансовой ин-



формации о компаниях и их собственниках. Индекс принимает значение от 0 до 7. Более высокое значение индекса соответствует большей открытости.

#### *Исполнение контрактов*

Показатели, характеризующие исполнение обязательств по контрактам, описывают эффективность юридической (или административной) системы при взыскании долгов. Рассчитываются три показателя:

- число процедур, через которые согласно закону необходимо пройти, чтобы добиться исполнения условий контракта со стороны контрагента;
- время (число календарных дней), необходимое для разрешения спора между сторонами (от момента подачи иска в суд до момента разрешения спора или взыскания долга);
- судебные издержки, связанные с прохождением через процедуру взыскания долга с контрагента, выраженные в % от суммы долга. В расчет принимаются только законодательно установленные расходы, связанные с процедурой рассмотрения дела в суде, в том числе расходы на адвоката, или издержки, связанные с административной процедурой взыскания долга.

#### *Закрытие бизнеса*

Последняя группа показателей характеризует процедуры, связанные с прекращением деятельности и включает следующие показатели:

- средняя продолжительность процедуры банкротства (количество лет);
- издержки, связанные с прохождением через процедуру банкротства, такие как расходы на судебные издержки, плата независимым экспертам по оценке, юристам, бухгалтерам и т.д. (измеряется в % от стоимости активов фирмы-банкрота);
- уровень возмещения, который показывает, сколько центов на каждый доллар получают истцы – налоговые органы, кредиторы и работники компании-банкрота.

Все вышеназванные показатели характеризуют систему формальных институтов, так как отражают исключительно затраты, связанные с соблюдением требований нормативных актов, или, следуя терминологии Эрнандо де Сото, цену подчинения закону. Последняя включает в себя издержки доступа к закону и издержки продолжения деятельности в рамках закона (де Сото (1995); Олейник (2000)).

### **3.2. Формальные институты и функционирование бизнеса**

Еще одним показателем, характеризующим формальную институциональную среду, является индекс легкости ведения бизнеса (World Bank (2004)). Он рассчитывается по методике Всемирного банка как среднее арифметическое ранга каждой страны по всем семи группам показателей. Данный

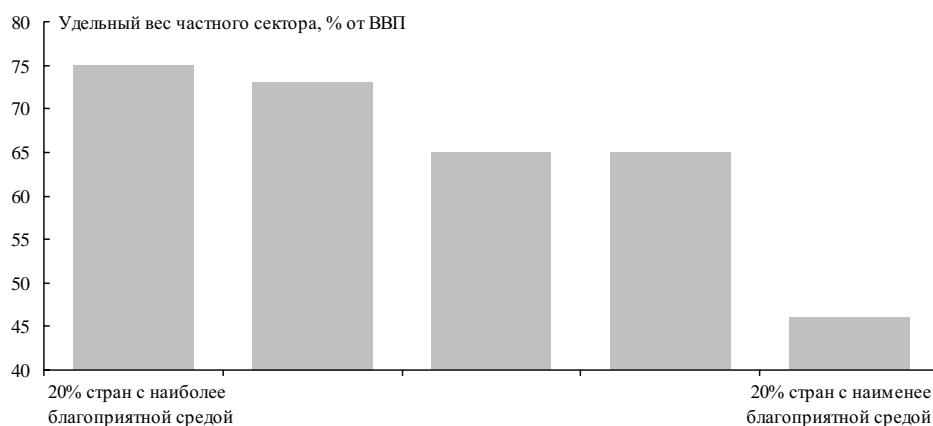
показатель позволяет сопоставить разные страны по степени легкости ведения бизнеса, то есть сравнить формальную институциональную бизнес-среду в разных странах. В табл. 2 представлены ранжированные на основе данного показателя страны с переходной экономикой.

Таблица 2  
Рейтинг стран с переходной экономикой по легкости ведения бизнеса

Место	Страна	Место	Страна	Место	Страна
1	Литва	10	Грузия	19	Хорватия
2	Словакия	11	Польша	20	Албания
3	Эстония	12	Молдова	21	Сербия и Черногория
4	Латвия	13	Болгария	22	Украина
5	Армения	14	Кыргызстан	23	Узбекистан
6	Чехия	15	Азербайджан	24	Босния и Герцеговина
7	Россия	16	Румыния	25	Беларусь
8	Венгрия	17	Словения		
9	Казахстан	18	Македония		

Источник: расчеты автора по данным World Bank (2004).

Проведенное ранжирование позволяет проанализировать связь между институциональной средой и уровнем развития бизнеса в стране. Для анализа зависимости доли частного сектора в ВВП от легкости ведения бизнеса страны были разбиты на пять групп (по пять стран в каждой группе) в соответствии с приведенным выше рейтингом. По каждой из групп был рассчитан средний удельный вес частного бизнеса в ВВП (рис. 1).



Источник: расчеты автора по данным World Bank (2004) и EBRD (2004).

Рис. 1. Легкость ведения бизнеса и роль частного сектора

Видно, что по мере улучшения условий ведения бизнеса его удельный вес в ВВП повышается. Разница между группой стран с наиболее и наименее благоприятной средой для развития бизнеса составляет почти 30

процентных пунктов. При этом переход страны из последней группы в предпоследнюю дает прирост удельного веса частного сектора в ВВП в среднем на 20 процентных пунктов.

Очевидно, что различные компоненты индекса по-разному влияют на развитие частного сектора. Далее проанализирована связь каждого из компонентов индекса легкости ведения бизнеса на долю частного сектора в ВВП. Для этого были построены парные регрессии, в которых независимыми переменными являлись компоненты индекса легкости ведения бизнеса, а зависимой – удельный вес частного сектора в ВВП, а затем значимые компоненты были включены в одну регрессию в качестве независимых переменных. Данный анализ позволил выделить семь компонентов индекса легкости ведения бизнеса, связь которых с удельным весом частного сектора в ВВП оказалась значимой (табл. 3). Они охватывают шесть характеристик институциональной бизнес-среды: регистрацию бизнеса (число процедур, необходимых для регистрации бизнеса), мобильность рынка труда (индексы сложности найма и увольнения), регистрацию собственности (число процедур, необходимых для регистрации собственности), защиту инвесторов (индекс открытости информации для инвесторов) и ликвидацию предприятия (уровень возмещения при банкротстве предприятия).

Таблица 3  
Институциональная среда и доля частного сектора в ВВП<sup>2</sup>

Характеристика среды	Константа	Переменные					
		<i>SBNP</i>	<i>HFDH</i>	<i>HDFD</i>	<i>RPNP</i>	<i>PIDI</i>	<i>CBR</i>
Регистрация бизнеса	91.79*	-2.70**					
Мобильность рынка труда	70.21**		-0.18*				
	79.53**			-0.35**			
Регистрация собственности	78.28**				-2.05*		
Защита инвесторов	43.87**					5.69**	
Ликвидация предприятия	55.67**						0.27*
Все характеристики	52.23**			-0.25**		4.60**	0.19*

*Примечание.* \*\* – коэффициент значим на 1% уровне, \* – коэффициент значим на 5% уровне, t-статистики устойчивы к гетероскедастичности. Зависимая переменная – PSS (доля частного сектора в ВВП). 25 наблюдений.

Все коэффициенты имеют ожидаемый знак: рост количества процедур, необходимых для регистрации бизнеса, усложнение увольнения и найма работников и увеличение количества процедур регистрации собственности ассоциируются с повышением доли частного сектора в ВВП. Чем лучше защищены инвесторы и чем больше уровень возмещения потерь при закрытии бизнеса, тем большая доля ВВП производится в частном секторе. Значимость указанных переменных при объяснении уровня развития частного сектора может объясняться следующим. Количество процедур,

<sup>2</sup> Здесь и далее расчеты проводились при помощи эконометрического пакета Ecometric Views 5.1.

через которое необходимо пройти при открытии бизнеса или регистрации собственности, по сути, составляет «издержки доступа к закону». Регулирование рынка труда, связанное с наймом и увольнением работников, затрудняет, прежде всего, реструктуризацию бывших государственных предприятий, которые переходят в частную собственность. Для инвесторов значимыми факторами являются открытость информации о предприятиях и уровень возмещения при банкротстве предприятия: первый означает меньший риск, второй – меньшие издержки.

Полученные результаты свидетельствуют о том, что лучше всего объясняют дисперсию анализируемого показателя (удельный вес частного сектора в ВВП) переменные, характеризующие экономические и политические институты. Однако это, скорее, является следствием того, что данные переменные характеризуют в основном легкость создания бизнеса. Показатели, характеризующие уровень индивидуальных контрактов, – получение кредита и исполнение контрактов – оказались незначимыми, поскольку они позволяют оценить легкость ведения уже созданного бизнеса.

### 3.3. Неформальные институты и функционирование бизнеса

Для анализа влияния неформальных институтов на развитие бизнеса используется индекс восприятия коррупции (*TICPI*), рассчитываемый «Transparency International». Данный индекс показывает, в какой степени бизнес сталкивается с коррупцией среди чиновников и в органах власти. Он принимает значения от 0 (наибольший уровень коррупции) до 10 (наименьший уровень коррупции).

Эконометрический анализ связи между индексом восприятия коррупции и долей частного сектора показал, что значимая связь между ними отсутствует. Однако поскольку коррупция является скорее препятствием для создания бизнеса, нежели способствует увеличению его размеров, использование в качестве зависимой переменной доли частного сектора в ВВП может оказаться не очень корректным. Поэтому в качестве зависимой переменной был использован логарифм количества малых и средних предприятий на 1000 жителей. Связь между этим показателем и индексом восприятия коррупции оказалась значимой (28 наблюдений, в скобках приведены *t*-статистики):

$$\ln(SMEPC_{it}) = 1.37 + 0.34 TICPI_{it} + e_i + v_{it}. \quad (4)$$

(2.27)      (2.06)

<sup>3</sup> Модель со случайными индивидуальными эффектами (статистика теста на значимость индивидуальных случайных эффектов:  $\chi^2_{26} = 57.7(0.00)$ ,  $H_0$ : индивидуальные эффекты равны нулю; статистика теста Хаусмана:  $\chi^2_1 = 0.28(0.54)$ ,  $H_0$ : модель со случайными эффектами; в скобках приведены уровни значимости).

Наличие коррупции в странах с переходной экономикой наряду с существующими формальными барьерами на пути создания бизнеса оказывают отрицательное влияние на число вновь создаваемых фирм и на роль частного бизнеса в экономике. Таким образом, неформальные институты также имеют значение.

### 3.4. Влияние развития бизнеса на темпы роста экономики

Выше было показано, что институты – формальные и неформальные – имеют значение для частного бизнеса: чем «лучше» институты, тем большую роль играет частный бизнес в экономике. Чтобы показать, как институциональная бизнес-среда связана с ростом, был проведен анализ связи между темпами экономического роста и долей частного сектора в ВВП. Это позволило охватить гораздо большее количество наблюдений: если сопоставимые данные об индексе легкости ведения бизнеса и его компонентов доступны всего за 1 год, то доля частного сектора рассчитана почти за 15 лет. Очевидно, это позволило получить более надежные результаты. Эконометрический анализ показал существование статистически значимой прямой зависимости между темпами роста ВВП и долей частного сектора в странах с переходной экономикой (385 наблюдений, в скобках приведены устойчивые к гетероскедастичности  $t$ -статистики):

$$GR_{it} = -9.86 + a_i + 0.22 PSS_{it} + \varepsilon_{it}^4, \quad (5)$$

(−7.92)                      (10.02)

где  $GR_{it}$  – темпы роста ВВП.

Таким образом, в странах с большей долей частного бизнеса наблюдаются более высокие темпы роста ВВП. Выше было показано, что одним из важных факторов развития частного бизнеса в стране является характер институциональной среды, в которой он функционирует: чем выше показатель легкости ведения бизнеса в стране, тем большей долей частного бизнеса в ВВП она характеризуется. Следовательно, чем больше институциональная среда способствует развитию частного бизнеса, тем более высокие темпы роста наблюдаются в стране при прочих равных условиях.

## 4. ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Институциональная среда – как формальная, так и неформальная – оказывает влияние на уровень развития частного бизнеса в стране. Институты имеют реальное экономическое значение, выражающееся в реальных издержках (и выгодах), которые они создают для бизнеса. Причем больш-

<sup>4</sup> Модель с постоянными индивидуальными эффектами (статистика теста на значимость индивидуальных постоянных эффектов:  $F_{26,357} = 1.82(0.009)$ ,  $H_0$ : индивидуальные эффекты равны нулю; статистика теста Хаусмана:  $\chi^2_1 = 7.66(0.006)$ ,  $H_0$ : модель со случайными эффектами; в скобках приведены уровни значимости).

шее значение имеют институты политической и экономической среды, тогда как уровень индивидуальных контрактов оказывается менее значимым в странах с переходной экономикой. Поощрение развития частного бизнеса через улучшение институциональной среды способствует увеличению темпов роста экономики. Особенно отчетливо данная зависимость прослеживается для стран с наименее благоприятной средой для ведения бизнеса, к которым, в частности, относится Беларусь (последнее место в рейтинге среди стран с переходной экономикой). Разница в уровне развития бизнеса (доля частного сектора в ВВП) составляет у группы стран с наиболее и наименее благоприятной средой для развития бизнеса почти 30 процентных пунктов, а между последней и предпоследней группой – около 20 процентных пунктов. Анализ зависимости между темпами экономического роста и легкостью ведения бизнеса, проведенный Всемирным банком по 145 странам мира, показал, что гипотетическое улучшение среды для функционирования бизнеса до уровня 20% стран с самой благоприятной средой ведет к увеличению темпов роста примерно на 1.4–2.2 процентных пункта (World Bank (2004)). Для стран с переходной экономикой эта цифра составляет порядка 3.1 процентного пункта. Таким образом, улучшение институциональной среды развития бизнеса может оказаться важным фактором экономического роста, прежде всего в странах, где условия для развития частного бизнеса наименее благоприятны, в том числе и Беларуси.

## ЛИТЕРАТУРА

- Колодко Г. (2000) *От шока к терапии. Политическая экономия постсоциалистических преобразований*, Москва, Эксперт.
- Коуз Р. (1993) *Фирма, рынок и право*, Москва, Дело.
- Коуз Р. (2001) *Природа фирмы*, О. Уильямсон, С. Уинтер С. (ред.), *Природа фирмы*, Москва, Дело.
- Найт Ф. (2003) *Риск, неопределенность и прибыль*, Москва, Дело.
- Нельсон Р., Уинтер С. (2000) *Эволюционная теория экономических изменений*, Москва.
- Норт Д. (1993) *Институты и экономический рост: историческое введение*, *THESIS*, 1, 2, 69–91.
- Норт Д. (1997а) *Институты, институциональные изменения и функционирование экономики*, Москва, Начала.
- Норт Д. (1997б) *Институциональные изменения: рамки анализа*, *Вопросы экономики*, 3, 6–17.
- Олейник А.Н. (2000) *Институциональная экономика*, Москва, ИНФРА-М.
- Пеликан П. (2002) *Институты отбора предпринимателей: применение модели для исследования экономического роста и финансовых кризисов*, *ЭКОНОМИКА*, 2, 1, 45–80.
- Саймон Г.А. (1993) *Рациональность как процесс и продукт мышления*, *THESIS*, 3, 16–38.
- де Сото Э. (1995) *Иной путь. Невидимая революция в третьем мире*, Москва, Catallaxy.

- Стиглиц Дж. (1999) Куда ведут реформы, *Вопросы экономики*, 7, 4–30.
- Сэмюэлс У.Дж. (2002) Институциональная экономическая теория, Д. Гринуэй, М. Блини, И. Стюарт (ред.), *Панорама экономической мысли конца XX столетия*, Санкт-Петербург, Экономическая школа, Т. 1, 125–141.
- Шумпетер Й. (1982) *Теория экономического развития*, Москва, Прогресс.
- Эггертсон (2001) *Экономическое поведение и институты*, Москва, Дело.
- Davis, L., North, D. (1970) Institutional Change and American Economic Growth: A First Step towards a Theory of Institutional Innovation, *Journal of Economic History*, 30, 1, 131–149.
- Furubotn, E.G., Richter, R. (2000) *Institutions and Economic Theory. The Contribution of the New Institutional Economics*, Michigan, University of Michigan Press.
- Jensen, M.C., Meckling, W.H. (1979) Rights and Production Functions: An Application to Labor-Managed Firms and Codetermination, *Journal of Business*, 52, 4, 469–506.
- Roland, G. (2001) Ten Years after ... Transition and Economics, *IMF Staff Papers*, 48, 29–52.
- Transparency International (2004) *Индекс восприятия коррупции*, <http://transparency.org/surveys/index.html#cpi>.
- United Nations (2003) *Small and Medium-Sized Enterprises in Countries in Transition*, Geneva, United Nations, Economic Commission for Europe.
- World Bank (2003) *Doing Business in 2004. Understanding Regulation*, New York, Oxford University Press.
- World Bank (2004) *Doing Business in 2005. Removing Obstacles to Growth*, New York, Oxford University Press.