

УДК 338

DOI 10.25799/AR.2019.80.1.055

Сценарии развития белорусской экономики: институциональный анализ

Шебеко Дмитрий Константинович

Аспирант,
кафедра национальной экономики,
Санкт-Петербургский государственный экономический университет,
191023, Российская Федерация, Санкт-Петербург, ул. Садовая, 21;
e-mail: dshabeka@gmail.com

Аннотация

Целью данной работы является определение возможных сценариев развития экономики Беларуси с использованием методов институционального анализа. Также используются такие общепринятые формально-логические методы и приемы познания, как анализ и синтез, индукция и дедукция, сравнение и аналогия. Объектом исследования является национальная экономика Республики Беларусь, а в качестве предмета исследования рассматривается поведение экономических агентов в белорусской экономике. Приведены результаты исследований моделей принятия решений экономическими агентами в условиях белорусской экономики. Выявлены доминирующие в национальной экономике вследствие ее институциональной структуры типы фирм и типы соглашений. Установлена двойственная природа экономических агентов в Беларуси. Обоснованы сценарии развития национальной экономики, первый из которых предполагает замедление темпов развития и снижение конкурентоспособности компаний по причине роста трансакционных издержек как следствия использования в практике управления неконгруэнтных институтов в условиях жесткого государственного контроля за соблюдением законодательства, а второй – рост неофициальной экономики в условиях ослабления государственного контроля за соблюдением законодательства вследствие неудачного решения проблемы взаимоотношений принципала и агента. Этот сценарий также приводит к негативным явлениям в национальной экономике и снижает конкурентоспособность компаний. Результаты исследования могут быть использованы в разработке мер экономической политики в Республике Беларусь для преодоления сложившихся тенденций замедления экономического развития.

Для цитирования в научных исследованиях

Шебеко Д.К. Сценарии развития белорусской экономики: институциональный анализ // Экономика: вчера, сегодня, завтра. 2019. Том 9. № 1А. С. 544-555.

Ключевые слова

Типы фирм, типы соглашений, модели принятия решений, экономика Беларуси, сценарии развития национальной экономики.

Введение

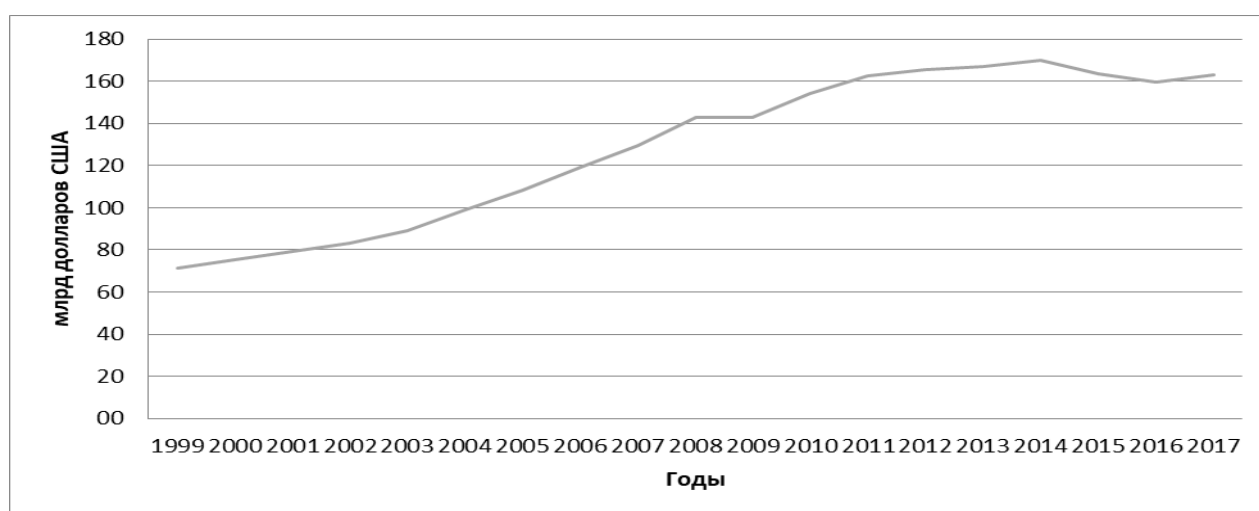
В оценке развития экономики Беларуси за последние десятилетия мнения в исследовательских и общественных кругах характеризуются как весьма различные – от признания одним из самых успешных проектов для постсоветских государств до негативных, констатирующих критическую зависимость от различных форм внешней поддержки, в первую очередь со стороны Российской Федерации [Байнев, Дадеркина, www; Дедков, Турко, 2017, www; Итоги социально-экономического развития..., www; Материалы..., 2011, www; Ткачев, 2016, www]. Такой широкий диапазон оценок приводит к трудностям при обосновании сценариев развития белорусской экономики. В исследовательском сообществе в достаточной степени разработаны типы моделей, описывающих поведение деловых организаций и их менеджмента, методы принятия решений при любой модели их поведения и типы фирм, основанных на характеристиках институциональной среды, что создает основу для разработки сценариев для белорусской экономики с использованием их возможностей.

Результаты этого исследования могут использоваться для разработки адекватных мер и инструментов экономической политики по развитию национальной экономики, что и определяет их актуальность.

Для достижения заявленной цели использованы методы институциональной экономики, что позволило учесть ряд факторов, имеющих существенное значение для стран с экономикой транзитивного типа, к которым в анализируемом периоде может быть отнесена и Беларусь. В процессе исследования также были применены такие общепринятые формально-логические методы и приемы познания, как абстрагирование, анализ и синтез, индукция и дедукция, сравнение и аналогия. Использованы описание и измерение в качестве приемов и методов эмпирического и экономического анализа. В качестве объекта исследования рассматривалось поведение экономических агентов в белорусской экономике.

Сценарии развития белорусской экономики

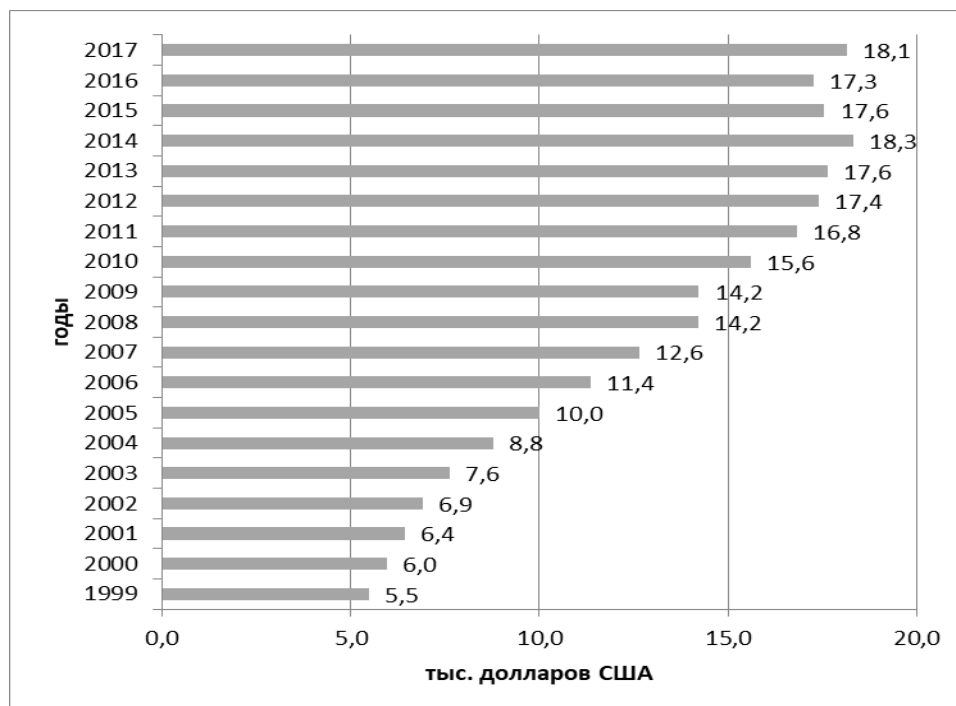
Результаты анализа показывают, что в XXI в. экономика Беларуси демонстрировала значительный рост (рис. 1).



Источник: составлено автором на основе [Belarus, www].

Рисунок 1 – ВВП по паритету покупательной способности в постоянных ценах 2011 г. в Республике Беларусь, млрд долларов США

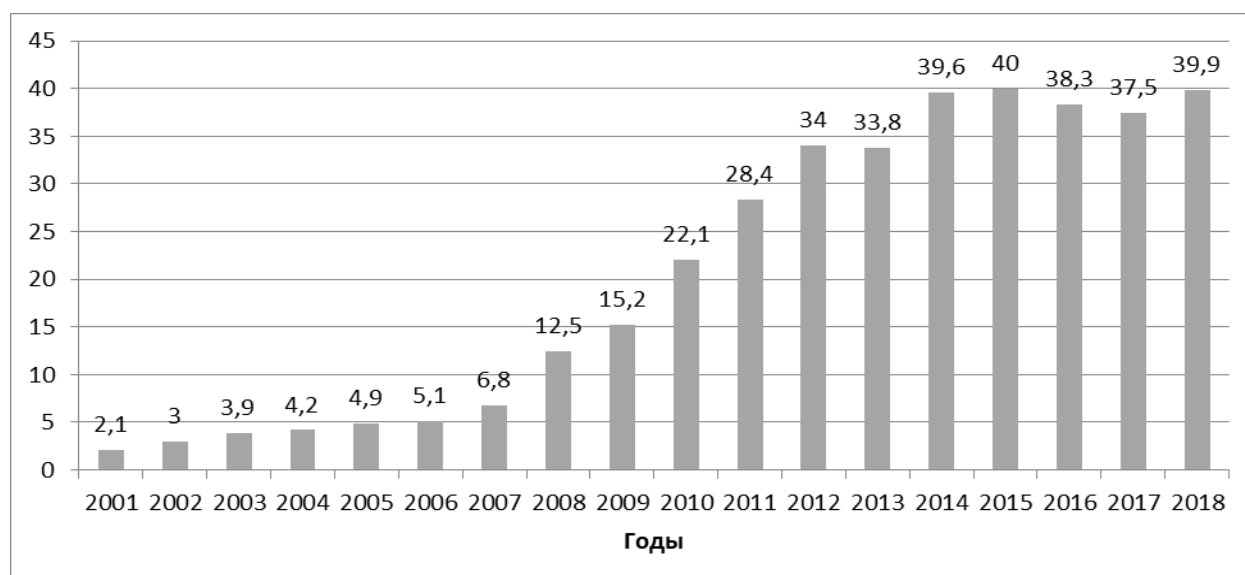
За исследуемый период ВВП по паритету покупательной способности в постоянных ценах вырос в 2,3 раза.



Источник: составлено автором на основе [Ibidem].

Рисунок 2 – Валовой национальный доход на душу населения по паритету покупательной способности в текущих ценах в Республике Беларусь, тыс. долларов США

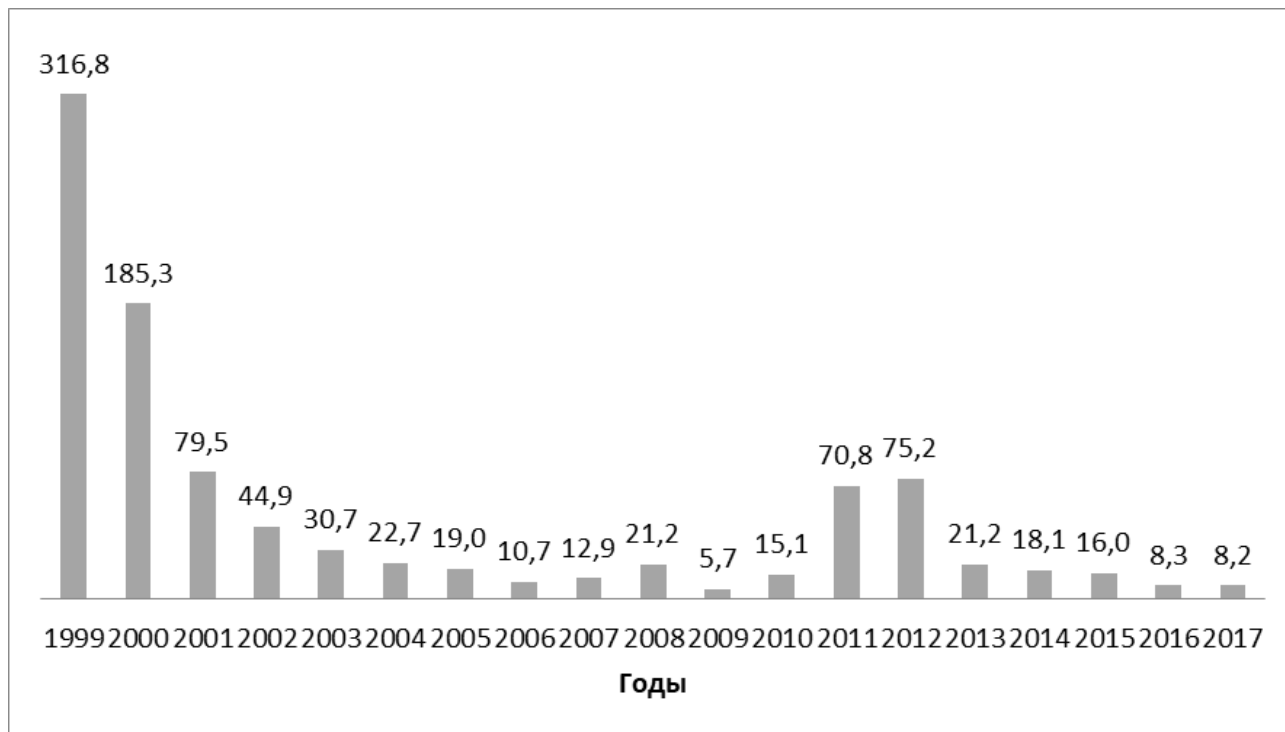
При этом валовой национальный доход на душу населения по паритету покупательной способности в текущих ценах увеличился в 3,3 раза (рис. 2).



Источник: составлено автором на основе [Ibidem].

Рисунок 3 – Валовой внешний долг по всем секторам экономики Беларуси на начало года, млрд долларов США

Однако экономический рост сопровождался накоплением внешних долгов. Так, за период с 2001 по 2018 г. валовой внешний долг по всем секторам экономики увеличился в 19 раз (рис. 3).



Источник: составлено автором на основе [Ibidem].

Рисунок 4 – Годовая инфляция в Республике Беларусь, %

О качестве экономической политики в исследуемом периоде свидетельствует и уровень инфляции, который хотя и снизился, но остается достаточно высоким (рис. 4).

Таблица 1 – Выручка от реализации продукции, товаров, работ, услуг индивидуальными предпринимателями и в целом по экономике Беларуси

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

Источник: составлено автором на основе [Регионы..., www].

Не претерпела существенных изменений и структура национальной экономики. Для характеристики ее структуры использованы показатели, характеризующие роль индивидуальных предпринимателей, так как иные организационно-правовые формы в силу распространенности в Беларуси участия в их капитале государства не позволяют однозначно оценить их экономическую природу. Так, удельный вес в выручке от реализации продукции, товаров, работ, услуг таких экономических агентов, как индивидуальные предприниматели, в 2017 г. по сравнению с 2010 г. вырос на 0,8 процентных пункта и составил только 3,1% (табл. 1).

Таблица 2 – Занятость по предприятиям различной формы собственности в Республике Беларусь

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

Источник: составлено автором на основе [Там же].

Остается высоким удельный вес в структуре занятости предприятий государственной формы собственности (табл. 2), хотя их доля в общем количестве юридических лиц не так велика (табл. 3).

Таблица 3 – Количество организаций по формам собственности в Республике Беларусь на 1 января 2018 г.

	Количество	Удельный вес, %
Всего юридических лиц, в том числе:	141 418	100,00
государственная собственность, из них:	16 047	11,3
республиканская	1908	1,3
коммунальная	14 139	10,0
частная собственность, из них:	117 742	83,3
организации с долей государственной собственности	1664	1,2
организации с долей иностранной собственности	6362	4,5
иностранная собственность	7629	5,4

Источник: составлено автором на основе [Там же].

Представленные в белорусской экономике организационно-правовые формы предприятий в целом соответствуют модели рыночной экономики (табл. 4).

Таблица 4 – Количество организаций по организационно-правовым формам в Республике Беларусь на 1 января 2018 г.

	Количество	Удельный вес, %
Всего юридических лиц, в том числе:	141 418	100,00
открытые акционерные общества	2175	2
закрытые акционерные общества	1607	1
общества с ограниченной ответственностью	57 462	41
общества с дополнительной ответственностью	5234	4
унитарные предприятия	45 334	32
некоммерческие организации	26 162	18

Источник: составлено автором на основе [Там же].

В исследовательском сообществе получили признание несколько различных моделей, описывающих поведение компаний и организаций и их менеджмента: максимизация прибыли, максимизация продаж, максимизация роста, модель управленческого поведения и японская модель максимизации добавленной стоимости [Сю, 2000, 29].

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

Широко распространена и модель максимизации продаж. Причин, по которым компании используют модель максимизации продаж, несколько. Во-первых, менеджмент компании может иметь точку зрения, согласно которой отсутствие роста объемов продаж может негативно сказываться на ее имидже у сотрудников, потребителей, клиентов, банков и контрагентов. Во-вторых, менеджмент может считать, что увеличение объема продаж укрепляет рыночное влияние компании на рынке. В-третьих, в основном менеджеры – наемные работники, и оценка их работы в первую очередь подвержена влиянию объема продаж при условии, что существует некоторый достаточно приемлемый уровень прибыли.

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

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

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

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

Агентская модель ставит во главу угла отношения между принципалами (собственниками) и агентами (менеджерами). Менеджеры могут осуществлять различную деятельность в преследовании своих персональных интересов. Например, недобросовестные менеджеры могут осуществлять деятельность, направленную на персональное обогащение, используя компанию как средство. Также менеджеры могут самоустраняться от принятия рискованных решений, которые могут создать угрозу для дальнейшего нахождения их на управленческой позиции. Основной проблемой агентской модели является то, что собственники могут не владеть полной информацией о том, действительно ли менеджеры принимают все необходимые для максимизации активов собственников меры.

Менеджмент в японской модели максимизируют добавленную стоимость, которая представляет собой разность между объемами продаж компании и издержками на товары и услуги внешних поставщиков.

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

В рамках любой модели поведения для экономических агентов характерно субъективное понимание проблем и способов их решений.

Принятие решений в экономике заключается в отборе одной из нескольких возможных стратегий. Агент, который производит отбор решения, делает это во внешних условиях, которые практически не подвержены его контролю. Результативность принятого агентом решения зависит от понимания им сущности проблемы и внешних условий, а также от возможности спрогнозировать с приемлемой степенью точности, насколько каждое из альтернативных решений может быть эффективным при различных состояниях внешней среды. Внешняя среда для агента, принимающего решение, может находиться в состоянии определенности, риска и неопределенности. Если у агента, принимающего решение, есть полное знание о внешней среде, то он принимает решение в условиях определенности. Если знание частичное, то агент сталкивается с ситуацией принятия решения в условиях риска. Если же у агента полностью отсутствует знание о внешней среде, то решение принимается им в условиях неопределенности.

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

Концепция риска и концепция неопределенности весьма близки по своему содержанию. Условия риска присутствуют, когда агент имеет знание об одном или нескольких результатах по каждой альтернативной стратегии и вероятность каждого результата ему известна, что позволяет достаточно объективно прогнозировать результаты принятых решений.

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

Модели принятия решений в условиях неопределенности достаточно хорошо проработаны исследователями, чтобы претендовать на широкое применение [Там же, 52]. В практике управления деловыми организациями получили широкое распространение два основных подхода к принятию решения в условиях неопределенности.

В рамках первого управляющий может использовать имеющуюся у него информацию, собственные рассуждения и имеющийся у него опыт для выявления и оценки вероятностей условий и возможных результатов для каждого варианта действий. Если степень неопределенности слишком высока, то управляющий может не делать таких допущений, т. е. или не учитывать вероятности, или рассматривать их как равные. Для оценки стратегий в обоих

вариантах могут быть применены четыре критерия решения: 1) критерий решения Вальда; 2) альфа-критерий решения Гурвица; 3) критерий решений Сэйвиджа; 4) критерий решений Лапласа, называемый также критерием решения Бэйеса [Там же, 115].

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

Альфа-критерий Гурвица предполагает определение индекса решения d для каждой стратегии, который является средневзвешенным его экстремальных результатов.

Оценка каждой стратегии:

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

где:

α – коэффициент оптимизма,

M – максимальный результат,

m – минимальный результат.

Критерий решения Сэйвиджа (иногда его называют критерием потерь от мини-макса) основан на оценке потенциальных потерь в результате принятия неоптимального решения. Потери для альтернатив рассчитываются как разность между результатом для принятой стратегии и результатом для наиболее эффективной стратегии при одинаковых внешних условиях.

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

Следующим этапом нашего анализа является описание основных характеристик предприятий, позволяющих произвести идентификацию экономических агентов в белорусской экономике (табл. 5).

Таблица 5 – Характеристика типов фирм

Критерий	Предприятие командной экономики	Американская компания	Японская компания	Предприятие переходного типа
Целевая функция	Выполнение плана	Максимизация прибыли	Максимизация организационной квазиценты	Выживание предприятия
Структура собственности	Формально – государственная, реально – бюрократии	Акционерная с преобладанием физических лиц	Акционерная с элементами коллективного предприятия	Реально – рекомбинированная
Принципал	Министерство	Индивидуальные акционеры	Коалиция акционеров и квазипостоянных работников	Руководство предприятия
Внешняя среда	Стабильная	Риск	Риск	Неопределенная

Критерий	Предприятие командной экономики	Американская компания	Японская компания	Предприятие переходного типа
Решение проблемы принципал – агент	Непосредственный контроль	Через «голос» или «выход»	Использование модели фирмы как коалиции агентов	Патернализм во взаимоотношениях руководства и работников предприятия
Взаимоотношения с государством	Подчинение командам	Полная независимость	Использование в качестве арбитра	Формальная независимость

Источник: составлено автором на основе [Олейник, 2004, 288].

Изучение показывает, что для значительного количества экономических агентов в белорусской экономике свойственна двойственная природа. Например, менеджмент государственных компаний и компаний с государственным участием работает в рамках двух моделей – предприятие командной экономики и американская компания. Подтверждает этот вывод и сравнение основных параметров типов соглашений, в институциональных рамках которых функционируют данные типы (табл. 6).

Таблица 6 – Характеристика типов соглашений

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

Источник: составлено автором на основе [Олейник, 2004, 50; Олейник и др., 2009, 206].

Двойственная природа экономических агентов может проявляться в различных вариантах соотношения соглашений. Экспансия – соотношение соглашений, при котором организация взаимодействий происходит на основе норм одного из соглашений в тех сферах, где ранее господствовали нормы других соглашений. Касание – одно и то же взаимодействие может быть осуществлено на основе взаимоисключающих норм. Компромисс – соотношение соглашений, при котором появляются синтетические нормы, снимающие противоречие между требованиями различных соглашений [Олейник, 2004, 51].

С определенными допущениями можно сделать вывод о том, что для экономических агентов, имеющих двойственную природу, характерен вариант «касание». Этот вариант не только объясняет поведение менеджмента в госкомпаниях или компаниях с государственным участием, но и может быть использован для идентификации проблемы взаимоотношений принципала и агента в других организационно-правовых формах. При этом следует отметить, что «касание» предполагает высокую степень неопределенности при взаимодействии сторон, которая может существенно снижаться при условии, что принципал и агент находятся в рамках одного соглашения.

Анализ показывает, что для обоснования сценариев поведения экономических агентов в исследуемой ситуации может быть использована модель принятия решений в условиях

неопределенности с применением критерия Лапласа. Матрица решения представлена в табл. 7. На ее основе можно концептуализировать и формализовать процесс решения на постановку целей, выбор возможной отдачи, оценку и выбор альтернативных стратегий.

Таблица 7 – Матрица решения

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

Источник: составлено автором на основе [Олейник, 2004, 288].

Заключение

Таким образом, можно сформулировать следующие сценарии для белорусской экономики, которые базируются на прогнозах поведения экономических агентов, имеющих двойственную природу. Первый – замедление темпов развития и снижение конкурентоспособности компаний по причине роста трансакционных издержек как следствия использования в практике управления неконгруэнтных институтов в условиях жесткого государственного контроля за соблюдением законодательства. Второй – рост неофициальной экономики в условиях ослабления государственного контроля за соблюдением законодательства вследствие неудачного решения проблемы взаимоотношений принципала и агента. Этот сценарий также приводит к негативным явлениям в национальной экономике и снижает конкурентоспособность компаний.

Библиография

1. Байнев В.Ф., Дадеркина Е.А. Испытание экономической модели. URL: http://pdf.vlib.by/25012011/beldumka-200801_40-45.pdf
2. Дедков С.М., Турко В.А. Сбалансированность экономики как условие активизации инновационной деятельности: системный анализ и опыт Республики Беларусь // Проблемы развития территории. 2017. № 5 (91). URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/sbalansirovannost-ekonomiki-kak-uslovie-aktivizatsii-innovatsionnoy-deyatelnosti-sistemnyy-analiz-i-opyt-respubliki-belarus>
3. Итоги социально-экономического развития Беларуси в 2017 г. 16 номинаций. URL: <http://liberty-belarus.info/ekonomika-belarusi/tendentsii/item/3953-itogi-sotsialno-ekonomicheskogo-razvitiya-belarusi-v-2017g-16-nominatsij>
4. Материалы международной научно-практической конференции «Социально-ориентированная модель экономического развития: опыт Германии и Беларуси». Минск: И.П. Логвинов, 2011. 108 с.
5. Олейник А.Н. Институциональная экономика. М.: ИНФРА-М, 2004. 416 с.
6. Олейник А.Н. и др. Институциональная экономика. М.: ИНФРА-М, 2009. 704 с.
7. Регионы Республики Беларусь, 2018 (том 1). URL: http://www.belstat.gov.by/ofitsialnaya-statistika/publications/izdania/public_compilation/index_10915/
8. Сю К.К. Управленческая экономика. М.: ИНФРА-М, 2000. 671 с.
9. Ткачев С. Белорусская модель социально-экономического развития // Наука и инновации. 2016. № 158. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/belorusskaya-model-sotsialno-ekonomicheskogo-razvitiya>
10. Belarus. URL: <https://data.worldbank.org/country/belarus>

Scenarios for the development of the Belarusian economy: institutional analysis

Dmitrii K. Shebeko

Postgraduate,
Department of national economy,
Saint Petersburg State University of Economics,
191023, 21, Sadovaya st., Saint Petersburg, Russian Federation;
e-mail: dshabeka@gmail.com

Abstract

The paper aims to identify possible scenarios for the development of the Belarusian economy using the methods of institutional analysis. The author studies the national economy of the Republic of Belarus, paying special attention to the behaviour of economic agents in the Belarusian economy. The article identifies the types of firms and the types of agreements that are dominant in the economy of Belarus due to its institutional structure, as well as points out the dual nature of economic agents in Belarus. The author describes two scenarios for the development of the Belarusian economy. The scenario implies a slowdown in development rates and a decrease in the competitiveness of the companies because of increased transaction costs, which are the result of using non-congruent institutions in management practice under the conditions of strict government control over compliance with the legislation. The second scenario is the growth of the informal economy under the conditions of weakening of strict government control over compliance with the legislation because of the unsuccessful solution of the principal – agent problem. This scenario also leads to negative phenomena in the Belarusian economy and results in a reduction in the competitiveness of the companies. The results of the research can be used in the development of economic policy measures in the Republic of Belarus in order to overcome the prevailing trends in the economic development of the country.

For citation

Shebeko D.K. (2019) Stsenarii razvitiya belorusskoi ekonomiki: institutsional'nyi analiz [Scenarios for the development of the Belarusian economy: institutional analysis]. *Ekonomika: vchera, segodnya, zavtra* [Economics: Yesterday, Today and Tomorrow], 9 (1A), pp. 544-555.

Keywords

Types of firms, types of agreements, decision-making models, economy of Belarus, scenarios for the development of national economy.

References

1. Bainev V.F., Daderkina E.A. *Ispytanie ekonomicheskoi modeli* [Testing of an economic model]. Available at: http://pdf.vlib.by/25012011/beldumka-200801_40-45.pdf [Accessed 16/01/19].
2. *Belarus*. Available at: <https://data.worldbank.org/country/belarus> [Accessed 16/01/19].
3. Dedkov S.M., Turko V.A. (2017) Sbalansirovannost' ekonomiki kak uslovie aktivizatsii innovatsionnoi deyatelnosti: sistemnyi analiz i opyt Respubliki Belarus' [A balanced economy as a condition for activation of innovative activity: systemic analysis and the experience of the Republic of Belarus]. *Problemy razvitiya territorii* [Problems of the

- development of territories], 5 (91). Available at: <https://cyberleninka.ru/article/n/sbalansirovannost-ekonomiki-kak-uslovie-aktivizatsii-innovatsionnoy-deyatelnosti-sistemnyy-analiz-i-opyt-respubliki-belarus> [Accessed 16/01/19].
4. *Itogi sotsial'no-ekonomicheskogo razvitiya Belarusi v 2017 g. 16 nominatsii* [The results of the socio-economic development of Belarus in 2017. 16 nominations]. Available at: <http://liberty-belarus.info/ekonomika-belarusi/tendentsii/item/3953-itogi-sotsialno-ekonomicheskogo-razvitiya-belarusi-v-2017g-16-nominatsij> [Accessed 16/01/19].
 5. *Materialy mezhdunarodnoi nauchno-prakticheskoi konferentsii "Sotsial'no-orientirovannaya model' ekonomicheskogo razvitiya: opyt Germanii i Belarusi"* [Proc. Int. Conf. "The socially oriented model of economic development: the experience of Germany and Belarus"] (2011). Minsk: I.P. Logvinov Publ.
 6. Oleinik A.N. (2004) *Institutsional'naya ekonomika* [Institutional economics]. Moscow: INFRA-M Publ.
 7. Oleinik A.N. et al. (2009) *Institutsional'naya ekonomika* [Institutional economics]. Moscow: INFRA-M Publ.
 8. *Regiony Respubliki Belarus', 2018 (tom 1)* [The regions of the Republic of Belarus, 2018 (volume 1)]. Available at: http://www.belstat.gov.by/ofitsialnaya-statistika/publications/izdania/public_compilation/index_10915/ [Accessed 16/01/19].
 9. Seo K.K. (1994) *Managerial economics*. Ginn Press. (Russ. ed.: Seo K.K. (2000) *Upravlencheskaya ekonomika*. Moscow: INFRA-M Publ.)
 10. Tkachev S. (2016) Belorusskaya model' sotsial'no-ekonomicheskogo razvitiya [The Belarusian model of socio-economic development]. *Nauka i innovatsii* [Science and innovations], 158. Available at: <https://cyberleninka.ru/article/n/belorusskaya-model-sotsialno-ekonomicheskogo-razvitiya> [Accessed 16/01/19].