

Beyond Transition

Октябрь – декабрь 2005 г. • Номер 8 (2005)

<http://www.worldbank.org/transitionnewsletter>
<http://www.cefir.ru/index.php?id=38>

Специальный выпуск: Конференция ABCDE

Бедность и неравенство

Неравенство и экономический рост в переходный период: пойдет ли Россия по пути Китая?

Прадип Митра, Руслан Емцов **3**

Либерализация торговли, сокращение бедности и неравенства в Латинской Америке

Гиллермо Перри и Марчело Оларрега **5**

Структура региональной бедности в Индии и Китае

Киран Гаджвани, Рави Канбур, Ксяобо Жанг **8**

Институты в переходный период

Корпоративное управление и банкротство на развивающихся рынках

Эрик Берглоф, Патрик Болтон, Сергей Гуриев и Екатерина Журавская **9**

Институциональные факторы эффективной политики в Латинской Америке

Эрнесто Стейн, Мариано Томмаса **11**

Три дилеммы для реформаторов судебной системы

Мэттью Стефенсон **13**

Реформа судебной системы в странах Европы и Центральной Азии

Джеймс Андерсон и Черил Грей **14**

И снова о приватизации

Уроки приватизации

Сергей Гуриев и Уильям Меггинсон **16**

Ваучерная приватизация в Чехии: "за" и "против"

Марек Лоузек **18**

Оглядываясь назад

Динамика институтов, экономический рост и роль элит

Франсуа Бургиньон **19**

Взаимосвязь экономического и политического развития в России

Егор Гайдар **22**

Парадокс экономического роста

Андерс Ослунд и Назгул Джениш **24**

"Славянский тигр" преподносит некоторые уроки

Юдит Кисс **25**

Роль иностранных инвестиций в Восточной Европе и странах СНГ

Ирина Тайтелл, Ксения Юдаева **26**

Новые публикации **27**

Календарь событий **30**



Фотографии любезно предоставлены Всемирным банком

От редактора



Уважаемые читатели,

В этом году наш вестник “одолжил” свое название "Beyond Transition" Ежегодной конференции Всемирного банка по вопросам экономики развития (ABCDE), состоявшейся в январе в Санкт-Петербурге. Этой конференции и посвящен данный выпуск.

Выбрав Россию местом проведения конференции, организаторы тем самым подчеркнули, что опыт стран переходного периода является значимым и полезным и для развивающихся стран. В то же время название "Beyond Transition" — “за пределами переходного периода” — предполагает, что переходные экономики не должны ограничивать себя узкими рамками проблематики переходного периода или конкретного региона. Страны с переходной экономикой уже все больше разделяются на две группы: страны, догоняющие развитые экономики, и те, которые по-прежнему решают институциональные и иные проблемы, характерные для развивающихся стран.

Название "Beyond Transition" также отражает тенденцию все более тесного взаимодействия между учеными, занимающимися вопросами развития, и исследователями переходного периода. Их общая цель состоит в создании концептуальных структур и аналитического инструментария, позволяющих лучше понять институциональные изменения — в частности, как возникает импульс к проведению реформ и осуществлению перемен, как этот импульс может быть утрачен, каким образом развиваются институты, почему продолжают существовать неэффективные институты и так далее.

На конференции были широко представлены интереснейшие исследования, посвященные институциональным изменениям. На открытии выступил с докладом, посвященным политэкономии институциональных изменений, главный экономист Всемирного банка Франсуа Бургиньон. Опираясь на работы Джеймса Робинсона и Дарона Асемоглу, он призвал к лучшему пониманию институциональной динамики и институциональных изменений.

Несколько работ, представленных на конференции и кратко изложенных в этом выпуске, были посвящены институтам и институциональным изменениям в ключевых областях, таких как разработка и реализация эффективных правовых и судебных реформ (Черил Грей и Джеймс Андерсон; Мэттью Стефенсон); установление приоритетов и поиск индивидуальных решений при разработке законодательства по корпоративному управлению и процедуре банкротства (Эрик Берглоф и др.); а также более общий подход — выбор и проведение политики, направленной на создание эффективной институциональной динамики (Эрнесто Стейн и Мариано Томмаси).

Один из главных вызовов для всех развивающихся стран и стран с переходной экономикой — проблема сокращения бедности и неравенства. Сравнительные исследования Польши, России и Китая (Прадип Митра и Руслан Емцов), латиноамериканских стран (Гиллермо Перри и Марчело Оларрега), Индии и Китая (Киран Гаджвани и др.) не только демонстрируют различия по государствам, но также отмечают роль в переходном периоде местных факторов и глобальных изменений, отражающихся на большинстве стран. Они также подчеркивают важность дополнительных мер в сфере образования, рынка труда, доступа к финансированию и инвестиционного климата.

Еще одно толкование названия "Beyond Transition" заключается в том, что цели переходного периода в некоторых странах уже достигнуты. Считается переходный период завершенным официально или нет, мы все равно продолжаем обращаться к прошлому, чтобы найти решение актуальных проблем сегодняшнего дня, будь то приватизация (Сергей Гуриев и Уильям Меггинсон; Марек Лоузек), высокие государственные расходы в условиях нестабильной экономики (Егор Гайдар) или факторы, определяющие быстрый экономический рост (Андерс Ослунд).

*Эрик Берглоф,
управляющий редактор*

Неравенство и экономический рост в переходный период: пойдет ли Россия по пути Китая?

Прадип Митра, Руслан Емцов

Быстрый рост неравенства в Китае в значительной степени является проблемой развивающейся, а не переходной экономики, так что китайский опыт вряд ли может быть основанием для прогнозирования изменения уровня неравенства в России.

Глубокий спад экономики в Центральной и Восточной Европе и странах СНГ во время переходного периода в 1990-е гг. сопровождался резким ростом уровня неравенства. Россия не стала исключением, и к середине 1990-х гг., в период наибольшего спада экономики, коэффициент Джини — самый распространенный показатель неравенства доходов — по всем имеющимся данным и оценкам составил более 0,40. В то же время значительно возросло неравенство в бурно развивающемся Китае: по данным Всемирного банка, в период 1990 — 2001 гг. коэффициент Джини повышался на два процентных пункта в год и также превысил уровень 0,40.

С начала 1999 г. быстрый экономический рост в России в некоторые годы приближался к темпам роста в Китае и способствовал развитию других стран СНГ. В настоящее время СНГ на втором месте в мире по темпам экономического роста. Будет ли увеличение неравенства в России происходить, как в Китае, одновременно с экономическим ростом и будет ли экономическое развитие достигаться ценой дальнейшего разрыва в доходах населения?

Неравенство в переходный период

Плановая экономика сдерживала неравенство, а переход к рынку открыл путь для снятия ограничений в индивидуальных доходах и потреблении. Сейчас, спустя 15 лет, в 27 бывших соцстранах Центральной и Восточной Европы и бывших республиках Советского Союза наблюдается весь спектр неравенства: от крайне высокого до незначительного (см. график).

На графике также показано, что, несмотря на возрастающие различия, медианное значение неравенства в переходных экономиках более низкое, чем в остальных развивающихся регионах, и вполне сопоставимо с медианным значением неравенства в странах ОЭСР.

Данные свидетельствуют о быстром росте неравенства в странах СНГ со средними

и низкими доходами, хотя процесс несколько замедлился в последнее время. В новых членах Европейского союза (ЕС-8), напротив, происходит более плавный, но устойчивый рост неравенства.

Рост неравенства в Китае с 1981 по 2001 гг. был не только очень неравномерным, но и прерывался периодами его снижения. При этом ускорение экономического роста в стране не приводило к возрастанию неравенства. Таким образом, опыт Китая не свидетельствует о возможном возрастании неравенства доходов в России в будущем только из-за ускорения экономического роста. Тогда что же стоит за ростом неравенства?

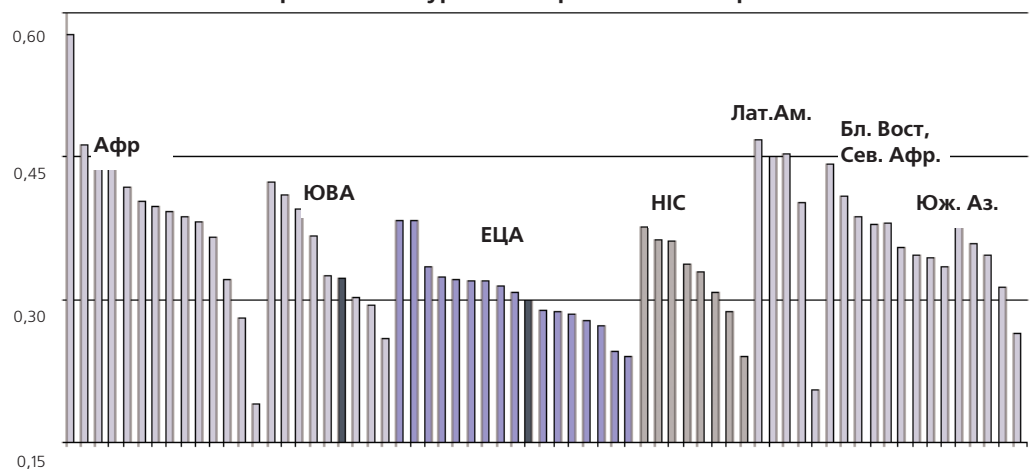
Главные причины неравенства в переходный период

Первые пять из приведенных ниже факторов характерны для переходного периода, а три последних — долговременные и общие для всех стран. Первые активно взаимодействовали как друг с другом, так и с долговременными факторами на всем протяжении переходного периода.

1. Свободное формирование заработной платы и рост частного сектора

В переходный период изменился подход к оплате труда — заработная плата стала в большей степени зависеть от производительности. В большинстве стран с переходной экономикой неравенство в распределении заработной платы постоянно возрастало. В Китае увеличивающийся разброс в оплате труда связан с возросшей зависимостью зарплаты от образовательного уровня ра-

Неравенство в уровне потребления по странам



Примечание: ЕЦА — переходные страны Европы и Центральной Азии, НИС (high-income countries) — страны с высокими доходами; в России и Китае (выделены) данные приведены только по городскому населению. Источник: "Отчет о мировом развитии 2006", Всемирный банк; научные труды (WP 338 и 341) "Неравенство в Латинской Америке" и "Люксембургское исследование доходов".

ботника, а также отрасли, региона и рода занятий. Однако вследствие различий в принципах перехода к рыночной экономике, в Китае темпы этого процесса были медленнее, чем в переходных странах Европы и СНГ. Факторы, объясняющие значительные диспропорции в уровне заработной платы в России, в большинстве случаев относятся к институциональной сфере и области регулирования рынков труда. Таким образом, они обуславливаются проводимой политикой.

2. Реструктуризация и безработица

Появление класса безработных также способствовало росту неравенства в переходный период. Уровень безработицы отличался по подгруппам стран, однако с самого начала переходного периода безработица влияла на усиление неравенства во всех странах. В Китае открытая безработица появилась намного позже, с началом либерализации рынка труда в конце 1990-х — через 15 лет после начала реформ, когда с государственных предприятий были уволены более 50 миллионов рабочих.

3. Изменения в государственных расходах

Только в нескольких странах ЕС-8 (особенно в Венгрии) произошло расширение программ социальной помощи в реальном исчислении и система социальных выплат стала значительным фактором, компенсировавшим рост неравенства. Страны СНГ с низкими доходами резко сократили систему социальной защиты, сосредоточив внимание на наиболее нуждающихся. Остальные страны СНГ стремились сохранить основные социальные льготы, но снизили их уровень до простого подушевого распределения льгот между гражданами, нуждающимися в помощи. В Китае государственная система социальной защиты практически не расширялась, соответственно, низким было и влияние социальных трансфертов на распределение доходов.

4. Либерализация цен, инфляция и задолженность по зарплате

После либерализации цен они сразу подскочили, и уровень инфляции в основном оставался неизменным. Высокая инфляция сильно отразилась на перераспределении доходов в некоторых странах СНГ и Юго-Восточной Европы — главным образом за счет бедных слоев населения. Инфляция имела небольшое воздействие и на распределение доходов в Китае, однако масштаб воздействия был значительно ниже, чем в переходных экономиках.

5. Передача собственности и рост доходов от собственности

Многие программы приватизации вызвали, по крайней мере, кратковременное ухудшение распределения собственности и доходов. Однако со временем политические реформы и отмена субсидий привели к более справедливому распределению, способствовавшему повышению налоговых сборов государства. Однако результаты сильно отличаются между странами: например, в ходе приватизации земли в Албании и Армении домохозяйствам было передано 90% пахотных угодий, а в России, Казахстане и Украине — только 10 — 20%. Масштаб приватизации земли в Китае был еще больше — 200 миллионов крестьян получили права землепользования 99% сельскохозяйственных земель. Справедливая земельная реформа — главная причина того, что уровень неравенства в аграрных регионах Китая ниже, чем в городах, и это резко отличает Китай от любой другой развивающейся страны.

6. Технологическое развитие

Быстрый темп организационных и технологических перемен в Китае и России был вызван не только изменениями в структуре спроса, этому также способствовали потенциал человеческого капитала, применимость имевшихся навыков к новым технологиям, недостаток рынка труда и появление новой квалифицированной рабочей силы. Все это приводило к росту неравенства, уровень которого зависел от масштаба реструктуризации и интеграции в международные рынки.

7. Демографические изменения и рост мобильности

Быстрые изменения среднего размера домохозяйств и условий обеспечения иждивенцев в комплексе с изменениями рождаемости и мобильности населения в обеих странах сложным образом повлияли на неравенство. В целом эти перемены способствовали сокращению неравенства и перемещению населения из бедных регионов в более благополучные. Несмотря на ослабление положительного эффекта за счет различных искажений, масштаб миграции населения из сельских регионов Китая в городские был беспрецедентным — за 20 лет мигрировало несколько сотен миллионов человек, что полностью затмевает любые другие факторы переходного периода, которые могли бы повлиять на распределение доходов.

8. Перемещение политических предпочтений в сторону равенства

На принятие демократических политических решений все больше влияют предпочтения медианного избирателя, и это способствует достижению большего равенства в обществах постпереходного периода.

Каким образом происходит взаимодействие различных факторов, в значительной степени объясняется спецификой конкретной страны, ее стартовыми условиями и, что важнее всего, политическим выбором.

Сопоставление опыта России и Китая

Анализируя изменения уровня неравенства в России и городских регионах Китая и сопоставляя опыт этих стран, мы приходим к выводу, что основным фактором роста неравенства было снятие ограничений в заработной плате. Если в переходных странах Европы и СНГ и, в меньшей степени, в городах Китая доля заработной платы снизилась, то коэффициент ее концентрации значительно возрос.

Одна из основных причин роста неравенства в Китае — разрыв в доходах населения городских и сельских регионов: на него приходится более трети уровня неравенства в стране, и он возрастает главным образом за счет развития экономики. В переходных странах, по сравнению с Китаем и другими развивающимися странами, региональный фактор имеет сравнительно меньшее влияние на рост неравенства. Хотя в целом доходы в сельских регионах ниже, чем в городских, а в столичных городах они намного выше, различия между городскими и сельскими районами в России объясняют менее 3% общего уровня неравенства по стране.

Наряду с различиями между городом и селом, на неравенство влияют и структурные изменения в переходный период. Неравномерные темпы реструктуризации предприятий — основная причина высокого регионального неравенства в России. В Китае разрыв в доходах работающих в современном и традиционном

Либерализация торговли, сокращение бедности и неравенства в Латинской Америке

Гиллермо Перри и Марчело Оларрега

Как считают экономисты, либерализация международной торговли в развивающихся странах должна привести к снижению неравенства доходов. Однако реформы торговой политики в Латинской Америке часто сопровождались ростом неравенства заработной платы и повышением оплаты труда работников с высшим образованием. В чем тут дело?

Во второй половине 1980-х и в 1990-х гг. в большинстве латиноамериканских стран были резко снижены тарифные и нетарифные барьеры на пути международной торговли. Многие экономисты ожидали, что либерализация торговли уменьшит неравенство доходов благодаря росту относительного спроса на неквалифицированную рабочую силу. Вместо этого в некоторых странах возросло неравенство в уровне заработной платы и повысилась оплата труда работников с высшим образованием, по сравнению с работниками со средним образованием; во многих случаях также увеличилось общее неравенство доходов. Чем это объясняется?

Факторы производства, динамические эффекты и начальные условия

Ответ, в частности, может быть связан с многочисленными специфическими для латиноамериканских стран относительными факторами и их взаимодополняемостью. Латинская Америка богата природными ресурсами и относительно богата капиталом в сравнении с Китаем и Индией, где либерализация торговли началась приблизительно в то же время. Так что Латинская Америка специализируется на деятельности с интенсивным использованием природных ресурсов и — в некоторых случаях — на секторах экономики средней капиталоемкости. Однако из-за неоднородности региона между странами наблюдаются различия в результатах реформы. Например, в 2000 году в Гаити на одного неквалифицированного рабочего приходился капитал в 150 долларов США, а в Уругвае — около 80 000 долларов. В том же году чистый экспорт природных ресурсов на одного рабочего Ямайки составил 650 долларов США, в то время как у Венесуэлы этот показатель

равнялся приблизительно 2 600 долларам. Таким образом, различия в наличии ресурсов объясняют разные результаты проведенных торговых реформ.

Большинство исследований, анализирующих результаты реформ, показали отсутствие значительного перераспределения трудовых ресурсов между отраслями промышленности, что резко отличается от результатов, полученных в США. В то же время за последние два десятилетия существенно увеличилась доля квалифицированного труда в большинстве отраслей промышленности. Последнее можно объяснить влиянием трех динамических факторов:

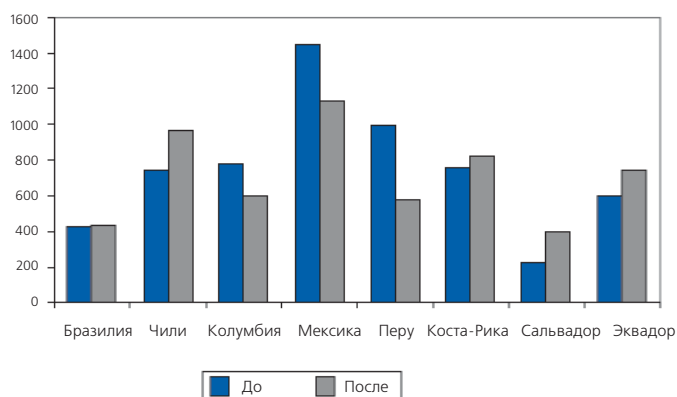
- Формирование новых статей экспорта в развитые страны, которые считаются производствами с относительно неквалифицированной рабочей силой по меркам стран ОЭСР, но по сравнению с другими видами деятельности в странах Латинской Америки и Карибского бассейна — производствами с использованием относительно квалифицированного труда. В качестве примера можно привести аутсорсинг некоторых производств из США в Мексику и Коста-Рику.
- Рост конкуренции, ведущий к увеличению числа эффективных компаний, которым обычно требуется больше квалифицированных рабочих и которые растут быстрее, и более быстрому уходу с рынка менее эффективных фирм. Серьезные изменения в торговле или скачки курса валют вызвали существенный рост производительности и перераспределение трудовых ресурсов между компаниями одной отрасли. В отраслях с высоким проникновением импорта повышался уровень квалификации сотрудников.
- Ускорение переноса в страны Латинской Америки новых технологий, требующих квалифицированного труда.

Влияние на зарплату, занятость, бедность и неравенство

Вследствие влияния упомянутых факторов торговые реформы обычно вели к росту относительного спроса на квалифицированные трудовые ресурсы, часто превышающего предложение. А там, где торговые реформы сопровождались возрастанием спроса на неквалифицированный труд, этот спрос — благодаря наличию в регионе большого количества неквалифицированных безработных — легко удовлетворялся ростом соответствующего предложения, что отрицательно влияло на заработную плату неквалифицированных работников. В результате росла оплата квалифицированного труда и увеличивалось неравенство в заработной плате.

Реформа торговой политики могла сопровождаться сокращением бедности, несмотря на возрастание в регионе неравенства в заработной плате. Беглый взгляд на доходы бедных в Латинской Америке до и после реформы дает более оптимистическую картину, чем исследования неравенства в заработной плате. Из восьми стран, по которым мы располагаем данными, в пяти прослеживается рост реальных доходов бедных, а в остальных — снижение. Рост доходов бедных происходил, в частности, благодаря влиянию реформы торговли на общий экономический рост и безработицу. Более того, в эту статистику не входят частые случаи роста потребительских возможностей бедных, вызванные снижением цен на их потребительскую корзину. Если учесть и этот аспект, то бедные почти однозначно выиграли от реформ в регионе.

Доходы бедных до и после реформы торговой политики



Примечание: исходные данные из Dollar and Kraay (2002) по доходам бедных и из Wasziarg and Welch (2003) по времени и срокам проведения реформы.

Единой модели влияния торговых реформ на безработицу не существует. Так, если в Аргентине, Бразилии и Перу безработица выросла в течение двух лет после реформ, то в Чили и Колумбии она сократилась, а в Мексике осталась практически на прежнем уровне. Однако если мы обусловим изменение уровня безработицы такими переменными, как ВВП на душу населения, страна и год, то окажется, что торговые реформы снизили безработицу среди неквалифицированных рабочих в Латинской Америке (по крайней мере, в странах без значительного сравнительного преимущества в области природных ресурсов).

Почти половина трудовых ресурсов в Латинской Америке занята в неформальном секторе. Несмотря на рост в течение 1990-х гг. неформальной занятости в некоторых странах (например, в Колумбии и Перу), маловероятно, что реформы торговли способствовали этому процессу, поскольку в секторах, занятых в международной торговле, обычно более высокий уровень официальной занятости. Однако торговые реформы, возможно, внесли свой вклад в другие факторы, которые привели к повышению курса валют и относительному росту сектора неторгуемых товаров, в котором больше возможностей для неформальной занятости. В любом случае, это не могло оказать существенное непосредственное влияние на уровень бедности, в то время как косвенным образом могло вызывать рост нестабильности доходов и снижение защищенности от негативных изменений в неформальном секторе занятости.

Необходимость дополнительных экономических мер

Влияние международной торговли на бедность и неравенство доходов в значительной степени зависит от других одновременно осуществляемых мер экономической политики. Влияние торговли на сокращение бедности может быть значительно увеличено (а воздействие на неравенство смягчено) мерами, которые расширяют доступ бедных к получению новых знаний и навыков и к производительным активам.

Подобные реформы могут включать в себя меры, повышающие гибкость рынка труда, способствующие появлению новых компаний на рынке, улучшающие управление и увеличивающие

число получающих среднее образование. Например, сталкиваясь с изменениями в оплате труда квалифицированных и неквалифицированных работников и, таким образом, получая более сильные стимулы к продолжению обучения, люди могут пересмотреть свои решения по получению образования. При этом политика в области образования не должна отставать от происходящих перемен с тем, чтобы гарантировать каждому желающему возможность получить новые знания.

В плане производственных решений — например, при высоких ценах на сельскохозяйственные культуры и стабильном и выгодном производстве — фермеры могут принять решение приобрести новые знания по эффективному выращиванию культур или модернизировать средства производства. Точно так же фирмы могут воспользоваться новыми возможностями, предоставленными торговлей, инвестируя в физический капитал, исследования и разработки или повышая качество своих товаров. Эти шаги могут способствовать дальнейшему росту спроса на трудовые ресурсы, повышению заработной платы и увеличению благосостояния домохозяйств.

Таким образом, дополнительные меры политики в области образования, доступа к кредитованию, страхованию и инфраструктуре, а также техническая помощь бедным группам фермеров могут способствовать наилучшему использованию бедными новых экономических возможностей, появляющихся в результате торговых реформ. Ключевую роль в этом могут сыграть действия правительства, направленные на повышение доступности и качества государственного образования, преодоление проблем ликвидности и доступа к информации для бедных домохозяйств, а также обеспечение более конкурентоспособных и эффективных услуг по предоставлению обучающих программ и дополнительного образования.

Гиллермо Перри (Guillermo Perry) — главный экономист, Марчело Оларрега (Marcelo Olarreaga) — старший экономист региона Латинской Америки и Карибского бассейна, Всемирный банк, Вашингтон. Статья основана на презентации, представленной Гиллермо Перри в 2006 году на конференции ABCDE в Санкт-Петербурге. ■

Экономический рост, бедность и неравенство в странах Восточной Европы и бывшего Советского Союза

Абсолютная черта бедности, по мнению экспертов, составляет 2 доллара США в день. Все, что ниже этой черты, — абсолютная бедность. Всех, кто живет больше, чем на 2 доллара в день, но меньше, чем на 4, Всемирный банк относит к так называемой экономически уязвимой социальной группе. По показателям уровня бедности регион Восточной Европы и стран СНГ четко разделен на четыре группы:

- Восемь новых членов ЕС имеют низкий уровень бедности (менее 5%).
- Страны Юго-Восточной Европы в целом характеризуются умеренным уровнем бедности (около 5—20%).
- В странах СНГ со средними доходами также умеренный уровень бедности.
- В странах СНГ с низкими доходами наблюдается чрезвычайно высокий уровень бедности (более 40%).

Со времени российского финансового кризиса 1998 г. во

всех странах произошло существенное сокращение бедности: почти 40 миллионов человек перешагнули порог бедности, и в регионах, где раньше каждый пятый страдал от бедности, теперь бедным считается каждый восьмой. Основное сокращение произошло в густонаселенных странах со средними доходами — Казахстане, России и Украине.

Однако, несмотря на явные положительные тенденции, 60 миллионов человек до сих пор пребывают в бедности, а более 150 миллионов остаются экономически уязвимыми. Прогресс в таких аспектах бедности, не измеряемых уровнем доходов, как доступ к образованию, питьевой воде и отоплению, весьма неоднозначен. Например, в плане здравоохранения нет ни одной группы стран, где бы не отмечался рост эпидемии ВИЧ и СПИДа. Доступ к основным инфраструктурным услугам (освещению и отоплению) фактически снижается в некоторых странах СНГ с низкими доходами.

Продолжение со стр. 4

(сельскохозяйственном) секторе увеличился с 20% до 35%, что привело к росту неравенства.

Так будет ли ускорение экономического роста в странах с переходной экономикой сопровождаться таким же ростом неравенства, как в Китае? Анализ возможных причин неравенства в Китае показывает, что важными факторами являются различия между городом и селом, а именно — миграция населения из сельских регионов в городские, а также стремительные изменения в отраслевой структуре выпуска, что представляет собой классический признак развивающейся экономики, но, очевидно, не соответствует российской действительности. Таким образом, дальнейшее увеличение экономического роста в России и других странах СНГ не вызовет автоматического повышения уровня неравенства.

Может ли неравенство в России вырасти еще больше? До некоторой степени это возможно в результате увеличения разницы в уровне заработной платы в зависимости от уровня образования и, возможно, роста межрегионального неравенства. Пока Россия отстает от стран Центральной и Восточной Европы как по масштабам, так и по интенсивности изменений в уровне оплаты в зависимости от образовательного уровня, и у нее остается потенциал для увеличения разницы в зарплате квалифицированных и неквалифицированных работников. И если межрегиональные различия останутся неизменными (они объясняют треть общего уровня неравенства в России), они необязательно будут способствовать ухудшению неравенства. Напротив, в некоторой степени это неравенство коренится в прошлом опыте центрального планирования и может быть снижено благодаря более свободному движению товаров и рабочей силы. Кроме того, в зависимости от отношения общества к неравенству, бюджетная поддержка регионов также может способствовать их сближению по уровню доходов.

Выводы

Не существует единой причины, обуславливающей рост уровня неравенства в странах с переходной экономикой. Совокупность

различных причин приводит к самым различным результатам в разных странах и в разное время. Поскольку в переходных странах Центральной и Восточной Европы и СНГ продолжают действовать факторы, характерные для переходного периода, не следует забывать, что на существующие тенденции можно повлиять политическими мерами, такими как:

- Реформы в области инвестиционного климата, которые поощряли бы выход на рынок новых компаний и вели бы к реструктуризации и закрытию нежизнеспособных предприятий. Для решения проблемы временной безработицы необходимо применять целевые меры социальной защиты;
- Меры по обеспечению более свободного движения рабочей силы и товаров, направленные на преодоление наследия центрального планирования в отношении географического положения региона. В дополнение к этому, в зависимости от отношения общества к проблеме неравенства, положительную роль могут сыграть финансовые выплаты со стороны правительства;
- Совершенствование системы образования.

Заглядывая вперед, можно предположить, что факторы, связанные с переходным периодом, будут все меньше влиять на уровень неравенства в России, по сравнению с такими факторами, как технический прогресс, глобальные изменения в оплате квалифицированного труда, последствия демографических изменений и миграция. Опыт Китая применим к России в той части, в какой интеграция Китая в международные рынки влияет на распределение доходов и служит указателем на роль этого долгосрочного фактора для неравенства.

Прадин Митра (Pradeep Mitra) — главный экономист региона Европы и Центральной Азии, Всемирный банк, Вашингтон. Руслан Емцов — экономист отдела экономической политики и сокращения бедности региона Европы и Центральной Азии, Всемирный банк, Вашингтон. Статья основана на работе авторов, представленной на конференции ABCDE в Санкт-Петербурге в 2006 г. ■

Поскольку значительное сокращение бедности произошло в силу уникального сочетания факторов, — быстрого роста в странах СНГ и снижения неравенства в некоторых странах, — перспективы дальнейшего сокращения бедности менее радужные. Очень немногие страны смогли достичь успеха в создании рабочих мест, которые полностью бы заменили ранее ликвидированные. Неспособность увеличить занятость в будущем коренным образом ограничит влияние роста на сокращение бедности и послужит тормозом в деле дальнейшего сокращения абсолютной бедности. Кроме того, существуют значительные региональные различия в благосостоянии населения. Наиболее быстрое сокращение бедности наблюдалось в столичных городах по сравнению с провинциальными городами и селом.

В целом странам необходимо провести широкую программу реформ, если они задаются целью снижения бедности во всех ее аспектах в обозримой перспективе.

- Во-первых, холодный климат, преобладающий на большинстве территорий, означает, что понятие "основных потребностей" должно быть расширено с тем, чтобы принять во внимание потребность в тепле.

- Во-вторых, многие страны региона завершили демографический и эпидемиологический переход несколько десятилетий назад. Последовавшее за этим старение населения усложняет выбор приоритетов для государственной политики, в особенности там, где сложно найти компромисс между интересами работающих (молодых) и пожилых. Изменение эпидемиологической ситуации с быстрым ростом неинфекционных заболеваний, требующих, как правило, более сложного и дорогого лечения, влечет за собой новые расходы и требует иного подхода к организации здравоохранения.

- Наконец, наследие бывшей социалистической системы производства означает, что размещение производства, инфраструктуры и мест проживания людей крайней неэффективны.

По материалам доклада Всемирного банка "Рост, бедность и неравенство в странах Восточной Европы и бывшего Советского Союза, 1997—2003 гг.": <http://web.worldbank.org/WBSITE/EXTERNAL/EXTRUSSIANHOME/EXTRUSSIANCOUNTRIES/ECAINRUSSIANEXT/0,,contentMDK:20809483~pagePK:146736~piPK:146830~theSitePK:488750,00.html> ■

Структура регионального неравенства в Индии и Китае

Киран Гаджвани, Рави Канбур, Ксяобо Жанг

Регionalное неравенство в Китае зависит от географического положения региона — в глубине страны или на побережье, а в Индии относительные преимущества регионов уже зависят не от качества земель, как раньше, а от развития человеческого капитала.

С 1970-х гг. ежегодный рост ВВП Китая — крупнейшей в мире страны по численности населения и седьмой по масштабам экономики — составлял около 9%. По данным Всемирного банка, за счет успехов в сокращении бедности в Китае совокупная бедность в мире сократилась на три четверти. Несмотря на это 100 миллионов китайцев все еще остаются за чертой бедности, рассчитываемой как 1 доллар США в день. Нынешние неудовлетворительные результаты деятельности по сокращению бедности в Китае можно частично объяснить растущим неравенством.

Индия — вторая в мире страна по численности населения и десятая по размеру экономики — в 2004 г. имела ВВП, равный 691 млрд. долларов США. После осуществления основных экономических реформ в начале 1990-х гг., в Индии начался быстрый экономический рост, который начиная с 1994 г. составлял в среднем 6,8% ежегодно. Тем не менее более 25% населения Индии — 260—290 млн. человек — живет за чертой бедности. Половина из них приходится на три беднейших штата Индии: Уттар Прадеш, Бихар и Мадхья Прадеш. Три четверти всего бедного населения живут в сельских районах, и многие эмпирические исследования показали, что региональное неравенство в стране возросло, особенно после реформ по либерализации и дерегулированию экономики 1991 г.

Согласно общепризнанной теории конвергенции экономического роста, различия в уровне экономического роста между регионами должны со временем уменьшаться, поскольку отдача капитала и трудовых ресурсов постепенно выравниваются по регионам и секторам экономики. Какой же была структура регионального неравенства в Индии и Китае в течение длительного периода времени и каковы основные причины сложившейся структуры?

На основании данных по Китаю и Индии на национальном и региональном уровне почти за 50 лет мы рассматриваем структуру регионального неравенства и соотносим ее с основными этапами развития экономики. Пространственная декомпозиция регионального неравенства в Китае проходит в следующих плоскостях: расположение внутри страны или на побережье и в городе или сельской местности. В Индии пространственная декомпозиция имеет следующие измерения: город/село, север/юг, внутри страны/на побережье, а также зависит от грамотности населения и качества земель. По результатам анализа можно сделать следующие выводы:

- Уровень регионального неравенства в Китае всегда был существенно выше, чем в Индии. Наблюдаемая в Китае структура регионального неравенства может быть связана с ограничивающей свободой передвижения граждан системой регистрации *Hukou*. Эта система была введена в 1950-х гг. как часть стратегии развития тяжелой промышленности и привела к огромному разрыву в уровне доходов городского и сельского населения. В результате успешных аграрных реформ в 1970 — 1980-х гг. и повышения доходов крестьян разрыв сократился приблизительно до

60%. Индия никогда не вводила институциональные ограничения на перемещение сельского населения в город. Однако на старте реформ в начале 1990-х гг. неравенство между городским и сельским населением Индии возросло до уровня, близкого к показателю Китая.

- Структура регионального неравенства в Китае более разнообразна, чем в Индии, особенно в период до 1978 г. Три пика неравенства совпадают с крупными событиями в современной истории Китая: Великим голодом в конце 1950-х, Культурной революцией в 1960-х и 1970-х гг. и быстрой интеграцией в мировую экономику в начале 1980-х гг. Будучи демократической страной, Индия не переживала таких чрезвычайных событий, как Китай, и в рассматриваемый период региональное неравенство в ней не изменялось так кардинально.

- В обеих странах рост регионального неравенства совпадает с началом либерализации экономики. Экономическая либерализация в Китае началась после успешных аграрных реформ в середине 1980-х гг., а в Индии она ускорила после 1991 г.

- Анализ структуры регионального неравенства в Китае показывает сильную зависимость роста неравенства между внутренними и прибрежными регионами от степени открытости страны. Когда территориально крупная страна начинает проводить политику большей открытости, определенные регионы с географическими преимуществами выигрывают больше других, пользуясь более легким доступом к международным рынкам. В Китае, где преобладает торговля промышленными товарами, близость к порту становится ключевым экономическим фактором, и действительно, прибрежные регионы привлекают большую часть ПИИ.

- Структура торговли Индии отличается от китайской в том, что в Индии сектор услуг превалирует над промышленностью. В странах с интенсивной торговлей в секторе услуг географические факторы могут быть менее значимыми, чем уровень развития человеческого капитала. Растущий с начала 1990-х гг. разрыв между югом и севером может быть обусловлен разницей в уровне начального образования: в 1981 г. уровень грамотности на юге составлял 54%, а на севере — 39%. Более образованные южане лучше приспособлены к использованию новых экономических возможностей, открываемых глобализацией.

- В Индии, возможно, наиболее значимым фактором относительного преимущества региона до середины 1980-х гг. (конца “Зеленой революции”) было качество земель, но в процессе мировой интеграции отдача от образования в стране, вероятно, повысилась, и поэтому грамотность стала более значимым фактором, влияющим на уровень неравенства.

Ксяобо Жанг (Xiaobo Zhang) — научный сотрудник Международного исследовательского института по разработке продовольственной политики. Рави Канбур (Ravi Kanbur) — профессор международных отношений, прикладной экономики и управления Корнельского университета. Киран Гаджвани (Kiran Gajwani) — докторант Корнельского университета. Статья основана на презентации Ксяобо Жанга на конференции ABCDE в Санкт-Петербурге в январе 2006 г. ■

Корпоративное управление и банкротство на развивающихся рынках

Эрик Берглоф, Патрик Болтон, Сергей Гуриев и Екатерина Журавская

Реформы корпоративного управления и процедуры банкротства на развивающихся рынках должны разрабатываться с учетом специфических условий этих стран, возможных издержек и приоритетных направлений реформ.

Корпоративное управление имеет ключевое значение для инвестиций и экономического роста, особенно на развивающихся рынках, где корпорации зачастую играют важную роль в экономике и политике. Хотя основные проблемы корпоративного управления и банкротства на развивающихся рынках в принципе такие же, как в развитых странах, приоритеты у переходных и развивающихся экономик существенно отличаются. Главной проблемой на развивающихся рынках является рacionamento кредитов, что вызвано трудностями с исполнением долговых обязательств. Проблемы возникают из-за асимметрии информации и — в меньшей степени, чем в развитых странах, — из-за злоупотреблений наемных менеджеров публичных компаний.

Проблемы корпоративного управления

Как решить проблемы корпоративного управления в развивающихся странах? Это в определяющей степени зависит от особенностей институциональной среды, преобладающей структуры собственности, выгод и затрат использования определенных механизмов управления, структуры рынка, политической экономики и роли государства. Вот некоторые из таких механизмов:

- **Контролирующие акционеры.** Концентрация собственности становится эффективнее других механизмов, когда мониторинг менеджмента требует слишком больших издержек, а суды и регулирующие органы не в состоянии защитить инвесторов. У акционеров с крупными пакетами акций есть серьезные стимулы для мониторинга менеджеров, и они не слишком склонны размывать стоимость фирмы, поскольку большая часть издержек ложится именно на них. Поэтому при всем внимании к защите интересов миноритарных акционеров следует в первую очередь защищать права собственности владельцев контрольных пакетов акций. Если права собственности основных акционеров защищены, то у них должны появиться сильные стимулы к улучшению корпоративного управления, по крайней мере, если они заинтересованы в привлечении внешних средств.

- **Рынок корпоративного контроля.** Поглощение компаний считается довольно грубым инструментом корпоративного управления, применение которого вызывает нарушение нормального развития компании. На развивающихся рынках поглощение компаний может оказаться еще менее действенным, поскольку недостатки судебной системы могут привести к тому, что компанией завладеют менее эффективные собственники. Тем не менее угроза недружественного поглощения может предоставлять сильные стимулы для менеджеров и собственников.

- **Правление, вознаграждение руководящего состава, обязанности доверенного лица, рынок труда высших менед-**

жеров — все это факторы, требующие крепких институтов, прочных репутационных механизмов, ликвидных рынков и эффективных судов, что пока недостаточно развито в переходных странах. Другими словами, хотя мы не должны игнорировать необходимость создания этих институтов, не стоит ожидать от них слишком многого в кратко- и среднесрочной перспективе.

- **Налоги.** Поскольку через налогообложение корпоративной прибыли государство является по сути крупным акционером в каждой компании, эффект налогообложения сходен с эффектом концентрации собственности. Государство, заинтересованное в сборе налогов в полном объеме и должным образом, будет осуществлять мониторинг менеджмента, наказывая размывание и вывод активов. Однако на многих развивающихся рынках государственные структуры могут входить в сговор с менеджментом или крупными акционерами или вымогать взятки за полный отказ от контроля.

- **Мониторинг со стороны банков.** Многие развивающиеся рынки полагаются на банки как основной источник финансирования. Однако внутренние банковские системы могут оказаться недостаточно прочными. В Центральной и Восточной Европе только в последние несколько лет банки начали осуществлять инвестиции и поэтому включились в мониторинг менеджмента корпораций. Зачастую существенного улучшения корпоративного управления на развивающихся рынках можно добиться посредством более эффективного управления банками.

- **Рынки долговых обязательств.** У банковского финансирования есть значительные недостатки, поскольку оно легко приводит к предоставлению кредитов "по благу" и мягким бюджетным ограничениям. Во многих развитых экономиках рынки долговых обязательств служат действенным инструментом для борьбы с чрезмерным кредитованием и неправовым получением кредитов. Облигации часто являются единственными приемлемо безопасными активами, доступными международным инвесторам.

Все перечисленные механизмы взаимосвязаны. Некоторые из них основаны на противоречивых целях, в то же время действие других взаимоусиливается.

Разработка законодательства по корпоративному управлению

При разработке законодательства по корпоративному управлению следует учитывать некоторые неизбежно возникающие противоречия:

- **Развитый фондовый рынок или консолидированная собственность.** Развитие фондового рынка включает в себя защиту миноритарных акционеров, что может уменьшить мобильность на рынке корпоративного контроля и замедлить консолидацию собственности. С другой стороны, проведение политики, способствующей выводу компании с биржи через, например, вытеснение миноритарных акционеров, приводит к более эффективным поглощениям, но подрывает широкое распространение акционерной собственности.

- *Коммерческая тайна или прозрачность.* Обязанность раскрывать информацию о компании — один из главных инструментов сокращения издержек по внешнему финансированию. Хотя раскрытие информации может ограничить инициативу менеджеров и увеличить риски конфискации активов государством, раскрытие структуры корпоративного управления должно быть обязательным для компаний.

- *Суды или регулирующие органы.* В некоторых случаях политически мотивированные регуляторы могут быть более подходящими в среде со слабыми институтами. В частности, в 1990-х гг. сильные регуляторы помогли польскому фондовому рынку обогнать чешский. Однако оптимальные решения очень отличаются друг от друга на различных рынках. За последние годы на чешском фондовом рынке произошли значительные перемены к лучшему.

- *Корпоративное законодательство или устав корпорации.* На развивающихся рынках отдельные фирмы могут добровольно улучшать корпоративное управление. Хотя общее законодательство в этой области может оказаться слишком прямолинейным, наличие разнообразных уставов может быть слишком большой нагрузкой для судов. Промежуточное решение — более гибкие законы, при которых компании могут устанавливать правила корпоративного управления в зависимости от своих потребностей.

Разработка законодательства в области банкротства

По сравнению с развитыми странами развивающиеся рынки характеризуются недостаточностью информации; простой структурой долга и риском вывода активов как главной проблемой кредиторов; неэффективностью судебной системы и высокими судебными издержками. Это объясняет, почему механизм банкротства довольно редко используется в развивающихся странах. Из общего числа зарегистрированных в мире банкротств 96,4% приходится на богатые страны, 3,1% — на страны со средним доходом и только 0,5% — на бедные страны.

Чтобы смягчить конфликты внутри несостоятельных фирм, законы о банкротстве должны определять несколько ключевых прав: инициировать процедуру банкротства, контролировать активы во время процедуры банкротства, выпускать новые долговые обязательства с более высоким преимущественным правом требования, чем существующие, и предлагать план реорганизации.

В зависимости от распределения ключевых прав, можно выделить, по меньшей мере, четыре основных аспекта, отличающие существующие системы банкротства друг от друга: степень защиты прав должников (кредиторов); ориентация на ликвидацию или реорганизацию; защита прав отдельных категорий кредиторов; а также степень участия суда в процедуре банкротства.

Системы банкротства во всем мире, включая развитые страны, значительно отличаются друг от друга в зависимости от распределения этих прав, так что не существует единой системы, одинаково эффективно функционирующей во всех странах. Законодательство о банкротстве на развивающихся рынках должно:

- Быть ориентированным скорее на ликвидацию компании, поскольку процедуры реорганизации намного сложнее, чем процедуры ликвидации. Чтобы реорганизация была результативной, необходимо наличие эффективной судебной системы и компетентных специалистов по банкротствам. Перераспределительные последствия выбора между реорганизацией или ликвидацией зависят от политической и финансовой силы сторон конфликта. Но все же общие потери, связанные с процедурой реорганизации компании, в среднем выше, чем потери при ликвидации.

- Определить, какие решения может принимать судья на свое усмотрение, учитывая общие особенности развивающихся рынков: коррупцию в судебной системе, политически мотивированные назначения судей, их недостаточную квалификацию и низкое качество информации. Наиболее эффективными процедурами будут те, которые облегчат переговоры между информированными сторонами и ограничат число возможных решений судьи.

- Ограничить время процедур банкротства, поскольку это непосредственно влияет на возможность вывода активов. По оценкам Всемирного банка, половина разницы между средним размером взысканного долга в богатых и бедных странах объясняется задержками. Ценность исков может снижаться в условиях нестабильной макроэкономической среды, а также, что важнее, задержки используются для вывода активов неплатежеспособных должников. Ограничение права на обжалование в начале процедуры и ее процессе значительно повысило бы размер возвращаемых долгов.

- Учитывать влияние ключевых заинтересованных сторон: государства, профсоюзов и др. Банкротство может стать инструментом политического контроля над частными фирмами или даже их национализации. Когда фирмы не могут вернуть долги кредиторам и при этом государство — самый главный кредитор, у него велико искушение национализировать компании или использовать угрозу национализации для достижения политических целей.

При разработке законодательства о банкротстве необходимо учитывать и другие особенности развивающихся рынков: сосуществование современного, как правило городского, производственного сектора и часто менее развитого сельского хозяйства; географическую раздробленность финансового сектора с нередким доминированием отдельных финансовых институтов в конкретном регионе, а также макроэкономическую нестабильность.

Заключение

В нашем анализе подчеркиваются риски создания универсальной модели и предлагаются некоторые подходы, которые помогут смягчить возможные проблемы. Установление общих правил для исполнения законодательства — очень важный фактор для корпоративных финансов. Улучшить ситуацию с исполнением законов нелегко, но существенный прогресс вполне возможен, как показывает опыт стран в Центральной и Восточной Европе. Различия в прогрессе разных стран также показывают, что исполнение законов не приходит само по себе. Важная особенность развивающихся экономик — их макроэкономическая нестабильность. В период макроэкономических потрясений проблемы возникают не только у многих компаний, но и у системы банкротства, банков и, в конечном итоге, всей финансовой системы. Понятно, что страны стараются учитывать перспективу макроэкономической нестабильности при формировании институциональных решений, особенно в законодательстве о банкротстве. Однако мы полагаем, что хотя макроэкономические потрясения нуждаются в институциональном реагировании, с ними лучше справляться вне рамок судебной системы.

Эрик Берглоф (Erik Berglof) — главный экономист ЕБРР, Лондон. Патрик Болтон (Patrick Bolton) — профессор бизнес-школы Колумбийского университета, США. Сергей Гуриев — профессор и ректор Российской экономической школы (РЭШ), Москва. Екатерина Журавская — ведущий экономист ЦЭФИР и профессор РЭШ. Полный текст работы доступен по адресу: <http://web.worldbank.org/WBSITE/EXTERNAL/EXTDEC/EXTDEC/ABC2006/0,,menuPK:1836728~pagePK:> ■

Институциональные факторы эффективной политики в Латинской Америке

Эрнесто Стейн, Мариано Томмаса

Эффективность государственной политики обеспечивается политическими партиями, институционально оформленными и имеющими четкую программу, эффективными законодателями, независимой судебной системой и крепким административным аппаратом. Такой "институциональный рай" формируется постепенно, и важнейшими движущими силами этого процесса являются как соответствующие стимулы для политиков и чиновников, так и взаимодействие последних с другими социальными силами.

В последние десятилетия Латинская Америка экспериментирует с широким спектром экономических мероприятий и реформ. При этом степень их эффективности и качество государственной политики в целом очень отличаются по странам. Некоторым государствам удается сохранять основное направление своей экономической политики в течение длительного времени и таким образом формировать предсказуемую и устойчивую политическую среду, другие же часто меняют экономический курс. Ряду стран удалось адаптировать свою экономическую политику к быстро меняющимся внешним условиям, а другие были слишком инертны и долгое время держались за старые подходы, не отвечающие требованиям действительности. Некоторые страны взяли курс на защиту общественных экономических интересов, в то время как политика других создает режимы особого благоприятствования, лазейки в законодательстве и возможности уклонения от уплаты налогов.

Какие факторы определяют способность правительств разрабатывать, принимать и осуществлять меры эффективной государственной политики?

Эффективность политических решений

Процесс реализации политических решений, по меньшей мере, столь же важен и сложен, как само содержание политических мер. Его можно рассматривать как совокупность сделок и компромиссов между взаимодействующими в различных сферах политическими силами, обладающими разнообразными полномочиями, временными ограничениями и стимулами. Основные элементы го-

сударственной политики главным образом зависят от способности политических сил эффективно сотрудничать. Политика результативна, если:

- Имеются надежные "технологии группирования", уменьшающие число участников, непосредственно влияющих на выработку политических решений.
- Имеется хорошая институциональная среда для политических компромиссов.
- У основных действующих политических сил долгосрочные перспективы при принятии решений.
- Имеются надежные механизмы исполнения решений: независимые суды или сильный административный аппарат, которым можно делегировать полномочия по реализации ряда направлений государственной политики.

Эти условия зависят от некоторых характеристик основных действующих сил и общей среды, таких как парламент, партийная система, судебная система и административный аппарат.

Эффективность политики Чили по сравнению с другими странами

Мы рассматриваем межстрановые данные по качеству государственной политики на базе двух основных источников: "Опроса руководителей" из Всемирного отчета по конкурентоспособности Всемирного экономического форума, который охватывает более 100 стран, и опроса более 150 экспертов в 18 странах Латинской Америки, проведенного Межамериканским банком развития (МБР). В исследование были включены следующие элементы государственной политики:

- *Стабильность* — степень устойчивости политики в течение длительного времени. В странах с устойчивой политикой изменения обычно невелики и принимаются на основе консенсуса.
- *Адаптивность* — степень гибкости политики, когда она не оправдывает ожиданий или изменяются обстоятельства.
- *Совместимость и скоординированность* — степень совместимости одних политических мер с другими и степень

Особенности государственной политики в некоторых латиноамериканских странах

Страна	Стабильность	Адаптивность	Качество реализации решений и обеспечения их выполнения	Совместимость и скоординированность	Общественная оценка	Эффективность	Политический индекс
Чили	3,0	3,4	3,0	3,0	3,0	2,9	3,0
Бразилия	2,7	3,0	2,2	2,6	2,2	1,9	2,4
Коста-Рика	2,3	3,0	2,4	2,3	2,5	2,1	2,4
Мексика	2,5	2,8	2,2	2,2	2,2	2,2	2,3
Аргентина	2,3	1,8	1,7	1,7	2,1	1,5	1,9
Никарагуа	2,3	2,0	1,8	1,6	1,8	1,8	1,9
Венесуэла	1,9	1,6	1,8	1,2	2,1	1,2	1,7

Примечание: основные элементы государственной политики классифицируются с использованием кластер-анализа, так что синим выделено "высокое" значение переменной, голубым — "среднее" и белым — "низкое".

эффективности скоординированных действий всех сил, участвующих в их разработке и реализации.

- *Качество реализации решений и обеспечение их выполнения.*
- *Общественная оценка* — степень соответствия политики общественным интересам.
- *Эффективность* — степень получения высоких результатов при недостаточных ресурсах.

Объединение разных показателей дает общий индекс качества государственной политики, который в нашем исследовании является средней величиной, полученной на основе других ключевых элементов. Чили — очевидный лидер с высокими значениями всех характеристик. Далее следуют Бразилия, Коста-Рика и Мексика. Политика Венесуэлы выглядит наименее эффективной (см. таблицу).

В международном контексте латиноамериканские страны в целом занимают невысокое место по показателям качества политики. Чили на этом фоне выглядит очень хорошо и имеет более высокие показатели, чем Италия, Греция, Япония, Франция и Бельгия. Несколько стран — Уругвай, Коста-Рика, Мексика, Сальвадори Бразилия — имеют приблизительно средние показатели относительно остального мира, а Парагвай, Гватемала, Никарагуа и Эквадор занимают последние места.

Что способствует повышению эффективности политических решений?

Согласно нашему анализу, эффективности реализации политических решений способствует долгосрочная перспектива у основных политических сил, а также хорошо развитая институциональная среда для дискуссий, переговоров и проведения в жизнь политических мер. Очевидно, что страны с высокими значениями политического индекса, как правило, имеют и высокие показатели по многим институциональным переменным, таким как эффективность парламента в выработке политических решений, институционально оформленные политические партии с четкой программой, независимость судов и развитость государственного аппарата.

Чили — страна с самым высоким политическим индексом — также характеризуется высокими показателями по каждой из этих категорий, за исключением институциональной оформленности партий. В целом анализ ясно показывает, что некоторые из основных характеристик взаимосвязаны. Например, страны с сильными парламентами обычно имеют более независимые суды и проводят более эффективную политику.

Эти процессы в некоторых случаях могут способствовать позитивным сдвигам. Если исполнительная власть не будет вмешиваться в функционирование Верховного суда, это приведет к повышению его независимости и укреплению репутации. Сильные и независимые суды в свою очередь будут способствовать укреплению сфер деятельности и полномочий других институтов, например, парламента, в котором для законодателей возникнут новые стимулы к эффективной индивидуальной и коллективной работе, и т. п.

Но эти процессы могут привести и к попаданию в порочный круг в институциональной сфере. В этом случае исполнительная власть может оказывать влияние на суды и вмешиваться в сферы, которые должны оставаться в ведении парламента, снижая стимулы к участию в законодательной деятельности, улучшению институциональной среды и усилению конгресса.

Так что если благодаря сложившимся обстоятельствам политическая система начинает развиваться по благоприятному сценарию, то можно ожидать, что с течением времени она усилит свой потенциал. Если же на развитие позитивных перемен будет недостаточно времени или их цепь прервется, то процесс может пойти в противоположном направлении. Таким образом, следует учитывать конкретные исторические обстоятельства или политическую ситуацию, включая человеческий фактор.

Эрнесто Стейн (Ernesto Stein) — главный экономист исследовательского отдела Межамериканского банка развития. Мариано Томмаси (Mariano Tommasi) — профессор и руководитель факультета экономики Университета Сан Андресе, директор Центра исследований институционального развития, Аргентина. Статья основана на работе авторов "Институциональные факторы функционирования государственной системы в Латинской Америке", представленной на конференции Всемирного банка ABCDE в 2006 г. ■

Показатели качества управления некоторых стран с переходной экономикой (по шкале от 0 до 100) за 2004 г.

Страна	Гласность и подотчетность	Политическая стабильность	Эффективность управления	Качество законодательства	Власть закона	Контроль за коррупцией
Армения	29,6	34,0	41,8	53,7	36,2	37,4
Беларусь	7,3	38,3	16,8	5,4	7,2	16,3
Болгария	65,0	51,5	54,8	69,5	55,1	56,2
Венгрия	87,4	75,2	72,6	86,7	78,7	74,4
Казахстан	13,6	45,6	29,8	18,2	17,4	9,9
Россия	25,7	21,8	48,1	30,5	29,5	29,1
Украина	31,1	37,9	28,4	33,5	23,2	18,7
Узбекистан	3,4	9,7	13,9	2,0	7,7	5,9
Чешская республика	81,1	73,8	71,6	81,8	69,6	66,0
Эстония	85,0	79,1	81,3	93,6	81,2	80,3

Источник: Kaufmann D., A. Kraay и M. Mastruzzi 2005: Проблемы управления IV: Показатели качества управления в период 1996 — 2004 гг.

Примечание: Как указывается в работе, при определении относительных позиций стран по данным показателям должны учитываться поправки на ошибку, которые приведены в работе.

Три диллемы для реформаторов судебной системы

Мэттью Стефенсон

Разработке и осуществлению эффективных правовых и судебных реформ в развивающихся странах часто препятствуют три проблемы: ограниченность ресурсов, трудности в создании подходящих стимулов для ответственных лиц в правовой и судебной системах, а также институциональный вариант общей теории "второго лучшего".

Суды могут играть важную роль в экономическом развитии, обеспечивая справедливое и эффективное разрешение споров, исполнение договоров и соблюдение прав собственности, исправляя различные сбои рыночного механизма и повышая степень доверия к обязательствам, особенно принятым на себя государством. Определить оптимальную структуру судебных и правовых институтов — очень сложная задача, к решению которой необходимо подходить индивидуально в каждой стране. Но даже если бы этого удалось добиться, перед реформаторами все равно остались бы три серьезные проблемы: ограниченность ресурсов, совместимость стимулов и проблема "второго лучшего".

Ограниченность ресурсов

Ограниченность ресурсов, как человеческих, так и финансовых, определяет невозможность осуществления всего, что хотелось бы в области правовой и судебной реформ. Поэтому неизбежны нелегкие компромиссы. Тем не менее довольно часто незаслуженно мало внимания уделяется проблемам приоритетности и последовательности осуществления судебных реформ. Несмотря на более чем десятилетний опыт реализации самых разнообразных программ, пока еще накоплено недостаточно знаний о том, какие факторы способствуют успеху реформ и почему. Без более надежных данных о судебных системах и опыте их реформирования вряд ли удастся улучшить ситуацию с расстановкой соответствующих приоритетов в области реформ.

Совместимость стимулов

Чтобы судебная система способствовала экономическому развитию, у всех сторон процесса должны быть соответствующие стимулы. У сторон должны быть стимулы доверять судам разрешение своих споров; для тех, кто обладает властью влиять на суды, должны быть стимулы сдерживать подобные действия; у самих судей должны быть стимулы выполнять свои функции. Однако часто именно создание таких стимулов является трудной задачей.

У сторон может оказаться недостаточно стимулов доверять судебной системе, если суды не в состоянии обеспечивать качественное разрешение споров. Могут быть и более тонкие мотивы недоверия судам, например, опасение, что в процессе слушаний будет обнародована конфиденциальная корпоративная информация. Еще одним сдерживающим фактором может быть культура общества, в котором обращение в суд может быть не принято, хотя данные в поддержку таких культурологических теорий сомнительны.

У государственных структур должны быть стимулы подчиняться судебным решениям не в свою пользу по делам, в которых они являются одной из сторон, и исполнять судебные решения, с которыми они не согласны. Создать такие стимулы сложно. Одна из причин, по которой госструктуры могли бы уважать судебные решения не в свою пользу, — политическая конкуренция. При здоровой политической конкуренции, когда соперничающими сторо-

нами являются постоянные политические партии, власть имущие предпочтут подчиняться решениям независимого суда, если так же поступают их конкуренты будучи у власти. Если эта гипотеза верна, то можно сделать вывод, что демократические реформы должны предшествовать или осуществляться параллельно с правовыми преобразованиями.

У судей также должны быть соответствующие стимулы. Наиболее явные проблемы, препятствующие созданию стимулов для судей в развивающихся странах, — давление на суд и коррупция. Кроме того, на профессиональную деятельность судей могут негативно влиять их политические взгляды или идеология, а также приверженность тому или иному классу или этнической группе.

Институциональный вариант общей теории "второго лучшего"

В большинстве случаев судебная реформа должна быть постепенной. Но известный принцип экономической теории показывает, что исправление отдельного провала рынка может в целом привести к ухудшению ситуации в том случае, когда другие провалы рынка не устраняются. Эта общая теория оптимума второго лучшего применима в равной степени к институциональным недостаткам, также как и к рыночным. Отдельные кажущиеся полезными реформы могут привести к непредвиденным отрицательным последствиям. Например, многие простые правовые нормы можно не без оснований считать слишком примитивными. "Улучшение" правовых норм в сторону усложнения и детализации может показаться шагом к идеалу. Однако в реальности результат может оказаться негативным и привести к потерям общего благосостояния, в случае если неквалифицированные судьи допустят ошибки в попытках применить сложные законы.

В качестве еще одного примера рассмотрим случай, когда исполнение законодательства страны ведет к торможению экономического роста, а не к его развитию, а суды зависимы от правительства. Реформы, повышающие независимость судов при неизменном законодательстве, могут ухудшить ситуацию, поскольку теперь они смогут препятствовать правительству в принятии социально важных правовых реформ. В качестве реального примера можно привести деятельность нескольких новых конституционных судов в Восточной Европе, которые "играли мускулами" своей новоприобретенной независимости, блокируя — как правило, на конституционной основе — необходимые для экономического роста либеральные экономические реформы.

В итоге ученым и практикам, которые надеются решить проблемы глобальной бедности посредством реформирования правовых и судебных институтов, следует обратить больше внимания на неизбежную проблему выбора, связанную с дефицитом ресурсов, учитывать важность правильного построения системы индивидуальных стимулов и опасность того, что отдельные институциональные реформы, которые кажутся полезными сами по себе, могут в реальности привести к прямо противоположным результатам, если невозможно осуществить остальные институциональные реформы.

Мэттью Стефенсон (Matthew C. Stephenson) — профессор Гарвардской школы права. Статья основана на презентации автора на конференции ABCDE в 2006 г. ■

Реформа судебной системы в странах Европы и Центральной Азии

Джеймс Андерсон и Черил Грей

Судебная реформа — серьезнейший вызов для большинства стран с переходной экономикой. Им необходимо повысить подотчетность, справедливость и честность судов, что требует широкомасштабных действий по многим направлениям, и здесь приоритеты и проблемы переходных и развитых стран во многом совпадают.

В 1990 г. масштабы изменений, необходимых для адаптации судебных систем стран с переходной экономикой к требованиям рынка, выглядели ошеломляющими. Хотя формально в этих странах существовали многие из элементов западных судебных систем — суды, судьи, адвокаты, прокуроры, приставы и т. д., — их роли и возможности, а также возлагаемые на них ожидания кардинально различались. Например, суды и судьи являлись частью исполнительной власти и полностью подчинялись политическому руководству коммунистической партии, а законы в коммерческой сфере в основном касались отношений между государственными ведомствами и регулировали хозяйственную деятельность государственных предприятий.

На периферии политических и экономических реформ

После краха коммунизма судебные реформы отошли на задний план, оказавшись на периферии политических и экономических преобразований, что можно объяснить, принимая во внимание спад производства, рост инфляции и борьбу некоторых групп за приобретение государственной собственности.

В такой последовательности реформ есть своя логика. Институты не изменяются самопроизвольно, они преобразуются в ответ на давление изнутри или снаружи. Либерализация экономики вызвала растущую потребность в более объективных механизмах разрешения споров, и суды захлестнула волна новых дел. Например, с 1995 по 2000 гг. в России почти удвоилось количество дел, принятых к производству арбитражными судами, при этом особенно быстро росло число дел по банкротствам и налогам. В Украине количество новых дел, поступающих в суды, ежегодно составляет приблизительно 6 миллионов. Рост спроса на судебные услуги способствует развитию образования в этой области и увеличению финансирования судебной системы, что постепенно ведет к расширению ее возможностей. Кроме того, общий экономический рост привел к увеличению объема ресурсов, доступных правовой системе.

Для стран с низкими потребностями в судебных услугах (эти потребности зависят от степени экономических преобразований) и низкими возможностями предоставления судебных услуг (выраженными в ВВП на душу населения, см. график) приоритетом должно быть формирование спроса на справедливое разрешение споров, а также создание или укрепление независимости и подотчетности судов в результате непрерывных рыночных реформ. По мере продвижения стран в обоих направлениях растет потребность в расширении и углублении судебной реформы и повышается вероятность ее успешного осуществления. В Румынии, Болгарии и Македонии потребность в реформе (как внутренняя — со стороны делового сообщества, так и внешняя — со стороны ЕС) очень высока, поэтому так же высока и вероятность успеха текущих преобразований судебной системы.

Прогресс в ходе реформы

За первые пять лет переходного периода судебная система в странах с переходной экономикой почти не изменилась. Основные усилия были направлены на внесение конституционных изменений, обеспечение независимости судов и скорейшее принятие коммерческого законодательства. К концу 1990-х гг. стало очевидно, что слабая правовая и судебная система препятствует инвестициям и экономическому росту, способствует коррупции и неудовлетворительному управлению. Многие страны начали принимать серьезные и последовательные меры, чтобы добиться перемен в этой сфере. В некоторых менее развитых странах этот процесс только начинается. Ниже приведен обзор хода судебной реформы по различным направлениям.

Независимость и подотчетность судебной власти

Большинство стран начали судебную реформу с предоставления судам независимости от исполнительной власти — это было тесно связано с общим углублением демократических процессов. На сегодняшний день суды юридически независимы практически во всех европейских странах с переходной экономикой, а во многих странах СНГ процесс судебной реформы уверенно движется в этом направлении.

В настоящее время основной проблемой судебной системы является обеспечение подотчетности судов. Похоже, что одновременно с ростом роли и независимости судей в условиях рыночной экономики в 1990-е гг. выросла коррупция в судебной системе. По результатам исследования ВЕЕПС в 2005 г., единственной страной с переходной экономикой, где в середине 2005 г. большинство фирм оценило судебную власть как беспристрастную, была Эстония. В среднем же только около трети руководителей компаний считали суды честными, а в странах, недавно вступивших в ЕС, — Чешской Республике, Литве, Польше и Словакии, — судам доверяли еще меньше.

Чтобы добиться реальной подотчетности судов, необходимо предпринять множество специальных мер, в частности:

- сформировать систему, при которой назначение судей, продвижение по службе и дисциплинарное производство осуществляются на основе их заслуг; обеспечить судьям адекватную заработную плату;
- повысить прозрачность всех судебных процессов путем предоставления открытого доступа к слушаниям в суде для граждан и средств массовой информации; публиковать судебные решения;
- рассматривать в судебном порядке крупные дела по коррупции в судебной системе или в правительстве.

Серьезные меры по борьбе с коррупцией в судебной системе предпринимаются во многих странах. Например, в Румынии и России заработная плата судей была существенно повышена и достигла уровня, сопоставимого со средней зарплатой в частном секторе. Повысились и требования к назначению судей. Грузия стала одной из первых стран, установивших экзамены для судей, и ее примеру следуют другие государства с переходной экономикой. В дополнение к отбору судей на основе квалификации, Словакия предприняла серьезные меры для расширения возможностей

правительства рассматривать в судах дела по коррупции в судебной системе, учредив для этого специальные суд и прокуратуру.

Улучшение информирования общественности и прозрачность

Во многих странах для публикации законов, реестров дел, назначенных к слушанию, и вердиктов по отдельным делам создаются интернет-сайты. В Армении самой популярной телепередачей стало телешоу "Мои права", в котором представитель власти играет роль судьи, рассматривающего различные дела. В Хорватии (и многих других странах с переходной экономикой) суды вводят систему автоматизированного управления делами, которая не только повышает эффективность работы, но также позволяет более точно вести соответствующую статистику, что улучшает контроль над работой судебной системы.

Судебная инфраструктура и управление

В 1990-х гг. суды столкнулись с огромными инфраструктурными проблемами, включая ветхость зданий, нехватку залов для слушаний, относительно низкий статус и второстепенную роль судей, недостаток необходимого оборудования. Эти проблемы были частично обусловлены экономическим спадом 1990-х гг., который привел к крайнему дефициту ресурсов. К счастью, теперь ситуация изменяется. Экономический подъем, начавшийся в 2000 г., позволяет увеличить государственный бюджет, и в настоящее время часть ресурсов направляется на развитие судебной системы, причем как на улучшение инфраструктуры, так и на повышение заработной платы судей.

Образование и обучение судей

В прошлые годы появились не только новые виды судебных разбирательств, связанных с рыночной экономикой, но и резко возросло их общее количество. Это означает, что выросла необходимость в более квалифицированных судьях и более эффективных методах работы с возросшим количеством дел. Многократно вырос спрос на получение юридического образования, что привело к появлению множества частных учебных заведений данного профиля. Лучшие выпускники обычно ищут выгодную работу в част-

ных юридических фирмах или международных компаниях, но недавнее увеличение заработной платы судей повысило привлекательность этой профессии. К сожалению, коррупция в системе высшего образования может быть такой же серьезной проблемой, как и в других областях. Некоторые страны, например Албания и Грузия, пытаются решить эту проблему введением новых письменных вступительных экзаменов в вузы.

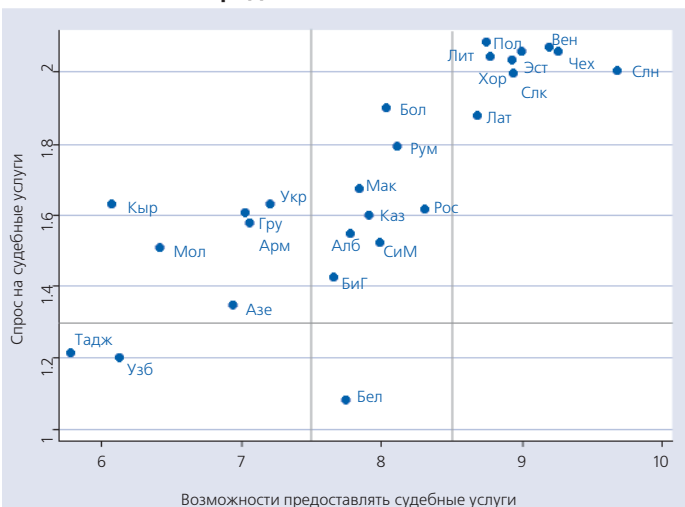
Смежные профессии: юристы, нотариусы и приставы

Возможно, больше всего в последние несколько лет преуспели частные адвокаты, благодаря мощным рыночным стимулам и существенным иностранным инвестициям. В большинстве стран с переходной экономикой появилось множество адвокатских бюро (как местных, так и иностранных), и их число продолжает расти — одновременно с ростом конкуренции. В некоторых странах также процветают и нотариусы, однако в некоторых случаях запутанное законодательство в сочетании со строгой регулирующей функцией нотариусов приводит к увеличению длительности судопроизводства. Функции приставов заключаются в приведении в исполнение судебных решений, что особенно сложно в странах с переходной экономикой. По данным опроса ВЕЕПС, лишь около 40% фирм считают, что суды способны добиться исполнения своих решений. Для адекватного регулирования деятельности приставов необходимо сочетать стимулы для активного взыскания и контроль, обеспечивающий внимание даже к самому незначительному делу. Некоторые страны перешли к предоставлению приставам частных стимулов, но это не всегда сопровождается созданием соответствующих структур, обеспечивающих подотчетность.

Доступность судебной системы

Прогресс в обеспечении доступности судебной системы пока был недостаточным. Высокая стоимость услуг юристов и нотариусов — одна из важнейших причин, по которой многие фирмы, особенно в Юго-Восточной Европе, считают невозможным обращаться в суд. Обеспечение населения юридическими услугами выходит за рамки возможностей бюджета многих стран, и большинство государств с переходной экономикой не уделяют этой проблеме должного внимания. Таким образом, похоже, что доступность правосудия для широких слоев населения будет улучшаться довольно медленно — по мере развития экономики и судебной системы.

Спрос на судебные услуги и возможности их предоставления, 2005 г.



Источники: ВЕЕПС, ЕБРР Transition Report, Показатели мирового развития. Возможность равна логарифму ВВП на душу населения (2004 г.); спрос основан на возрасте судов (2005) и показателях переходного периода ЕБРР (2005 г.)

Существует ли стандарт? Сравнение с развитыми странами

Большинство стран с переходной экономикой рассматривают западноевропейские государства как модель, которой они должны следовать. Однако и для судебных систем Западной Европы эффективность, честность и доступность правосудия все еще остаются не до конца решенными задачами. Сравнение стран переходного периода с Ирландией, Германией (Восточной и Западной), Грецией, Португалией и Испанией, которые были включены в исследование ВЕЕПС в 2004 и 2005 гг., дает ряд интересных результатов:

- Наиболее заметные отличия между странами с переходной экономикой и западноевропейскими государствами находятся в области восприятия честности и справедливости. Германия значительно опережает другие страны по показателю честности; за ней идут Греция, Ирландия, Эстония (с самым высоким рейтингом среди стран с переходной экономикой), Испания, Турция и Португалия — показатель последней ниже, чем у многих стран с переходной экономикой.

Продолжение на стр. 23

Уроки приватизации

Сергей Гуриев и Уильям Меггинсон

Экономические исследования приватизации показывают, что в большинстве стран приватизация действительно приносит ожидаемые положительные результаты. С другой стороны, в России она, по всей видимости, не была успешной, а Китай и без проведения массовой приватизации достиг впечатляющего экономического роста. Дискредитирует ли приватизацию российский и китайский опыт? Вряд ли!

Приватизация — относительно новое явление, если рассматривать его в историческом масштабе. Четверть века назад государственная собственность была повсеместной и продолжала расширяться. В странах ОЭСР это стало следствием Великой депрессии, а также двух мировых войн, во время которых правительства ввели или восстановили государственную собственность в "стратегических" отраслях промышленности. Укреплению госсобственности также способствовало широкое распространение социал-демократических взглядов, согласно которым у государства есть стратегическая необходимость занимать в экономике "командные высоты". В социалистических странах подобный подход был частью доминирующей идеологии.

К концу 1970-х гг. возрастающее недовольство неэффективностью государственных предприятий, а также замедление экономического роста в социалистических странах побудили британское консервативное правительство во главе с Тэтчер предпринять первые попытки приватизации. С 1984 г. доля госпредприятий в ВВП развитых стран снизилась почти наполовину, до менее чем 5%, в странах со средним уровнем доходов — с 11% до 5%, а в экономиках с низким уровнем доходов — с 15% до 3%.

Последовательность, скорость и методы приватизации

При приватизации предприятий правительства должны принимать решения по трем важным факторам: последовательность, скорость и метод приватизации.

- **Последовательность.** Основная проблема приватизации состоит в том, что потребность в ней наиболее остра в странах с недостаточно компетентными и прозрачными правительствами, и это как раз те страны, в которых отсутствуют развитые экономические и политические институты. Некоторые страны Центральной и Восточной Европы начали с институциональных реформ, другие — с приватизации, и в конечном счете оба подхода оказались успешными, вероятно, благодаря внешним стимулам в виде возможного вступления в ЕС. В странах бывшего Советского Союза использовались оба подхода, но, похоже, ни один не привел к удовлетворительным результатам. В некоторых странах и приватизация, и институциональные реформы были отложены на неопределенный срок. В других — приватизация была осуществлена, но институциональные преобразования пока продвигаются медленно, а иногда и заканчиваются откатом в экономических реформах, в том числе масштабной ренационализацией.

- **Скорость.** С одной стороны, для получения максимальных доходов и передачи предприятий в руки наиболее эффективных собственников приватизировать предприятия лучше по от-

дельности, а не в массовом порядке. Однако часто бывает, что внутри правительства существуют различные взгляды на приватизацию, а окно возможностей для проведения приватизации очень ограничено; в таких случаях массовая приватизация может стать гарантией необратимости перемен. Сложность массовой приватизации в том, что если правительству не удастся правильно организовать соответствующий процесс, то это может подорвать общественную поддержку дальнейших реформ и легитимность прав собственности еще на стадии их становления.

- **Способы приватизации.** Государство может выбрать один из трех основных способов приватизации: выпуск приватизационных акций, продажу активов одному покупателю и неденежную, или "ваучерную", приватизацию. Небольшие предприятия продаются на частных рынках (обычно на аукционах) одному покупателю. Большие компании труднее продать целиком, так как неразвитость финансовой системы не позволяет покупателям собрать достаточную сумму для приобретения дорогостоящих активов. Такие компании обычно приватизируются через фондовые рынки. Ваучерная приватизация, как правило, менее эффективна по сравнению с выпуском акций и продажей активов, но часто это единственный политически приемлемый вариант.

Другое важное решение, которое приходится принимать государству, — разрешить ли иностранцам участвовать в приватизации. Экономисты не сомневаются, что рост конкуренции между участниками торгов приводит к повышению доходов от приватизации и в итоге позволяет привлечь наиболее эффективного собственника. Однако часто иностранное участие в приватизации запрещается в силу политических причин или националистических настроений. Во многих случаях подобные настроения подогреваются потенциальными покупателями, поскольку именно они за счет общества извлекают выгоду из запрета на иностранную собственность.

Рост производительности и сокращение безработицы

В исследованиях результатов приватизации обычно сравниваются показатели деятельности частных и государственных предприятий или же производительность одного и того же предприятия до и после приватизации. Результаты обоих направлений исследований свидетельствуют о том, что:

- Приватизация обычно приводит к росту производительности, но при этом вызывает сокращение занятости либо никак не влияет на нее. В результате приватизации предприятия иностранными инвесторами его производительность еще более возрастает.
- Приватизацию должны сопровождать институциональные реформы, устанавливающие правовые нормы, твердые бюджетные ограничения и защиту прав инвесторов. Если институты не развиты, эффект от приватизации равен нулю или даже отрицателен.
- Не следует реструктурировать предприятие перед приватизацией: приватизация нужна именно потому, что государство не способно провести эффективную реструктуризацию.
- Крупные и наиболее прибыльные предприятия чаще всего продаются на публичных фондовых рынках. Чем выше защи-

ценность прав собственности, тем выше вероятность успешного проведения приватизации посредством продажи активов. При проведении приватизации через выпуск акций их цена существенно занижается, возможно, из-за того, что государство помимо максимизации доходов преследует другие цели. Инвесторы, приобретающие приватизационные акции, получают сверхдоходы в размере около 30% как в краткосрочной, так и долгосрочной перспективе.

- Приватизация предприятий коммунального обслуживания, как правило, приносит существенные социальные выгоды и большую доступность услуг, особенно бедным слоям населения.

- Приватизация в разных странах не только способствовала росту мировых финансовых рынков, но, что более важно, она привела к увеличению капитализации и ликвидности почти всех национальных фондовых рынков. Проведение каждой приватизации повышает ликвидность фондового рынка на 2,3% в следующем году и далее на 1,7% ежегодно.

Россия: нужны соответствующие институты

Если общий вывод из изучения итогов приватизации состоит в признании в целом ее успешности, то как объяснить провал приватизации в России и некоторых других странах СНГ?

Факты свидетельствуют о том, что приватизация может быть успешной лишь при наличии соответствующих институтов: защиты прав собственности, соблюдения закона, твердых бюджетных ограничений, конкуренции и нормативно-правового регулирования. В этом отношении у России и других стран СНГ не было стимулов для ускорения темпа реформ в виде возможного вступления в ЕС. Если вступление в ЕС сделало приватизацию в странах Центральной и Восточной Европы необратимой, то в СНГ существовал реальный риск возврата к прошлому, что фактически и произошло в некоторых странах, например, в Беларуси и до некоторой степени в России. Другая серьезная проблема в СНГ — исключение иностранного участия в приватизации по идеологическим причинам. Принимая во внимание эти ограничения, Россия и другие страны СНГ были вынуждены пойти по пути быстрой неденежной приватизации.

Неденежная приватизация хуже других типов приватизации. Она приводит к приобретению собственности инсайдерами, что подразумевает медленный рост спроса на институциональные реформы. Поскольку рыночные институты отсутствуют, то сделки на вторичном рынке приводят к концентрации собственности в руках небольшого числа собственников с политическими связями. Размер имеет значение: чем больше собственности в руках "олигарха", тем легче ему изменять правила игры в свою пользу и тем выше его доходы. Поэтому неудивительно, что послепrivатизационное перераспределение собственности в России, Украине и других странах СНГ привело к экономическому доминированию нескольких крупных бизнес-групп.

Другое следствие неденежной массовой приватизации — не легитимность прав собственности. Поскольку владельцы приватизированной собственности заплатили за активы меньше их реальной стоимости, то избиратели считают приватизацию несправедливой, и, следовательно, политики всегда могут найти в обществе поддержку идее экспроприации собственности. Риск такого развития событий подрывает стимулы для инвестиций.

Но, возможно, пока еще рано говорить о том, что приватизация в России не дала позитивных результатов. Хотя переходный процесс в России идет дольше, чем в странах Центральной и Вос-

точной Европы, реформы все-таки продвигаются, в то время как в некоторых других странах СНГ они отложены на неопределенное время. Важно рассматривать российский опыт в исторической перспективе. Даже при том, что в Чешской Республике и Польше приватизация шла по очень разным сценариям, итоговая структура собственности оказалась весьма похожей и обусловленной сходными факторами.

Великое китайское исключение?

Общеизвестно, что очень высокие темпы экономического роста в Китае достигнуты и без проведения массовой приватизации или даже благодаря отказу от нее. Однако это не совсем так: частичная приватизация в Китае все-таки проводилась. Руководство страны первоначально решило улучшить работу государственных предприятий без приватизации, но это не удалось, и Китай начал приватизировать малые госпредприятия или сдавать последние в аренду руководителям в обмен на фиксированную долю прибыли. Это можно назвать частичной приватизацией.

В результате в течение 1990-х гг. занятость на китайских государственных промышленных предприятиях снизилась вдвое. Была также предпринята приватизация миноритарных пакетов акций на нескольких сотнях крупных госпредприятий. Согласно Базе данных по приватизации Всемирного банка, в период с 1991 по 2003 гг. имели место около 200 крупных приватизационных сделок, которые принесли Китаю доход более 18 миллиардов долларов США — почти столько же, сколько было получено в результате всей российской приватизации.

Отметим, что и в Китае частичная приватизация уступает по эффективности полной приватизации. Это неудивительно: мягкие бюджетные ограничения не дают возможности создать эффективные стимулы на предприятиях, в которых у государства остался контрольный пакет. Более того, так как именно такие предприятия доминируют на китайском фондовом рынке, в Китае нет спроса на реформу корпоративного управления, и фондовый рынок остается неразвитым. Хотя дальнейшая приватизация в стране, конечно, необходима, китайское правительство откладывает полную приватизацию всех госпредприятий, опасаясь высокого уровня безработицы и негативных политических последствий.

Выводы

Приватизация может принести существенные выгоды. В некоторых случаях производительность предприятий удваивается, но иногда она возрастает лишь на несколько процентных пунктов. "Средневзвешенный" рост производительности составляет около 20%.

Китай и Россию не следует рассматривать как примеры неудачной приватизации. Экономический рост в Китае стал результатом развития частного сектора, хотя многочисленные государственные предприятия все еще тормозят его. В России в период приватизации не было развитых институтов, однако потребность в них растет. Кроме того, альтернативные решения, скорее всего, привели бы к худшим результатам.

Сергей Гурьев — профессор и ректор Российской экономической школы, Москва. Уильям Меггинсон (William Megginson) — профессор Оклахомского университета. Статья основана на презентации авторов, представленной на конференции ABCDE в 2006 г. в Санкт-Петербурге. ■

Ваучерная приватизация в Чехии: “за” и “против”

Мареk Лоузек

Схемы ваучерной приватизации широко использовались в Чешской Республике и других странах с переходной экономикой. Если рассмотреть доводы против ваучерной приватизации, то возникают сомнения в том, что альтернативные способы передачи собственности в частные руки были бы менее затратными и более результативными.

Против ваучерной приватизации (ВП) обычно выдвигаются шесть приведенных ниже аргументов. Хотя каждый из них в определенной мере справедлив, довольно часто при их рассмотрении не учитывают возможность других реальных альтернатив.

1. ВП не привнесла ни новый менеджмент, ни новый капитал.

Это один из наиболее частых и одновременно наиболее слабых аргументов. Каковы же были альтернативы? Если бы работники предприятий стали их совладельцами, это не привело бы ни к смене управления, ни к привлечению нового капитала. Возможно, местные инвесторы обеспечили бы предприятия новым менеджментом, но поскольку они покупали в основном в кредит, то из предприятий пришлось бы выкачивать ресурсы или использовать дорогие текущие кредиты для выполнения обязательств перед государством. Иностранные инвесторы потребовали бы списания долгов перед продажей или получения налоговых льгот или иных преимуществ. Кроме того, не все продажи иностранным инвесторам считаются успешными (как, например, продажа “Чешских авиалиний” компании Air France), и в некоторых случаях извлеченная прибыль, вероятно, даже превышала бы иностранные инвестиции.

2. ВП не способствовала реструктуризации предприятий.

На самом деле в результате организационной реструктуризации в период с 1991 по 1994 гг. количество работников промышленных предприятий сократилось на 23%, а число крупных предприятий выросло более чем втрое (см. таблицу). Реструктуризация — это непрерывный процесс, который шел как во время приватизации, так и после ее завершения. Первое правительство Чешской Республики приняло верное решение не реструктурировать предприятия при подготовке к продаже, оставив это новым владельцам, что было верным решением.

3. ВП была чисто формальной, поскольку не ставила целью поиск стратегических владельцев.

Действительно, целью ВП был не поиск окончательных, стратегических владельцев, а денационализация предприятий и предоставление частным инвесторам возможности покупать акции на рынке. Только во время т. н. “третьей волны” приватизации собственность оказалась в руках стратегических владельцев. Если бы не проведение ВП, могло бы произойти “выкачивание” средств руководством предприятия или самопроизвольная приватизация инсайдерами.

Реструктуризация чешских промышленных предприятий при приватизации

	1991	1992	1993	1994
Число крупных предприятий*	1 245	2 416	3 109	4 024
Число работников	1 724 000	1 522 000	1 409 000	1 342 000

*Предприятия с числом работников более 25

Источник: Статистическое бюро Чешской Республики

4. ВП была осуществлена без опоры на надлежащую законодательную базу, что сделало возможным вывод активов.

Некоторые признают, что постприватизационная “терпимость” не должна была продолжаться так долго и законодательную базу — особенно в сфере регулирования рынка капитала — следовало создать раньше. В этой аргументации смешиваются две разные вещи: законодательная база и рыночное регулирование. Во время приватизации уже существовала необходимая законодательная база в виде соответствующих законов и инструкций. Другое дело — регулирование рынка капитала. Разнообразие методов мониторинга и регулирования финансовых рынков, которые изначально появились на Западе, отражает не только приверженность определенному курсу экономического развития, но и различия в политических взглядах на оптимальную степень государственного вмешательства в экономику. Поскольку рынки капитала в переходных странах еще недостаточно развиты, они должны регулироваться в меньшей, а не большей степени, чем полностью сформировавшиеся рынки. Регулирование рынка капитала может создать проблему морального вреда для инвесторов, стремящихся получить повышенную прибыль на развивающихся рынках.

5. ВП привела к распределенной собственности, что неблагоприятно для эффективной реализации прав собственников.

Хотя ВП не сразу привела к появлению владельцев контрольных пакетов акций, фактически во время первой волны приватизации в управлении инвестиционных приватизационных фондов находилось 72% всех выпущенных ваучеров, а во время второй волны — 60% ваучеров. После завершения ваучерной приватизации чешский фондовый рынок стал сравнительно ликвидным, собственность предприятий — относительно рассредоточенной, а влияние управляющего звена — весьма сильным. Когда держатели контрольных пакетов постепенно скупали акции чешских компаний, ликвидность фондового рынка уменьшалась, влияние миноритарных акционеров снижалось и управляющие менеджеры стали зависеть от интересов основных акционеров. На Западе на практике работают различные модели, так что страны с переходной экономикой должны иметь право выбрать свою собственную.

6. ВП не увеличила государственный бюджет.

Учитывая, что ВП осуществлялась в основном на слабых предприятиях, которые, оставшись государственными, постоянно требовали бы у правительства финансовой помощи, она стала ясным указанием на то, что такие предприятия больше не имели права требовать от государства расплачиваться за неграмотное управление.

Приватизация в Чешской Республике была уникальным, хотя, конечно, несовершенным процессом. Были бы другие способы приватизации более результативными и менее затратными? Это вызывает серьезные сомнения.

Мареk Лоузек (Marek Louzek) — аналитик Пражского Центра экономики и политики, советник президента Чешской Республики, лектор Пражского экономического университета. ■

Динамика институтов, экономическое развитие и роль элит

Франсуа Бургиньон

В последнее время значительно возросло понимание важнейшей роли институтов в экономическом развитии. Однако для изучения их динамики необходимы новые исследования, которые помогут установить, как возникают институты, почему они изменяются и каким образом можно поддерживать институциональные изменения там, где это необходимо.

Большинство аспектов институциональной динамики связано с ключевой ролью элит. Благодаря влиянию, которое элиты зачастую имеют на политическую власть, они могут поддерживать или, наоборот, блокировать реформы. В любом случае элиты действуют в собственных интересах или, если речь идет о "прогрессивной" элите — в соответствии со своими представлениями о высших принципах социальной справедливости. Динамика институтов в экономической или политической сфере в значительной степени определяется мышлением и поведением элит и, конечно, степенью их влияния на процесс принятия государственных решений. Как отмечается в Докладе о мировом развитии 2006 "Социальная справедливость и развитие", демократия или равенство политических прав могут играть определяющую роль в экономическом развитии и сокращении бедности, в частности, способствуя реформированию экономических институтов, находящихся под контролем элит. Но, конечно, и демократизация, и уравнивание политических прав зависят от власти элит.

В развивающихся странах, где процесс демократизации еще не завершен, характер институтов и их развитие в значительной степени зависят от отношения и поведения элит. Тот факт, что элиты захватывают политическую и экономическую власть, не означает, что институты нельзя изменить. Внешние изменения экономической среды (внедрение технологий, развитие международной торговли и т. д.), потенциальные угрозы внутренним коллективным действиям против элит и затраты на их сдерживание или конфликты интересов внутри самих элит могут стать мощными факторами изменений экономических и политических институтов.

Общая структура: институты, политика и экономический рост

Признание важной роли институтов и управления стало главным успехом в теории и практике экономического развития. Разумеется, в конечном счете экономический рост определяется изменениями в экономическом климате и технологическом прогрессе страны, а также политическими решениями в различных областях, включая торговлю, регулирование, социальную инфраструктуру и экономическую стабильность. Но все те политические решения, при принятии которых сталкиваются интересы и власть элит с интересами и властью остальной части общества, определяются политической экономией. Функционирование политэкономических механизмов и решения, которые они предлагают, в конечном счете зависят от институциональной структуры страны. Некоторые

экономические модели указывают на непосредственную взаимосвязь между факторами управления, внешними экономическими факторами и темпами роста экономики.

Однако в предыдущем параграфе управление считается внешним фактором. Тогда возникает вопрос о динамике институтов и институциональных изменениях. Возможно ли изменить институты через внешние механизмы, например, потому, что экономисты предлагают какой-то способ управления как более способствующий экономическому росту? Или институты изменяются изнутри в процессе роста при одновременных преобразованиях в обществе? Чтобы лучше понимать природу экономического роста и его социальные последствия, необходимо установить, какими путями элиты могут оказывать влияние на институты власти, будь то самостоятельно, когда они имеют достаточную экономическую и политическую власть, или посредством взаимодействия с остальной частью населения.

Что такое элиты и каково их поведение?

Вслед за Мансуром Олсоном элиты можно определить как группы, которые обладают политической и экономической властью, а также могут давать и приобретать ее — это группы, частично или полностью контролирующие политику или экономику. Элитами могут быть множество групп: например, крупные землевладельцы или предприниматели, чиновники, политики (по крайней мере, в странах с авторитарными режимами), а также руководители профсоюзов и, в некоторых случаях, региональные лидеры. Элиты не всегда однородны, и иногда их интересы могут сталкиваться между собой в зависимости от того, какой сектор экономики они контролируют.

Элиты выбирают политику, приносящую им максимальную выгоду. Поэтому они будут поддерживать институты, которые в наибольшей степени способствуют их благосостоянию в долгосрочной перспективе, или поддерживать с той же целью институциональные реформы. Благодаря своей власти, представители элит могут извлекать ренту из экономической системы. Погоня за рентой препятствует развитию конкуренции и выходу на рынок более эффективных игроков, что приводит к снижению эффективности экономики. Отметим, однако, что некоторые элиты могут быть "прогрессивными", когда их интересы совпадают с интересами неэлитных групп населения.

Для предотвращения снижения эффективности экономики из-за погони за рентой необходимо развитие таких институтов, как демократия на национальном или местном уровне, соблюдение законности, защита прав собственности, исполнение контрактов, подотчетность, свобода средств массовой информации, регулирование, открытость торговли или антикоррупционные механизмы. "Непрогрессивные" элиты будут сопротивляться таким изменениям, если это будет снижать их возможности извлекать ренту. Кроме того, действия элиты могут быть ограничены социальными нор-

мами, например, религией или согласованностью действий определенной социальной группы, более многочисленной, чем элита. Но социальные нормы могут и укреплять власть элит, как, например, кастовая система в Индии.

Крепкость институтов и институциональные изменения

Немало усилий было затрачено, чтобы понять, вносят ли реальный вклад в эффективность экономики демократия, верховенство закона и другие вышеупомянутые институты путем ограничения власти элит. Как измерить значимость институтов и их влияние на экономический рост? Для оценки качества институтов и их межстранового сравнения использовалось множество показателей. Мы различаем так называемые объективные и субъективные показатели. "Объективные" показатели основаны на результатах или деятельности. Например, при оценках инвестиционного климата, проводимых Всемирным банком и ЕБРР, руководителям фирм задают конкретные вопросы об институциональных факторах, которые снижают эффективность их деятельности, и их относительной важности. Другие показатели "субъективны" в том смысле, что они отражают восприятие какого-либо аспекта институциональной среды конкретной страны конкретными экспертами. Среди множества других примеров можно привести индекс восприятия коррупции по Transparency International или программу Country Performance and Institution Assessment (СPIА, Деятельность страны и оценка качества институтов) Всемирного банка.

Эти показатели широко использовались, чтобы продемонстрировать роль институтов управления в экономическом развитии. Неэффективность слабых институтов показана с использованием межстранового регрессионного анализа, из которого следует, что темпы экономического роста в долгосрочной перспективе в значительной степени зависят от данных показателей. Однако более важным является понимание факторов, определяющих эти институты и изменения в них. В межстрановых исследованиях был предпринят ряд попыток учесть внутренний характер показателей управления. Однако в основном они базируются на допущении, что институты постоянны и являются результатом определенных начальных условий в отдаленном прошлом. Например, Асемоглу, Джонсон и Робинсон (2001) обуславливают показатели управления, наблюдаемые сегодня, смертностью поселенцев в развивающихся странах в 16-м веке. Другие авторы используют географические аспекты, национальный фактор держав-колонизаторов или этнический состав обществ.

Эти внешние факторы могут быть значимыми с точки зрения статистики. Но проблема состоит в том, что они позволяют получить лишь очень приблизительное и полностью детерминистское представление о разви-

тии институтов. Они не объясняют, каким образом изменились институты, открыв дорогу процессу экономического развития, который прежде был невозможен, — в качестве примера можно привести реставрацию Мейдзи в Японии, реформу 1978 г. в Китае или преобразования в Восточной и Центральной Европе в 1989 г. В моделях, описывающих отношения между управлением и развитием, пропущено уравнение, объясняющее развитие институтов и возможную роль поведения элит в этом развитии.

Из простого анализа следует, что институциональное изменение может спонтанно происходить в тех ситуациях, которые воспринимаются элитами и населением как не ухудшающие ничьи условия (улучшение по Парето), — например, вследствие определенного внешнего обстоятельства. Соответственно, сопротивлению изменениям возникнет в ситуациях с потенциальными выигравшими и проигравшими, особенно когда среди последних оказываются элиты. Сопротивление может происходить и тогда, когда реформа потенциально выгодна в целом. И даже если проигравшая сторона может получить компенсацию за понесенные потери, необходим механизм, гарантирующий такую компенсацию. При отсутствии такого механизма институты останутся неизменными, если не будут предприняты коллективные действия, возможно, поддерживаемые оппозицией внутри элиты. Коллективное действие может быть насильственным. Например, Французскую Революцию можно рассматривать как результат конфликта между двумя группами элит: аристократией, контролировавшей политическую власть, и буржуазией, контролировавшей все более значительную часть экономической власти. В конечном счете, коллективное действие было успешно предпринято против аристократии при помощи неэлитных групп, привлеченных буржуазией.

Если представители элиты будут поступать рационально, то открытых конфликтов можно избежать. Угроза конфликта может оказаться достаточной причиной для осуществления институциональных изменений. Если элитной группе угрожает конфликт и цена его избегания выше, чем цена осуществления институциональных изменений, то элита должна пойти на них. Но, конечно,

для таких мирных или, возможно, производимых в результате переговоров институциональных изменений необходимо, чтобы все стороны были должным образом информированы.

Вышеприведенные примеры относятся к фундаментальным институциональным изменениям в политической сфере. Динамика экономических институтов приводит к меньшему количеству острых ситуаций, но она подчинена той же логике: изменения, достигнутые в результате переговоров в ситуациях, в которых никто не проигрывает; использование политической власти или каких-либо коллективных действий с целью насильственного осуществления перемен или препятствования им; изменения, достигнутые в результате переговоров, когда существует угроза элите или цена сопротивления коллективному действию слишком высока.

В бывших европейских колониях существуют значительные различия в качестве и функционировании институтов. В разных странах европейцы придерживались разной колониальной политики, в следствие чего в этих странах развивались различные институты. Выбор стратегии колонизации, по крайней мере, частично, определялся тем, могли ли сами европейцы обосноваться в этой колонии. В тех странах, где это не получалось, например, в силу высокого уровня смертности поселенцев, европейцы были склонны к насаждению худших по качеству институтов, ориентированных на извлечение ресурсов. Эти ранние институты сохранились до настоящего времени. Изучая разницу в уровне смертности среди солдат, священников и моряков в колониях в 18-19 вв. в качестве инструмента исследования современных институтов, авторы оценивают большое влияние качества институтов на уровень дохода на душу населения. Институциональные различия объясняют примерно три четверти разницы в доходе на душу населения между бывшими европейскими колониями.

"Колониальное происхождение сравнительного развития: эмпирическое исследование". Дарен Асемоглу, Саймон Джонсон, Джеймс Робинсон, 2001 г. ■

Примеры роли элит в институциональных изменениях

В странах с переходной экономикой произошли радикальные институциональные изменения — переход к рынку, приватизация и демократизация. В других частях мира изменения были не менее значительными — продвижение к всеобщему избирательному праву в Африке, односторонняя либерализация торговли в Чили, оформление прав на землю в некоторых странах района Сахары, позитивные сдвиги в отказе от системы каст в Индии. В каждом из этих случаев можно увидеть, что изменения были вызваны поведением элит или их ощущением потенциальных внутренних или внешних угроз.

Институциональные реформы в СССР и Китае в 1980-х гг. — яркие примеры роли элиты как в продвижении институциональных изменений, направленных на повышение эффективности экономики, так и ее сопротивления таковым. Вслед за Ослундом (1989), процесс перестройки в СССР можно рассматривать как состоящий из двух этапов. Первый этап был следствием понимания руководством СССР того, что неэффективность советской экономики приводит к возрастающему отставанию страны от США в экономической и военной мощи. В ответ на этот вызов была запущена первая волна реформ, направленных на введение в экономику рыночных элементов. Бюрократия, защищавшая свою ренту в командной экономике, сразу начала препятствовать этим реформам и даже полностью извращать их. Поэтому в попытке обойти бюрократию второй этап реформы был направлен на демократическое избрание руководства предприятий и повышение прозрачности в управлении предприятиями. Но развитие демократии освободило центробежные силы, которые в конечном счете привели к распаду СССР и полному переходу к рыночной экономике как в СНГ, так и в бывших государствах социалистического лагеря. Таким образом, институциональные изменения в СССР стали результатом сложного взаимодействия сил, включая решение "прогрессивной" элиты повысить эффективность экономических институтов и сопротивление другой части элиты, стремящейся сохранить свою ренту.

Процесс реформ в Китае первоначально был похож на то, что происходило в СССР. Прогрессивная элита начала реформы, направленные на повышение эффективности экономики, взяв за образец соседние страны — Тайвань и Сингапур. Бюрократия понимала явные преимущества расширения экономической деятельности и, следовательно, повышения своей ренты. Процесс реформ был прогрессивным, препятствовавшим открытому сопротивлению бюрократической элиты и продемонстрировавшим, что она может извлечь выгоду из новых возможностей. Хотя и в очень упрощенном виде, это описание процесса реформ в Китае соответствует вышеупомянутой модели улучшения по Парето.

В Африке несколько поддерживаемых элитой реформ стали ответом на ситуации после окончания военного конфликта или неэффективность экономики. До некоторой степени ситуация, наблюдаемая сегодня в Эфиопии и на Мадагаскаре, — это постсоциалистический переходный период, подобный тому, что имел место в Восточной и Центральной Европе 15 лет назад. Ситуация в таких странах, как Мозамбик, Руанда или Уганда, переживших военные конфликты, совершенно другая. Там прогрессивная элита смогла продвинуть реформы, повышающие эффективность экономики, главным образом благодаря тому, что конфликт позволил ей устранить элиту, исключительно занятую погоней за рентой, и закончить постоянную борьбу за ренту. Возможно, этому процессу способствовали международные организации по развитию и определен-

ные условия финансирования со стороны доноров. Однако пока нельзя сказать, что эти реформы необратимы. Многие африканские страны все еще управляются элитами, стремящимися получать ренту, что негативно влияет на экономический рост, развитие и реформы, которые идут медленно или вообще отсутствуют.

Многочисленные институциональные изменения, имевшие место в развивающихся странах, а также прерванные реформы и неэффективные институты должны быть изучены более глубоко, чтобы лучше понять, вели ли эти изменения к улучшению по Парето; кто бы выиграл, а кто проиграл в противоположной ситуации; какие меры были предприняты для осуществления институциональных изменений или, наоборот, почему подобные меры не могли быть реализованы.

Что могут сделать международные организации?

Институциональные изменения очень политизированы и зависят от условий страны. Это делает невозможным внешнее вмешательство, особенно со стороны международных организаций, иначе будет нарушен принцип суверенитета. Так что же можно сделать?

Из вышеизложенного следует простой основной принцип: необходимо обеспечить информированность всех сил в обществе о возможном результате предлагаемых институциональных реформ. Многого можно достичь, обеспечив доступность информации представителям элит, если бы международное сообщество по развитию обладало лучшим пониманием роли институтов, формируя это понимание на основании мониторинга реформ, опыта разных стран и, конечно, данных по институциональным показателям. В некоторых случаях оптимальные по Парето реформы не предпринимаются из-за недостатка информации о прямых и косвенных результатах этих реформ. В других случаях не удается достичь решений путем переговоров из-за недостатка информации о том, кто и сколько выиграет или проиграет в результате реформ и как можно будет компенсировать возможные потери.

Конечно, существуют возможности для более непосредственного влияния со стороны международных организаций. При оказании помощи стране могут быть выдвинуты некоторые рекомендательные условия, и институциональные изменения могут стать частью дискуссий по оптимальным стратегиям сокращения бедности. Фактически нечто подобное уже имеет место сегодня — это роль CPIA в распределении помощи, предоставляемой Ассоциацией международного развития. Соглашение, подписанное Котону в 2000 г. между Европейским союзом и странами Африки, Карибского бассейна и Тихоокеанского региона, также включает в себя такие условия. В значительной мере благодаря этому в Африке получило распространение всеобщее избирательное право. И все же маловероятно, что подобные каналы могут быть столь же эффективными, как институциональные реформы, непосредственно инициированные странами-получателями помощи, возможно, в результате обеспечения их соответствующей информацией.

Все это свидетельствует о том, что исследователи и ученые должны идти дальше анализа, как управление влияет на показатели развития. Необходимо лучше понять последствия институциональных реформ и динамику развития институтов.

Франсуа Бургињон (Francois Bourguignon) — первый вице-президент по вопросам экономики развивающихся стран и главный экономист Всемирного банка, Вашингтон, США. Статья основана на докладе автора на конференции ABCDE в Санкт-Петербурге в 2006 г. ■

Взаимосвязь экономического и политического развития в России

Егор Гайдар

За последние годы в России были проведены важные экономические реформы: легализация частной собственности на землю и оборота земли, налоговая реформа, позволившая радикально снизить налоговое бремя и повысить объемы собираемых государством доходов. Но в то же время шаг за шагом демонтировалась несовершенная, но функционировавшая к началу 2000-х годов система демократических институтов, которая включала выборы, от которых что-то зависело; свободную и влиятельную прессу; лояльный к президенту, но независимый парламент; относительно автономные в решении местных проблем региональные власти; влиятельные предпринимательские организации.

В мире опубликованы сотни книг и тысячи статей, в которых описаны преимущества "китайского пути" перед "российским" в решении проблем посткоммунистического развития. Считаю, что сформулированное в них мнение о правильности пути Китая, разделившего экономические и политические реформы, и неправильности пути Советского Союза, пытавшегося эти реформы объединить, упрощает реальное развитие событий.

Насилие как основа социалистической системы

Социализм — это система, в которой тесно переплетены политика и экономика, государственное устройство и функционирование ежедневной экономической жизни. В рамках стабильной социалистической системы, сформированной в конце 1920-х — начале 1930-х годов, наличие в продаже, например, хлеба в соседнем магазине зависело не от интереса производителя или продавца хлеба (по Адаму Смиту), а от того, что и производитель, и продавец хлеба знали, что, если хлеба в магазине не будет, они будут жестко наказаны. До тех пор, пока участники экономической системы убеждены в неограниченной способности властей применять насилие и заставлять людей делать то, что в условиях рыночной экономики они делать не станут, например, даром работать за трудодни или сдавать хлеб по нерыночным ценам, — система работает. Как только возникает сомнение в способности режима использовать силу для принуждения населения, — система работать перестает и хлеб в магазинах исчезает.

Проблема социалистической системы в том, что само экономическое развитие, индустриализация подрывают основы стабильности власти. Убить несколько сот тысяч человек и отправить миллионы в лагеря в аграрной стране с подавляющим большинством неграмотного сельского населения, при наличии политической воли, жестокости и мессианской идеологии, как показывает опыт, — задача разрешимая. Сделать то же самое в грамотной, развитой, урбанизированной стране сложнее.

В 1989 году в Пекине (столице в то время вполне аграрной и не очень образованной страны) во время демонстрации на площади Тяньаньмэнь власти сочли пекинский гарнизон недостаточно надежным. Чтобы давить танками собственный народ, властям пришлось перебрасывать войска с советской границы. В СССР в 1991 году войск, готовых стрелять в народ, не нашлось.

То, что такое может случиться, было осознано советским руководством гораздо раньше, во время новочеркасских событий

1962 года. Тогда после сравнительно скромного повышения цен (на 30%) в городе начались беспорядки, власти утратили контроль над ситуацией. Войска братались с народом, не хотели применять силу. Лишь переброшенные из Ростова части внутренних войск, получившие прямое официальное указание властей, открыли огонь на поражение. То, что коммунисты пришли к власти благодаря тому, что солдаты отказались стрелять в народ в феврале 1917 года, и это открыло дорогу смуте, из которой они вышли победителями, руководство СССР помнило. Поэтому, как свидетельствуют многие документы той поры, страх перед тем, что нечто подобное повторится и с нами, был важнейшим фактором, влиявшим на принятие ключевых политических решений. Например, после событий в Новочеркасске тема повышения розничных цен на базовые потребительские товары в течение десятилетий была табуирована.

От крупнейшего экспортера до крупнейшего импортера

Ключевым вопросом для советского руководства в последние десятилетия, как показывают архивные материалы заседаний политбюро, было то, сколько можно мобилизовать зерна и сколько его необходимо стране. Когда стало очевидным, что способность применять насилие ограничена, количество зерна, контролируемого государством, начинает уменьшаться. В 1980-е годы Советский Союз превратился в крупнейшего в мире импортера зерна — и это фундаментальный экономико-политический поворот, определивший развитие событий в СССР в последние годы существования коммунистического режима. Советское руководство, вынужденное обеспечивать растущий спрос урбанизированного общества на продовольствие, решало эту проблему в условиях хронического кризиса сельского хозяйства и неконкурентоспособности продукции отечественного машиностроения на мировом рынке. В объеме советского экспорта на конвертируемую валюту доля машиностроительной продукции составляла примерно 3%. Когда валютный кризис в Советском Союзе стал очевидным, тема наращивания экспорта машиностроительной промышленности всерьез советским руководством даже не обсуждалась. Все понимали, что это нереально.

"Палочкой-выручалочкой" стало открытие в Западной Сибири богатейших нефтяных месторождений с уникальными дебитами скважин и неглубокими залежами нефти. Их освоение шло на фоне аномально высоких цен на нефть. Сложившиеся в 1973 — 1985 годах объемы нефтяного экспорта в номинальном исчислении выросли более чем в десять раз. С этого времени продовольственное снабжение крупных советских городов становится заложником ситуации на мировом рынке нефти и советской нефтедобычи.

"Три кита" советской экономики

К 1985 г. советская экономика была зависимой от трех факторов:

- погоды на целинных землях и, соответственно, урожая;
- состояния дел на нескольких крупнейших нефтяных месторождениях;

- мировых цен на нефть и непредсказуемой конъюнктуры нефтяного рынка.

В условиях внешнеэкономического шока, падения цен на нефть выяснилось, что в грамотных, индустриализованных сообществах с высоким уровнем образования населения у кажущихся прочными тоталитарных режимов не так много ресурсов, позволяющих обеспечивать их устойчивость. С многократным падением цен 1985 — 1986 гг. столкнулся не только СССР. Для всех нефтедобывающих стран этот период был нелегким. В Мексике начался демонтаж режима управляемой демократии. В Венесуэле, наоборот, развалился демократический режим. Однако кризиса такого масштаба, с которым столкнулся Советский Союз, не было нигде.

В стране, зависящей от колебаний цен на сырье, внешний экономический шок — это ухудшение условий внешней торговли не на несколько процентов, а в несколько раз. Это сказывается на финансировании армии, образования, здравоохранения, науки и культуры. Государство тем не менее к этому может приспособиться. Многие страны в своей истории это делали. Но в основе легитимации социалистического режима — идея, что мудрые, оснащенные инструментарием марксистской идеологии руководители лучше, чем народ, знают, куда надо вести страну. Для такого режима признание властью собственной несостоятельности — за гранью политических возможностей, равнозначно решению о его демонтаже. По архивным материалам хорошо видно, что советское руководство никогда даже не обсуждало такую возможность.

Это объясняет то, почему советский режим, столкнувшись с крупномасштабным внешним шоком, шел к своей гибели, к государственному банкротству, как агнец на заклание, почти не пытаясь ничего сделать, чтобы остановить катастрофу, наблюдал за тем, как сокращаются валютные резервы, прекращаются выплаты

по внешним долгам, нарастает кризис потребительского рынка, истощаются запасы зерна — то есть, за всем тем, что предшествовало его гибели. В августе 1991 года, как и в феврале 1917 года, солдаты отказались стрелять в народ. С этого момента режим был не просто обречен, он перестал существовать. С этого времени обсуждать всерьез то, можно ли разделить по времени политические и экономические реформы, стало бессмысленно. Крах социалистической политической системы делал сохранение экономической невозможным.

Я остановился на этих факторах, приведших к распаду СССР, потому что вижу опасные тенденции в российской политике, что мы рискуем повторить ошибки прошлого. Впервые за последние годы цены на нефть в реальном исчислении приблизились к уровню 1985 года — времен кануна краха советской экономики. Принять на себя множество бюджетных обязательств, оформить проекты повышения зарплат государственных служащих, социальные программы в условиях высоких цен на нефть легко. Отменить их, если цены резко падают, — трудно или невозможно. Руководству СССР это не удалось. Еще раз наступать на те же грабли неразумно. Но удержаться от этого трудно. Это проблема всех стран, зависящих от мировых цен на ресурсы, не только России. Но нам от этого не легче. Осознание серьезности рисков, связанных с волатильностью сырьевых цен, их влияния на отечественную экономику — предпосылка того, что нам не придется вновь проходить через тяжелый экономический кризис.

Е.Т. Гайдар — директор Института экономики переходного периода в Москве. Статья основана на выступлении автора на конференции ABCDE в Санкт-Петербурге в 2006 г. ■

Продолжение со стр. 15

- Во всех странах фирмы более всего обеспокоены скоростью судопроизводства. Меньше половины фирм в каждой из стран считают суды быстрыми. Турция, Армения, Азербайджан и Таджикистан несколько выигрывают в скорости судопроизводства, благодаря все еще низкому спросу на судебные услуги со стороны фирм. Похоже, что самые медленные суды у новых членов ЕС и стран-кандидатов, и, возможно, ситуация будет ухудшаться. Страны с переходной экономикой могут испытывать некоторое удовлетворение от того, что Испания, Ирландия и Португалия находятся на одном уровне с ними по скорости судопроизводства.

- Страны с переходной экономикой сильно проигрывают Греции, Турции и Германии в исполнении судебных решений. Однако рейтинг Португалии по этому параметру — самый низкий среди всех рассматриваемых стран.

- Страны с переходной экономикой относительно неплохо выглядят в области доступности правосудия по сравнению с Западной Европой, хотя в среднем по переходным странам только около трети всех фирм считают судопроизводство доступным. Самый высокий рейтинг у Эстонии, Беларуси и Латвии, а большинство стран Центральной и Юго-Восточной Европы отстают, причем ситуация даже ухудшилась в период с 2002 по 2005 гг. Страны, в которых фирмы считают судопроизводство наименее доступным, — Ирландия и Португалия.

Таким образом, судебная реформа — серьезный вызов для большинства стран с переходной экономикой. Для прогресса

в этой области необходимо повышение подотчетности, справедливости и честности судебной системы, что требует обширной работы по многим направлениям: отбор хороших судей и представителей смежных профессий, повышение качества обучения, увеличение заработной платы и адекватная оценка работников судебной системы, а также создание инфраструктуры и применение информационных технологий, повышающих эффективность и прозрачность деятельности судов.

В целом можно сказать, что приоритеты и проблемы у стран с переходной экономикой во многом совпадают с приоритетами и проблемами других государств, как развитых, так и развивающихся. Даже развитым странам, в которых граждане доверяют своим судьям и считают их честными и компетентными, приходится решать проблемы с судебными проволочками, доступностью судебных услуг и исполнением судебных решений. Возможно, бизнес-сообщества разных стран не воспринимают совершенствование судебной системы как важнейший приоритет, но в ближайшие годы эта проблема не утратит своей актуальности.

Джеймс Андерсон (James Anderson) — старший экономист, Черил Грей (Cheryl Gray) — директор департамента по вопросам сокращения бедности и управления экономикой в регионе Европы и Центральной Азии, Всемирный банк, Вашингтон. Статья основана на презентации Черил Грей на конференции ABCDE в Санкт-Петербурге в 2006 г. См. более полную информацию на интернет-сайте: <http://www.worldbank.org/eca/econ>. ■

Парадокс экономического роста

Андерс Ослунд и Назгул Джениш

Начиная с 1999 г. экономика в странах СНГ ежегодно росла более высокими темпами, чем в странах Центральной Европы. Это прямо противоположно тому, что наблюдалось в 1990-х годах. Главные факторы, стоящие за этим "парадоксом экономического роста", очевидно, снижение государственных расходов и высокие цены на нефть.

Сразу после краха коммунизма в 1989 г. во всех бывших соцстранах произошло резкое сокращение производства. Однако уже в 1992 г. в Польше, а впоследствии и в других бывших соцстранах начался рост экономики. Различные исследования экономического роста 1990 — 1998 гг. приходят к почти одинаковым выводам:

- Радикальные и всесторонние реформы способствуют быстрому и значительному экономическому росту;
- Наиболее важными среди комплексных реформ являются макроэкономическая стабилизация, дерегулирование экономики и приватизация;
- Программа Вашингтонского консенсуса оказалась эффективной, особенно в Центральной Европе. Проблемы сохранялись там, где этот подход не применялся, например, в бывших республиках Советского Союза.

Однако дальнейшее развитие ситуации после 1998 г. несколько озадачивает. За шесть лет (с 1998 по 2004 гг.) бывшие неудачники стали победителями. В 11 странах СНГ (кроме Туркменистана, который не рассматривается из-за неудовлетворительной статистики) средние темпы ежегодного экономического роста составили 7,8%, в то время как в четырех центральноевропейских странах — Польше, Чешской Республике, Словакии и Венгрии — в среднем только 3,6%. Показатели по Балтийским странам оказались почти такими же, как по СНГ. Чем объясняется такая разница (в 4,2 процентных пункта в год) в пользу стран СНГ?

Составной показатель динамики перехода к рыночной экономике, разработанный ЕБРР, который многое объяснял на раннем этапе переходного периода, после 1998 г. остался практически неизменным для всех групп стран. Другие вероятные факторы — инвестиции, человеческий капитал или новые технологии — также вряд ли могут служить объяснением.

Если рассматривать другие возможные объяснения, то можно предположить, что непосредственные следствия российского финансового кризиса 1998 г. имели определенное значение. В част-

ности, после кризиса произошли существенная девальвация, резкое повышение цен на сырье, огромный рост экспорта, жесточайшее финансово-бюджетной политики, которое также означало резкое снижение бартерной торговли и неплатежей. Возможно, наиболее важным фактором стало достижение критической массы рыночных реформ и частного предпринимательства. Другое часто приводимое и политически нейтральное объяснение — "эффект отстающего", который заключается в том, что при прочих равных условиях страны с изначально более низким уровнем развития развиваются более быстрыми темпами, чем остальные.

Однако в последние годы проявились значимые системные различия. Страны СНГ резко сократили государственные расходы и дефицит бюджета. В 2003 г. доля госрасходов по отношению к ВВП в странах СНГ составила 26%, в то время как в Центральной Европе — 46%. Дефицит бюджета в Центральной Европе составляет около 6% от ВВП, а в СНГ — чуть менее 1%.

В странах СНГ фактически более свободные рынки труда, чем в Центральной Европе. Членство в СНГ предполагает доступ на различные рынки с большей долей экспорта в Азию и меньшим экспортом в ЕС. Мы бы назвали это "фактором СНГ".

Другой важный фактор — нефть. Среди 20 стран с переходной экономикой три крупных экспортера нефти: Россия, Казахстан и Азербайджан (Туркменистан не включен в исследование).

Регрессионный анализ, включающий такие переменные, как государственные расходы, ВВП по паритету покупательной способности за прошедший период, доля инвестиций к ВВП, наличие нефтяных запасов, коррупцию и "фактор СНГ", показывает, что:

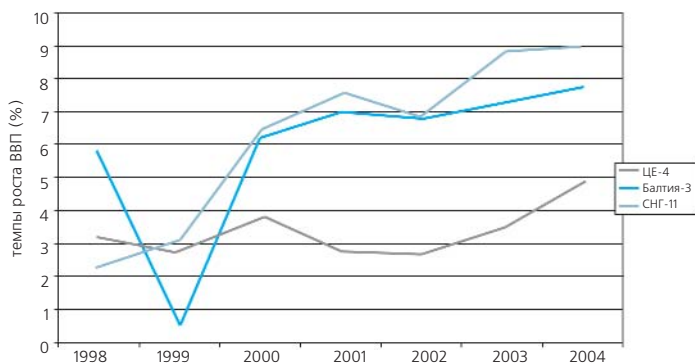
- Основными объясняющими факторами экономического роста стран СНГ являются уровень государственных расходов и экспорт энергоносителей. Сокращение госрасходов на 1% приводит к экономическому росту на 0,14%. Только одним этим фактором можно объяснить две трети разницы между средними темпами экономического роста стран СНГ и стран Центральной Европы.
- Роль коррупции и "фактора СНГ" очень незначительна. Членство в СНГ означает что, вопреки общепринятым взглядам до 1998 г., для достижения более высоких темпов роста лучше быть подальше от Брюсселя.

Таким образом, как и Джон Стюарт Милл 160 лет назад, мы приходим к выводу, что чем больше степень вмешательства государства в экономику, тем хуже для экономического роста, по крайней мере, для бывших социалистических стран на нынешнем этапе развития. Самый действенный способ повышения экономического роста заключается в сокращении государственных расходов, особенно когда речь идет о большом и коррумпированном госсекторе.

Кроме того, не следует считать Центральную Европу или ЕС идеальной моделью. Важно понять, что способствует экономическому развитию. Похоже, что страны СНГ реализуют восточно-азиатскую модель развития экономики, которая, как мы знаем, привела к более высоким темпам экономического роста, чем модель ЕС. Это в первую очередь должно найти свое отражение в политике международных финансовых учреждений.

Андерс Ослунд (Anders Aslund) — ст. научный сотрудник Института международной экономики, Вашингтон. Назгул Джениш (Nazgul Jenish) — докторант Мэрилендского университета, США. Статья написана на базе доклада Андерса Ослунда на конференции ABCDE в 2006 г. ■

Темпы роста в странах Центральной Европы, Балтии и СНГ, 1998 — 2004 гг.



Источники: Показатели мирового развития Всемирного банка 2005 г., UNECE Online Statistics

"Славянский тигр" преподносит некоторые уроки

Юдит Кисс

Словакия — новая история успеха в Европе. Братислава стала местом саммита президентов Буша и Путина в 2005 г., газеты называют страну "Славянским тигром", а в недавнем исследовании Всемирного банка Словакия названа одной из 20 наиболее привлекательных стран для ведения бизнеса. Большинство наблюдателей считают словацкое "экономическое чудо" результатом недавних шагов, предпринятых правительством Дзуринды для поощрения прямых иностранных инвестиций: установление для инвесторов единой ставки налога в 19%, льготные условия для инвестиций и изменения в трудовом законодательстве, не препятствующие развитию бизнеса. Однако основа для несколько неожиданного экономического подъема Словакии была заложена раньше, во время длительного и тяжелого процесса реформ. В этом и заключается главный урок для нашего жаждающего чудес мира.

После Второй мировой войны Словакия прошла через навязанный ей период индустриализации советского типа, направленный на развитие тяжелой военной промышленности. В конце 1980-х гг. Чехословакия была вторым по величине производителем вооружений среди стран Варшавского договора и занимала седьмое место среди мировых экспортеров оружия. На Словакию приходилось 65% чехословацкого оружейного производства; в секторе было непосредственно занято 80 000 человек. После Бархатной революции Чехословацкое правительство возвело конверсию — "мечи на орала" — в ранг государственной политики. Однако с 1992 — 93 гг. внимание к конверсионным проектам постепенно снижалось и компании остались предоставленными сами себе. Тем не менее конверсия стала прекрасным поводом для разжигания сепаратистских амбиций в обеих частях федерации. В чешской политической риторике Словакия представлялась как безнадежно отсталая страна, цепляющаяся за устаревшую военную промышленность, а в словацкой — производство вооружений стало символом национального суверенитета. Будучи премьер-министром независимой Словакии, Владимир Мечиар сделал все для сохранения и развития оборонной промышленности, но повернуть вспять процесс спада ему не удалось.

По иронии судьбы, процесс, начатый Вацлавом Гавелом и его соратниками-реформаторами, движимыми этическими мотивами и пацифистскими убеждениями, был завершен генералами НАТО. Обещание членства в Североатлантическом союзе и последующее вступление в него дали неожиданный толчок вялым реформам в словацком оборонном секторе. Однако, в соответствии с пересмотренной военной доктриной, национальные вооруженные силы Словакии нуждаются в новых типах военного снаряжения, не обязательно производимого промышленностью страны. Членство в НАТО принесло Словакии лишь несколько небольших военных контрактов, которые в основном носили взаимозачетный характер. Экспорт оружия в страны, не являющиеся членами НАТО, ограничен недостатком собственных компетентных структур, жесткой конкуренции на рынках вооружений и введения строгого контроля над экспортом оружия. Таким образом, сейчас объем производства оборонной промышленности Словакии составляет лишь около 1/10 от максимального значения в 1988 г., а занятость — всего 776 человек. Многие компании были вынуждены прекратить свое существование, еще несколько находятся на грани банкротства.

Способы, которыми Словакия справилась со своим наследием, довольно поучительны для стран с похожими трудностями.

Наглядная иллюстрация тому — пример г. Мартина с населением 60 000 человек, типичного городка с оборонным производством, судьба которого была неразрывно связана с главным градообразующим предприятием — ZTS TEES Martin, одним из основных производителей вооружений в бывшей Чехословакии. В середине 1980-х гг. на предприятии работало почти 16 000 человек, и его производительность составляла 250 — 300 танков в год. В начале 1990-х гг. Мартин стал показательным примером конверсионной политики, затем был забыт, и ему только оставалось в одиночку переживать продолжительную агонию завода ZTS. Работники предприятия, субподрядчики и регион в целом были вынуждены отчаянно бороться за выживание. К 2005 году завод закрылся, но городу удалось постепенно перейти от единственного государственного производства тяжелого вооружения к диверсифицированной местной экономике, основанной на прямых иностранных инвестициях и местном малом и среднем бизнесе. Некоторые из конверсионных проектов все-таки выжили, а бывшие руководители и рабочие ZTS основали множество новых частных компаний. Процесс, который начинался медленно и шел только на местном уровне, получил внезапное развитие благодаря действиям правительства Дзуринды. Сегодня основные работодатели в Мартине — немецкий автоконцерн Volkswagen, французская обувная компания Ecco, американский производитель подшипников Glacier Garlock Bearings, японо-американский производитель запчастей TrimLeader и бельгийский производитель бумаги Francasca Creation. В городе два промышленных парка и бизнес-инкубатор. Автомобильная промышленность, основной двигатель нынешнего роста экономики Словакии, часто становится одним из наиболее вероятных путей преобразования военных предприятий или использования избыточной рабочей силы.

Столь же впечатляющие изменения произошли и в других бывших цитаделях военной промышленности Словакии — это показывает, что решение проблем перестройки производства может быть найдено в региональном развитии. После интеграции в Европейский союз местные мэры и государственные чиновники надеются превратить бывший словацкий треугольник военной промышленности Дубница — Мартин — Детва в процветающую индустриальную зону. В зависимости от возраста, предприятия могут стать либо новой Рурской областью, либо Силиконовой долиной.

Преобразование военной промышленности Словакии обошлось очень дорого в плане потерянных трудовых ресурсов, упущенных возможностей развития, утраченных производственных фондов и технологий. Возможно, нынешняя ситуация компенсирует некоторые из этих потерь. Однако инвестиционный бум может оказаться недолгим, если сравнительные преимущества страны быстро сойдут на нет, особенно при наличии активных конкурентов к востоку в Европе или Азии. Следующий вызов для Словакии — превратить "экономическое чудо" в путь долгосрочного развития.

Юдит Кисс (Yudit Kiss) — венгерский экономист, в настоящее время работает в Женеве. Статья основана на материалах книги "Defense Industry Transformation & European Union & NATO Enlargement. The Choices of Central Europe", которая будет выпущена в 2007 г. издательством Оксфордского университета. ■

Роль иностранных инвестиций в Восточной Европе и странах СНГ

Ирина Тайтелл, Ксения Юдаева

Внешние эффекты иностранных инвестиций в Россию, Украину, Польшу и Румынию положительны только в случае экспортноориентированных иностранных инвестиций или их доминирующей роли в отрасли. Иностранные инвестиции стимулируют рост капиталоемкости местных фирм в странах с благоприятным инвестиционным климатом и дают противоположный эффект в странах с неблагоприятным инвестиционным климатом.

И экономисты, и политики считают, что прямые иностранные инвестиции (ПИИ) могут повысить технологический потенциал и качество менеджмента в стране инвестирования. Это происходит как благодаря непосредственному влиянию ПИИ на получающие их компании, так и вследствие косвенного воздействия инвестиций на компании той же отрасли или связанные отрасли промышленности через цепочку производственных связей. Однако эта точка зрения не подкреплена строгой экономической теорией и фактами. Мы изучаем потенциальное влияние ПИИ на производственные функции компаний в России, Украине, Польше и Румынии — самых крупных и населенных стран региона. Эти страны очень отличаются по макроэкономическим показателям и институциональному развитию. По общей эффективности и соблюдению правовых норм Польша с большим отрывом занимает первое место, а Украина — последнее. Уровень коррупции самый низкий в Польше и самый высокий в Украине, а Румыния и Россия находятся посередине. Россия и Украина значительно менее открыты для свободной торговли и зарубежных инвестиций, чем Польша и Румыния.

Большая эффективность иностранных компаний

Сравнивая производительность и интенсивность использования факторов производства местными и иностранными фирмами, мы установили, что во всех четырех странах фирмы с ПИИ существенно более производительны, менее трудоемки и более капиталоемки, чем местные компании. В России фирмы с иностранным капиталом на 70% эффективнее, чем отечественные, в то время как в Польше это различие составляет лишь 9%. Такой разброс в эффективности главным образом связан с различиями в производительности местных фирм.

Однако мы не установили никакого косвенного влияния ПИИ на производительность. Единственное исключение — экспортноориентированные ПИИ, которые оказывают дополнительное положительное влияние на производительность местных фирм в России. Такие результаты не обязательно отрицают наличие побочных эффектов в виде распространения знаний, но возможно, что они сводятся на нет отрицательными последствиями в виде роста конкурентного давления со стороны иностранных компаний.

В странах с более благоприятным инвестиционным климатом, например в Польше, местные компании в секторах с высоким уровнем ПИИ более капиталоемки и менее трудоемки, чем местные компании в других секторах. Поэтому можно предположить, что присутствие на рынке иностранного капитала действительно заставляет местные фирмы совершенствовать технологии производства и повышать свой капитал. Но при неблагоприятном инвестиционном климате, как например в России, результат появле-

ния на рынке иностранного капитала противоположен, возможно, потому что иностранные инвесторы передают местным компаниям только производство простой трудоемкой продукции.

Как присутствие иностранного капитала влияет на изменение производительности местных фирм (а не на ее уровень)? Полученные нами результаты свидетельствуют о том, что компании с иностранным и частично иностранным капиталом в Польше и Румынии сужают рынок для крупных конкурирующих местных фирм. Гипотеза о положительном косвенном влиянии ПИИ на производительность местных фирм не подтверждается, кроме тех секторов, в которых иностранные и частично иностранные фирмы занимают доминирующее положение. В России и Украине иностранный капитал не оказывает существенного влияния на производительность местных фирм.

Роль образования и институциональных факторов

По официальным данным, уровень образования во всех рассматриваемых странах весьма высок. По данным последней переписи населения, в России приблизительно 77% населения имеет по крайней мере среднее образование; в Украине — 84%, в Польше и Румынии уровень образованности также высок. Однако уровень образования населения существенно различается по регионам, что может влиять как на решения иностранных фирм о размещении производств в регионе, так и на выбор технологий.

Наше исследование показывает, что влияние уровня образования на характеристики иностранных инвесторов не укладывается в какую-либо определенную модель. Только в Украине косвенный эффект ПИИ находится в положительной зависимости от уровня образования. Результаты по России и Польше свидетельствуют, что образование может играть роль в усилении влияния иностранного капитала на производственные функции местных фирм.

Институциональная среда, измеряемая уровнем коррупции, более сложным образом влияет на иностранные и местные фирмы. В России иностранные фирмы, расположенные в регионах с относительно более низким уровнем коррупции, намного более производительны, чем местные. В результате ПИИ отрицательно влияют на производительность местных фирм, и последним приходится изменять свои производственные функции, чтобы эффективнее конкурировать с иностранными фирмами или работать в качестве их поставщиков. Производительность иностранных фирм, находящихся в более коррумпированной среде, незначительно отличается от производительности местных фирм, вероятно, потому что иностранные фирмы подвергаются вмешательству местных властей. Недостаточное конкурентное давление приводит к снижению стимулов для введения новых технологий производства, которые позволили бы местным фирмам повысить свою эффективность.

Ксения Юдаева — научный руководитель Центра стратегических разработок, советник Центра Карнеги в Москве. Ирина Тайтелл (Irina Tytell) — сотрудник МВФ. Взгляды, изложенные в данной статье, являются личной точкой зрения авторов и не выражают мнение Международного Валютного фонда, его Совета директоров и руководства. ■

Всемирный банк

<http://econ.worldbank.org/>

Thomas W. Hertel, Alan Winters

Poverty Impacts of WTO Agreement: Synthesis and Overview (Влияние на бедность Плана ВТО по развитию: общий обзор)
WPS3757, октябрь 2005 г.

Работа посвящена результатам международного исследования влияния на бедность Плана по развитию, принятого на Конференции министров ВТО в Дохе. Особое внимание уделено будущим реформам в сельском хозяйстве. Работа состоит из исследований воздействия на бедность различных сценариев Плана ВТО по развитию в 12 странах. В центре внимания авторов — Бангладеш, Бразилия, Камерун, Китай, Индонезия, Мексика, Мозамбик, Филиппины, Россия и Замбия. В дополнительном исследовании содержится структурный анализ по 15 странам. Некоторые из результатов исследований: (а) при активной реализации Плана ВТО по развитию его влияние на бедность в краткосрочной перспективе представляется двойственным: в некоторых странах бедность незначительно возрастает, а в других — существенно сокращается; в целом бедность сокращается; (б) при минимальном снижении пошлин на небольшую часть определенных товаров План ВТО по развитию фактически сводит на нет глобальное сокращение бедности; (в) большее снижение пошлин в развивающихся странах может сделать План ВТО по развитию более благоприятным для сокращения бедности; (г) для существенного сокращения бедности в краткосрочной перспективе необходимы дополнительные внутренние реформы; (д) стабильное долгосрочное сокращение бедности зависит от стимулирования экономического роста.

Giorgio Barba Navaretti, David Tarr

Introduction and Summary to the Handbook of Trade Policy and WTO Accession for Development in Russia and the CIS (Вступление и основные положения справочника по торговой политике и присоединению к ВТО для России и СНГ)
WPS3726, октябрь 2005 г.

В работе разъясняется значение вступления стран во Всемирную торговую организацию (ВТО) как инструмента их развития и рассматриваются последние модели успешного развития, а также роль, которую играет в этом торговая политика. Работа состоит из трех частей, каждая из которых посвящена отдельной теме, а именно: торговой политике (применительно к России и СНГ); институтам и правилам ВТО — также применительно к России и СНГ; различным аспектам того, как отразится на России вступление в ВТО. Материалы справочника носят нетехнический характер и предназначены для широкого круга читателей.

Tao Wang, Louis Kuijs

China's Pattern of Growth: Moving to Sustainability and Reducing Inequality (Модель экономического роста Китая: на пути к стабильности и сокращению неравенства)
WPS3767, ноябрь 2005 г.

Авторы рассматривают источники и структуру впечатляющего экономического роста Китая за последние 25 лет и показывают, что нынешние ключевые проблемы — возрастающее неравенство, бедность в аграрных районах и ресурсоемкость производства — в значительной степени обусловлены выбранной стратегией экономического роста Китая, и их решение требует пересмотра экономической политики. Анализ данных как на макроэкономическом, так и на отраслевом уровне позволяет авторам расширить рамки оценки экономического роста, чтобы выделить источники повышения производительности. Они показывают, что рост промышленного производства, который был вызван крупными инвестициями, резко увеличившими соотношение капитал/трудовые ресурсы, является единственным значительным фактором повышения ВВП и общей производительности труда с начала 1990-х гг.

Публикации Всемирного банка

World Development Report 2006: Equity and Development (Доклад о мировом развитии — 2006: Социальная справедливость и развитие)

Сентябрь 2005 г., ISBN: 0-8213-6249-6 SKU: 16249

28-й ежегодный Доклад о мировом развитии посвящен роли социальной справедливости в процессе развития. Справедливость в докладе определяется по двум основным принципам. Первый — равные возможности: т. е. возможности человека в жизни должны определяться его/ее способностями и усилиями, а не заранее заданными обстоятельствами, такими как раса, пол, социальное происхождение или семейный фактор. Второй принцип — предотвращение лишения человека основных благ, особенно в отношении здоровья, уровня образования и потребления. Таким образом, этот принцип включает в себя объективный компонент сокращения бедности. Главная мысль доклада заключается в том, что, в конечном счете, стремление к социальной справедливости и экономическому благосостоянию являются взаимодополняющими факторами развития.

Maurice Schiff, Caglar Ozden (Ред.)

International Migration, Remittances, and the Brain Drain (Международная миграция, денежные переводы мигрантов и утечка мозгов)

Октябрь 2005 г., ISBN: 0-8213-6372-7 SKU: 16372

Международная миграция — перемещение людей через границы государств — имеет огромные экономические, социальные и культурные последствия как для стран выезда, так и для стран-реципиентов. В данной работе главным образом рассматривается экономически обусловленная миграция с юга на север, основная причина которой в большинстве случаев — разница между ожидаемой реальной заработной платой по отношению к затратам на миграцию. В книге содержатся четыре страновых исследования, посвященные влиянию денежных переводов мигрантов на структуру бедности и расходов. Еще четыре главы посвящены миграции специалистов с приложением самой полной базы данных по "утечке мозгов". Кроме того, анализируется приобретение и утрата го-

сударствами "мозгов" и влияние этого процесса на производительность в принимающих странах.

Global Economic Prospects 2006: Economic Implications of Remittances and Migration (Глобальные экономические перспективы — 2006: экономическое значение денежных переводов мигрантов и миграции)

Ноябрь 2005 г., ISBN: 0-8213-6344-1

Доклад посвящен международным денежным переводам мигрантов и процессу миграции, их экономическим последствиям, а также повышению действенности политических мер в сокращении бедности. В докладе также рассматриваются политические инициативы, которые могут усилить влияние фактора миграции на развитие экономики, при этом особое внимание уделяется денежным переводам мигрантов. Здесь также затрагиваются последние события в мировой экономике и их значение для развивающихся стран, а также перспективы экономики; оценивается возможное глобальное повышение благосостояния людей; влияние роста рабочей силы, вызванного миграцией из развивающихся стран, на структуру распределения в высокоразвитых странах; исследуется объем денежных переводов мигрантов в развивающиеся страны, использование ими официальных и неофициальных каналов пересылки денег, роль государственной политики в повышении позитивного влияния денежных переводов мигрантов на развитие экономики; влияние денежных переводов мигрантов на домохозяйства.

Where Is the Wealth of Nations? Measuring Capital for the 21st Century (Где богатство народов? Оценка капитала в 21-м веке)

Декабрь 2005 г., ISBN: 0-8213-6354-9 SKU: 16354

В книге дается оценка совокупного богатства почти 120 стран с применением экономической теории для разложения богатства страны на составляющие: произведенный капитал, природные ресурсы и трудовые ресурсы. Основное положение данной книги заключается в том, что экономическое развитие можно рассматривать как процесс управления портфелем ценных бумаг — таким образом, устойчивость экономического развития становится неотъемлемой частью экономической политики. Анализ, представленный в доступной форме, посвящен проблемам экономического роста, развития и социальной справедливости. Книга состоит из четырех разделов. В первой части приводится оценка богатства государств и главные показатели его уровня и структуры. Во второй — анализируются изменения в богатстве и влияние этих изменений на экономическую политику. Третья часть посвящена уровню богатства, его структуре и влиянию на экономический рост и неравенство. В последней части — обзор использования ресурсов и экологический учет.

Европейский банк реконструкции и развития (ЕБРР)

www.ebrd.org

Libor Krkoska, Utku Teksoz

Accuracy of Growth Forecasts for Transition Countries: Assessing Ten Years of EBRD Forecasting (Точность прогнозов экономического роста для стран с переходной экономикой: оценка десятилетнего прогноза ЕБРР)

Декабрь 2005 г.

В работе анализируется точность прогнозов роста ВВП, подготовленных ЕБРР для 25 стран с переходной экономикой на период 1994 — 2004 гг. Авторы показывают, что прогнозы ЕБРР точны и эффективны, что их точность повышалась по мере продвижения реформ и расширения диапазона источников данных.

Zbigniew Kominek

Filling the Gap in Urban Transport: Private Sector Participation in Transition Countries (Восполнение пробелов в городском транспорте: участие частного сектора в странах с переходной экономикой)

Декабрь 2005 г., WP93

В работе рассматривается участие частного сектора в городском транспорте в странах Центральной и Восточной Европы, а также СНГ. Автор показывает, как частный сектор помогает устранять пробелы в обслуживании в относительно бедных странах, и выявляет устойчивую отрицательную связь между ВВП на душу населения и степенью участия частного сектора. Это также свидетельствует о том, что решения о привлечении частного сектора в сферу коммунальных услуг вызваны ограниченными ресурсами и общим процессом реформ.

Всемирный Институт экономических исследований развивающихся стран (WIDER)

www.wider.unu.edu

Fabrizio Carmignani and Abdur Chowdhury

Does Financial Openness Promote Economic Integration? Some Evidence from Europe and the CIS (Способствует ли финансовая открытость экономической интеграции? Некоторые данные по Европе и СНГ)

RP2005/74

Работа посвящена вопросу о том, облегчает ли финансовая открытость стран с бывшей централизованной экономикой их экономическую интеграцию в ЕС-15. Рассматриваются два показателя экономической интеграции: межстрановое сближение доходов на душу населения и двусторонняя торговля в сфере товаров и услуг. В работе показано, что чем больше финансовая открытость страны, тем быстрее она догоняет ЕС-15 и больше торгует с ним. Эти ускоряющие интеграцию показатели имеют место независимо от других результатов развития внутреннего финансового рынка и других аспектов, определяющих экономический рост и торговлю.

Spatial Disparities in Human Development: Perspectives from Asia (Влияние географических различий на человеческое развитие: взгляд из Азии)

Редакторы Ravi Kanbur, Anthony J. Venables, и Guanghua Wan

Январь 2006 г., ISBN: 92-808-1122-3

В книге представлена подборка материалов конференции Университета ООН и Всемирного Института экономических исследований развивающихся стран по географическим различиям в Азии, прошедшей в марте 2003 г. в штаб-квартире Университета ООН в Токио. Она посвящена проблемам бедности и неравенства, преодоление которых заявлено в Целях развития тысячелетия. В част-

ности, работа представляет собой межстрановое исследование в отношении ряда государств и регионов, привлекающих пристальное внимание ученых и политиков, — Китая, России и стран Центральной Азии. В книге рассматривается широкий диапазон вопросов, включая взаимосвязь неравенства и конфликтов, зоны бедности, причины и следствия неравенства. При этом используются самые современные методы исследований, в частности, декомпозиция на основе регрессионного анализа, декомпозиция бедности и вычислимые модели общего равновесия.

Международный Валютный Фонд

www.imf.org

E. Gelbard, James McHugh, Garbis Iradian, Christian H. Beddies, Laure Redifer

Growth and Poverty Reduction in Armenia: Achievements and Challenges (Экономический рост и сокращение бедности в Армении: достижения и вызовы)

Ноябрь 2005 г.

В работе рассматриваются экономические преобразования в Армении с начала 1990-х и содержится анализ путей макроэкономической стабилизации, последовательности реформ, успехов и разочарований десяти лет переходного периода. Авторы изучают процесс экономического роста, роль бюджетных реформ, значение финансового сектора и торговой интеграции. В работе также говорится о будущих реформах, остающихся на повестке дня.

Antonio Spilimbergo

Measuring the Performance of Fiscal Policy in Russia (Оценка эффективности бюджетной политики в России)

WP № 05/241, декабрь 2005 г.

В работе на основе различных показателей оценивается эффективность бюджетной политики России со времен кризиса 1998 г. В последние годы Россия очень далеко продвинулась в плане стабилизации проблемы государственного долга, в значительной степени благодаря тому, что реальные процентные ставки по государственному долгу были отрицательными, а экономический рост — высоким. Однако стабильный баланс цен на нефть проявляется в прогрессирующем ухудшении ситуации, начавшемся в 2001 г., с небольшим улучшением в 2004 г. Изучение не нефтяного бюджетного баланса приводит к выводу о двойственности российской бюджетной политики. Часть сверхдоходов была потрачена еще до создания стабилизационного фонда, но большая часть прибыли от продажи нефти за последние два года была сохранена. Это ставит перед Россией серьезные задачи на будущее, когда автоматический механизм сохранения средств в виде стабилизационного фонда будет ослаблен ростом установленных цен на нефть.

Edward R. Gemayel, David A. Grigorian

How Tight is Too Tight? A Look at Welfare Implications of Distortionary Policies in Uzbekistan (Влияние политических деформаций на благосостояние в Узбекистане)

WP № 05/239, декабрь 2005 г.

После провозглашения независимости в 1991 г. Узбекистан постепенно переходил от плановой экономики к рыночной. При этом ос-

новной акцент делался на управление торговлей, целевое кредитование и крупные государственные капиталовложения. В финансовом секторе также был осуществлен ряд мероприятий, приведших к деформациям в распределении ресурсов и росту операционных издержек. В результате, если эта политика и предотвратила сокращение производства в начале 1990-х, то она же привела к тяжелым экономическим и социальным последствиям. В работе рассматриваются основные деформации экономической политики и приводятся основанные на социологическом опросе данные, подтверждающие их существование и вредное воздействие на экономическую деятельность. Авторы считают, что устранение этих деформаций приведет к повышению благосостояния и росту инвестиций и основного капитала.

Институт переходной экономики Банка Финляндии

www.bof.fi/bofit

William Pyle

Collective Action and Post-Communist Enterprise: The Economic Logic of Russia's Business Associations (Коллективные действия и посткоммунистическое предпринимательство: экономическая логика российских бизнес-сообществ)

BOFIT DP № 19 / 2005

В статье рассматривается вопрос, являются ли посткоммунистические бизнес-сообщества России в целом противниками или сторонниками широкого реструктурирования экономики. Вопреки широко распространенному взгляду на цели коллективных действий в мире бизнеса, опрос показывает, что поведение членов бизнес-сообществ, в отличие от не-членов, характеризуется большей степенью приспособляемости к рынку. Более того, из ответов фирм и сообществ следует, что сами сообщества, по крайней мере, частично, непосредственно ответственны за адаптацию к рынку. Эти результаты демонстрируют, что в современной России чистая выгода от совместных действий в поддержку развития рынка относительно выше, чем при других менее плодотворных целях.

Jiao Wang, David Mayes and Guanghua Wan

Effects of WTO Membership on Income Distribution and Labor Movement in China — A CGE Analysis (Влияние членства в ВТО на распределение дохода и перемещение рабочей силы в Китае — анализ с помощью модели общего равновесия)

BOFIT DP No 18 / 2005

В работе рассматривается возможное влияние членства в ВТО на доходы в 40 отраслях промышленности по 31 региону и 8 региональным объединениям Китая в период 2002 — 2007 гг. С учетом перемещения рабочей силы между регионами Китая, прямое влияние членства в ВТО на общий экономический рост и развитие страны оценивается как незначительное, с ростом реального ВВП на 6,48% в краткосрочной перспективе и 5,6% — в долгосрочной. Однако структурные изменения экономики и эффект от вступления в ВТО должны способствовать повышению производительности, особенно в экономически сформировавшихся прибрежных зонах. Предполагается, что после завершения структурных экономических реформ межрегиональное перемещение рабочей силы возрастет на 69,2%. Ожидается также небольшое снижение неравенства доходов. ■

Глобальная безопасность и "восьмерка": вызовы и интересы. На пути к Санкт-Петербургскому саммиту
20 — 22 апреля 2006 г., Москва, Россия

Организатор: ПИР-Центр политических исследований. На конференции будут обсуждаться вопросы международной безопасности, включая угрозу глобального терроризма, новые вызовы режиму нераспространения вооружения, вопросы энергетической безопасности; а также возможное влияние "восьмерки" на ситуацию в Центральной Азии, Восточной Азии и в регионе Ближнего Востока. В конференции планируется участие более 100 государственных и неправительственных экспертов, а также бизнесменов и практиков, вовлеченных в решение проблем безопасности, из стран "большой восьмерки", стран — участниц Глобального партнерства, Бразилии, Индии, Китая.

Контактная информация: Антон Хлопков, директор конференции, эл. почта: khlopkov@pircenter.org, <http://www.pircenter.org/g8conference/eng/>

Ежегодная конференция Всемирного банка по вопросам экономики развития (ABCDE)
29 — 30 мая 2006 г., Токио, Япония

Приветственное слово: Sadakazu Tanigaki, министр финансов Японии.

Вступительная речь: Francois Bourguignon, главный экономист и старший вице-президент Всемирного банка.

Основные доклады: Carlos Ghosn, председатель корпорации "Рено и Ниссан Моторс", Joseph Stiglitz, Университет Колумбии (США), Sadako Ogata, президент Японского международного агентства по сотрудничеству (JICA).

Секции:

- *Инфраструктура и стимулирование роста:* Antonio Estache, вице-президент по вопросам инфраструктуры Всемирного банка.

- *Устойчивое развитие и инфраструктура: изменение климата, экологически чистая энергия, энергоэффективность:* Michael Grubb, старший экономист фонда Carbon Trust UK, старший научный сотрудник факультета прикладной экономики Кембриджского университета; P.R. Shukla, Индийский институт менеджмента, Jiang Kejun, Институт изучения энергии (Китай).

- *Сельская инфраструктура и развитие сельского хозяйства:* Per Pinstrup Anderson, председатель научного совета Консультативной группы по международным исследованиям в области сельского хозяйства (CGIAR), Masahisa Fujita, профессор, Киотский университет.

- *Инфраструктура и региональное сотрудничество:* Naohiko Kuroda, президент Азиатского банка развития.

Информация: <http://www.worldbank.org/research/abcde>. *Работа секций:* Jean-Christophe Bas, Manager Development Policy Dialogue, World Bank, tel: +33.1.40.69.30.58, email: jbas@worldbank.org или Boris Pleskovic, Research Manager, Development Economics, World Bank, telephone: 202 473 1062, fax: 202 522 0304, email: bpleskovic@worldbank.org.

Ежегодная встреча и деловой форум ЕБРР
21 мая 2006 г., Лондон, Великобритания

Руководители отделов ЕБРР, представляющих институты и страны, на территории которых действует банк, озвучат стратегический курс на будущее в контексте проводимой раз в пять лет Оценки основных ресурсов. Параллельно на деловом форуме участники обсудят перспективы инвестирования в страны, на территории которых действует ЕБРР. Среди участников будут министры и другие ключевые политические деятели, ведущие инвесторы и руководители корпораций, предприниматели, представители прессы и некоммерческих организаций. Панельные сессии включают:

- Банк бизнесу: финансовое посредничество
- Финансирование, направленное на борьбу с изменением климата
- Переход переходных экономик
- "Назад в будущее"
- Усиление конкуренции в промышленности: основная доля частных инвестиций.

Дополнительная информация: <http://www.ebrd.com>

Конференция WIDER по вопросам международной помощи: Принципы оказания, политика предоставления, способы реализации

16 — 17 июня 2006 г., Хельсинки, Финляндия

В конференции примут участие политики и ученые, а также представители организаций по международной помощи. Среди тем для обсуждения на конференции:

- Международная помощь и сокращение бедности
- Распределение помощи и эффективность, новые источники финансирования
- Помощь странам, пережившим вооруженные конфликты и стихийные бедствия
- Координация предоставления международной помощи
- Предсказуемость и изменчивость предоставления помощи.

Информация: aid-1@wider.unu.edu,

<http://www.wider.unu.edu/conference/conferences.htm>

Варшавская конференция по вопросам Восточной Европы, Третья ежегодная сессия

5 — 8 июля 2006, Варшава, Польша

Организатор: Центр восточноевропейских исследований Варшавского университета. Главная тема — перемены, произошедшие на посткоммунистическом пространстве за 25 лет. На пути от холодной войны и коммунистического тоталитаризма через движение "Солидарность" и перестройку к посткоммунистическим демократическим системам, новым диктаторским режимам и "цветным" революциям. Список конкретных тем указан на интернет-сайте конференции.

Информация: conf.studium@uw.edu.pl,

www.uw.edu.pl/en.php/gen_inf/conf_06/list_en.html ■

“Неравенство и экономический рост в переходный период: повторит ли Россия путь Китая?” Прадип Митра, Руслан Емцов

Aghion, Philippe and Simon Commander. "On the Dynamics of Inequality in the Transition", *The Economics of Transition*, Volume 7: Issue 2, July 1999

Commander, S., A. Tolstopiatenko and R. Yemtsov. 1999. "Channels of Redistribution: Inequality and Poverty in the Russian Transition", *Economics of Transition* 7(2): 411 — 47.

Knight, John and Lina Song. 2003. "Increasing Urban Wage Inequality in China: Extent, Elements and Evaluation", *Economics of Transition*, Volume 11 (4), 597 — 619

Milanovic, B. 1999. "Explaining the Increase in Inequality during the Transition", *World Bank Policy Research Working Papers* 1935, World Bank: Washington DC.

Ravallion M. and Chen. S. 2004. "China's (Uneven) Progress Against Poverty", *World Bank Policy Research Working Paper Series*.

World Bank (2005b) *ЕСАРОV II. Growth, Poverty and Inequality in Eastern Europe and Former Soviet Union*.

“Либерализация торговли, сокращение бедности и неравенства в Латинской Америке” Гиллермо Перри и Марчело Оларрега

De Ferranti, D., G. Perry, D. Lederman and W. Maloney. 2002. "From the Natural Resources to the Knowledge Economy", *The World Bank*, Washington, DC.

De Ferranti, D., G. Perry, F. Ferreira, and M. Walton. 2003. "Income Inequality in Latin America: Breaking with History", *The World Bank*, Washington, DC.

Feenstra, R. and G. Hanson. 2003. "Global Production Sharing and Rising Inequality: A Survey of Trade and Wages", in Choi E.K. and J. Harrigan (eds.) "Handbook of International Trade", Blackwell: Malden, MA, 146-185.

Leamer, E., H. Maul, S. Rodriguez, and P. K. Schott. 1999. "Does Natural Resource Abundance Increase Latin American Income Inequality?" *Journal of Development Economics* 59: 3 — 42.

Nicita, A. 2004. "Who Benefited from Trade Liberalization in Mexico? Measuring the Effects on Household Welfare", *Policy Research Working paper* #3265. The World Bank, Washington, DC.

“Модели регионального неравенства в Индии и Китае” Киран Гаджвани, Рави Канбур, Ксяобо Жанг

Gajwani, Kiran. 2004. "Decentralization, Openness, and State-Level Gains: Theory and Evidence in India," Unpublished Masters thesis, Cornell University, Ithaca, New York, United States.

Kanbur, Ravi, and Xiaobo Zhang. 2005. "Fifty Years of Regional Inequality in China: A Journey Through Central Planning, Reform and Openness," *Review of Development Economics*, 9(1): 87 — 106.

Zhang, Xiaobo, and Ravi Kanbur. 2001. "What Difference Do Polarisation Measures Make?" *Journal of Development Studies*, 37(3): 85 — 98.

Zhang, Xiaobo and Kevin H. Zhang. 2003. "How Does FDI Affect Regional Inequality within a Developing Country? Evidence from China", *Journal of Development Studies*, 39(4): 47 — 67.

“Институциональные факторы эффективной политики в Латинской Америке” Эрнесто Стейн, Мариано Томмаси

Inter-American Development Bank. 2005. "The Politics of Policies. The Role of Political Process in Successful Public Policies, Economic and Social Progress in Latin America and the Caribbean 2006 Report"

Payne, J. Mark, Daniel Zovatto G., Fernando Carrillo Flórez and Andrés Allamand Zavala. 2002. "Democracies in Development: Politics and Reform in Latin America", Washington, DC: Inter-American Development Bank.

Spiller, Pablo T. and Mariano Tommasi. 2003. "The Institutional Determinants of Public Policy: A Transaction Approach with Application to Argentina", *Journal of Law, Economics, and Organization*, Vol. 19, N 2, October: 281 — 306.

Spiller, Pablo T. and Mariano Tommasi. Forthcoming. "The Institutional Foundations of Public Policy: A Transactions Theory and an Application to Argentina", Cambridge University Press.

Spiller, Pablo T., Ernesto Stein and Mariano Tommasi. 2003. "Political Institutions, Policymaking Processes and Policy Outcomes. An Intertemporal Transactions Framework", *Inter-American Development Bank*, Washington, D.C. Unpublished.

“Реформы судебных систем в Европе и Центральной Азии” Джеймс Андерсон, Черил Грей

Anderson, James H., David S. Bernstein, and Cheryl W. Gray. 2005. "Judicial Systems in Transition Economies", *World Bank*.

European Bank for Reconstruction and Development and the World Bank. 2005. *EBRD-World Bank Business Environment and Enterprise Performance Survey (BEEPS)*. <http://www.worldbank.org/eca/governance/>.

“Три дилеммы реформирования судебной системы” Мэттью Стеффенсон

Hammergren, Linn. Forthcoming. "Envisioning Reform: Conceptual and Practical Obstacles to Improving Judicial Performance in Latin America.

Kranton, Rachel & Anand Swamy. 1999. "The Hazards of Piecemeal Reform: British Civil Courts and the Credit Market in Colonial India", *Journal of Development Economics* 58: 1 — 24.

Lipsey, R.G. & Kelvin Lancaster. 1956. "The General Theory of the Second Best", *Review of Economic Studies* 24(1): 11 — 32.

Posner, Richard. 1998. "Creating a Legal Framework for Economic Development", *World Bank Research Observer* 13(1): 1 — 11.

Stephenson, Matthew. 2003. "When the Devil Turns...": The Political Foundations of Independent Judicial Review", *Journal of Legal Studies* 32: 59.

“Динамика институтов, экономический рост и роль элит” Франсуа Бургиньон

Acemoglu, Daron and James A. Robinson. 2000. "Why Did the West Extend the Franchise? Democracy, Inequality and Growth in Historical Perspective." *Quarterly Journal of Economics*, vol. 115: 1167 — 1199.

Acemoglu, Daron, Simon Johnson, and James A. Robinson. 2001. "The Colonial Origins of Comparative Development: An Empirical Investigation". *American Economic Review*, vol. 91: 1369 — 1401.

Aslund, Anders. 1989. *Gorbachev's Struggle for Economic Reform*, Ithaca: Cornell University Press, 219 pp.

Kaufmann, Daniel, Aart Kraay and Massimo Mastruzzi. 2005. "Governance Matters IV: Governance Indicators for 1996-2004," *The World Bank*, Policy Research Working Paper, May, Washington, DC.

Knack, Stephen and Philip Keefer. 1995. "Institutions and Economic Performance: Cross-country Tests using Alternative Institutional Measures," *Economics and Politics*, vol.7, No.3, p.206 — 27.

Olson, Mancur. 1971. *The Logic of Collective Action: Public Goods and the Theory of Groups*. Cambridge, Ma.: Harvard University Press.

Rodrik, Dani, Arvind Subramanian and Francesco Trebbi. 2002. "Institutions Rule: The Primacy of Institutions over Integration and Geography in Economic Development," *IMF Working paper* WP/02/189, International Monetary Fund.

World Bank. 2005. *World Development Report 2006: Equity and Development*. Washington, DC: Oxford University Press. ■

Подписка на "Beyond Transition"

Если Вы или Ваша организация хотите бесплатно получать вестник "Beyond Transition", пожалуйста, заполните форму и отправьте ее нам по факсу, почте или на адрес электронной почты: editor@cefir.ru. Пожалуйста, укажите, какую версию Вы хотите получать: печатную или электронную.

Центр экономических и финансовых исследований и разработок (ЦЭФИР)

Нахимовский проспект, 47, офис 720

117418 Москва

Россия

Тел. 495-105 5002

Факс: 495-105 5003

Эл. почта: editor@cefir.ru

Имя	_____
Фамилия	_____
Организация	_____
Должность	_____
Улица, дом	_____
Город, область	_____
Почтовый индекс	_____
Телефон	_____
Факс	_____
E-mail	_____

Подписаться на печатную версию

Подписаться на электронную версию

Beyond Transition

Управляющий редактор: Эрик Берглоф, главный экономист Европейского банка реконструкции и развития (ЕБРР)

Редакционный совет:

Алан Гелб, директор, Development Policy, Всемирный банк

Прадип Митра, главный экономист региона Европы и Средней Азии, Всемирный банк

Борис Плескович, руководитель исследований в области экономики развития, Всемирный банк

Главный редактор: Ольга Мосина, ЦЭФИР в РЭШ, Москва

Региональный редактор: Эндрю Остин, CERGE-EI, Прага

Координатор выпуска: Юлия Бабиц, ЦЭФИР в РЭШ, Москва

Рисунки и макет: Екатерина Яковлева

Российское издание вестника "Beyond Transition" издается Центром экономических и финансовых исследований и разработок (ЦЭФИР) в РЭШ по инициативе Всемирного банка. Вестник выходит четыре раза в год.

ЦЭФИР при РЭШ

Нахимовский проспект, 47, офис 720

Москва, 117418, Россия

Телефон: +7-495-105 5002

Факс: +7-495-105 5003

<http://www.cefir.ru>

Эл. почта: editor@cefir.ru

Мнения, выражаемые в вестнике "Beyond Transition", отражают точку зрения авторов и не должны рассматриваться как мнения ЦЭФИР, Всемирного банка, его Совета директоров или стран, которые представляют директора Всемирного банка. При использовании статей ссылка на вестник обязательна.