

Глава 2 в кн.: В.Л. Макаров (ред). Стратегические проблемы национального развития и международного сотрудничества: дальневосточный вектор. Хабаровск.: РАН, 2005. 77 – 143. (Опубликовано с незначительными изменениями.)

## **Промышленная политика, тарифы и золотовалютные резервы на разных стадиях развития<sup>1</sup>**

**В.М. Полтерович, В. В. Попов**

*(ЦЭМИ РАН и Российская экономическая школа)*

### *Аннотация*

*В работе развивается теория стадий экономического развития. Показано, что в зависимости от стадии использование одних и тех же инструментов и методов может стимулировать либо, напротив, тормозить рост. Описывается эволюция промышленной политики и исследуется влияние на рост государственных расходов, тарифного регулирования и накопления валютных резервов. С этой целью проводится качественный анализ экономической политики западных стран на ранних стадиях и методов стимулирования, применявшихся в экономиках Юго-Восточной Азии, а также эконометрические расчеты. Обработка статистических данных о более 100 странах за 25 лет (1975–1999 гг.) показала, что для достижения успеха тарифная политика, эффективная на стадиях реструктуризации и инициации экспортно-ориентированного роста, должна была затем дополняться и постепенно замещаться политикой накопления валютных резервов. На стадии развитого рынка накопление резервов уже не стимулирует рост. Наибольшего эффекта добились те страны, которым удавалось своевременно менять политику. Предлагаемая теория позволяет сформулировать рекомендации для России.*

---

<sup>1</sup> Настоящая работа выполнена в рамках научно-исследовательской программы Российской экономической школы.

## Оглавление

1. Постановка проблемы -1
2. Селективные и неселективные инструменты стимулирования роста - 5
3. Стадии развития – 9
4. Размер правительства – 12
  - 4а. Эмпирический анализ -12
  - 4б. Дискуссия о размерах госрасходов в переходный период – стр. 19
5. Опыт промышленной политики - 21
  - 5а. Промышленная политика в развитых странах - 26
  - 5б. Промышленная политика в развивающихся странах.  
«Экономическое чудо» - 32
  - 5в. Промышленная политика в переходных экономиках- 37
6. Импортзамещение и экспортно-ориентированный рост- 39
  - 6а. Необходимость своевременного переключения: исторический анализ – стр.40
  - 6б. Необходимость своевременного переключения: анализ статистических данных - стр.43
7. Накопление золотовалютных резервов и реальный валютный курс- 46
8. Иностранный опыт и российские реалии -70
9. Выводы - 72
- Литература -80

## 1. Постановка проблемы

Рациональная экономическая политика должна зависеть от уровня экономического и социального развития страны. Это утверждение кажется вполне очевидным и даже тривиальным. Тем не менее, вплоть до середины девяностых годов прошедшего века среди международных экспертов по экономическим реформам преобладала точка зрения, согласно которой все развивающиеся страны должны перестраивать свои институты по одним и тем же рецептам. Приватизация, либерализация внешней торговли, дерегулирование рынков капитала, отказ от промышленной политики – вот универсальные лекарства от отсталости, которые были рекомендованы и Латинской Америке, и Восточной Европе, и бывшим республикам Советского Союза, и странам Африканского континента. Первое «руководство для реформаторов» - так называемый, Вашингтонский консенсус, - почти не принимало во внимание специфику реформируемых экономик (Williamson, 1994)).

Результаты применения этих рецептов выглядят обескураживающими. Подушевой ВВП стран Латинской Америки и Карибского бассейна в 1980-ые годы падал в среднем на 0,8% в год, в течение 90-х рост не превысил 1,5 % годовых. Для Ближнего Востока и Северной Африки картина была еще печальнее: падение с темпом 1% в год в течение восьмидесятых и рост 1% в год в последующее десятилетие. Для 26 стран Восточной Европы и бывших советских республик потери ВВП на душу за 90-е годы составили в среднем 30%.

За последние годы были предприняты попытки выявить причины неудач. Многие авторы эмпирических и теоретических исследований называют главными факторами трансформационного спада неэффективность рыночных институтов, недооценку роли правительства, низкое качество управления (Stiglitz, 1998a)<sup>2</sup>. Более глубинная причина – низкий уровень гражданской культуры, сформировавшейся в нерыночном и недемократическом прошлом реформируемых стран (Полтерович, 2002).

---

<sup>2</sup> См. обзор литературы в (Роров, 2000).

В целом ряде работ подчеркивается, что рекомендации Вашингтонского консенсуса нельзя рассматривать как универсальные рецепты. Приватизация может вести или не вести к реструктуризации и увеличению эффективности в зависимости от состояния рынка труда, социальной политики, наличия внешних инвесторов, и т.п. (Blanchard, 1997; Roland, 2000). Дерегулирование иногда действительно увеличивает инвестиции, но в других случаях способствует бегству капитала и финансовым кризисам (Stiglitz, 2000). Тщательный анализ статистических данных не подтверждает гипотезу о положительном влиянии открытости (либерализации торговли) на экономический рост (Rodriguez and Rodrik, 1999). Неудачи реформ и результаты исследований, показавшие невозможность дать безусловные ответы на ряд центральных вопросов, породили агностический вывод: верны лишь самые общие принципы реформирования развивающихся экономик, такие как необходимость рыночно-ориентированных стимулов, экономическая стабильность и обеспечение прав собственности; конкретные же рекомендации извлечь из теоретических рассуждений или анализа данных нельзя (Rodrik, 2003).

На наш взгляд, для такого вывода нет оснований. Просто само содержание «правильной» политики меняется с переходом от одной стадии развития к другой. Отсутствие универсальных рецептов означает, что институт или политика, эффективные в развитой стране, не обязательно окажутся таковыми в развивающихся странах (Gershenkron, 1960; Chang, 2002), ибо рациональная стратегия экономического управления является функцией экономических, институциональных и культурных параметров системы. Важнейшая задача теории – выявить, как должна изменяться эта стратегия в процессе экономического роста. В частности, весьма плодотворной представляется гипотеза о том, что снижение тарифов, отказ от накопления валютных резервов, либерализация потоков капитала, дерегулирование финансовых рынков, ослабление государственного контроля и поощрение конкуренции могут приводить к положительным или к отрицательным результатам в зависимости от стадии развития экономики (Polterovich, Popov, 2002; Acemoglu, Aghion, Zilibotti, 2002a, b).

Теория стадий роста – одна из первых концепций теории экономического развития – была предложена У. Ростоу в 1960 г. Для Ростоу переход от одной стадии

к другой – объективный процесс, в основе которого лежит заимствование технологий и мобилизация сбережений. Мы полагаем, что на этот процесс существенно влияет выбор экономической политики и стратегия институциональных преобразований. Неверный выбор может на десятилетия, или даже, возможно, на столетия, затормозить экономический рост. Поскольку, благодаря глобализации и, в частности, влиянию международных институтов, принципы реформирования в разных странах сильно коррелируют друг с другом, ошибочные решения приводят к стагнации целых регионов мировой экономики.

Для обоснования гипотезы о связи между экономической политикой и стадиями экономического развития можно использовать несколько подходов. **Во-первых**, - анализ различий в экономической политике небольшой группы быстро развивающихся стран, с одной стороны, и значительного числа менее успешных экономик, с другой. Следуя этой линии исследований, Родрик заключает, что страны Латинской Америки за десять лет продвинулись гораздо дальше по пути приватизации и либерализации, нежели страны восточноазиатского экономического чуда – за сорок лет (Rodrik, 1995a).

**Во-вторых**, полезный материал дает анализ эволюции экономической политики в развитых странах. В большинстве из них в эпоху индустриализации правительство играло гораздо более широкую и важную роль, нежели сейчас, несмотря на то, что доля государственных расходов в ВВП была гораздо ниже, чем сегодня. Кроме того, его вмешательство в экономику было особенно значительным во время социальных кризисов и сильных экономических шоков. Теория должна объяснить, почему были применены и оказались успешными политика «нового курса» в США времен «великой депрессии» и индикативное планирование в послевоенной Франции, и почему в той же Франции или Новой Зеландии процессы приватизации и дерегулирования заняли так много времени. Х. Чанг на основе систематического исследования показывает, что Запад нередко вынуждает развивающиеся страны проводить экономическую политику, разительно отличающуюся от той, посредством которой сами западные государства добились успеха (Chang, 2002).

В последние два десятилетия развивающиеся страны подвергались сильному давлению со стороны МВФ, ВТО и других международных организаций,

требовавших ускорить создание институтов западного образца и следовать западным стандартам экономической политики. Анти-глобалистская литература подвергла сомнению обоснованность подобных требований. Важнейший аргумент состоит в том, что компромисс между различными целями – благосостоянием, образованием, продолжительностью жизни, охраной окружающей среды, правами человека, – избранный западными странами на стадии развитого рынка, отнюдь не всегда приемлем для развивающихся экономик. Например, политика, запрещающая детский труд, может оказаться недостижимой роскошью для стран, где речь идет не о том, послать ли ребенка в школу или на завод, а о том, выживет ли он или умрет с голоду. Предельные издержки ужесточения законодательства по охране окружающей среды или защите прав человека в развивающейся стране могут быть слишком высоки, ибо соответствующие ресурсы придется изъять из проектов, направленных на социальное обеспечение и здравоохранение.

Ряд авторов подчеркивают, что 100 лет назад в большинстве западных стран не было ни конкурентного рынка, ни законодательства, запрещающего выбросы загрязняющих веществ. Настаивая на принятии западных стандартов и даже угрожая менее развитым странам санкциями за их нарушение, Запад, независимо от своих намерений, подрывает конкурентоспособность своих менее богатых партнеров и консервирует их отсталость. Выдвигаются даже обвинения в двойных стандартах (жесткие правила появились как раз тогда, когда они стали выгодны развитым странам) и «отбрасывании лестницы» (“kicking away the ladder”), по которой Запад взобрался на вершину своего нынешнего благополучия (Chang, 2002).

Целесообразность более сбалансированного подхода к реформам подтверждается анализом трансплантации экономических и политических институтов из одной страны в другую (Berkowitz, Pistor, Richard, 1999; Polterovich, 2001a; Старков, 2003). В принципе, трансплантация – важнейший механизм институциональной трансформации, ускоряющий институциональное развитие. Однако, имеются многочисленные примеры неудачных попыток имитировать наиболее передовые институты и методы управления. Опыт переходных экономик дает особенно богатый и впечатляющий набор примеров трансплантационных неудач. В ряде

случаев более эффективным оказалось заимствование не современных западных институтов, а таких, которые доминировали в западных странах на ранних стадиях их развития.

Современная теория накопила значительное количество фактов, которые могут быть использованы для выявления связи между экономической политикой и стадиями развития. Привлечение соответствующих теоретических результатов представляет собой еще один, **третий подход** к обоснованию основных тезисов данной работы. Следует отметить, что теоретические работы, где авторы ставят перед собой задачу продемонстрировать стадийность рациональной экономической политики, только начинают появляться. Пионерскими в этом отношении являются две недавних статьи (Acemoglu, Aghion, Zilibotti, 2002a,b). Авторы предполагают, что изменение технологического уровня страны равно взвешенной сумме технологических изменений, достигнутых благодаря имитации и инновациям. Скорость имитации фиксирована, а скорость инновационных изменений возрастает по мере роста технологического уровня страны. Для успешной имитации нужны опытные менеджеры, в то время как при создании инноваций решающую роль играет талант. В экономиках, далеких от передовой технологической границы, фирмы должны заключать с менеджерами долгосрочные контракты, позволяющие им накапливать опыт. В этом случае рост базируется на имитации и крупных капиталовложениях. Если же экономика находится вблизи технологической границы, инновации обеспечивают более быстрый рост, чем имитация. При этом система пожизненного найма должна быть заменена конкурентным отбором управляющих. Показано также, что оптимальный размер фирм увеличивается с ростом расстояния до технологической границы.

**Четвертый подход** к обоснованию стадийности экономической политики – чисто эконометрический. Он состоит в отыскании критических точек, линий или поверхностей в пространстве параметров экономической системы, разделяющих области, где та или иная политика оказывала положительное либо отрицательное влияние на экономический рост. Нужный результат получается, если найденные области можно интерпретировать как последовательные стадии роста.

Ниже будут изучены три взаимосвязанных аспекта экономической политики – выбор уровня государственных доходов, тарифов на импорт и скорости аккумуляции государственных валютных резервов. (Другие проблемы – политика в отношении прямых иностранных инвестиций, прав на интеллектуальную собственность, технического прогресса и т. п. явятся предметом дальнейшего исследования). В каждом случае мы стараемся опереться на все четыре подхода – рассмотреть как недавний опыт стран экономического чуда, так и более ранний опыт западных экономик, привести теоретические аргументы в пользу теории стадий и подтвердить ее эконометрическими расчетами.

## **2. Роль государства в стимулировании экономического роста.**

### **Селективные и неселективные инструменты**

Вопрос о роли государства в стимулировании экономического роста является одной из центральных и наиболее дискуссионных проблем и экономической теории, и экономической политики. Доминирующие взгляды менялись, а вместе с ними подвергалась радикальным изменениям и стратегия многих развивающихся стран. В 1950-60-х годах большинство правительств исходило из решающей роли государства в обеспечении эффективного развития. После долговых кризисов 1980-х годов эта концепция была отвергнута странами Латинской Америки и некоторыми странами Азии и Африки и заменена минималистской точкой зрения на роль государства: оно должно было лишь обеспечить права собственности, проводить ответственную монетарную политику, предоставлять некий минимум социальных гарантий и частично финансировать инфраструктуру. Минималистский подход превалировал и при разработке стратегии перехода к рынку в бывших социалистических странах в конце восьмидесятых – начале девяностых годов. А в середине девяностых доминирующие взгляды снова начали меняться (World Bank, 1997). Указывая на эти обстоятельства, Дэни Родрик, профессор Гарвардского университета и известный специалист по теории реформ, писал в 1997 году: «Хорошая новость... состоит не только в том, что маятник начал обратное движение, но и в том, что на этот раз у нас есть хорошие шансы

остановиться в некоторой разумной средней позиции, а не продолжать колебания между контрпродуктивными крайностями» (Rodrik, 1997).

В настоящее время не существует единой теории, на которую можно было бы опереться при рассмотрении проблем государственного стимулирования экономического развития. Традиционно эти проблемы обсуждаются в рамках экономики развития, которая еще двадцать лет назад носила, в основном, описательный характер. Однако в последние два десятилетия ситуация изменилась в связи с созданием новой политической экономии и интенсивной разработкой теории эндогенного экономического роста. В частности, появились модели, учитывающие несовершенства и рынка, и государства (Persson, Tabellini, 2000; Rodrik, 1995a; Aghion, Howitt, 1998; Aghion, Dewatripont, Rey, 1997; Laffont, 1996; Goldberg, Maggi, 1999; Polterovich, 2001). Рациональная стратегия может быть найдена только в результате взвешенного анализа преимуществ координации усилий, достигаемых с помощью правительственного вмешательства, и издержек, порождаемых этим вмешательством и связанных с «присвоением ренты» (коррупцией, лоббированием и т. п.).

**Многочисленные теоретические и эмпирические исследования показывают, что для достижения высоких темпов экономического роста требуются скоординированные усилия и государства, и частного сектора.** Изучены разнообразные примеры ситуаций, когда рыночные силы не могут обеспечить эффективное развитие. Стандартный пример - экстерналии в высокотехнологичных отраслях, вследствие которых отдача на вложения в развитие этих отраслей только отчасти присваивается инвесторами, так что выгоды от таких вложений для всего общества оказываются больше, чем для фирм. Поэтому общество выигрывает от этих вложений даже тогда, когда фирмам их делать невыгодно. Более того, при наличии экстерналий или возрастающей отдачи от масштаба рыночная система может оказаться на траекториях быстрого или медленного роста в зависимости от начальных условий или случайных возмущений. Так, если многие фирмы в стране ведут интенсивные научные разработки, а их результаты дополняют друг друга, экономика быстро развивается, прибыли фирм высоки, и они имеют возможность продолжать исследования, обеспечивающие высокий рост. Если же научные

разработки не ведутся, то темпы роста низки, значит, прибыли фирм невелики, а ожидаемая отдача от разработок изолированной фирмы недостаточна для их инициации, что заставляет и дальше откладывать расходы на НИОКР. Переход с траектории медленного роста на более эффективную траекторию требует координации усилий многих экономических агентов, которую конкурентный рынок не обеспечивает. Подобные примеры «ловушек недоразвитости» (Aron, 2000) и институциональных ловушек (Полтерович, 1999) многочисленны. Соответствующие модели дают теоретический фундамент для объяснения того, почему некоторые страны не догоняют передовые экономики, а напротив, отстают от них.

Еще один аргумент в пользу государственного вмешательства – барьеры проникновения на мировые олигополистические рынки. Для преодоления этих барьеров фирмам-экспортерам слаборазвитых стран необходима поддержка государства. Наконец, несовершенство рыночной инфраструктуры (например, неразвитость рынков капитала) также может служить основанием государственной интервенции.

Наряду с «провалами рынка», имеются столь же многочисленные примеры «провалов государства». Государственное вмешательство часто лишь ухудшает положение вследствие активизации процессов присвоения ренты (лоббирования, коррупции), низкой квалификации чиновников, отсутствия информации для принятия эффективных решений. Опыт стран бывшего «социалистического блока» и многочисленные неудачные попытки регулирования экономики в Африке и Латинской Америке делают позицию радикального дирижизма еще более уязвимой, нежели точку зрения минималистов.

Конструктивный подход к проблеме заключается в том, чтобы, признав наличие «провалов» обоих типов, постараться выявить условия, при которых тот или иной вид государственного вмешательства оказывается эффективным, либо, напротив, неэффективным. В этом и состоит одна из основных задач настоящей работы.

Государственное стимулирование экономического роста часто связывают с так называемой промышленной политикой. Смысл этого термина варьирует от статьи к статье. В работе (Cho et al., 1996) приведены 6 разных определений

промышленной политики, используемых разными авторами, включая и наиболее широкое: «усилия правительства по достижению экономического роста». Говоря о промышленной политике, обычно подчеркивают ее селективность. Но различные варианты промышленной политики отличаются по степени селективности: речь может идти о поддержке отдельных предприятий или их групп, выделенных по тому или иному признаку (например, по принадлежности данной отрасли или по численности занятых), а также о поддержке тех или иных сфер хозяйственной деятельности (например, НИОКР). Общеизвестными средствами такой поддержки являются финансовые, кредитные, налоговые и таможенные инструменты. При этом, на наш взгляд, говоря о защите внутреннего производства или о стимулировании экспорта нельзя не принимать во внимание политику накопления золотовалютных резервов и их влияние на реальный валютный курс (Polterovich, Popov, 2002). Управление реальным валютным курсом может существенно снизить потребность в использовании более селективных регуляторов (см. ниже).

Таким образом, фундаментальной характеристикой политики экономического роста является степень ее селективности, либо, что то же самое – универсальности (Polterovich, Popov, 2001). На одном полюсе поддержка конкретных отраслей или даже фирм. На другом – универсальные меры, такие как политика валютного курса, вложения в инфраструктуру, организация универсальных банков реконструкции и развития, налоговая политика стимулирования инноваций, поощрение освоения новых технологий путем создания льготных условий их импорта и привлечения иностранных инвестиций

Селективные меры требуют большей информированности и гораздо более рискованы. Кроме того, они в большей степени, чем многие из универсальных мер, стимулируют присвоение ренты. Чем выше степень неопределенности и ниже качество бюрократии, тем менее эффективна селективная политика.

Важнейшими предпосылками роста являются политическая стабильность, надежная система принуждения к исполнению закона, профессионализм бюрократии и рациональная система администрирования. Сейчас влияние институциональных факторов общепризнанно и доказано во многих работах (см.

например: Rodrik, Subramanian, Trebbi, 2002). В настоящей работе мы рассматриваем этот тезис как известный, возвращаясь к его обсуждению лишь постольку, поскольку выбор эффективных мер стимулирования роста зависит от качества институтов.

На практике промышленная политика проводится многими государствами далеко не в соответствии с рекомендациями теории. Избирательная поддержка отдельных отраслей и регионов, конечно, складывается в результате борьбы различных отраслевых, региональных и политических лоббистов, причем конечный результат может и не совпадать с оптимальной стратегией (максимизирующей общественное благосостояние). Показано, что при равной силе конкурирующих лобби и малых издержках лоббирования результат распределения субсидий не отличается от того, который был бы достигнут при полном отсутствии лоббирования (Grossman, Helpman, 1994). Однако, если финансовые возможности лоббирующих группировок различны, то субсидии, налоговые льготы, таможенные пошлины и т. п. могут создавать преференции не тем, кто мог бы использовать их наиболее эффективно, а тем, кто может затратить больше средств на лоббирование, например, представителям высокомонополизированных отраслей (Olson, 1991, 2000).

Таким образом, следует ожидать, что эффективность промышленной политики зависит от характера и значимости экстерналий и от качества институтов, а значит, и от стадии экономического развития экономики.

### **3. Стимулирование роста и стадии развития**

Одна из основных причин того, почему выводы разных авторов, изучающих промышленную политику, столь противоречивы, состоит в рассмотрении проблемы вне исторического контекста. На разных стадиях развития экономики (и в зависимости от институциональной и культурной среды) оказываются эффективными разные инструменты и методы стимулирования роста.

Для наших целей целесообразно различать четыре стадии: **(1) начальную стадию модернизации (индустриализации), (2) стадию инициации экспортно-**

**ориентированного роста, (3) стадию стимулирования ускоренного развития и (4) стадию развитого рынка.**

На начальной стадии индустриализации страна, производящая, в основном, сельскохозяйственную продукцию, начинает промышленное производство предметов потребления. У нее нет своего машиностроения, так что станки и оборудование приобретаются за рубежом. Импорт имеет сильный экстернальный эффект, способствуя накоплению знаний и навыков, необходимых для создания своей тяжелой промышленности. Активно заимствуются технологии. Импортёры создают отечественные предприятия. Размер предприятий растёт<sup>3</sup>. На этой стадии рациональная политика должна поощрять ввоз инвестиционных товаров и, следовательно, предусматривать низкие тарифы на их импорт, субсидии импортёрам оборудования, высокий уровень заимствований и, возможно, завышенный реальный валютный курс, помогающий импортёрам. Вместе с тем, целесообразно ограничивать импорт конечной промышленной продукции.

Аналогичная ситуация возникает, если страна начинает процесс модернизации после длительного периода отставания, вызванного войной, революцией или затяжным экономическим кризисом, как это было с Южной Кореей в 1945 г. . или с Россией в двадцатых годах прошлого века.

По мере развития собственной современной промышленности все большее число отраслей требуют таможенной защиты. Вместе с тем, через некоторое время импортная экстерналия перестает играть существенную роль, а молодое отечественное производство готовых промышленных изделий, даже и защищенное таможенными пошлинами, наталкивается на узость внутреннего рынка, которая тормозит повышение его эффективности и подтягивание стандартов качества к международным. Начинается второй этап. Очередной задачей становится выход на внешний рынок. Фирмы-экспортёры вынуждены конкурировать с производителями

---

<sup>3</sup> « Большинство ранних бразильских промышленников были импортёрами, которые на определенной ступени их деятельности обнаружили, что выгоднее производить товары внутри страны, а не импортировать их. ... Например, из 13 текстильных фирм, основанных в 19 веке и просуществовавших до 1917 г. , 11 контролировались импортёрами». (Ваг, 2001, р. 27). В производстве текстиля из хлопка в Бразилии в 1885 г. было 48 фирм с общим числом рабочих – 3172, а в 1925 г. – 257 фирм с 114 561 работником. (Ваг, 2001, р. 26) Средний размер фирмы вырос более чем в 7 раз.

передовых стран, а для этого они должны внедрять новые технологии и методы управления, следовать западным стандартам качества, учиться маркетингу. Накопленные экспортерами знания влияют и на другие сектора производства. Экспортная экстерналия играет важную роль на этом этапе. Стадия инициации роста как, правило, характеризуется слабостью рыночной инфраструктуры, относительно низким уровнем человеческого капитала и технологического развития. На этой стадии страна может оказаться как в результате естественной эволюции, так и вследствие «экономических катастроф» - войн, революций или длительных, глубоких спадов производства, приводящих к разрушению экономических институтов. Те страны, которым удавалось, преодолев эту стадию, выйти на траекторию быстрого роста, эффективно использовали как селективные, так и неселективные инструменты промышленной политики для поощрения экспорта и ограничения импорта. Среди использованных методов и инструментов – интенсивное развитие государственного сектора, поддержка крупных предприятий, государственные программы технической реконструкции, индикативное планирование, занижение реального валютного курса за счет накопления золотовалютных резервов, кредитные льготы, прямое субсидирование, жесткое регулирование рынка. Эти меры не всегда были успешными, но ни одна быстро растущая развивающаяся экономика не обошлась без некоторых таких мер на стадии инициации роста. Одной из важнейших целей при этом было создание рыночной инфраструктуры и постепенная децентрализация экономики.

Для третьей стадии характерно уменьшение прямого вмешательства государства в экономику, замещение селективных инструментов неселективными, постепенное снижение барьеров на пути импорта и экспорта, поддержка малых предприятий, дерегулирование рынка капитала и упор на привлечение инвестиций.

На стадии развитого рынка большинство инструментов селективной промышленной политики теряют свое значение либо используются лишь в экстраординарных ситуациях. Обычно правительства развитых стран следуют «принципу контрцикличности», усиливая вмешательство на стадии спада и ослабляя его в периоды благоприятной конъюнктуры.

Итак, для обеспечения быстрого роста государство должно следовать весьма сложной стратегии, каждый раз выбирая политику, адекватную стадии развития, и своевременно изменяя ее при переходе от одной стадии к другой. Не удивительно, что лишь немногие страны оказались способны справиться с этой задачей. Большинство либо не смогли вовремя отказаться от политики импортозамещения и чрезмерного дирижизма (СССР, многие латиноамериканские страны, Индия 1950-80-х годов), либо на переломе стадий пытались чрезмерно быстро и прямолинейно копировать институциональную структуру развитых экономик (страны «черной» Африки в 1980-90-е годы, страны бывшего социалистического лагеря в девяностых). Универсальными препятствиями были рост неравенства и изнурительная борьба за перераспределение общественного пирога (см., например, Ваг, 1991).

## **4. Размер правительства**

### **4а. Эмпирический анализ**

Известно, что относительный размер правительства (т.е., доля государственных доходов и/или расходов в ВВП) растет с увеличением подушевого ВВП, иногда этот факт называют законом Вагнера. Он допускает, по крайней мере, два различных объяснения. Согласно первому, увеличение размера правительства определяется относительно большими потребностями в государственных услугах и, в частности, большими расходами на социальное обеспечение в богатых странах. Этот аргумент исходит из того, что размер государства определяется уровнем подушевого ВВП. Замечено, кроме того, что менее крупные страны имеют большие правительства (Rodrik, 1998; Илларионов, Пивоварова, 2002). Это объясняется, видимо, с одной стороны, эффектом экономии масштаба, а с другой – большей зависимостью малых стран от внешней торговли и, следовательно, от конъюнктуры мирового рынка, которая порождает нестабильность. Малые страны защищаются от этой нестабильности, увеличивая госрасходы.

Если прирост государственных расходов связан преимущественно с увеличением потребления, то он, скорее всего, должен оказывать отрицательное влияние на темпы

прироста производства. Согласно другому объяснению, высокие государственные расходы нужны как раз для стимулирования экономического роста. Быстрее растут те страны, которые преуспели в получении высоких государственных доходов и в их эффективном расходовании. Мы предполагаем, что на начальных стадиях развития доминирует второй аргумент, а на более передовых – первый. Если эта гипотеза верна, то увеличение размеров правительства должно увеличивать темпы роста развивающихся экономик и, напротив, снижать их для экономик развитых. Разумеется, централизованные ресурсы могут быть потрачены неэффективно при плохом инвестиционном климате, коррумпированности бюрократии, низком качестве государственного управления. Поэтому соответствующие индикаторы должны быть приняты во внимание при проверке указанной гипотезы.

Некоторые результаты расчетов приведены в Таблице 4.1. Использована база данных World Development Indicators, содержащая данные о более 100 странах за 1975-1999 гг., и ряд других источников. За неимением более ранних данных, в регрессиях использованы индекс инвестиционного климата 2000г. и индекс законности 2001г.<sup>4</sup> Соответствующие коэффициенты значимы и имеют ожидаемый знак. (Отметим, что к аналогичным выводам приводят расчеты, использующие индекс коррупции за 1980-1985 гг.).

Одна из лучших регрессий соответствует предпоследнему (пятому) столбцу и имеет следующий вид:

$$\mathbf{GROWTH} = \mathbf{CONST.} + \mathbf{CONTR. VAR.} + \mathbf{G} * (\mathbf{0.11} - \mathbf{0.0004} * \mathbf{G} - \mathbf{5} * \mathbf{10}^{-6} * \mathbf{Y}), \quad (4.1)$$

где **GROWTH** – среднегодовые темпы роста подушевого ВВП за 1975- 1999 гг. , **G** – средняя доля государственных доходов<sup>5</sup> в ВВП в 1995-99 гг. в процентах от

<sup>4</sup> Существуют индексы правопорядка (rule of law), рассчитываемые Всемирным банком в числе других, таких как индекс коррупции, индекс государственной эффективности, индекс открытости и подотчетности (accountability), индекс качества институтов. Индекс правопорядка меняется в пределах от -2.5 до +2.5 (рост индекса соответствует укреплению правопорядка) и взят из (Kaufmann, Daniel, Kraay, Aart, and Zoido-Lobaton Pablo, 1999). Наряду с индексом правопорядка используют также индекс инвестиционного климата. Он взят из International Country Risk Guide и тоже публикуется Всемирным банком.

<sup>5</sup> Здесь и всюду в дальнейшем под государственными доходами понимаются доходы центрального правительства, поскольку другими сопоставимыми данными мы не располагаем.

среднего уровня 1971-75 гг.; Y – ВВП на душу населения в 1975 г. по паритету покупательной способности, **CONST.** - константа. Все три коэффициента уравнения (4.1) ( см. пятый столбец таблицы 4.1) имеют однопроцентный уровень значимости. Регрессия объясняет почти 2/3 дисперсии роста и использует в качестве контрольных переменных **CONTR.** **VAR.** индекс законности и среднегодовые темпы роста населения (в разных регрессиях используются разные контрольные переменные, см. таблицу). Эти параметры можно считать экзогенными. Контроль на начальный объем ВВП приводит лишь к незначительным изменениям коэффициентов.

**Таблица 4.1. Влияние динамики госдоходов на темпы роста ВВП на душу населения в 1975-99гг. – результаты регрессии (t-статистика в скобках)**

Зависимая переменная	Среднегодовые темпы прироста подушевого ВВП в 1975-99гг.					
	53	53	65	53	60	53
Число наблюдений	53	53	65	53	60	53
Индекс инвестиционного климата в 2000г. (ICRG)	0.13*** (5.69)	0.10*** (4.06)		0.09*** (3.55)		0.12*** (5.08)
Индекс правопорядка в 2001 г.					1.86*** (7.27)	
Инвестиции в % к ВВП, в среднем за 1975-99 гг.		0.12*** (3.01)		0.12*** (3.12)		
Среднегодовые темпы роста населения в 1975-99 гг.	-0.79*** (-2.87)	-0.81*** (-3.15)		-0.74*** (-2.97)	-0.45* (-1.94)	-0.72*** (-2.68)
<b>Доля госдоходов в ВВП в 1995-99гг. в % к уровню 1971-75гг.</b>	<b>0.02*** (2.62)</b>	<b>0.01** (2.14)</b>	<b>0.08*** (2.61)</b>	<b>0.08*** (2.64)</b>	<b>0.11*** (3.93)</b>	<b>0.09*** (2.57)</b>
<b>Квадрат доли госдоходов в ВВП в 1995-99гг. в % к уровню 1971-75гг.</b>			<b>-.0002** (-2.26)</b>	<b>-.0003** (-2.24)</b>	<b>-.0004*** (-3.21)</b>	<b>-.0003** (-2.08)</b>
<b>Произведение доли госдоходов в ВВП в 1995-99гг. в % к уровню 1971-75гг. на ВВП на душу в 1975 г.</b>	<b>-5*10<sup>-06</sup>*** (-5.14)</b>	<b>-4*10<sup>-06</sup>*** (-4.17)</b>		<b>-4*10<sup>-06</sup>*** (-4.04)</b>	<b>-5*10<sup>-06</sup>*** (-6.67)</b>	<b>-5*10<sup>-06</sup>*** (-5.00)</b>
Константа	-6.75*** (-3.79)	-6.98*** (-4.24)	-3.36* (-1.81)	-9.91*** (-4.83)	-3.66** (-2.12)	-9.71*** (-4.35)
Скорректированный R <sup>2</sup>	47	59	9	58	63	50

\* , \*\* , \*\*\* - Коэффициенты значимы на уровне 10%, 5% и 1% соответственно.

Дифференцируя (4.1), получим:

$$d(\text{GROWTH})/dG = 0.11 - 0.0008 * G - 5 * 10^{-6} * Y. \quad (4.2)$$

Подставив в (4.2)  $G = 100\%$  и приравняв правую часть нулю, получим критическое значение подушевого ВВП в 1975 г.:  $Y = \$6000^6$ . Для стран с меньшим подушевым ВВП увеличение доли государственных расходов в 1975-1999 гг. способствовало росту, а для более богатых стран, напротив, вело к снижению среднего темпа. Во вторую группу входят США и ведущие европейские державы, а также нефтедобывающие страны - Кувейт и ОАЭ. Согласно (4.2), средняя доля государственных расходов за 25 лет, максимизирующая темп роста, равна

$$G-100 = (0.11 - 5 * 10^{-6} * Y) / 0.0008. \quad (4.3)$$

Увеличение  $G$  более, чем на 37,5%, всегда влекло за собой снижение темпа роста. Однако для разных стран оптимальный темп прироста доходов в % к ВВП был неодинаковым – чем больше ВВП на душу населения, тем ниже оптимальный темп прироста.

Страны, которые слишком быстро (Никарагуа, Бурунди, Кения и др.), или, напротив, слишком медленно увеличивали долю государственных доходов в ВВП, как правило, демонстрировали медленный рост или даже спад. К числу последних относятся, например, Сьерра-Леоне (среднегодовое падение ВВП на душу в 1975-99гг. равно 3%), Демократическая Республика Конго (-4 %), Иран (-1 %), Румыния (-1 %), Венесуэла (-1 %). Были, конечно, и исключения: быстро развивавшиеся Лесото, Ботсвана, Португалия, Люксембург завышали госрасходы, а Чили, Мальта и Египет занижали их. Последняя группа, впрочем, располагалась недалеко от оптимальной границы.

Отметим, что регрессия в последнем столбце Табл. 4.1, отличающаяся использованием индекса инвестиционного климата вместо индекса законности, дает точно такое же значение критического уровня подушевого ВВП. Регрессия в четвертом столбце недооценивает влияние госрасходов, поскольку они существенно влияют на одну из объясняющих переменных – уровень инвестиций. Как видно из таблицы 4.2, доля

---

<sup>6</sup> Еще раз подчеркнем, что ВВП измерен по паритету покупательной способности в долларах 1975 г.

инвестиций в ВВП больше в тех странах, где выше государственные доходы в % к ВВП и где выше рост этих доходов в 1971-99гг. Во втором и третьем столбце табл. 4.2 приведены регрессии с порогом, аналогичные тем, что были использованы в таблице 4.1 для объяснения темпов роста подушевого ВВП.

**Таблица 4.2. Влияние роста госдоходов на инвестиции в 1975-99 гг.**

Зависимая переменная	Среднее отношение инвестиций к ВВП за 1975-1999 гг., %		
Число наблюдений	55	63	55
ВВП на душу в 1975г., \$, ППС	-.001*** (-4.36)		
Индекс инвестиционного климата в 2000г. (ICRG)	.26*** (3.64)		0.26*** (3.53)
Индекс правопорядка в 2001г.		3.17*** (3.45)	
Доля госдоходов в ВВП в 1971-75гг., %	.22*** (2.91)	0.17** (2.31)	0.18** (2.39)
<b>Доля госдоходов в ВВП в 1995-99гг. в % к уровню 1971-75гг.</b>	<b>.05** (2.35)</b>	<b>0.07*** (3.01)</b>	<b>0.07*** (3.10)</b>
<b>Произведение доли госдоходов в ВВП в 1995-99гг. в % к уровню 1971-75гг. на подушевой ВВП в 1975г., \$, ППС</b>		<b>-.00001** *(-4.13)</b>	<b>-.00001* **(-4.20)</b>
Константа	-21	13.76*** (3.65)	-4.04 (-0.81)
Скорректированный R <sup>2</sup>	36	34	39

\*, \*\*, \*\*\* - \*, \*\*, \*\*\* - Значимость на уровне 10%, 5% и 1% соответственно. Т-статистика в скобках.

Регрессия в третьем столбце имеет вид:

$$INV/Y = CONST. + CONTR. VAR. + G*(0.07 - 0.00001*Y), \quad (4.3)$$

где  $INV/Y$  – средняя доля инвестиций в ВВП в 1975-99гг., а другие обозначения уже были разъяснены. Получается, что для стран с ВВП на душу по ППС более \$7000 в 1975г. (у США было \$8000) увеличение госдоходов оказывает отрицательное влияние на уровень инвестиций, а для менее богатых стран (то есть, практически для всех развивающихся и даже для среднеразвитых стран) – положительное.

#### 46. Дискуссия о размерах госрасходов в переходный период

В предыдущем разделе было показано, что страны, начавшие с низких значений подушевого ВВП в 1975, для достижения максимальных темпов роста в 1975-1999 гг. должны были быстрее других наращивать государственные расходы. С другой стороны, из закона Вагнера следует, что отношение госрасходов к ВВП растет с повышением уровня хозяйственного развития. Действительно, в 1880г. госрасходы в 6 западных странах (Великобритания, Германия, Нидерланды, Франция, США, Япония) составляли в среднем 10% ВВП, в 1913г. - 12%, в 1938г. – 28%, в 1950 – 27%, в 1973 – 37%, в 1992 – 46% (Maddison, 1995). В развивающихся странах сегодня госрасходы в процентах к ВВП, как правило, вдвое ниже, чем в развитых экономиках. Однако между результатами предыдущего раздела и законом Вагнера нет противоречий. Нынешние развитые страны в 1913- 1938 гг. наращивали долю госрасходов в ВВП быстрее, чем в 1950-1975 гг. Далее, развитые страны увеличивали государственные расходы быстрее, чем нужно было бы для достижения максимальных темпов роста, поскольку они не стремились к максимизации темпов, все больше заботясь о текущем благосостоянии. Это подтверждается сильными различиями в структуре расходов: доля социальных расходов в развитых странах существенно выше (см. рис. 4.2). Статистический анализ свидетельствует, что доля государственных расходов на образование и здравоохранение растут с увеличением уровня подушевого ВВП.

Нам не удалось выявить оптимальный уровень расходов в зависимости от уровня подушевого ВВП (ср. Илларионов, Пивоварова, 2002), мы исследовали лишь оптимальную скорость прироста. Постановка вопроса об оптимальных размерах государственных доходов и расходов правомерна (приближающиеся к нулю расходы – плохо, но и приближающиеся к 100% ВВП – тоже плохо), но получить здесь надежные результаты не удастся. Возможно, причина состоит в уже упомянутом различии целей наращивания госдоходов на разных стадиях развития.

Ниже мы обсуждаем несколько иную проблему: о *динамике* государственных расходов, и в частности вопрос о том, насколько оправдано резкое снижение доли государственных расходов в процессе реформ.

При сокращении годовых доходов в 2 и более раза, как это произошло в большинстве государств бывшего СССР и Юго-Восточной Европы в короткий промежуток времени – всего за несколько лет, способность государства гарантировать права собственников и исполнение контрактов, поддерживать закон и порядок и противодействовать криминализации катастрофически снижается.

Снижение доли госдоходов и расходов в ВВП практически везде сопровождалось повышением удельного веса теневой экономики. Что еще неприятнее, более глубокое падение производства и доли госдоходов оказались сопряженными с более сильным ростом неравенства. Неравномерное же распределение доходов, как известно, отрицательно сказывается на экономическом росте - и потому что ухудшает инвестиционный климат, и потому что затрудняет проведение структурных реформ и макроэкономической стабилизации (Alesina, Rodrik, 1994; Fernandez, Rodrik, 1991; Persson, Tabellini, 1994). Вдобавок социальное неравенство увеличивает стимулы к перераспределению доходов от конкурентоспособных секторов к неконкурентоспособным, от успешных предприятий - к неудачникам (Kaufmann, Stallings, 1991). Чем сильнее неравенство в доходах, тем больше соблазн перераспределить «общественный пирог» вместо того, чтобы его увеличивать.

Среди 30 переходных экономик только в нескольких не произошло резкого снижения доли госрасходов в ВВП в 90-е годы : в Эстонии, во Вьетнаме (где доля госдоходов в ВВП возросла в 1989-1993 годах в 1,5 раза) и в ряде стран Центральной Европы (Венгрии, Польше, Словакии, Словении, Чехии); менее резко, чем в других странах, снизилась доля госрасходов в ВВП в Узбекистане и Беларуси. Нетрудно заметить, что все перечисленные страны обнаруживают и самую благоприятную динамику ВВП.

В таблице 4.3 некоторые из стран СНГ расположены в порядке убывания их средних индексов ВВП относительно 1991г. Средние посчитаны за девять лет реформ. Наименее «пострадавшим» оказывается Узбекистан, затем Беларусь, и т. п. В столбце 3 приведены государственные расходы расширенного правительства относительно официального ВВП (World Economic Outlook, 1998).

**Табл. 4.3. ВВП и государственные расходы**

Страна	Среднее значение ВВП за 1992-2000 гг. в % к 1991 г.	Госрасходы в 1994 г. в % к официальному ВВП
Узбекистан	88,3	38,5
Беларусь	78,8	50,1
Казахстан	75,8	29,6
<b>Россия</b>	<b>68,3</b>	<b>45,1</b>
Украина	56,6	50,6
Азербайджан	53,0	36,0
Молдова	50,5	42,6
Грузия	43,2	24,2

Источники: Economic Survey of Europe, 2001, p 254; World Economic Outlook (1998), p. 99.

Расходы расширенных правительств Польши, Чехии, Словакии в 1992 г.<sup>7</sup> составляли, соответственно, 52%, 47% и 58%. Ясной связи между спадом производства и долей госрасхода не наблюдается. Зато имеется связь между **уменьшением** доли госрасходов и спадом.

В Центральной Европе в 2001 г. ВВП превысил предкризисный уровень 1989г. Узбекистан, Беларусь и Эстония (именно в этом порядке) к 2000г. ближе других бывших советских республик подошли к восстановлению предкризисного уровня производства, во Вьетнаме трансформационного спада вообще не было.

Именно в странах с наименьшим падением доли госдоходов в ВВП падение производства было меньшим и распределение доходов ухудшилось незначительно.

Сохранение большого государства в переходный период, разумеется, не может быть гарантией благоприятной динамики производства (нужны еще и другие условия, в частности – эффективное расходование государственных средств).

Однако резкое сокращение госрасходов - верный путь к коллапсу институтов и глубокому падению выпуска, сопровождающемуся углублением социального неравенства и усилением борьбы за перераспределение ресурсов.

Даже если допустить, что доля государственных расходов в ВВП в переходных экономиках, несмотря на значительное падение в 90-е годы, все еще находится на уровне, превышающем оптимальный для стран с рыночной экономикой и со схожим уровнем ВВП на душу населения, отсюда еще не следует необходимость скорейшего сокращения размеров государства. Те, кто настаивают на таком сокращении, не учитывают, что в переходном режиме потребность в сильных государственных институтах особенно велика.

## **5. Опыт промышленной политики**

Выше мы показали, что для каждого уровня экономического развития при прочих равных условиях имеется своя «оптимальная» скорость наращивания доли государственных расходов, причем эта скорость убывает с увеличением подушевого ВВП. Слово «оптимальная» поставлено в кавычки, поскольку речь идет лишь об оптимизации темпов роста - задача, которая может противоречить другим важным целям, в том числе, и максимизации интегрального потребления. Полученный результат мы объясняли различиями в структуре расходов: бюджет успешно развивающихся стран в большей мере тратится на стимулирование роста, в то время как развитые государства увеличивают, главным образом, социальные расходы (см. рис. 5.1).

В данном разделе мы приведем дополнительные аргументы в пользу этой гипотезы, анализируя опыт промышленной политики в разных странах. Будет показано, что ее роль действительно была велика для быстро развивавшихся стран и постепенно снижалась по мере их сближения с развитыми экономиками<sup>8</sup>.

---

<sup>7</sup> После трех лет реформ - для Польши, и двух - для Чехии и Словакии.

<sup>8</sup> В этом разделе использованы результаты работы, выполненной авторами в 2002 г. по заказу Министерства экономического развития и торговли в рамках проекта "Использование финансовых государственных инструментов по стимулированию промышленного роста в условиях становления рыночной экономики"

## **5а. Промышленная политика в развитых странах**

Как уже отмечалось, в современных развитых экономиках доля государственных расходов в ВВП выше, чем в большинстве развивающихся, главным образом, за счет социальных статей. Доля затрат на поддержку производства, напротив, относительно ниже. Прямые субсидии производителям в развитых странах составляют, как правило, не более 1% ВВП, тогда как в странах Восточной Европы и бывшего СССР в 1989-92гг. эти субсидии достигали 10-15% ВВП (World Bank, 1996, p. 116; EBRD, 1997, p. 83), но сократились до 0-4% к середине 90-х годов.

В фазе подъема в современных США и Канаде селективная господдержка отдельных отраслей минимальна, за исключением, может быть, сельского хозяйства и оборонной промышленности (Buy American Act) и НИОКР.

В объединенной Европе сегодня общая сельскохозяйственная политика и региональная политика Европейского союза, несомненно, являются важнейшими направлениями стратегии стимулирования роста. Впрочем, в пользу необходимости поддержки сельского хозяйства, все чаще приводятся неэкономические аргументы: импортировать продукцию выгоднее, чем производить внутри страны, но нам нужны даже неэффективные фермерские хозяйства, чтобы сохранить деревенский образ жизни, имеющий социально-культурную ценность.

В период плохой конъюнктуры правительства западных стран, не колеблясь, используют стандартные селективные инструменты для поддержки испытывающих трудности отраслей и отдельных крупных предприятий. Яркими примерами являются введение протекционистских пошлин практически всеми развитыми странами во время «великой депрессии» и введение Соединенными Штатами пошлин на сталь во время недавней рецессии.

Следует особо подчеркнуть, что промышленная политика развитых стран может оказывать существенное влияние на рост развивающихся. Так, субсидии на одного

фермера составляют в среднем \$14000 в странах Европейского Союза и \$20000 в США (OECD, 2000). В результате производители сельскохозяйственной продукции в развивающихся странах не имеют шансов выдержать конкуренцию на мировом рынке. Издержки производства сахара в Европе гораздо выше, чем в большинстве развивающихся стран. Однако европейские производители сахара получают громадные субсидии, и потому экспортируют сахар по низким ценам (Bailey, Fowler, Watkins, 2002). По оценке Всемирного Банка, западные страны тратят на субсидирование сельского хозяйства более 300 миллиардов долларов в год.

На более ранних стадиях развития, особенно на стадиях индустриализации и инициации экспортно-ориентированного роста, западные страны использовали селективную промышленную политику в гораздо больших масштабах. Основные черты стратегий догоняющего развития, применявшихся европейскими странами, подробно обсуждаются в недавней работе Чанга (Chang (2002)).

Чанг показывает, что Англия, технологически отстававшая до 16 века от своих соседей на континенте – городов Голландии и Фландрии – сумела превзойти их благодаря государственной политике, направленной на создание и поддержку английской промышленности. С этой целью английские монархи Эдуард III (1327-77), Генрих VII (1485-1509), Елизавета I (1558-1603), Георг I (1714-27) использовали широкий спектр инструментов. Они поддерживали более низкие налоги на готовую одежду, чем на шерсть. Экспорт шерсти облагался пошлинами, а временами вывоз ее и изготовленных из нее полуфабрикатов полностью запрещался. Экспортеры готовой одежды получали дотации, при этом государство контролировало качество вывозимой продукции (чтобы поддержать высокую репутацию английских товаров). Запрет вывоза шерсти Елизаветой I имел целью не только снизить ее цену для отечественных производителей одежды, но и лишить сырьем конкурентов на континенте. Для подавления конкурентов в 1699г. был запрещен импорт из колоний шерстяных изделий и импорт хлопковых изделий из Индии. К 1820 г. средняя (стоимостная) ставка тарифа на импорт готовой продукции в Англию составляла 45-55%.

В Британской Северной Америке – будущих США и Канаде – до американской войны за независимость существовало положение, при котором купцам колоний, во-

первых, разрешалось торговать лишь товарами, импортируемыми чартерными компаниями (компании, имевшие специальное разрешение – хартию – английских властей), а во-вторых, запрещалось заниматься производством промышленных изделий на месте. Когда же эти купцы попытались конкурировать с промышленниками метрополии, были введены высокие экспортные пошлины, эффективно преграждавшие путь товарам из Америки на мировой рынок. Впоследствии же британский парламент вообще наложил запрет на экспорт из колоний целого ряда промышленных изделий. «Запрещение целому народу, - писал об этих запретах А. Смит, - выделывать из продукта своего труда все, что он может, или затрачивать свой капитал и промышленный труд таким образом, как он считает для себя наиболее выгодным, представляет собой явное нарушение самых священных прав человечества» (Смит, 1962, с. 424).

Англия либерализовала торговлю только к середине XIX века, когда ее технологическое первенство стало неоспоримым (отмена «хлебных пошлин» Р. Пилем). Более того, ряд историков, ссылаясь на высказывания ведущих английских политиков того времени, полагают, что пошлины на ввоз сырья были отменены отчасти для того, чтобы стимулировать его производство в континентальной Европе и Америке и тем самым замедлить стремительный процесс индустриализации стран-конкурентов. Потеряв лидерство, Англия вернулась к политике протекционизма в первой трети XX столетия (Chang, 2002, pp. 17-23).

Один из основных аргументов в пользу протекционизма как стратегии догоняющего развития – необходимость поддержки молодых отраслей (infant industry argument) – был впервые высказан Александром Гамильтоном в 1791 г. Эта точка зрения была развита и последовательно проведена в жизнь американскими экономистами и политиками 19-го века. Поэтому известный американский историк Пол Бэйрох назвал США «родиной и бастионом современного протекционизма». Согласно Бэйроху, в течение 19-го века и вплоть до 20-х годов следующего столетия США были наиболее протекционистской и, в то же время, наиболее быстро развивавшейся экономикой в мире (Baigoch, 1993; цитируется по: Chang, 2002, p. 24, 30). В сегодняшней Канаде еще до объединения английских колоний в Северной Америке в канадскую конфедерацию (1867г.) тогдашний министр финансов

Александр Голт ввел в 1859г. протекционистский тариф (что вызвало бурю протеста со стороны английских промышленников), а впоследствии протекционистская защита внутреннего рынка стала одним из трех главных принципов «национальной политики», провозглашенной в 1879г. первым премьер-министром Канады Дж. Макдональдом.

Проблема тарифов на ввоз промышленных товаров была предметом острейших политических дебатов перед Гражданской войной (Юг требовал низких тарифов, а Север высоких) и, возможно, одной из ее причин. Средняя стоимостная ставка тарифа на ввоз промышленных товаров в США составляла 35-45% в 1820г., 40-50% - 1875 (в Англии в это время тарифы были на минимальном уровне), около 50% – в 1931г. Резкое снижение тарифов произошло лишь после второй мировой войны, когда США утвердились в качестве технологического лидера. В 1950г. средняя тарифная ставка была уже 14%.

Политика тарифов во Франции играла значительно меньшую роль, чем в Англии, не говоря уже о США. В 20-х годах XIX века средняя ставка тарифа во Франции была в 2,5 раза ниже британской и оставалась существенно меньше вплоть до 60-х годов. Идеи демократии ассоциировались с минималистской концепцией государства. В 1820г. ВВП на душу населения во Франции был на 30% ниже, чем в Англии, в 1913г. разрыв несколько не сократился. За то же время США, опережавшие Францию в 1820г. лишь на 5 процентных пунктов, догнали Англию по уровню душевого ВВП (Maddison, 1995, p. 23).

Германия была несколько более успешной. В 1820 г. ее подушевой ВВП составлял около 90% французского, а к 1913г. превышал его на 10%. В течение большей части этого периода средняя тарифная ставка в Германии не превышала 12%. В XVIII и в первой половине XIX века немецкие правители, начиная с Фридриха Великого, предпочитали тонким тарифным инструментам прямое вмешательство государства – создание государственных предприятий и субсидии молодым отраслям.

Это вмешательство не всегда было удачным, а иногда и тормозило развитие. Во второй половине 19 столетия, когда Германия завершала стадию индустриализации, интервенционистские усилия почти прекратились, отчасти из-за

позиции юнкерства, сопротивлявшегося политике стимулирования индустриального роста. Тем не менее, правительство продолжало следовать стратегии умеренного протекционизма. Сократив за 100 лет отставание от Англии примерно на 15 процентных пунктов, германская экономика оставалась существенно менее продуктивной.

Ценнейший источник позитивного опыта – период восстановления хозяйства европейских стран, в первую очередь, Франции и Германии после второй мировой войны, когда они находились на стадии инициации роста (Neven, Seabright (1995), Ghatak, Roberts (1997), Bertero(1997), Kosacoff, B., Ramos, A (1999), Amable, Petit (1996), Schmidt V.A. (1999), Cazes (1990)). Высокий уровень образования и промышленного развития при резком спаде производства сближает ситуацию в этих странах с нынешней российской.

Опыт Франции особенно показателен. Франция начала догонять Англию после второй мировой войны и сравнялась с ней по уровню подушевого ВВП к началу 70-ых. В течение этого периода важнейшим инструментом французской экономической политики было индикативное планирование. Последний, десятый пятилетний план завершен в 1992г. Роль индикативного планирования состояла не только в том, чтобы дать предприятиям ориентиры на будущее. Индикативные планы помогали наладить диалог правительства с обществом, обеспечить согласованность правительственной политики и поведения частных собственников (Cazes, 1990).

Важную роль в послевоенном восстановлении Франции сыграл банк развития (Bertero (1997)), способствовавший организации крупных совместных проектов бизнеса и государства.

## **56. Промышленная политика в развивающихся странах. «Экономическое чудо»**

В развивающихся странах промышленная политика гораздо более распространена, чем в развитых экономиках, и рассматривается она не как средство преодоления отдельных сбоев в рыночных механизмах, а как генеральная стратегия преодоления отсталости и подтягивания ВВП на душу населения до

уровня западных стран. Особый интерес представляет опыт наиболее успешных экономик, продемонстрировавших, так называемое, «экономическое чудо».

Экономическим чудом называют быстрый экономический рост в течение достаточно длительного промежутка времени. Ориентировочно можно говорить об экономическом чуде, если темп роста ВВП составляет около 7% в год в течение 10 лет, что соответствует удвоению ВВП за этот период. Альтернативное определение – средний рост ВВП на одного работника за 30 лет не менее 4%; это соответствует увеличению подушевого ВВП в 3,2 раза за 30 лет.

После второй мировой войны экономическое чудо продемонстрировал целый ряд стран, большинство из них расположено в Восточной Азии. Японии, Корее, Тайваню, Гонконгу, Сингапуру удалось в послевоенный период поднять темпы роста до 7-10% и поддерживать эти темпы роста в течение нескольких десятилетий, так что они первыми из развивающихся стран (впервые с тех пор как возник разрыв между развитыми и развивающимися странами в XVII веке) смогли догнать развитые страны. В 60-е-70-е годы начался бурный рост стран Юго-Восточной Азии, а, начиная с 80-х годов, подобными же темпами растет экономика Китая (Табл. 5.3). В итоге Восточная Азия во второй половине 20 века стала, по сути, единственным крупным регионом, сократившим разрыв в уровнях экономического развития с Западом. Ни Латинской Америке, ни Ближнему Востоку, ни Южной Азии, ни Африке, ни бывшему СССР и Восточной Европе сделать это не удалось. Ботсвана в 1979-1991, Бутан, Мальдивы и Оман в 1979-1988 также демонстрировали рост выше 7% в год, другие страны (Маврикий, Чили, и др.) были близки к этому, так что экономическое чудо – не столь уж редкое явление. Отметим, что в 1960-70 гг. ВВП Франции рос с темпом 6,1% в год, быстро развивались в 50-60-е годы Германия и Италия, Кипр.

**Таблица 5.1. Рост в некоторых странах «экономического чуда»**

Страна	Период	Средний темп роста ВВП, %
Корея	1963- 1991	9,0
Тайвань	1953- 1991	8,6
Япония	1953-1972	8,8

Сингапур	1980-1994	7,9
Гонконг	1980-1994	6,3
	1960-1980	9,5
Китай	1980-1994	11,0
Таиланд	1980- 1994	8,0
Индонезия	1980- 1994	6,6

Источник: Ito, Krueger (1995) с. 11; Kimura, Kohama (1996), с.25.

Природа экономического чуда является предметом интенсивных дебатов. Некоторые авторы склонны объяснять его быстрым увеличением инвестиций. Конечно, инвестиции всегда сопровождают рост. Однако, во-первых, изменение инвестиций – результат действия других, более глубинных факторов, и потому само нуждается в объяснении. Во-вторых, рост инвестиций отнюдь не однозначно определяет темп роста ВВП. В восточноазиатских странах он объясняет около 60% вариации в росте ВВП на одного работающего (Rodrik, 1996, p. 33).

Другая общепризнанная предпосылка роста – макроэкономическая стабильность, включая не только низкую инфляцию, но и консервативную бюджетную политику и рациональное регулирование валютного курса. Однако и здесь нет однозначной связи, и, опять–таки, способность государства проводить рациональную макроэкономическую политику зависит от ряда более фундаментальных обстоятельств. Среди факторов, которые обычно рассматриваются как существенные для быстрого роста - человеческий капитал и качество институтов. (Rodrik, 1996, p. 22).

Роль государства в формировании «экономического чуда» – предмет многочисленных исследований, в том числе, и сравнительно недавних, учитывающих опыт конца 20-го века (Stiglitz, Yusuf, 2001; World Bank, 1993, 1997; Stiglitz, 1996; Auty, 1997; Монтес, Попов, 1999; Rodrik, 1995a,b, 1996; Sato, 1990; Qian, 2001; David, 1997). Выводы разных авторов существенно расходятся, хотя все большее число исследователей фактически примыкают к точке зрения Пола Кузнеца из университета Индианы, писавшего о промышленной политике в Японии, Тайване и Южной Корее: «Противоположные политические меры использовались на разных стадиях развития, и нелегко свыкнуться с тем, что государственное вмешательство иногда поощряло, а иногда смягчало

конкуренцию. Однако рассмотрение государственной политики показывает, что государственное вмешательство было повсеместно во всех трех странах.» (Kuznets, 1988, p. 332).

Как уже отмечалось, различие в оценках во многом объясняется тем, что эффективность инструментов промышленной политики зависит от стадии развития, от институциональных и культурных особенностей страны. Иногда корень проблемы в неточной интерпретации статистических данных. Утверждая, что промышленная политика не играла существенной роли в создании экономического чуда, некоторые авторы опираются на тот факт, что государственные расходы в большинстве стран Восточной Азии были существенно ниже, чем в развитых экономиках. Так, доля государственных расходов в ВВП Японии в 1977-1979 годах составляла менее 30%, а среднее по странам OECD в те же годы - около 45%. Однако этот аргумент несостоятелен. Япония мало тратила на оборону, здравоохранение и социальное обеспечение, но, в то же время, доля ВВП, направленная японским правительством на инвестиции, за эти годы составила 6,1% - вдвое больше среднего по странам ОЭСР (Sachs, Warner, 1996). То же относится и к другим странам Восточной Азии. Относительно низкие государственные расходы стран Восточной Азии во многом объясняются также эффективностью государственного управления, опиравшегося на традиционную готовность бизнеса в этих странах следовать указаниям правительства и продуманность координационных механизмов.

На Тайване координация экономической политики осуществлялась Советом по международной экономической кооперации и развитию (в середине 60-х годов), позднее Экономическим плановым советом, переименованным затем в Экономический совет по планированию и развитию. Уже в самих названиях отражена убежденность тайваньских руководителей в необходимости планирования. Под руководством правительства осуществлялись крупномасштабные проекты, направленные вначале на строительство современных фабрик (60-е годы, стадия индустриализации), потом зон экспортной продукции (стадия инициации экспортно-ориентированного роста), и уже в 80-х годах - на

создание парка высокотехнологичных фирм в Хсинчу (стадия ускоренного развития).

В Японии усилия правительства были направлены вначале (с 1949 г. до середины 60-х) на создание отраслей тяжелой промышленности, затем – на развитие экспорта и уже далее, на третьей стадии, – на поддержку высокотехнологичных отраслей. Важную роль в осуществлении японского экономического чуда сыграли система индикативного планирования, распределение кредитов через «руководящее окно» (“window guidance”), инвестиционная программа министерства финансов, Японский банк развития и Экспортно-импортный банк, и, конечно, всесильное министерство международной торговли и промышленности (MITI). В работе Kuznets (1988, p. 33) особо отмечается политика административного руководства экономикой. Речь идет о странной для европейца форме сращивания административного аппарата и бизнеса, основанной не только на культурных особенностях японцев, но и на практике перехода отставных высокопоставленных работников на важные позиции в крупных фирмах. Удивительно, но эта практика не приводила к массовым злоупотреблениям.

В Южной Корее государственное вмешательство на первой стадии (с начала 60-х годов) было основано на пятилетних планах, разработкой и осуществлением которых руководил Совет по экономическому планированию и непосредственно президент. Для реализации плана использовался широкий набор инструментов – налоговые скидки, протекционистские меры, поощрение экспорта, преференциальное кредитование. Распределение кредитов и гарантии иностранным кредиторам играли особо важную роль в Корее. Началом второй стадии в Корее, видимо, следует считать 1982 г., когда президент Чунь (Chun) начал институциональные реформы, направленные на усиление рыночного механизма.

Есть основания подозревать, что с третьей и четвертой стадией Корея несколько задержалась, по крайней мере в том, что касается установления рыночной финансовой дисциплины для чеболей – крупнейших объединений корейского бизнеса, которые и осуществили экспортно-ориентированный прорыв в 60-е –70-е годы. Об этом властно «напомнил» кризис 1997г., поразивший Корею из-за

чрезмерных заимствований чеболей. Вместе с тем, либерализация движения краткосрочного капитала, осуществленная прямо перед кризисом по настоянию ОЭСР (куда Корея незадолго до этого вступила), как сейчас признает большинство специалистов, была преждевременной.

Связи между бизнесом и государством в Корее были еще более тесными, чем в Японии (недаром возникли термины "Japan, Inc." и "Korea, Inc"). Ежемесячные встречи президента и правительства с руководителями бизнеса были в центре внимания, обсуждение индикативных планов играло важную роль в обеспечении важнейшей предпосылки быстрого движения - уменьшении "трения".

### **5в. Промышленная политика в переходных экономиках**

Особый интерес представляет опыт промышленной политики в странах Восточной Европы на стадии инициации роста - в 1990-х годах. Здесь есть лишь спорадические данные о промышленной политике (Hare, 2000; Gylfanson, 2000). Статистические данные показывают, однако, что степень вмешательства государства в решения фирм, а также доля в ВВП предоставляемых им субсидий была в конце 90-х годов в России меньше, чем в Чехии, Словакии, Словении, Венгрии (Hellman et al., 2000; Hellman, Schankerman, 2000; Полтерович, 2001)).

Важную роль промышленной политики для смягчения трансплантационных шоков иллюстрируют результаты опроса, проведенного в 1999 году Европейским банком реконструкции и развития и Всемирным банком по 20-ти переходным экономикам. (Hellman and Schankerman, 2000). В каждой стране было опрошено более 120 фирм; в России – 550 фирм. В анкете задавался вопрос о том, насколько часто правительство вмешивается в решения фирм, касающиеся продаж, цен, занятости, зарплаты, инвестиций. Предлагалось шесть градаций ответа: всегда, обычно, часто, иногда, редко, никогда. Индекс вмешательства государства в решения того или иного типа подсчитывался как доля предприятий, давших один из первых четырех ответов (т. е., иногда или чаще).

Некоторые результаты этого исследования представлены в Табл. 5.2. Из 20 стран, по которым проводился опрос, нами были выбраны 9 «наиболее успешных»-имевших в 1999 г. максимальные показатели отношения ВВП к 1989 г. (см. данные

в столбце 6 таблицы из Economic Survey of Europe, 2001). Они сравнивались с Россией. Оказалось, что только в трех из них (в Эстонии, Хорватии и Польше) средний по всем пяти типам решений индекс государственного вмешательства (см. столбец 2) был меньше, чем в России. По инвестиционным решениям (столбец 3) все эти страны, за исключением Эстонии, характеризовались более высоким уровнем вмешательства. В том же опросе подсчитывалась доля фирм, получавших субсидии (включая налоговые освобождения) от национального или локального правительств. Эта доля в России оказалась меньше, чем во всех остальных странах за исключением Эстонии и Польши. Данные опроса вполне согласуются с макроэкономическими статистическими данными за 1999 г. о доле субсидий и других текущих трансфертов в ВВП: в любой из девяти стран эта доля была больше, чем в России<sup>9</sup> (Economic Survey of Europe, 2001; см. столбец 5).

**Табл. 5.2. Вмешательство государства в решения фирм: девять наиболее успешных переходных экономик и Россия**

Страна	Индекс государственного вмешательства (% фирм)	Вмешательство в инвестиционные решения (% фирм)	Субсидии (% фирм)	Субсидии и другие текущие трансферты, % ВВП	ВВП % 99/89
Эстония	<b>11,8</b>	10,2	10,7	20,0	79,0
Хорватия	<b>15,8</b>	18,4	14,4	18,4*	77,8
Польша	<b>16,4</b>	17,3	11,6	20,4	121,8
<b>Россия</b>	<b>21,8</b>	<b>15,9</b>	<b>13,7</b>	<b>15,2</b>	<b>57,8</b>
Чехия	<b>23,4</b>	23,7	13,9	27,9	94,8
Словения	<b>29,8</b>	23,1	11,5	20,3	105,5
Узбекистан	<b>34,3</b>	28,7	15,2	-	93,9
Венгрия	<b>43,9</b>	37,9	23,3	19,3	99,3
Беларусь	<b>52,2</b>	32,6	27,2	18,4	81,4
Словакия	<b>54,2</b>	52,2	14,4	22,3	100,5

\* За 1998 г.

Источник: Hellman and Schankerman, 2000, pp.560, 569; Economic Survey of Europe, 2001, pp. 254, 89.

<sup>9</sup> При подсчете этого показателя для России учитывались расходы из внебюджетных фондов и затраты на социальное обеспечение.

Отметим, однако, что характер вмешательства был разным в разных странах. Так, в Восточной Европе правительство чаще вмешивалось в инвестиционные решения фирм, а в России – влияло на отпускные цены.

Приведенные данные подтверждают тезис о том, что в период широкомасштабных реформ содействие государства реальному сектору – важный фактор успешного развития. Разумеется, оно не является гарантией успеха. Так, потери от реформ на Украине больше, чем в России, при существенно более высоком уровне государственного вмешательства (33, 2 %).

## **6. Импортзамещение и экспортно-ориентированный рост**

### **6а. Необходимость своевременного переключения: исторический анализ**

Какая политика в большей степени способствует росту – импортзамещение или стимулирование экспорта? Дискуссия по этой проблеме имеет длинную историю. В 50-е и 60-е годы 20-го века многим казалось, что импортзамещение – это та стратегия, которая способна превратить отсталую страну в развитую. Как уже отмечалось, именно импортзамещение было в это время основой политики стран Восточной Азии: они активно поддерживали собственную молодую промышленность, защищая ее высокими таможенными (и культурными) барьерами. Однако в 70-х они переключились на экспортно-ориентированную политику и добились успеха, в то время как рост в большинстве стран Латинской Америки, Африки, а также в Индии и СССР, продолжавших импортзамещение, был более чем скромным. Это породило обширную литературу, доказывавшую, что только политика открытости является ключом к экономическому росту. Однако последовавшая затем эпоха либерализационных реформ, включавших либерализацию внешней торговли, не подтвердила этот вывод. Недавние эмпирические исследования (Rodriguez and Rodrik, 1999; O’Roerke and Williamson, 2002; O’Roerke and Sinnoit, 2002; см. обзор в статье Williamson, 2002) показали отсутствие однозначной связи между открытостью (измеренной теми или иными

индексами) и ростом; для отдельных периодов получались значимые, но разнонаправленные оценки<sup>10</sup>.

Кажущиеся противоречия в выводах, полученных разными авторами, снимаются в рамках стадийного подхода. Как следует из раздела 3, на этапе индустриализации импортзамещение является рациональной стратегией. При этом требуется постепенное наращивание уровня тарифной защиты, поскольку она необходима все большему числу возникающих отраслей. Их возникновение, однако, опирается на первоначальный импорт соответствующей продукции, порождавший импортную экстерналию. Слишком раннее введение импортных барьеров может блокировать рост на этой стадии.

Со временем защитные меры начинают приносить больше вреда, чем пользы, освобождая отечественных производителей от необходимости конкурировать с передовыми иностранными компаниями. На новом этапе рациональна стратегия поддержки экспортных отраслей, стимулирующая введение передовых технологий и методов управления (экспортная экстерналия). Это не означает немедленной ликвидации тарифов. Тарифная защита может ослабляться по мере роста эффективности отечественного производства.

Переключение с одной стратегии на другую связано со сменой приоритетов и является наиболее трудной задачей. Для ее решения необходимо преодолеть сопротивление лоббирующих групп. Ослабить сопротивление можно, используя неселективные инструменты, прежде всего, политику валютных резервов. Политика накопления валютных резервов как метод стимулирования роста на стадии ускоренного развития будет изучаться в следующем разделе.

В рамках изложенной концепции успех стран Восточной Азии объясняется как раз с тем, что они не задержались на первой стадии протекционистской защиты, а смогли своевременно перейти ко второй и третьей стадиям – поощрению экспорта

---

<sup>10</sup> История Китая дает, пожалуй, самый яркий пример того, что открытость не гарантирует быстрый рост. После Опиумных войн Китай был принужден полностью открыть свои границы для международной торговли. Однако, когда в 1949 году коммунисты пришли к власти китайский подушевой ВВП был точно таким же, как и в 1850 г.

при постепенном снижении таможенных барьеров и поддержании низкого реального валютного курса.

Политика регулирования импорта в этих странах на начальных стадиях была селективной. В Японии и Южной Корее государственной поддержкой пользовались в первую очередь предприятия, работающие в отраслях с большими стартовыми издержками, таких как металлургия, нефтепереработка, судостроение, автомобилестроение. В Корее отбор претендентов на привилегии происходил на уровне отдельных предприятий, что привело к значительному повышению концентрации производства в этих отраслях. На Тайване вмешательство государства было менее выраженным и в большей степени касалось высокотехнологичных производств. Умеренный протекционизм, позволявший развиваться новым, еще только набирающим силу отраслям, не создавал серьезных препятствий для торговли. Ограничения на импорт, в основном, касались готовой продукции, тогда как импорт промежуточных товаров, используемых в экспортном секторе, напротив, поощрялся, что не только дополнительно стимулировало экспорт, но давало неплохой уровень открытости и сектору, конкурирующему с импортом.

С 1965 по 1990 год доля экспорта в ВВП Южной Кореи, Тайваня, Гонконга и Сингапура выросла в 1,5-5 раз, а доля импорта – в 1,5-2 раза (в Японии показатели открытости экономики были ниже и стабильнее, чем в других странах ЮВА, см. Glick, Moreno (1997)). Во всех странах Восточной Азии на третьей стадии промышленная политика в области экспорта отличалась низким уровнем селективности.

В Китае экспорт был мотором экономического роста с начала экономических реформ в конце 70-х годов, а доля экспорта в ВВП выросла с 5% в 1978г. до более 20% в 2001 году. Правительство Китая стимулировало экспорт, предоставляя экспортерам налоговые льготы и обеспечивая им преимущественный доступ к импортируемым технологиям.

В то же время, из стран Восточной Азии только в Гонконге и Сингапуре экономика была с середины 60-х гг. полностью открыта для международной торговли. В Японии, Корее и на Тайване еще долго оставались существенные

барьеры для импорта, хотя они постепенно снижались. В Китае открытие экономики тоже происходит весьма постепенно.

Переход к более открытому для внешнего рынка режиму торговли способствовал распространению новых технологий и побуждал производителей к технологическому развитию, поскольку они стремились, чтобы выпускаемые ими изделия соответствовали международным стандартам.

Таким образом, страны Восточно-Азиатского региона на аналогичных стадиях проводили схожую политику. Выше мы уже говорили о том, что аналогичное переключение - от импортзамещения к экспортной ориентации - было характерно и для наиболее успешных развитых стран в совсем другой исторической обстановке.

СССР и восточноевропейские страны, Латинская Америка и Индия до 90-х годов «застряли» на первой стадии, не сумев перейти от импортзамещения к экспортной экспансии. Им приходилось субсидировать слабые отрасли за счет сильных, при этом развитие неизменно заходило в тупик. Сильные отрасли, из которых изымались средства, хирели, а слабые, хоть и поддерживаемые, но не работающие на экспорт, так и не становились жизнеспособными. Этим, во многом, объясняется медленный рост этих экономик до реформ. Однако последовавшие в латиноамериканских странах либерализационные реформы 90-х годов не сопровождались продуманной промышленной политикой и поэтому не привели к ускорению роста.

Следует отметить, что успех экспортно-ориентированной промышленной политики зависит от положения поддерживаемой государством отрасли в производственной цепочке. Если предметом вывоза является преимущественно сырье, то есть опасность, что интенсивное стимулирование экспорта приведет к деградации обрабатывающей промышленности (так называемая, голландская болезнь). Поэтому, в случае России есть сомнения в целесообразности поощрения экспортеров сырья. Стимулирование экспорта имеет смысл лишь в том случае, если получаемая прибыль инвестируется в развитие новых отраслей - потенциальных экспортеров продукции с большей добавленной стоимостью.

## 66. Необходимость своевременного переключения: анализ статистических данных

В соответствии с изложенной выше концепцией, быстрый рост должен быть положительно коррелирован с приростом доли внешней торговли в ВВП. В этом случае естественно предполагать, что отношение инвестиций к ВВП растет с увеличением доли экспорта в ВВП. Обе гипотезы не противоречат статистическим данным. Отсюда, однако, не следует, что быстро растущие экономики с большей долей внешней торговли более открыты, т.е. имеют более низкие тарифы и таможенные барьеры, нежели другие страны. Надежной линейной связи между «степенью открытости» и ростом обнаружить не удастся. (Rodriguez and Rodrik, 1999). Мы построили нелинейную регрессию, исходя из нашей гипотезы о том, что торговые барьеры могут влиять на рост положительно, либо отрицательно в зависимости от стадии развития. В трех первых столбцах Таблицы 6.1. представлены результаты регрессионных расчетов для уравнения

$$\text{GROWTH} = a_0 + a_1 * T (y_{tr} - \log Y) + \text{CONTROL VARIABLES.}$$

Здесь, как и выше, **GROWTH** – средний темп роста подушевого ВВП за 1975-1999 гг., **T** – среднее отношение импортных пошлин в 1980-99гг. к внешнеторговому обороту; **log Y**- десятичный логарифм ВВП на душу населения в 1975 г. в ППП, **y<sub>tr</sub>**- критический уровень логарифма душевого ВВП, легко вычисляемый по данным таблицы. Например, для первой регрессии он равен  $26.11/9.04 = 2.89$ . Соответствующие отношения для второй и третьей регрессий, отличающихся составом контрольных переменных, разнятся не более, чем на 0.1. Это соответствует критическому уровню душевого ВВП в диапазоне от \$780 до \$990, т.е. уровням Ботсваны, Боливии, Ганы, Гондураса, Тайланда в 1975 г.

**Таблица 6.1. Факторы, объясняющие темпы роста ВВП на душу в 1975-99гг. (импортные пошлины) – результаты регрессий (t-статистика в скобках)**

Зависимая переменная	Среднегодовые темпы роста ВВП на душу населения в 1975-99 гг.				
	83	83	83	83	93
Индекс инвестиционного климата в 2000г. (ICRG, от 0 до 100%; чем ближе к 100, тем лучше климат)	0.10*** (5.85)	0.08*** (5.32)	0.07*** (4.08)	0.08*** (4.34)	
Индекс правопорядка в 1999 г. (от -2.5 до +2.5, чем выше, тем лучше правопорядок)					0.2*** (5.81)
Средняя доля инвестиций в ВВП в 1975-99гг., %		0.15*** (5.17)	0.16*** (5.27)	0.16*** (5.46)	0.16*** (5.50)
Среднегодовые темпы роста населения в 1975-99гг., %			-0.24 (-1.25)	-0.33 (-1.63)	
Среднее отношение импортных пошлин в 1980-99гг. к внешнеторговому обороту	26.11** (2.29)	33.65*** (3.37)	32.74*** (3.28)	42.13*** (3.54)	31.2*** (2.85)
Произведение логарифма ВВП на душу в 1975г. (по ППС) на средние импортные пошлины в 1980-99гг., в % к внешнеторговому обороту	-9.04** (-2.18)	-11.44*** (-3.15)	-10.95*** (-3.01)	-12.7*** (-3.22)	-9.4*** (-2.64)
Средние импортные пошлины как доля внешней торговли в 1980-99 гг., в квадрате				-6.85 (-1.42)	-5.8 (-1.25)
Константа	-5.88*** (-4.41)	-8.15*** (-6.59)	-7.09*** (-4.72)	-7.88*** (-4.95)	-2.8*** (-3.56)
Скорректированный R <sup>2</sup>	32	49	49	50	46

\*, \*\*, \*\*\* - Значимость на уровне 10%, 5% и 1% , соответственно.

Четвертое уравнение в Таблице 2 содержит квадрат доли средних импортных пошлин во внешней торговле. Соответствующий коэффициент имеет значимость лишь на уровне 11%. Оно, однако, выглядит более логичным, поскольку учитывает, что слишком большие тарифы вредны для роста даже при малых ВВП. Это уравнение имеет вид

$$\text{GROWTH} = \text{CONST.} + \text{CONTR. VAR.} + 12.73 * T (3.31 - \log Y - 0.54 * T)$$

Эта регрессия дает чуть более сложное правило регулирования тарифов:

$$T < 0.93(3.31 - \log Y),$$

указывая верхний предел рационального отношения импортных пошлин к внешней торговле  $T$  в зависимости от начального душевого ВВП. В частности, это отношение не следовало устанавливать большим 29% при душевом ВВП, равном \$1000 в 1975 г. Любой положительный уровень тарифов отрицательно влиял на рост при душевом ВВП, превышающем \$2050. Таким образом, для разных спецификаций пороговые значения могут значительно отличаться, хотя основной вывод сохраняется: протекционистская политика стимулировала рост бедных стран и тормозила рост богатых. Этот вывод остается справедливым и в том случае, если вместо индекса инвестиционного климата использовать индекс законности из работы Kaufmann et al (1999)<sup>11</sup>, хотя при этом коэффициент при квадрате тарифов теряет значимость (см. пятое уравнение в Табл. 6.1).

## 7. Накопление золотовалютных резервов и реальный валютный курс

Селективная поддержка экспорта и защита внутреннего производства часто оказываются неэффективными, порождая злоупотребления чиновников и стимулируя лоббистскую активность. Поэтому на стадии инициации роста многие страны стремились поддерживать заниженный реальный валютный курс или, иначе, заниженный (по сравнению с мировым) уровень внутренних цен. Такая политика стимулировала развитие экспорта и защищала отечественных производителей от избыточной конкуренции (Монтес, Попов (1999), Попов (2002)).

---

<sup>11</sup> Индекс законности (the rule of law index) – индикатор, базирующийся на оценках международных экспертов и опросах резидентов и принимающий значения в диапазоне от –2.5 до +2.5. Соответствующая база данных (Kaufmann, Daniel, Kraay, Aart, and Zoido-Lobaton Pablo, 1999) содержит также индексы прозрачности и подотчетности (transparency and accountability index), политической стабильности, контроля коррупции, правительственной эффективности и качества регулирования (index of government effectiveness and quality of regulations).

Важнейшим инструментом управления реальным валютным курсом являются золотовалютные резервы центральных банков. Обычно считается, что накопление золотовалютных резервов необходимо для выполнения трех задач: для обслуживания импортных операций, внешнего долга и обеспечения стабильности валютного рынка. Однако недавнее исследование (Polterovich, Popov (2002)) показало, что накопление резервов происходит в значительной степени и во многих странах по причинам, не связанным с перечисленными, и может способствовать ускорению экономического роста.

Поддерживая высокий спрос на доллары, центральный банк удерживает внутренние цены (неторгуемых товаров) на относительно низком уровне и тем самым облегчает развитие экспортного сектора и новых отраслей отечественного производства. Эта политика имеет два очевидных недостатка. Во-первых, изымаемая валюта могла бы использоваться для инвестиций. Поскольку внутренняя отдача в быстро развивающихся странах обычно больше ставки процента на мировых рынках, накопление резервов связано с потерями. Во-вторых, накапливаемые резервы оплачиваются отечественной валютой, что может способствовать увеличению инфляции. Потери от накопления резервов компенсируются с лихвой, если развитие экспортного сектора достаточно сильно и позитивно сказывается на внутреннем производстве и рыночных институтах. Есть основания полагать, что на стадии инициации роста экспортная деятельность является важным источником накопления знаний, каналом передачи информации о современных технологиях производства и методах управления.

Накопление резервов - универсальный инструмент, он оказывает влияние на все экспортные и импортные отрасли. С помощью тарифов возможно более тонкая селективная политика. Однако тарифная политика всегда является объектом лоббирования, которое способно сделать выбор тарифов нерациональным с точки зрения общества. Кроме того, взимание тарифов сопряжено с издержками. Накопление резервов означает изъятие средств из экономики и поэтому ведет к существенным затратам, зато этот инструмент не чувствителен к лоббированию.

Фактические данные свидетельствуют, что даже и без контроля на другие факторы роста наблюдается довольно сильная корреляция между темпами накопления резервов и темпами экономического роста (рис. 3) или долей инвестиций в ВВП (рис.4). Д. Родрик

в работе 1986 г. показал, как неравновесие валютного курса при наличии внешнеторговой экстерналии может приводить к ускорению роста (Rodrik, 1986)<sup>12</sup> Другие исследователи включали показатели завышенности курса в стандартные регрессии роста и смогли показать, что завышенность валютного курса препятствует экономическому росту (Dollar, 1992; Easterly, 1999).

В недавней работе (Rodrik, 2003) было высказано предположение, что заниженность курса, видимо, способствовала ускорению роста в Чили и Ботсване, но не в Восточной Азии. Наши исследования, однако, показывают, что занижение валютного курса через накопление валютных резервов центробанком являлось одним из главных способов поддержки экспорта в Восточной Азии. Такой была стратегия Японии, Кореи, Тайваня, Гонконга и Сингапура несколько десятилетий назад, когда они еще были "бедными" и догоняли развитые страны(см. Таблицу 7.1); такова в последние десятилетия стратегия государств Юго-Восточной Азии, которые поддерживают валютный курс на уровне 20-40% ППС (Китай - ниже всех, всего 20% ППС). В 1999г. на Восточную Азию пришлось почти 60% всех золото-валютных резервов мира. Только на Китай (включая Гонконг и Тайвань) приходится почти четверть всех мировых резервов. Отношение валютных резервов к ВВП почти во всех восточноазиатских странах превышает 20% (кроме Японии – 7%) против 6-7% в среднем в мире и 1,5% в США. В России отношение резервов к ВВП увеличилось до 15% только в 2002г и сейчас составляет около 20%., а в целом за 90-е годы было менее 10%.

Разумеется, по мере развития экспорта эффективность связанной с ним положительной «экстерналии» убывает. На третьей стадии накопление резервов играет уже иную роль: оно служит сигналом о том, что экономика развивается успешно и, тем самым, способствует привлечению иностранных инвестиций. При этом политика накопления эффективна, если приток капитала с лихвой покрывает его «утечку» в резервы. В этом случае поддерживается высокий темп роста, несмотря на увеличение реального валютного курса.

---

<sup>12</sup> В этой ранней работе Родрика речь идет об импортной экстерналии и о завышении валютного курса, облегчающим импорт машин и оборудования. Импортная экстерналия особенно важна на ранней стадии индустриализации, когда страна ввозит машины и оборудование из-за границы. Однако завышенность курса непременно ведет к дефициту торгового баланса и истощению валютных резервов, так что проводить такую политику сколько-нибудь длительное время невозможно.

На стадии развитого рынка, когда экономика страны достаточно открыта и инвесторы получают информацию по более прямым каналам, роль резервов как инструмента стимулирования роста снижается.

Таблица 7.1, где представлены показатели стран, быстро увеличивавших ВВП на душу населения в течение последних 30 лет, иллюстрирует изложенную точку зрения. Доля резервов в ВВП в развитых странах (Ирландии, Люксембурге, Португалии) снижалась или росла незначительно (в Норвегии, Испании), в то время как большинство развивающихся стран увеличивали долю резервов в ВВП. Соответственно, соотношение цен торгуемых и неторгуемых товаров (часто принимаемое в качестве меры реального валютного курса) было ниже в развивающихся странах, нежели в развитых. Соответствующие данные представлены в столбцах 7 и 8; в восьмом столбце дано отношение цен медицинских услуг - типичного представителя неторгуемых благ - к ценам одежды, типичного торгуемого товара.

Если изложенная концепция роли накопления резервов верна, то в быстро растущих экономиках на стадии инициации экспортно-ориентированного развития накопление резервов должно приводить к чистому оттоку капитала и, соответственно, должен наблюдаться профицит торгового баланса. Для стадии ускоренного развития, напротив, должен быть характерен его дефицит.

**Табл. 7.1. Накопление валютных резервов и рост в странах  
со среднегодовым ростом ВВП на душу населения более 3% в 1960-99гг.**

Страны	Рост отношения “резервы/ВВП в 99гг., п.п.	Среднее отношение “резервы/ВВП в 99гг., %	Наивысшее Отношение резервы/ВВП в 1960-99гг., %	Среднее отношение внутренних цен к амери- канским в 1975-99гг., %	Среднее Отношение цен на услуги здравоохранения к цене одежды и обуви, 1993г., %	Рост Отношения экспорта к ВВП в 1960-99гг., процентные пункты (офиц. курс)
Ботсвана	86,93 (1976-99)	68,89 (1976-99)	121,82 (1998)	53,86	66,9	3,88
Китай	13,72 (1977-99)	8,68 (1977-99)	16,31 (1999)	38,26		20,77 (1970-99)
Гонконг (Китай)	27,59 (1990-99)	42,74 (1990-99)	60,56 (1999)	83,03	80,8	48,8
Япония	2,37	3,42	6,76 (1999)	115,98	54	-0,34*
Южная Корея	14,17	5,89	18,21 (1999)	58,23	38,9	38,9
Сингапур	72,76	60,55	90,52 (1998)	93,93	52,3	41,96 (1965-96)
Таиланд	14,44	14,75	27,97 (1997)	41,69	25,3	26
Венгрия	27,59 (1990-99)	14,18 (1983-99)	22,67 (1999)	36,05	57,5	22,44 (1970-99)
Индонезия	19,09 (1967-99)	6,65 (1967-99)	23,89 (1998)	42,54	38,4	19,9
Ирландия	-11,22	14,61	22,51 (1977)	93,99	94,3	57,9
Люксембург	-3,61 (1984-99)	2,10 (1984-99)	4,29 (1985)	123,23	62,5	14,4
Малайзия	24,55	21,26	42,13 (1993)	59,12		71,1
Маврикий	6,94	14,53	32,32 (1991)	42,99	81,9	36,9
Норвегия	6,94	10,57	22,56 (1985)	125,96	89,8	2,22
Португалия	-9,31	26,77	51,40 (1979)	56,78	72,2	15,28 (1960-98)
Греция	9,90	6,83	15,64 (1994)	69,99	49,69	10,76
Испания	1,80	8,18	13,06 (1997)	80,05	69,2	19,2

\* В 1960-84гг. отношение выросло на 4,09 п.п.. Источник: (Polterovich, Popov, 2002).

Существуют, как нам кажется, довольно убедительные эмпирические доказательства того, что страны, ускоренно накапливающие резервы, растут быстрее других. Все 10 развивающихся стран, которым удалось в 1960-2000гг. добиться повышения ВВП на душу населения на 3% в год и больше, от Ботсваны до Малайзии, увеличили отношение резервов к ВВП за этот период на 10-20, а то и больше процентных пунктов. Имеется явная зависимость между темпами экономического роста и темпами накопления валютных резервов, независимо от того, как измерять резервы – по отношению к ВВП или по отношению к импорту. Статистический анализ показывает, что это связь очень устойчива и сохраняется даже тогда, когда принимаются в расчет и другие традиционные факторы роста. Причем зависимость эта действует только для развивающихся стран, а в развитых, богатых странах не просматривается (Polterovich, Rorov, 2002).

Мы пытались объяснить резервы, принимая во внимание такие факторы, как уровень ВВП на душу, размеры платежей по обслуживанию долга, сам долг – краткосрочный и долгосрочный – в процентах к ВВП, капитальные потоки, относительные размеры и волатильность внешней торговли, сальдо баланса по текущим операциям, разница в мировых и национальных процентных ставках. Но оказалось, что резервы устойчиво зависят только от одного показателя – объема внешней торговли. Больше торговля – больше резервы. Большие страны, менее вовлеченные во внешнюю торговлю, чаще всего, хотя и далеко не всегда, имеют меньше резервов относительно ВВП, чем малые. Однако даже после коррекции резервов на разные объемы внешней торговли, межстрановые различия остаются огромными.

Мы полагаем, что эти различия связаны с разной *политикой* – некоторые страны склонны накапливать резервы больше, чем остальные. В целом отношение резервов к ВВП в мире за последние 40 лет сильно колебалось из-за изменения цены на золото и составляет сейчас 6-7% - чуть больше, чем в 1960г. Однако, если исключить золото, доля которого в резервах сократилась сегодня до 10% (только в США эта доля находится на уровне 50%), то прослеживается известная тенденция к росту – с 2% в 60-е годы, когда еще существовала бреттонвудская система твердых валютных паритетов, до 4% в 70-80-е годы, когда преобладали плавающие курсы, и до 6% в 90-е годы, когда резко выросли масштабы международного движения капитала.

Только 12 стран увеличили резервы больше, чем на 15 процентных пунктов ВВП в 1960-99гг. Среди них - всем известные чемпионы роста (Ботсвана, Китай, Корея, Малайзия, Сингапур, Таиланд, Филиппины, Чили) и некоторые другие страны, страдающие от войн и политической нестабильности (Гайана, Гондурас, Израиль, Никарагуа). Ускоренное увеличение валютных запасов объяснялось, главным образом, сознательной или бессознательной политикой, так как в принципе, с чисто технической точки зрения, центральный банк может накапливать резервы без всяких ограничений. Издержками такой политики могут быть ускорение инфляции (если центробанк покупает валюту за счет выпуска денег в оборот), увеличение госдолга (если центробанк финансирует закупку валюты через продажу гособлигаций) и необходимость поддерживать профицит бюджета (если государство эти облигации тут же выкупает). Так вот фактические данные не свидетельствуют о том, что в странах с ускоренным накоплением резервов инфляция была выше или госдолг рос быстрее, однако профицит бюджета там действительно был.

Наш анализ доступной статистики (около 50 стран в период 1960-99гг. и около 100 в 1975-99гг.) позволяет выделить три механизма стимулирования роста через накопление резервов

Во-первых, занижение курса через накопление резервов ведет к снижению относительной зарплаты и относительных цен на неторгуемые товары так, как это было в России после августовского кризиса 1998г. Поскольку номинальные заработки и цены неторгуемых благ отстают от повышения цен на торгуемые блага в результате девальвации, повышается прибыльность и создается потенциал роста. Такой механизм недолговечен. Через некоторое время более высокая прибыльность трансформируется в расширение производства и инвестиций, что ведет к росту спроса на труд и повышению относительных внутренних цен, что подрывает прибыльность и возвращает экономику к додевальвационным темпам роста.

Если политика накопления резервов продолжается, то экономические агенты к ней привыкают и вносят поправки в свои ожидания, так что все возвращается на круги своя. Если же такие толчки, или своего рода «форсажи», повторяются периодически и неожиданно, то они могут, видимо, даже поднять темпы роста в долгосрочной

перспективе, однако имеют тот недостаток, что вносят дополнительную неопределенность в изменение ценовых пропорций, а это вредно для роста.

Во-вторых, на начальных стадиях накопление резервов занижает валютный курс и стимулирует экспортно-ориентированный рост, который позволяет получить выгоды от равнения производителей на мировой, а не национальный рынок. Это верно, если экспортная экстерналия больше импортной, то есть, если развивающаяся экономика больше выигрывает от облегчения доступа национальным производителям на мировой рынок (через девальвацию), чем от удешевления импорта из-за ревальвации. Это характерно для этапа экспортно-ориентированного роста.

В третьих, накопление резервов позволяет привлечь иностранные прямые инвестиции, поскольку заниженность курса удешевляет национальные активы в долларовом исчислении и инвесторы воспринимают устойчивую способность властей накапливать резервы как сигнал, свидетельствующий о перспективах роста. На третьем этапе, когда начинается масштабный приток прямых инвестиций из-за границы, резервы начинают расти и по этой причине, так что возникает соблазн допустить некоторое повышение курса, потратив резервы на что-нибудь полезное. Многие страны не устояли против такого соблазна, но Китай устоял, поддерживая реальный курс в 90-е годы на уровне 20-25% от ППС и даже проведя 30-процентную девальвацию юаня в 1994 г. в ответ на ускорение инфляции и ухудшение торгового баланса.

Для развитых стран накопление резервов отнюдь не сулит тех выгод, которые могут получить развивающиеся страны.

Как соотносится накопление резервов с другими инструментами стимулирования роста? Занижение валютного курса вследствие накопления резервов имеет тот же эффект, что и введение одинаковых импортных пошлин на все товары: цены на торгуемые товары и в том, и в другом случае возрастают на величину занижения курса или импортной пошлины, производители торгуемых товаров выигрывают за счет потребителей и производителей неторгуемых товаров. Есть и важные отличия. Во-первых, как уже отмечалось, импортные пошлины, в принципе, – селективный инструмент, и всегда остается соблазн их дифференцировать; занижение курса дает выигрыш всем производителям. Во-вторых, занижение курса стимулирует экспорт и ограничивает импорт, тогда как импортные пошлины ведут лишь к снижению импорта

(если только сборы от таможенных пошлин не используются сразу же для субсидий экспортерам).

Импортные пошлины и накопление резервов в известном смысле оказываются субститутами – отсюда и выражение «протекционизм валютного курса» (exchange rate protectionism)<sup>13</sup>. Об этом же эффекте взаимозаменяемости свидетельствуют и регрессии роста для периода 1975-99гг.: если тарифы высоки, то политика занижения курса дает отрицательные результаты, и наоборот.

В таблице 7.2 приведены параметры регрессий, в которых мы попытались уловить эффект взаимозаменяемости и определить пороговые значения ВВП на душу населения. Получается, что накопление резервов стимулирует рост практически во всех странах, хотя и воздействие такой политики на экономический рост по мере повышения уровня развития снижается. И только в странах с уровнем ВВП на душу \$11 000 в 1975г. (это выше, чем в США, таких стран было только две – Кувейт и ОАЭ) накопление резервов оказывало отрицательное воздействие на рост. Пятое, последнее уравнение из таблицы 5 преобразовано ниже так, чтобы сделать пороговые значения ВВП на душу очевидными.

---

<sup>13</sup> По словам Л. Саммерса, «десятипроцентное снижение курса доллара эквивалентно 10% тарифу на все импортируемые изделия и 10%-ой субсидии на всю экспортируемую продукцию (The New Republic, 25 January, 1988, p. 14). Кстати сказать, самая протекционистская мера США в 20-ом веке – тариф Смута-Хоули 1930г. – поднял импортные пошлины всего лишь на 6% от стоимости импортных товаров (Fauch, 1988).

**Таблица 7.2. Факторы, объясняющие темпы роста ВВП на душу в 1975-99гг.  
(импортные пошлины и накопление резервов) (t-статистика в скобках)**

Зависимая переменная	Среднегодовые темпы роста ВВП на душу населения в 1975-99 гг.				
	74	74	73	73	73
Число наблюдений	74	74	73	73	73
Индекс инвестиционного климата в 2000г. (ICRG, от 0 до 100%; чем больше, тем лучше климат)	0.07*** (3.62)	0.04** (2.11)	0.11*** (6.62)	0.09*** (5.53)	0.06*** (2.99)
Средняя доля инвестиций в ВВП в 1975-99гг., %		0.10*** (3.14)		0.10*** (3.20)	0.12*** (3.78)
Среднегодовые темпы роста населения в 1975-99гг., %	-0.5** (-2.40)	-0.6*** (3.10)			-0.6*** (-2.61)
Рост отношения «резервы/ВВП» в 1975-99гг., п.п.	0.39*** (2.51)	0.35** (2.36)	0.53** (2.90)	0.47*** (2.70)	0.38** (2.19)
Отношение средних импортных пошлины в 1980-99гг. к внешнеторговому обороту			16.7* (1.66)	23.80** (2.46)	22.2** (2.39)
Произведение логарифма ВВП на душу в 1975г. (по ППС) на рост отношения «резервы/ВВП» в 1975-99гг., п.п.	-0.09** (-2.06)	-0.09** (-2.00)	-0.14** (-2.48)	-0.12** (-2.38)	-0.09* (-1.83)
Произведение логарифма ВВП на душу в 1975г. (по ППС) на среднее отношение импортных пошлины в 1980-99гг. ко внешнеторговому обороту			-5.31 (-1.43)	-7.85** (-2.20)	-6.98** (-2.03)
Произведение роста отношения «резервы/ВВП» в 1975-99гг., п.п., на средние импортные пошлины в 1980-99гг. в % к внешнеторговому обороту			-0.21** (-2.44)	-0.18** (-2.18)	-0.15** (-1.97)
Константа	-2.71* (-1.76)	-2.92** (2.01)	-6.58*** (-5.33)	-7.55*** (-6.32)	-4.81*** (-3.09)
Скорректированный R <sup>2</sup>	46	52	48	54	58

\*, \*\*, \*\*\* - Значимость на уровне 10%, 5% и 1% соответственно.

$$\text{GROWTH} = \text{CONST} + \text{CONTR. VAR.} + \mathbf{R(0.38 - 0.09\log Y - 0.15*T)} + \mathbf{T*(22.2 - 6.98\log Y)} = \\ = \text{CONST} + \text{CONTR. VAR.} + \mathbf{R*(0.38 - 0.09Y)} + \mathbf{T*(22.2 - 6.98\log Y - 0.15*R)},$$

где **R** – прирост отношения резервов к ВВП с 1975 по 1999 г. в процентных пунктах, **T** – среднее отношение импортных пошлин к внешнеторговому обороту в 1980-99 г. , **Y** – ВВП на душу в 1975г. в ППП.

Согласно этому уравнению накопление резервов ускоряет, либо тормозит рост в зависимости от знака выражения **0.38 – 0.09Y – 0.15\*T**. Пороговое значение душевого ВВП теперь зависит от уровня тарифов: чем больше тарифы, тем меньше порог. При тарифах в 20% порог равен 7740 долларов. Для стран с более высоким уровнем душевого ВВП с такими или большими тарифами накопление резервов не имело смысла. Пороговое же значение душевого ВВП для получения выгод от импортных пошлин определяется из условия

$$\mathbf{22.2 - 6.98\log Y - 0.15*R = 0.}$$

Оно тем меньше, чем больше скорость накопления резервов **R**. Таким образом, накопление резервов и импортные пошлины являются субститутами.

В таблице 7.3 приводятся результаты регрессий, в которых в качестве показателя изменения резервов используется не их фактический прирост, как в предыдущей таблице, а прирост, очищенный от влияния объективных факторов и определяемый только собственно экономической политикой. Для расчета этой величины – изменения резервов, обусловленного экономической политикой – мы воспользовались регрессией вида:

$$\mathbf{R = 38 - 11.4\lg Y + 0.1Tr + 0.24\Delta Tr), R^2=34\%, N=82,}$$

где **R** - прирост отношения «резервы/ВВП» в 1975-99гг. в процентных пунктах; **Tr** - среднее отношение внешней торговли к ВВП за период, в процентах; **ΔTr** - прирост этого отношения за период; **Y** – ВВП на душу в 1975г. Это - наилучшая регрессия, объясняющая уровень резервов (см. подробнее: Polterovich, Popov, 2002). Остаток в этой регрессии можно трактовать как изменение резервов, вызванное собственно экономической политикой, а не объективными факторами (такими как рост внешнеторговых операций, вызывающий необходимость увеличения валютных резервов

для их бесперебойного осуществления<sup>14</sup>). Этот остаток мы и использовали в регрессиях в качестве одной из объясняющих переменных, наряду с контрольными переменными (инвестиционный риск, темпы роста населения, уровень инвестиций) и другой переменной экономической политики – тарифной защитой. Получилась, в частности, следующая зависимость (второе уравнение в таблице 7.3):

$$\text{GROWTH} = \text{CONST} + \text{CONTR. VAR.} + \mathbf{R(0.68 + 0.005R - 0.17\log Y - 0.70T)} + \\ + \mathbf{T*(32.8 - 7.91T - 8.89\log Y)},$$

где **R** – изменение резервов, вызванное собственно экономической политикой, в 1975-99гг., **T** – среднее отношение импортных тарифов к ВВП в 1980-99гг., **Y** – ВВП на душу по ППС в 1975г.

Это уравнение предсказывает, что воздействие накопления резервов на экономический рост сверх уровня, диктуемого объективными обстоятельствами, положительно, только если ВВП на душу населения не слишком велик, а таможенная защита невысока. В то же время, существует и пороговое значение ВВП для эффекта протекционистской политики: в странах с логарифмом ВВП на душу более 3.62 (\$4500 в 1975г., уровень Испании, Южной Африки и Аргентины) импортные пошлины всегда были вредны для роста, но для более бедных стран они были полезны.

Полученные результаты вполне согласуются с интуицией и здравым смыслом. В частности, они предполагают, что такие страны как Чили и Корея с 1975г. должны были снижать импортные тарифы для стимулирования роста, тогда как для бедных стран политика таможенного разоружения была преждевременной. Причина того, что «протекционизм валютного курса» был более эффективен для стимулирования роста, чем таможенный протекционизм в странах со средним уровнем дохода,

---

<sup>14</sup> Мы проверили многие показатели, которые теоретически могут влиять на величину резервов, такие как внешняя задолженность, движение краткосрочного и долгосрочного капитала через границу, разница между мировыми и внутренними процентными ставками. Оказалось, однако, что резервы зависят только от масштабов внешней торговли и уровня ВВП на душу. Отметим, что масштабы и прирост внешней торговли, в свою очередь, зависят от политики резервов. Поэтому наша оценка «политической составляющей» накопления резервов, скорей всего, занижена.

**Таблица 7.3. Факторы, объясняющие темпы роста ВВП на душу в 1975-99гг. (импортные пошлины и накопление резервов, вызванное собственно экономической политикой) (t-статистика в скобках)**

Зависимая переменная	Среднегодовые темпы роста ВВП на душу населения в 1975-99 гг.	
Число наблюдений	69	69
Индекс правопорядка (от -2.5 до +2.5, чем выше, тем лучше правопорядок)	0.05** (2.14)	0.05** (2.14)
Средняя доля инвестиций в ВВП в 1975-99гг., %	0.11*** (3.02)	0.11*** (3.25)
Среднегодовые темпы роста населения в 1975-99гг., %	-0.55** (-2.25)	-0.72*** (-2.99)
Вызванный собственно экономической политикой («скорректированный») рост отношения «резервы/ВВП» в 1975-99гг., п.п.	0.64** (2.29)	0.68*** (2.65)
Вызванный собственно экономической политикой рост отношения «резервы/ВВП» в 1975-99гг., п.п., в квадрате		0.005*** (2.72)
Среднее отношение импортных пошлин в 1980-99гг. к внешнеторговому обороту	25.4** (1.98)	32.8** (2.37)
Среднее отношение импортных пошлин в 1980-99гг. к внешнеторговому обороту, в квадрате		-7.91* (-1.72)
Произведение логарифма ВВП на душу в 1975г. (по ППС) на «скорректированный» рост отношения «резервы/ВВП» в 1975-99гг., п.п.	-0.17** (-2.17)	-0.17** (-2.29)
Произведение логарифма ВВП на душу в 1975г. (по ППС) на средние импортные пошлины в 1980-99 гг., в % к внешнеторговому обороту	-8.14* (-1.74)	-8.89** (-1.92)
Произведение «скорректированного» роста отношения «резервы/ВВП» в 1975-99гг., п.п., на средние импортные пошлины в 1980-99гг., в % к внешнеторговому обороту	-0.51* (-1.71)	-0.70** (-2.44)
Константа	-3.66** (-2.02)	-3.91** (-2.23)
Скорректированный R <sup>2</sup>	48	55

\*, \*\*, \*\*\* - Значимость на уровне 10%, 5% и 1% соответственно.

состоит, видимо в том, что занижение курса через накопление резервов является неселективной политикой. Напротив, процесс установления импортных пошлин подвержен сильному давлению со стороны лоббистских групп, этот процесс может быть легко «приватизирован» в странах с низким уровнем ВВП, сильно страдающих от коррупции, так что выгоды от протекционистской политики достанутся не столько самым перспективным отраслям, сколько секторам с сильнейшим лоббистским потенциалом.

Чтобы убедиться в устойчивости результатов, мы заменили показатель инвестиционного климата на индекс праворядка, рассчитанный Всемирным банком (Kaufmann, Daniel, Kraay, Aart, and Zoido-Lobato Pablo (1999)), и ввели в уравнения другую переменную политики – рост доходов государства в 1975-99гг. Результаты, которые мы здесь не приводим, очень схожи с предыдущими, причем теснота связи даже выше. Из этой серии расчетов следует, что для богатых стран воздействие политики накопления резервов на рост было очень незначительным, однако для бедных стран увеличение валютных резервов на 1 п.п. за период 1975-99гг. могло повысить среднегодовые темпы роста на 0.3 процентных пункта. При фактически существовавшем уровне ВВП на душу и уровне таможенной защиты, ускоренное накопление резервов сулило большие выгоды Китаю, Конго, Индонезии и Замбии, причем первые три страны воспользовались такой политикой ускорения роста (то есть действительно ускоренно накапливали резервы), а Замбия не воспользовалась. Напротив, ЦАР, Египет, Лесото и Гамбия, накапливали ускоренно резервы, хотя это и не приносило дивидендов в виде более быстрого роста, а Индия и Того, где предельный эффект повышения роста при увеличении резервов сверх необходимой величины был отрицательным из-за высоких импортных пошлин, сокращали уровень резервов.

## **8. Иностраный опыт и российские реалии**

Отметим, что в 2003г. вопрос о размерах валютных резервов стал неожиданно предметом острых политических дискуссий. Джон Сноу, министр финансов США, летом 2003г. посетил Китай, чтобы убедить руководителей восходящей сверхдержавы повысить курс юаня. Схожие требования США и МВФ предъявляют и другим странам

Восточной Азии. «Нам кажется, что с нами несправедливо обращаются те правительства, которые контролируют свои валютные курсы», - сказал президент Буш в телеинтервью (Financial Times, 8.09.2003). Фред Бергстен, директор вашингтонского института мировой экономики, жаловался, что азиатские страны, занижающие валютный курс через накопление валютных резервов, не выполняют своей роли в процессе глобальной структурной перестройки, которая необходима для снижения американского торгового дефицита. Лондонский «Экономист» (12.06.2003) писал о политике азиатских стран, поддерживающих заниженные валютные курсы, как о попытке переложить бремя общей работы на других.

По мнению МВФ, «[валютные] резервы в развивающихся странах Азии сейчас находятся на таком уровне, что по внутренним и международным причинам желательным является некоторое замедление процесса их накопления... Сокращение американского дефицита, которое в конце концов непременно произойдет, так как его нынешний уровень невозможно поддерживать, скорее всего, потребует, чтобы развивающиеся страны Азии приняли участие в процессе перестройки как для того, чтобы не возлагать бремя ненужной перестройки на другие страны..., так и для того, чтобы удержать рост протекционистских настроений [в США]» (IMF, 2003).

История, как обычно, повторяется. В 80-е годы при Рейгане, когда тоже возрос дефицит торгового баланса США, главным виновником была признана Япония. Ее убедили ревальвировать иену. По «Плаза-соглашению» 1985г. ее курс вырос почти в 2 раза – с 239 иен за доллар в 1985г. до 128 в 1988г. В 90-е годы роста в Японии практически не было, причем многие экономисты объясняют это именно ревальвацией второй половины 80-х годов. В 30-е годы, в период «великой депрессии» многие страны прибегли к девальвациям, которые вкуче с протекционистскими мерами были призваны защитить внутренние рынки от иностранной конкуренции и получили название «политики ограбления соседа» («beggar-thy-neighbor-policies»). Интересно, что страны, значительно девальвировавшие свои валюты (Великобритания, Дания, Китай, Норвегия, Финляндия, Швеция) вышли из кризиса быстрее других (Echengreen, Sachs, 1985).

России, быстро накапливающей валютные резервы после августовского кризиса 1998г. (они выросли с 12 млрд. долл. сразу после кризиса до более 60 млрд. сегодня), тоже рекомендуют отказаться от дальнейшего наращивания валютных запасов и

повысить курс рубля. Эксперты МВФ считают, что рубль сейчас переоценен и что занижение курса только только стимулирует инфляцию (Financial Times, 19.08.2003).

Вопрос о стимулировании экономического роста в России обсуждался во многих работах. (см., например, сборник под редакцией Ясина (2002), Роров (1998) ). Среди работ, где проблема подвергается систематическому и неполитизированному рассмотрению, отметим Липсиц , Нещадин и др.(2002), Гурвич (2001), Grosfeld, Senik-Leygonie (1998)). Реорганизации системы государственной помощи в регионах в свете законодательства ЕС является предметом статьи Авдашевой и Ястребовой (2001). Статья Бухвальда и Виленского (2001) посвящена поддержке малого предпринимательства в России.

Экономический рост в России начался совсем недавно (после девальвации 1998г.) и поддерживается не только высокими мировыми ценами на нефть, но политикой низких внутренних цен на энергоносители и все еще относительно низким курсом рубля. Масштабы субсидирования цен на топливо (50 долл. за тонну нефти и около 100 долл. за 1000 кубометров газа) таковы, что потребители энергии получают порядка нескольких миллиардов долларов ежегодно – малой толики этих средств хватило бы для поддержания производства в перспективных, обладающих экспортным потенциалом машиностроительных отраслях (аэрокосмическая, энергетическое оборудование и др.). Однако пока что, несмотря на многочисленные обсуждения и программы, никакой серьезной селективной поддержки машиностроительным отраслям не оказывается. Именно в сырьевых отраслях (ТЭК, электроэнергетика, черная и цветная металлургия, химия и нефтехимия) динамика производства более благоприятна, чем в целом по промышленности и только в цветной металлургии достигнуты докризисные объемы выпуска.

Понятно, что низкие цены на топливо и энергию предоставляют конкурентные преимущества российским производителям. Прямые субсидии этим же производителям опасны тем, что в коррумпированной среде могут достаться умелым и богатым лоббистам, а не наиболее перспективным предприятиям. Неселективные инструменты поддержки отечественных производителей, какими являются заниженность валютного курса и заниженность цен на топливо и

энергию, в условиях слабости и коррумпированности государственных институтов, могут оказаться предпочтительнее.

Говорят, что рост резервов влечет за собой ускорение инфляции, однако нужно ли бороться с достаточно низкой инфляцией, если она не препятствует экономическому росту? Кстати, в последние годы, несмотря на быстрое накопление резервов, темпы инфляции не только не увеличились, но, наоборот, снизились. А вот реальный (с поправкой на инфляцию) курс рубля сильно вырос с 1998г., так что если мировые цены на нефть завтра снизятся, дальнейший рост, скорее всего, окажется под вопросом.

Для поддержания устойчивого долгосрочного роста России недостаточно накапливать резервы и держать заниженными внутренние цены на топливо. Политика сдерживания роста валютного курса должна сопровождаться активной промышленной политикой, обеспечивающей обновление производственного аппарата основных отраслей на основе взаимодействия государства и бизнеса.

## **9. Выводы**

Проведенный анализ показывает, что инструменты и методы промышленной политики должны быть адекватны стадии развития экономики. Селективные инструменты больше подходят для стадии инициации роста. Стимулирование роста на третьей стадии должно, главным образом, опираться на неселективные инструменты. Однако на всех четырех стадиях сотрудничество государства и частного сектора и поддержка общества являются неперенными предпосылками успешной стратегии. В соответствии с этим, государство должно стремиться делить риск стимулирования роста с частным сектором, вовлекая его в сотрудничество. Развитию институтов, поддерживающих это сотрудничество, должно быть уделено особое внимание. Далее, эффективная стратегия должна быть гибкой и предусматривать своевременное изменение как целей стимулирования,

так и средств их достижения. Постепенное снижение уровня прямого участия государства по мере укрепления рынка характерны для стратегий государственной политики в наиболее успешных странах- Японии, Корее, Китае, послевоенной Франции (Cho at al (1996), Qian (2001), Cazes (1990)). Следование крайним позициям, попытки насильственной модернизации, преследование чрезмерно амбициозных целей, явились, видимо, основными причинами неудач государственной политики во многих странах Африки и Латинской Америки. Основным принципом государственного вмешательства в развитых странах является **контрцикличность**: усиление государственной поддержки в кризисные периоды и сокращение вмешательства до минимума в условиях быстрого роста. Такая политика, однако, не считается промышленной, а квалифицируется как макроэкономическая.

При рассмотрении опыта разных стран следует обращать особое внимание на пять аспектов политики стимулирования роста. Во-первых, в какой мере и с каким результатом использовались селективные и универсальные инструменты. Селективные меры гораздо более рискованны. Кроме того, они в большей степени, чем многие из универсальных мер, стимулируют присвоение ренты. Чем выше степень неопределенности и ниже качество бюрократии, тем, по-видимому, менее эффективна селективная политика. При введении селективных мер необходимо оговаривать условия их отмены. На развитых рынках масштаб высоко селективной политики должен быть минимальным (возможно, ограничиваясь лишь кризисными ситуациями).

Второй аспект касается широко обсуждаемой проблемы: следует ли делать акцент на импортозамещении или на стимулировании экспорта? При импортозамещении госсубсидии идут в отрасли, которые не могут конкурировать с импортом на внутреннем рынке. При экспортной ориентации поддержка оказывается отраслям и предприятиям, которые уже прорвались на внешний рынок и, значит, являются сравнительно эффективными. Поэтому поддержка экспорта приводит к более эффективному распределению ресурсов. Тем не менее, она не всегда целесообразна, особенно, если речь идет об экспорте сырья. Экспортер стремится к интеграции со своими потребителями, приспособливает свою

продукцию под их нужды, а нередко и оборудование закупает у иностранных фирм. Результаты экстерналильных эффектов (в частности, увеличение занятости на смежных производствах), недооцененные рынком, присваиваются в этом случае иностранцами.

Опыт быстрого развития, видимо, свидетельствует о необходимости проводить и поощрение экспорта, и облегчать импортозамещение. Универсальные меры пригодны для решения обеих задач, в то время как селективные, чаще всего, неэффективны при масштабных попытках защиты внутреннего производства, но при определенных условиях могут быть рекомендованы для стимулирования экспорта. Целесообразно стимулировать экспорт продукции высокой степени переработки. Селективная поддержка экспорта сырья, если она признана необходимой, должна быть, как правило, обусловлена увеличением внутренних инвестиций.

Мы пытались показать, что важной универсальной мерой одновременного стимулирования экспорта и защиты внутреннего рынка на стадии инициации роста является поддержание заниженного реального валютного курса. Такой была стратегия Японии, Кореи, Тайваня и Сингапура несколько десятилетий назад, когда они еще были "бедными" и догоняли развитые страны; такова в последние десятилетия стратегия Китая. Эффективность этой стратегии для России подвергается сомнению (Дынникова (2001)) на базе анализа статистических данных за недавний период. Основания для сомнений, действительно, есть и главное из них состоит в том, что российский экспортный сектор имеет сырьевую ориентацию, а следовательно экстерналильный эффект его развития минимален. Увеличивая сырьевой экспорт, мы увеличиваем, прежде всего, благосостояние остального мира. Фундаментальная задач государственной политики состоит в том, чтобы использовать прибыль от экспорта сырья для развития отраслей глубокой переработки.

## **Литература**

Афонцев, С. (1999), Экономическая трансформация в зеркале политико-экономического анализа. – *Россия XXI*, 1999, No. 3, сс. 49-83.

Бухвальд, Виленский (2001). Кредитование малого предпринимательства. Вопросы экономики, No.4, 92-99.

Гурвич Е.Т. (2001). Государственная политика стимулирования экономического роста. В сб. «Инструменты макроэкономической политики для России». Москва: ТЕИС, 7-44.

Дынникова О.В. (2001). Что такое отток капитала и как с ним бороться. В сб. «Инструменты макроэкономической политики для России». Москва: ТЕИС, 45-55.

Дынникова О.В. (2001). Макроэкономические перспективы укрепления рубля и валютная политика. В сб. «Инструменты макроэкономической политики для России». Москва: ТЕИС, 81-107.

Илларионов А. (2000). Как Россия потеряла XX столетие. Вопросы экономики, N. 1, 4-26.

Илларионов А. (2000). Экономическая свобода и богатство народов. - Вопросы экономики, 2000, No. 4, с. 83-101.

Илларионов А. (2001). Экономическая политика в открытой экономике с большим ресурсным сектором. – Вопросы экономики, 2001, No.4, с. 4-31.

Илларионов, А., Пивоварова Н. (2002). Размеры государства и экономический рост. – Вопросы экономики, №9, 2002, с. 19-45.

Липсиц И.В., А.А. Нещадин и др.(2002). Промышленная политика России: принципы формирования и механизмы реализации. В сб: Экспертный Институт. Избранные доклады (1992-1997). М.: «Изографус», 581-674.

Маркс, К., Энгельс, Ф. Собрание сочинений, 2-ое издание. М. Политиздат.

Монтес, М.Ф., Попов, В.В. (1999). «Азиатский Вирус» или «Голландская Болезнь»? Теория и история валютных кризисов в России и других странах. Москва: «Дело».

Полтерович В.М. (1999). Институциональные ловушки и экономические реформы. Экономика и математические методы. Т. 35, вып.2.

Полтерович В.М. (2001). Трансплантация экономических институтов. Экономическая наука современной России, 2001, No. 3 .

Полтерович В.М. (2002). Политическая культура и трансформационный спад. Экономика и математические методы (в печати).

Попов, В. (1998а). Сильные институты важнее скорости реформ. – *Вопросы экономики*, №.8, 1998г, с. 56-70.

Попов, В. (1998b). Экономическая динамика при переходе к рынку: влияние исходных условий и экономической политики. – *Вопросы экономики*, №.7, 1998г., с. 42-64

Попов В. (2002). Три капельки воды. Заметки не Китаиста о Китае. М. Дело, 2002.

Смит, А. (1962). Исследование о природе и причинах богатства народов. М. Соцэкгиз.

Ясин Е.Г. Модернизация российской экономики. М: ГУ ВШЭ.

Ястребова, А., Авдашева (2001). Государственная поддержка в регионах: состояние и проблемы реорганизации. Вопросы экономики, No.5, 113-124.

Acemoglu, Daron, Philippe Aghion, and Fabrizio Zilibotti (2002a). Distance to Frontier, Selection, and Economic Growth. June 25, 2002

([http://post.economics.harvard.edu/faculty/aghion/papers/Distance\\_to\\_Frontier.pdf](http://post.economics.harvard.edu/faculty/aghion/papers/Distance_to_Frontier.pdf))

Acemoglu, Daron, Philippe Aghion and Fabrizio Zilibotti (2002b) Vertical Integration and Distance to Frontier. August 2002

([http://post.economics.harvard.edu/faculty/aghion/papers/vertical\\_integration.pdf](http://post.economics.harvard.edu/faculty/aghion/papers/vertical_integration.pdf))

Adams, R. (2003). International Migration, Remittances and the Brain Drain: A Study of 24 Labor-Exporting Countries. World Bank Policy Research Working Paper 3069, June 2003.

Aghion, Ph., M.Dewatripont, P. Rey (1997). Corporate governance, competition policy and industrial policy. *European Economic Review* 41, 797-805.

Aghion, Ph., and P.Howitt. (1998). *Endogenous Growth Theory*. The MIT Press, Cambridge, Massachusetts, pp.694.

Agosin, M. Trade and Growth in Chile. – *CEPAL Review*, 68, August 1999, pp. 79-97.

Alesina, A.,Rodrik, D. (1994). Distributive Politics and Economic Growth. – *Quarterly Journal of Economics*, 1994, May, Vol. 109, No.2, pp. 465-90

Alesina, Alberta, and Roberto Perotti. 1994. “The Political Economy of Growth: A Critical Survey of the Recent Literature.” *The World Bank Economic Review*, 8(3): 351-371.

Alesina A., Perotti R. (1996). Income Distribution, Political Instability, and Investment. – *European Economic Review* 40 (1996), pp. 1203-1228.Amsden, Singh. *European Ec Rev*, 1994.

Amable B. and P.Petit. (1996). New Scale and Scope for Industrial Policies in the 1990s. *International Review of Applied Economics*, v.10, N.1, 23-41.

Aron, J. (2000). Growth and Institutions: A Review of the Evidence. *The World Bank Research Observer*, v.15, No.1, 99-135.

Auty R.M. (1997). Competitive Industrial Policy and Macro Performance: Has South Korea Outperformed Taiwan? *The Journal of Development Studies*, v.33, N.4, 445-463.

Baer, W. (2001). *The Brazilian Economy. Growth and Development*. Westport, Connecticut, London.

Baer, W. (1991). Social Aspects of Latin American Inflation “. *Quarterly Review of Economics and Finance*, 31, No. 3. 45-47.)

Bailey, Michael, Penny. Fowler and Kevin Watkins (2002). Europe’s Double Standards. How EU Should Reform Its Trade Policies with Developing World. – Oxfam Briefing Paper 22, 2002 (<http://www.oxfam.org.uk/policy/papers/22europe/22europe.html>).

Bates, Robert H., Devarajan, Shantayanan (1999), Framework Paper on the Political Economy of African Growth. – Manuscript, 1999.

Bergloff, E., P. Bolton. *The Great Divide and Beyond - Financial Architecture in Transition*. CEPR Discussion Paper No. 3476, February 2003  
([http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract\\_id=382300](http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=382300))

Bertero E. (1997). Restructuring financial systems in transition and developing economies: an approach based on the French financial system. *Economics of Transition*, v.5 (2), 367-393.

Berkowitz, D., Pistor K., Richard J.-F. (1999). Economic Development, Legality, and the Transplant Effect. Preprint, November.

Bhagwati, Jagdish N. and Koichi Hamada (1974). The Brain Drain, International Integration of Markets for Professionals and Unemployment: A Theoretical Analysis. *Journal of Development Economics* v1, n1 (June 1974), pp.19-42.

Black B., Gilson R. (1998). Venture Capital and the Structure of Capital Markets: Banks versus Stock Markets. – *Journal of Financial Economics*, Vol. 47, No. 3, 1998, pp.243-77.

Blanchard, O. (1997). *The Economics of Post-Communist Transition*. Oxford: Clarendon Press.

Blanchard O., R. Dornbush, P. Krugman, R. Layard and L. Summers (1991). *Reform in Eastern Europe*, Cambridge, Mass., MIT Press.

Boldrin, M., and Levine, D. (2002). The Case Against Intellectual Property. Centre for Economic Policy Research, Discussion Paper Series, No.3273.

Bruno, Michael, and Easterly, William (1995). *Inflation Crisis and Long-Run Growth*. Unpublished. World Bank.

Bruno, Michael (1995). Does Inflation Really Lower Growth? - *Finance & Development*, September 1995.

Calvo, G. and M. Kumar (1993). Financial Markets and Intermediation. - In: Financial Sector Reforms and Exchange Arrangements in Eastern Europe. Occasional paper No. 102, IMF, Wash., 1993.

Carothers, Thomas (2002). The End of the Transition Paradigm. – *Journal of Democracy*, Jan. 2002, pp.5-21.

Castaniera, Micael and Vladimir Popov (2001). Framework Paper on the Political Economy of Growth in Transition Countries. EERC working paper. See: [http://www.gdnet.org/pdf/425\\_Casta-Popov.pdf](http://www.gdnet.org/pdf/425_Casta-Popov.pdf) and [http://orion.forumone.com/gdnet/files.fcgi/425\\_Casta-Popov.pdf](http://orion.forumone.com/gdnet/files.fcgi/425_Casta-Popov.pdf)

Cazes, B. (1990). "Indicative Planning in France." *Journal of Comparative Economics* 14(4), 607-620.

Chang, H.-J. (2001). Intellectual Property Rights and Economic Development – Historical Lessons and Emerging Issues. *Journal of Human Development* (forthcoming ).

Chang, H.-J. (2002). *Kicking Away the Ladder*. Cambridge University Press.

Cheung, S. (1998), "The Curse of Democracy as an Instrument of Reform in Collapsed Communist Societies", *Contemporary Economic Policy*, Vol.16, No.2, April 1998 pp.247-249.

Cho D.-S., Lee D.-H., Ryu S.-F., Cho D.-W., and Kim D.-J. (1996). A Comparative Study of Korean and Japanese Industrial Policies Through Content Analysis of Official Documents. *Hitotsubashi Journal of Commerce and Management*. V.31, 59-74.

Ciccolo J.H. Jr. (1982). Changing Balance Sheet Relationships in the U.S. Manufacturing Sector, 1926-77. - In: *The Changing Roles of Debt and Equity in Financing of U.S. Capital Formation*. Ed. by B. Friedman, Chicago, 1982.

Collier, Paul, and Jan Gunning. 1999. "Explaining African Economic Performance." *Journal of Economic Literature*, 37(1): 64-111.

Cowling, K. (ed.), (1999). *Industrial Policy in Europe*. Routledge, London and New York, 370 pp.

Dallago B. (1996). *The Market and The State: The Paradox of Transition*. Mact-Most, N.4, 2-29.

Dagenais, M., P. Mohnen and P. Therrien (1997). Do Canadian Firms Respond to Fiscal Incentives to Research and Development?, in *CIRANO Working Papers*

David, Paul. (1997). Rethinking Technology Transfers: Incentives, Institutions, and Knowledge-Based Industrial Development.” In Charles Feinstein and Christofer Howe, eds., *Chinese Technology Transfer in the 1990s: Current Experience, Historical Problems, and International Perspectives*. Cheltenham, U.K.: Edward Elgar.

Demirguc-Kunt A., Maksimovic V. (1996). Financial Constraints, Uses of Funds, and Firm Growth. An International Comparison. Policy Research Working Paper No. 1671, World Bank, 1996.

Djankov, S., E. Glaeser, R. La Porta, F. Lopez-de-Silanes, and A. Shleifer (2003). The new comparative economics. – *Journal of Comparative Economics* 31 (2003), pp. 595–619.

Dollar, David (1992), Outward-oriented developing economies really do grow more rapidly: evidence from 95 LDCs, 1976-1985. – *Economic Development and Cultural Change*, Vol. 40, No. 3, April 1992, pp.523-44.

Dollar, David, and Aart Kraay (2000). *Growth Is Good for the Poor*. Development Research Group. The World Bank March 2000 ([www.worldbank.org/research](http://www.worldbank.org/research))

Dollar, David, and Paul Collier (2001). *Globalization, Growth, and Poverty: Building an Inclusive World Economy*. Oxford University Press, World Bank, 2001.

Doremus, P. N. et al (1995). *The Effectiveness of Research and Experimentation Tax Credits*, Office of Technology Assessment, Congress of the United States.

Easterly, William (1999). *The Lost Decades: Explaining Developing Countries Stagnation 1980-1998*. World Bank, 1999

Easterly, William (2001). *The Elusive Quest for Growth. Economists' Adventures and Misadventures in the Tropics*. MIT Press, Cambridge, Mass.

EBRD (1997). *Transition Report 1997*. EBRD, London, 1997.

EBRD (1998). *Transition Report 1997*. EBRD, London, 1998.

EBRD (1999). *Transition Report 1999*. EBRD, London, 1999.

EBRD (2001). *Transition Report 2001*. EBRD, 2001.

Echengreen B., Sachs, J. (1985). Exchange rates and Economic Recovery in the 1930s. – *Journal of Economic History*, Dec. 1985.

Economic Survey of Europe. (2001). Chapter 6. Economic Transformation and Real Exchange Rates in the 2000s: The Balassa-Samuelson Connection. United Nations, New-York and Geneva, 227- 268.

Ellman, Michael (2000), The 1947 Soviet Famine and the Entitlement Approach to Famines. – *Cambridge Journal of Economics*, 2000, Vol. 24, pp. 603-30.

Faux, Jeff (1988). GETTING RID OF THE TRADE DEFICIT:A CHEAPER DOLLAR IS NOT ENOUGH. Economic Policy Institute Briefing Paper. 1988  
(<http://www.lights.com/epi/virlib/BriefingPapers/1988/gettingr.PDF>)

Fernandez R. and Rodrik D. (1991). Resistance to Reform: Status Quo Bias in the Presence of Individual Specific Uncertainty. – *American Economic Review*, 1991, Vol. 81 (5), 1146-1155.

Findlay and Lundahl (1999). Resource-Led Growth – A Long-Term Perspective: The Relevance of the 1870-1914 Experience for Today's Developing economies. Working Paper No. 162, WIDER/UNU, Helsinki, July 1999.

Friedman, Eric J., Johnson, Simon, Kaufmann, Daniel, Zoido-Lobaton, Pablo (1999), Dodging the Grabbing Hand: The Determinants of Unofficial Activity in 69 Countries. – Fifth Nobel Symposium in Economics. Stockholm, September 10-12, 1999 (<http://web.mit.edu/sjohnson/www/attach/Dodging%20the%20Grabbing%20Hand%20August%201999.pdf>).

Galor, Oded, D. Weil (2000). Population, Technology, and Growth: From Malthusian Stagnation to the Demographic Transition and Beyond. – *American Economic Review*, 90(4):806-828, September, 2000.

Gardner, S. (1988). Comparative Economic Systems. N.Y.: The Dryden Press, 1988.

Gershenkron, A. (1962). Economic Backwardness in Historical Perspective. A Book of Essays. Frederick A. Praeger Publishers. N.Y., Washington, L., 1962.

Ghatak S. And B.M.Roberts. (1997). Linkages and Industrial Policy for Eastern Europe. *International Review of Applied Economics*, v.11, N.1, 91-104.

Glick, R. and R. Moreno (1997). The East Asian Miracle: Growth Because of Government Intervention and Protectionism or in Spite of It?, *Business Economics*, 20—25.

Goldberg P.K. and G. Maggi. (1999). Protection for Sale: An Empirical Investigation. *The American Economic Review*, December, 1135 – 1155.

Griffith-Jones, Stephany, Manuel F. Montes, and Anwar Nasution (2001). Short-Term Capital Flows and Economic Crises. OUP, 2001.

Grosfeld, I., and Senik-Leygonie C. (1998). Industrial Policy in the Russian Transition. What Can the State Do for Industrial Firms? Preprint , Conference “Economic and Social Reform in Russia: a European-Russian Dialogue”, Moscow: 11-12 September, 1998.

Grossman G.M., and E.Helpman. (1994). Protection for Sale. *The American Economic Review*, September, 833 – 850.

Grossman G.M., E. L.-C. Lai (2002). International Protection of Intellectual Property. September 2002. Mimeo.

Gylfanson T. (2000), Resources, Agriculture, and Economic Growth in Transition Economies. – *Kyklos*, Vol. 53 – 2000, Fasc.4, pp. 545-80.

Hammond, Peter J., Jaime Sempere (1999). Gains from Trade versus Gains from Migration: What Makes Them So Different? (<http://www.stanford.edu/~hammond/migra.pdf>)

Hare. P. (2000). Trade Policy During the Transition: Lessons from 1990s. ??

Hellman J.S., Jones G., Kaufmann D., and Schankerman M. (2000). Measuring Governance, Corruption, and State Capture. Policy Research Working Paper, No.2312, The World Bank Institute, 44pp.

Hellman, J. and M.Schankerman. (2000). Intervention, Corruption and Capture. The nexus between enterprises and the state. *Economics of Transition*, vol.8(3), 545-576.

IMF (2003). World Economic Outlook, 2003. IMF.

Intriligator, M.D. (1998), Democracy in Reforming Collapsed Communist Economies: Blessing or Curse?’, *Contemporary Economic Policy* Vol.16, No.2, April 1998, pp.241-246.

Irwin, D. (2002). Did Import Substitution promote Growth in the late Nineteenth Century? Working Paper 8751. NBER, Cambridge, MA.

Kaufman, R., Stallings, B. (1991). The Political Economy of Latin American Populism. – In: Macroeconomics of Populism in Latin America. Ed. By R. Dornbush and S. Edwards. Chicago and London, 1991.

Kaufmann, Daniel, Kraay, Aart, and Zoido-Lobaton Pablo (1999). Governance Matters. World Bank Policy Research Working Paper 2196 (<http://www.worldbank.org/wbi/governance/pdf/govmatrs.pdf>).

Kitching, Gavin (2001). Seeking Social Justice Through Globalization: Escaping a Nationalist Perspective. University Park: Pennsylvania State University Press, 2001.

Kosacoff, B., Ramos, A (1999). The Industrial Policy Debate. – *CEPAL Review*, 68, August , pp. 35-60.

Kuznets, P.W.(1988). An East Asian Model of Economic Development: Japan, Taiwan, and South Korea. In: Economic Development and Cultural Change, The University of Chicago. Laffont (1996). Industrial policy and politics. *Int. J. of Industrial Organization* 14, 1-27.

Laffont (1996). Industrial policy and politics. *Int. J. of Industrial Organization* 14, 1-27.

Lee, Kyu Uck (1998). Competition Policy, Deregulation and Economic Development. The Korean Experience. Korea Institute for Industrial Economics and Trade, 1998.

Levine R. (1996). Stock Markets: A Spur to Economic Growth. - *Finance and Development*, March 1996, pp. 7-10.

Madison, A. (1995). *Monitoring the World Economy 1820-1992*. OECD, 1995.

Montes, M., Popov, V. (1999), *The Asian Crisis Turns Global*. Institute of Southeast Asian Studies, Singapore, 1999

Nam S-W. (1996). The Principal Transactions Bank System in Korea and a Search for a New Bank – Business Relationship. – In: *Financial Deregulation and Integration in East Asia*. Ed. by T. Ito and A. Krueger. University of Chicago Press, Chicago and London, 1996, pp. 277-301.

Naughton, B. (1997). Economic Reform in China. Macroeconomic and Overall Performance // *The System Transformation of the Transition Economies: Europe, Asia and North Korea*. Ed. by D.Lee. Seoul: Yonsei University Press, 1997. Neven D., and

Nyatepe-Coo, A. (1998). Foreign Direct Investment and Economic Growth in Selected LDCs, 1963-92. – In: *Handbook on the Globalization of the world Economy*. Ed by A. Levy-Livermore. Cheltenham, UK.

Nolan, P. (1996). Large Firms and Industrial Reform in Former Planned Economies: the Case of China, *Cambridge Journal of Economics* 20, 1-29.

Olson, Mancur (1991), *Autocracy, Democracy and Prosperity*. – In: Zeckhauser, Richard J. *Strategy and Choice*, Cambridge, MIT Press, 1991, pp. 131-57.

Olson, Mancur (2000), *Power and Prosperity: Outgrowing Communist and Capitalist Dictatorships*. Basic Books, 2000.

Panayotou, Theodore, Alix Peterson, Jeffrey Sachs (2000). Is the Environmental Kuznets Curve Driven by Structural Change? What Extended Time Series May Imply for Developing Countries. CAER II Discussion Paper No. 80, August 2000

([http://www.hiid.harvard.edu/caer2/html/framsets/fr\\_num.htm](http://www.hiid.harvard.edu/caer2/html/framsets/fr_num.htm)).

Persson T., Tabellini G. Is Inequality Harmful for Growth? – *American Economic Review*, 1994, June, Vol. 84, No. 3, pp. 600-21

Persson, T., Tabellini G. (2000). *Political Economics. Explaining Economic Policy*. Cambridge Massachusetts, The MIT Press. 533 pp.

Polterovich, Victor (1998), *Institutional Traps and Economic Reforms*. Working Paper # 98/004. New Economic School, Moscow, 1998.

Polterovich, V.M. (2001a). *Transplantation of Economic Institutions*. *Economics of Contemporary Russia*. No.3.

Polterovich, V.M. (2001b). *Rent Seeking, Tax Policy and Economic Growth*. New Economic School, Working Paper, 2001/027, 38pp.

Polterovich, Victor (2002). *Political Culture and Transformational Recession*. A Comment on the article by A. Hillman “En Route to the Promised Land” – *Economics and Mathematical Methods*, 2002 (in Russian).

[Polterovich](http://www.nes.ru/english/research/projects/proposal/2001-2002/PolterovichPopov2.htm), Victor, and Vladimir Popov (2001). INDUSTRIAL POLICY AND GROWTH IN TRANSITION ECONOMIES: Can weak government correct market failures? NES Research Project 2001-02 (<http://www.nes.ru/english/research/projects/proposal/2001-2002/PolterovichPopov2.htm>).

Polterovich, Victor, V. Popov (2002). *Accumulation of Foreign Exchange Reserves and Long Term Economic Growth*. Paper presented at 10<sup>th</sup> NES Anniversary conference. Moscow, December 2002. <http://www.nes.ru/english/about/10th-Anniversary/papers-pdf/Popov-Polterovich.pdf>  
<http://www.nes.ru/english/about/10th-Anniversary/papers-pdf/Popov-charts.pdf>.

Pomeranz, Kenneth. (2000). *The Great divergence: Europe, China, and the making of the modern world economy*. Princeton, N.J., Princeton University Press.

Popov, V. (1998) Will Russia Achieve Fast Economic Growth? - *Communist Economies and Economic Transformation*, Vol. 10, No. 4, 1998, pp.421-49.

Popov, Vladimir (1999). The Financial System in Russia as Compared to Other Transition Economies: The Anglo-American versus the German-Japanese Model. - *Comparative Economic Studies*, Vol. 41, No. 1, 1999, pp.1-42 (<http://www.cbs.dk/centres/cees/network/pdf/Popov.pdf>).

Popov, Vladimir (2000), Shock Therapy versus Gradualism: The End of the Debate (Explaining the magnitude of the Transformational Recession). – *Comparative Economic Studies*, Vol. 42, No.1, Spring 2000.

Prasad, Eswar, Kenneth Rogoff, Shang-Jin Wei and M. Ayhan Kose (2003). Effects of Financial Globalization on Developing Countries: Some Empirical Evidence, IMF, March 17, 2003.

Przeworski, Adam and Limongi, Fernando (1993). Political Regimes and Economic Growth. – *Journal of Economic Perspectives*, Vol. 7, No. 3, Summer 1993, pp. 51-69.

Przeworski, Adam, Michael E. Alvarez, José Antonio Cheibub, and Fernando Limongi (2000). *Democracy and Development: Political Institutions and Well-Being in the World, 1950-1990*. Cambridge University Press, 2000.

Qian, Y. (2001). Government Control In Corporate Governance As a Transition Institution: Lessons From CHINA. In: Stiglitz J., S.Yusuf, eds. (2001) *Rethinking the East Asian Miracle*. Oxford: Oxford University Press. 295-321.

Rajan, R., L. Zingales (2002). The Great Reversals: The Politics of Financial Development in the 20th Century", forthcoming in *Journal of Financial Economics* (<http://gsbwww.uchicago.edu/fac/luigi.zingales/research/PSpapers/JFE%20reversal.pdf>)

Rawls, John (1971). *A Theory of Justice*. Cambridge, Massachusetts: Belknap Press of Harvard University Press, 1971.

Rodriguez, Francisco and Dani Rodrik (1999). TRADE AND ECONOMIC GROWTH: A Skeptic's Guide to the Cross-National Evidence. CEPR Discussion Paper No. 2143

Rodrik, Dani (1986). Disequilibrium Exchange Rates as Industrialization Policy. – *Journal of Development Economics*, 23, 1986, pp. 86-106.

Rodrik, Dani (1995a), Understanding Economic Policy Reform. – *Journal of Economic Literature*, 1995, Vol. 34, 9-41.

Rodrik D. (1995b). Getting interventions right: how South Korea and Taiwan grew rich. *Economic Policy*, April, 55-107.

Rodrik, Dani (1996), Institutions and Economic Performance in East and South East Asia. In: *Round Table Conference: The Institutional Foundations of Economic Development in East Asia*. Tokyo, December 1996, pp. 391-429.

Rodrik, Dani (1997a). December 1997. Democracy and Economic Performance. A paper for a conference in South Africa (<http://ksghome.harvard.edu/~drodrik.academic.ksg/demoecon.PDF>).

Rodrik D. (1997b). The “paradoxes” of the successful state. *European Economic Review*, v.41, 1997, 411-442.

Rodrik D. (1998). Why Do More Open Economies Have Bigger Governments? *Journal of Political Economy*, 106(5), October 1998.

Rodrik D. (2000). Development Strategies for the Next Century. Annual Bank Conference on Development Economics, April 18-20, 2000, Washington, DC, 44pp.

Rodrik, Dani (2001). Comments at the Conference on "Immigration Policy and the Welfare State", Trieste, June 23<sup>rd</sup>, 2001.

Rodrik, Dani (2003). Growth Strategies. Working draft for eventual publication in the *Handbook of Economic Growth*. April 2003  
(<http://ksghome.harvard.edu/~drodrik.academic.ksg/growthstrat10.pdf>)

Rodrik, D., Subramanian, A., Trebbi, F. (2002). Institutions Rule: The Primacy of Institutions Over Geography and Integration in Economic Development. CEPR, Discussion paper No. 3643, November 2002.  
(<http://ksghome.harvard.edu/~drodrik.academic.ksg/institutionsrule.%205.0.pdf>).

Roe M. (1994). Strong Managers, Weak Owners: The Political Roots of American Corporate Finance. Princeton University Press, Princeton, 1994.

Roland G. (2000). Transition and Economics. Politics, Markets and Firms. Cambridge, Mass.: MIT Press.

Rose, Andrew K. (2002). DO WE REALLY KNOW THAT THE WTO INCREASES TRADE? Working Paper 9273. NATIONAL BUREAU OF ECONOMIC RESEARCH  
(<http://www.nber.org/papers/w9273>)

O'Rourke, Kevin H. & Jeffrey G. Williamson, 2002. "[From Malthus to Ohlin: Trade, Growth and Distribution Since 1500](#)," [NBER Working Papers](#) 8955, National Bureau of Economic Research, Inc [Downloadable!]

O'Rourke, K. H. and R. Sinnott, 2001. "[The Determinants of Individual Trade Policy Preferences: International Survey Evidence](#)," [Trinity College Dublin Economic Papers](#) 200110, Trinity College Dublin Economics Department [Downloadable!]

Sachs, J. and Warner, A. (1996), Achieving Rapid Growth in the Transition Economies of Central Europe. Harvard Institute for International Development, January 1996.

Sakakibara and Bransletter (2001). Do Stronger Patents Induce More Innovation? Evidence from the 1988 Japanese Patent Law Reforms. *The Rand Journal of Economics*, 32(1): 77-100.

Sato, K. (1990). "Indicative Planning in Japan." *Journal of Comparative Economics* 14(4), 625-647.

Schiff, Maurice (1997). South-North Migration and Trade: Survey and Policy Implications. World Bank, October 1997 (<http://www.worldbank.org/research/trade/pdf/wps1696.pdf>).

Schiff, Maurice (1998). Trade, Migration and Welfare: The Impact of Social Capital. World Bank, November 1998 (<http://econ.worldbank.org/docs/545.pdf>).

Schmidt V.A. (1999). Privatization in France: the transformation of French capitalism. *Government and Policy*, v.17, 445-461.

Scotchmer, Suzanne (2003). THE POLITICAL ECONOMY OF INTELLECTUAL PROPERTY TREATIES. National Bureau of Economic Research. Cambridge, MA 02138. Working Paper 9114. August 2002, revised January 2003

Seabright, P. (1995). European industrial policy: the Airbus case. *Economic Policy*, 315-351.

Sen, Amartya (1997), Human Rights and Asian Values: What Lee Kuan Yew and Lee Peng Don't Understand About Asia. – *The New Republic*, July 14, 1997, Vol. 217, No. 2-3.

Sen, Amartya (1999), The Value of Democracy. – *Development Outreach*, Summer 1999, pp. 5-9.

Singh, A. (1997). Financial Liberalisation, Stock Markets and Economic Development. - *Economic Journal*, No. 107, May, 1997, pp. 771-82.

Singh, A. (1998). Should Africa Promote Stock Market Capitalism? WIDER/UNU, 1998.

Singh, Ajit (2002). CAPITAL ACCOUNT LIBERALIZATION, FREE LONG-TERM CAPITAL FLOWS, FINANCIAL CRISES AND ECONOMIC DEVELOPMENT. Queens' College, University of Cambridge, 2002.

Stiglitz, J. ( 1996 ). Some Lessons From East Asian Miracle. – *World Bank Research Observer*, Vol. 11, No.2, pp. 151-77.

Stiglitz, J. (1998a). More Instruments and Broader Goals: Moving Toward the Post-Washington Consensus. WIDER Annual Lecture. WIDER/UNU.

Stiglitz J. (1998b).Distinguished Lecture on Economics in Government. The Private Uses of Public Interests: Incentives and Institutions. *Journal of Economic Perspectives*, vol.12, No. 2, Spring, 3-22.

Stiglitz, Joseph E. (2000). Capital Market Liberalization, Economic Growth, and Instability. *World development*, Volume 28 (6) 2000, pp. 1075 – 1086.

Stiglitz J., S.Yusuf, eds. (2001) Rethinking the East Asian Miracle. Oxford: Oxford University Press. 526 pp.

Taggart R. (1985). Secular Patterns in the Financing of the U.S. Corporations. - In: Corporate Capital Structures in the United States. Ed. by B. Friedman. University of Chicago Press. Chicago, 1985.

Thomas W. (1978). The Finance of British Industry 1918-76. Methuen, London, 1978.

UNDP (2002), Human Development Report 2002. Deepening democracy in a fragmented world. UNDP, 2002.

U.S. Bureau of the Census, International Data Base, 2002 (<http://blue.census.gov/cgi-bin/ipc/idbsprd>)

Wei, Shang-Jin, and Yi Wu (2001). Globalization and Inequality: Evidence from Within China, NBER Working Paper 8611, National Bureau of Economic Research, 2001.

Wellisch, Dietmar and Uwe Walz (1998). Why do rich countries prefer free trade over free migration? The role of the modern welfare state." *European Economic Review*, 42: 1595-1612.

Williamson, J. (1994), In Search of a Manual for Technopols. In: John Williamson, Editor. The Political Economy of Policy Reform. Institute for International Economics, Washington, DC., 11-27.

Williamson, Jeffrey G. (2002). Winners and Losers over Two centuries of Globalization. WIDER Annual lecture 6. WIDER/UNU, November 2002.

World Bank (1993), East Asian Miracle: Economic Growth and Public Policy. World Development Report, NY: Oxford University Press, 1993.

World Bank (1996), *From Plan to Market*. World Development Report, NY: Oxford University Press, 1996.

World Bank (1997), *The State in A Changing World*. World Development Report, NY: Oxford University Press, 1997.

Zakaria, F. The Rise of Illiberal Democracies. - *Foreign Affairs*, Vol. 76, No. 6, November/December 1997, pp. 22-43.