

ПЕРЕХОДНЫЙ ПРОЦЕСС СКВОЗЬ АЛЬТЕРНАТИВНУЮ ТЕОРЕТИЧЕСКУЮ ПРИЗМУ: СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ ЭКОНОМИК СТРАН ВОСТОЧНОЙ ЕВРОПЫ И БЫВШЕГО СОВЕТСКОГО СОЮЗА¹

АЛЬТМАН М.,

финансово-экономический факультет,
Веллингтонский университет Виктории
(Victoria University of Wellington),
Веллингтон, Новая Зеландия

Целью статьи является исследование реалий экономического роста и его условий в странах, прежде входивших в Советский блок; особое внимание при этом уделяется Украине и Российской Федерации. Во многих из этих стран переход от «коммунизма» по-прежнему сопряжен с проблемами институционального проектирования и соответствующими последствиями, характеризующимися высоким уровнем коррупции и низкими показателями подотчетности и прозрачности. Данная работа направлена на анализ некоторых аспектов этих социально-экономических реалий в контексте современной экономической теории, которая сама непрерывно подвергается критике.

Методология/подход. Тип экономической теории, использованный для оценки переходных процессов, позволяет сформулировать важные выводы относительно государственной политики. Общепринятая экономическая теория традиционно фокусировалась на обеспечении гарантий прав частной собственности, функционирования конкурентных рынков, в том числе «гибких» рынков труда, как если бы достаточных, то необходимых условий успешного и стремительного перехода от командного управления к рыночной экономике. Вопросам же институционального проектирования внимание уделялось незначительное. В данной работе представлен институционально-поведенческий подход к анализу важных аспектов успеха и неудач стран с переходной экономикой с использованием как экономических данных, так и данных в области управления.

Результаты исследования. В ходе исследования обнаружено, что экономическая свобода в качестве традиционного показателя не является достаточным условием генерирования экономического роста; помимо нее, необходимы также подотчетность и прозрачность структур управления. Экономические успехи или неудачи тесно связаны с общими характеристиками социально-экономического управления. Кроме того, излишняя сосредоточенность на низком уровне заработной платы, чрезмерном ограничении систем социальных гарантий и политики в отношении рынка труда препятствует успешному росту и развитию.

Практическая значимость. Экономические показатели переходных стран могут быть значительно улучшены посредством развития институционального проектирования, способствующего укреплению рыночной экономики, характеризующейся высоким уровнем заработной платы. Существования рынка самого по себе недостаточно для осуществления успешного перехода от командного управления к динамичной рыночной экономике.

Новизна. В данной работе представлена оригинальная аналитическая позиция, позволившая дать оценку странам с переходной экономикой с точки зрения институционально-поведенческого подхода и сформулировать важные выводы для государственной политики.

Ключевые слова: экономический рост; экономическая теория; государственная политика; Украина; Россия.

Purpose — The paper aims to examine the reality of, and, conditions for economic growth for former Soviet and Soviet Block economies with special attention to Ukraine and the Russian Federation. Many of these economies' transition from «Communism»

¹ Впервые опубликовано: *Morris Altman. The transition process from alternative theoretical prisms: A comparative analysis of Eastern European and former Soviet Block economies // International Journal of Social Economics. 2009. Volume 36. Issue 7. Pp. 716–742.* Перевод на русский язык публикуется с разрешения автора.

remain plagued by problems of institutional design and outcomes characterized by high levels of corruption and low levels of accountability and transparency. The purpose of this paper is to analyze aspects of these socio-economic realities in the context of contemporary economic theory and ongoing revisions to it.

Design/methodology/approach — The type of economic theory used to assess issues of transition has significant implications for public policy. Conventional economic theory has traditionally focused on secure private property rights, competitive markets, inclusive of «flexible» labor markets, as the necessary if not the sufficient conditions to successfully and quickly transition from command style to market economies. Little attention is paid to the details of institutional design. The paper applies a behavioral-institutional analytical framework to analyze important aspects of failures and successes in transition economies using both economic and governance data sets.

Findings — The paper finds that traditional measures of economic freedom are far from sufficient to generate economic growth. Accountability and transparency in governance structures is also required. Economic failure and success are closely connected with overall performance in socio-economic governance. Also an unnecessary emphasis on low wages, highly constrained social safety nets and labor market policy impedes successful growth and development.

Practical implications — Transition economies' economic performance can be significantly enhanced through improvements in institutional design that facilitates the evolution of high-wage market economies. The market in and of itself does not suffice to generate successful transitions from command to vibrant market economies.

Originality/value — This paper provides an original expose and analysis of transition economies from a behavioral-institutionalist perspective, with important public policy implications.

Keywords — economic growth; economic theory; public policy; Ukraine; Russia.

Введение

Реалии экономического роста и условия для него в странах Восточной Европы и странах, прежде входивших в Советский блок, тщательно исследованы с особым вниманием к их наиболее крупным представителям — Украине и Российской Федерации. Экономические показатели обеих этих стран были низки, а индекс развития человеческого потенциала — мал, как по абсолютной величине, так и в части размера дохода на душу населения. Соответствующие показатели дохода на душу населения по-прежнему не превышают уровня дореформенных 1980-х гг. Точно так же обстоит дело во многих других транзитивных экономиках, за некоторыми существенными исключениями. Переход многих стран от «коммунизма» по-прежнему осуществляется проблемами институционального проектирования и некоторыми последствиями, характеризующимися высокими показателями коррупции и низким уровнем подотчетности и прозрачности. Некоторые аспекты этих социально-экономических реалий исследуются в русле современной экономической теории, которая сама постоянно подвергается пересмотру. Направление экономического анализа, используемое, как правило, для оценки переходных процессов, может послужить основой для формулирования важных выводов в сфере государственной политики.

Политическая экономия, изучающая процессы перехода бывших командных экономик к рыночным отношениям, большей частью оказалась под влиянием общепринятых (неоклассических) представлений, предполагающих рекомендации проведения широкомасштабной стремительной приватизации и дерегулирования прежде командной экономики. При этом предполагается, что институциональная инфраструктура, необходимая для развития динамичной рыночной экономики, образуется в результате резких мощных сдвигов в сфере политического режима, которые обеспечат защиту прав собственности. Часто говорят о существовании причинной связи между приватизацией и практическим соблюдением необходимых прав частной собственности. Наличие частной собственности в качестве доминирующей организационной формы предположительно выступает достаточным условием для обеспечения эффективных результатов функционирования рынка.

Предполагается также, что лица, осуществляющие принятие решений, будут находить для себя выгодным экономически эффективное поведение, вместо того чтобы продолжать демонстрировать рентоориентированное поведение. Таким образом, начальный политический курс был направлен на стремительную трансформацию, в ожидании, что все институциональные элементы «свободного рынка» встанут на свои места, включая решающий финансовый блок. Одно из последних возражений против этого аргумента заключается в том, что к списку необходимо добавить свободную торговлю для того, чтобы усилить, посредством конкурентного давления, эффективность прав собственности [23].

Общепринятые представления главным образом основываются на предпосылке о том, что в условиях преобладания частной собственности и прав частной собственности процесс экономического развития протекает лучше, если реальная заработная плата сокращается, а программы социального обеспечения (гарантии социальной защиты) ликвидируются или существенно урезаются; эти программы затрудняют экономическое развитие, поощряя безработицу и стимулируя рост заработной платы. Более высокий уровень заработной платы обеспечивается положительным влиянием пособий по социальному обеспечению на минимальный уровень оплаты труда и переговорную силу рабочих. Высокая заработная плата способствует поддержанию высокого уровня безработицы и издержек производства, что характерно для бедных экономик со слаборазвитой конкуренцией. С этой точки зрения, для построения эффективной рыночной экономики на руинах экономики командного толка требуются политические меры, минимизирующие реальную заработную плату, а также сводящие к минимуму или совсем прекращающие политику регулирования трудового рынка и институционального проектирования, которые способствуют ослаблению конкурентоспособности экономики.

Представленная в данной работе альтернативная теоретическая позиция, основанная на подходах поведенческой и институциональной экономики, рассматривает вмешательство в функционирование рынка труда, осуждаемое общепринятой теорией, как фактор, способный стимулировать рост конкуренции, сопровождаемый повышением уровня заработной платы, в условиях рыночной экономики. Более того, необходимо обратить внимание на множество нюансов концепции экономической свободы для того, чтобы оценить, как эти институциональные параметры превращаются в двигатель экономического роста и развития. Институционально-поведенческий подход также предполагает, что стандартные политические меры могут благоприятствовать развитию конкурентной экономики, но лишь в случае низкого уровня заработной платы, который, в свою очередь, может негативно сказаться на перспективах долгосрочного роста, так же как и на социально-экономическом благосостоянии подавляющего большинства населения страны.

Успешность конкурентных рыночных экономик с высоким уровнем заработной платы зависит от характеристик институциональной среды, являющейся фундаментом конкретной рыночной экономики. Этот факт по большей части упускается в рамках традиционного подхода и лишь постепенно прокладывает себе путь в ходе развития теории переходной экономики в русле мейнстрима. Ключевым моментом при таком институциональном проектировании выступают гарантии прав собственности и стимулы, основанные на этих правах, то есть модель институционального проектирования, сформировавшая основу большей части того, что относят к новой институциональной экономике [20, 21, 22]. К данной области относится модификация прав собственности, в результате которой индивидуальный уровень доходности приближается ко всеобщему. Более того, протекционизм в отношении экономических организаций должен быть сокращен или устранен полностью. Экономические агенты, в частности, лица, принимающие решения, должны иметь стимулы к эффективному поведению, что возможно при такой структуре прав собственности, которая обеспечивала бы выгоду эффективных актов выбора, когда чистая приведенная стоимость выбора положительна. В конечном счете, именно эффективные институты создают структуру стимулов, аналогичную той, которая преобладала бы в совершенно конкурентной среде, в которой ни один экономический агент не в состоянии повлиять на цену, рентоориентированного поведения не существует, а все внешние эффекты интернализированы. Такая институциональная структура также сделает хищническое поведение (основанное на перераспределении дохода) относительно невыгодным по сравнению с производительной экономической деятельностью. Именно отсутствие такой среды позволяет процветать группам специальных интересов путем присвоения монопольной ренты

вместо освоения технологий или трудовых навыков, которые позволили бы генерировать богатство. Однако сами по себе права частной собственности, и приватизация в частности, не обязательно приведут к созданию «правильной» структуры стимулов для формирования эффективной экономики как двигателя роста.

Что новая институциональная экономика почти полностью игнорирует — так это ту роль, которую играют трудовые права в определении степени эффективности функционирования экономики, а также масштабов распространения плодов экономического развития. Наличие прав частной собственности — необходимое, но не достаточное условие для развития эффективного рынка. Экономическая эффективность достигается под давлением активных рынков труда, которые стимулируют инвестирование «социального потенциала», необходимого для реализации экономической эффективности, а также развитие эффективных экономических предприятий экономическими агентами микроуровня. Если государственная власть примется нейтрализовывать повышающие эффективность результаты прежних активных рынков труда, экономика может впасть в устойчивое состояние неэффективного, но конкурентного равновесия, характеризуемого низким уровнем зарплаты и низкими доходами. Рыночные силы сами по себе не смогут ни вывести экономику из этого неэффективного равновесного режима, ни генерировать побудительные стимулы для построения эффективного государства и экономики. Государство, совместно с рыночными силами, играет решающую роль в определении того, повышается ли эффективность экономики. В этом смысле экономическая эффективность или неэффективность является результатом выбора правительства. Осознание существования возможности и мотивов этого выбора позволяет нам лучше понять, почему для большинства стран мира в прошлом и настоящем экономическая неэффективность являлась нормой и как эту норму можно изменить [7]. Степень, в которой хорошо контекстуализированные активные рынки труда могут служить инструментом стимулирования экономического развития при высоком уровне заработной платы, определяется институциональной структурой, в рамках которой проводится политика активного рынка труда.

Все больший интерес вызывают взаимоотношения между специфическими структурами управления и экономическим развитием. Что касается вышеупомянутых институциональных правил частной собственности, Сен [25] развивает концепцию свободы и развития, связанной со свободой слова и деятельности в отсутствие формальных и неформальных методов цензуры и политического контроля, при стимулировании экономического развития, выгоды которого широко распространены среди социально-экономических групп. Также значимость имеют масштабы развития коррупции и связанная с ними степень подотчетности и прозрачности, масштабы сферы правовых норм, качество регулирования и эффективность правительства. Важность правительства в процессе экономического развития впервые была исследована Кауфманом и его соавторами [15, 14, 16]. Эти особые институциональные параметры оказывают влияние на показатели транзакционных издержек, риска и неопределенности, с которыми сопряжена деловая активность. К тому же, влияние на все названные показатели оказывает право голоса. В целом, неудовлетворительное управление является причиной низких макроэкономических показателей, сдвигая, фактически, границу кривой производственных возможностей внутрь.

Даже при растущем интересе к роли институциональных структур в процессе социально-экономического развития в русле традиционного подхода, активные рынки труда по-прежнему представляются в негативном свете, что является логичным следствием рассуждений в духе мейнстрима. Мы утверждаем, что эти рассуждения весьма неполноценны. Более реалистичное моделирование процессов, происходящих на рынке труда, свидетельствует о том, что регионы с высоким уровнем заработной платы могут оказаться конкурентоспособны в части издержек, и при этом переживать переходные процессы экономического развития [2, 9, 4, 6, 8, 7]. Однако функционирование режима, характеризующегося высоким уровнем заработной платы, требует построения соответствующей институциональной основы. Тем не менее, если институциональные характеристики, способствующие развитию активного рынка труда, прочно закрепились, они могут создавать стимулы к развитию и реализации функций других необходимых и связанных с ними институциональных параметров.

Традиционные методы экономического моделирования часто фокусировались на стремительном переходе от командной экономики к рыночной, при этом мало внимания уделялось институциональным характеристикам конкретной переходной экономики.

Стремительная приватизация и гибкие рынки труда отличали этот подход. При этом предполагалось, что каким-то образом адаптация институциональных структур произойдет быстро, что будет способствовать устойчивому экономическому развитию. Однако такие аналитические прогнозы оказались несостоятельными. Там, где успехи были достигнуты, отмечались активные действия правительства по формированию соответствующих институциональных параметров.

Замечательная критика экономической теории мейнстрима и политических принципов теории переходной экономики осуществлена Стиглицем; прекрасный критический обзор литературы, посвященной переходным процессам, содержится в работах [24, 27, 28, 13]: «[...] по крайней мере, частично проблема заключалась в чрезмерном доверии к экономическим моделям, взятым из учебников. Такая экономика может прекрасно подходить для преподавания студентам, но не для консультирования правительства, стремящегося укрепить основы новой рыночной экономики — в особенности это обусловлено тем, что типично американские учебники в очень большой степени опираются на особую — неоклассическую — интеллектуальную традицию, игнорируя другие традиции (к примеру, развитие Шумпетером и Хайеком), которые могли бы предложить более широкое видение ситуации, с которой сталкиваются экономики в переходном состоянии [...], недостатки излагаемой в учебниках экономической теории куда более серьезны: за немногими исключениями, она не в состоянии даже инкорпорировать подходы к исследованию корпоративного управления, занимающие представителей мейнстрима, начиная с работ Маршала (1897 г.) и Берле и Минса (1932 г.), и являющиеся главным объектом исследования современной теории транзакционных издержек и информационной экономики. Не говоря уже о проблеме, также возникающей из-за путаницы между средствами и целями: возьмем, к примеру, приватизацию или открытие счетов предприятием, которые рассматриваются в качестве показателя успеха, а не средства достижения более фундаментальных целей. Даже создание рыночной экономики должно рассматриваться как средство достижения более масштабных целей. Значение имеет не просто само создание рыночной экономики, а улучшение жизненного уровня и формирование основ устойчивого развития, характеризующегося равенством и демократичностью» [26, р. 130].

В эмпирическом плане центром внимания данной статьи стали особенности экономического управления, с особым акцентом на странах Восточной Европы и бывшего Советского Союза. Представленные здесь предположения и аналитические схемы, построенные на их основе, получены с помощью данных ООН [29], предоставленных Всемирным банком данных о показателях мирового развития [32] и качестве управления [31], а также данных Института Фрейзера об уровне «экономической свободы» [12]. Многие переходные страны, включая страны с наиболее масштабными экономиками, Россию и Украину, остаются слабыми и характеризуются низкими показателями социально-экономического развития, несмотря на «шоковую терапию», которой они подверглись. С другой стороны, некоторые из транзитивных экономик — возьмем Словению, Чешскую Республику, Венгрию, Словакию, страны Балтии и Польшу, обладающую наиболее крупной экономикой, если говорить о названных странах, — приспособились к новой ситуации достаточно хорошо. Можно эмпирически связать основные достижения и неудачи социально-экономической трансформации с особенностями экономического управления. Важными институциональными аспектами при этом выступают трудовые права, права частной собственности, свобода слова и деятельности, правовые нормы, подотчетность и прозрачность. Автор пришел к выводу, что экономической свободы в сочетании с приватизацией и правами частной собственности вовсе не достаточно для генерирования экономического развития. Автор также утверждает, что проблемы, сопровождающие транзитивные процессы, не могут быть разрешены путем следования экономической стратегии низкого уровня заработной платы, а, скорее, посредством институциональных реформ, способствующих росту, характеризующему высоким уровнем заработной платы при высокой производительности.

Основные статистические данные переходных экономик стран Восточной Европы и стран бывшего Советского Союза

Используя данные, содержащиеся в Докладе о человеческом развитии [29], а также предоставленные Всемирным банком сведения [31], составлены таблицы 1–4, отражающие сравнительную статистику социально-экономической сферы. Из таблицы 1 понятно, что

наиболее успешными среди стран с переходной экономикой являются те, которые никогда не являлись частью Советского Союза. В 2004 г. ведущее место в списке рассматриваемых переходных экономик занимает Словения, за ней следует Чешская Республика, величина ВВП на душу населения в которой достигает приблизительно 20 000 долл. США. В Венгрии, Словакии и Эстонии этот показатель был на уровне 15 000 долл.; недалеко ушли от них Литва, Польша и Хорватия. Экономика всех этих стран характеризовалась стабильными, относительно высокими темпами роста на душу населения в посттранзитивный период (табл. 1 и 3). Крупнейшей экономикой среди этих стран обладает Польша, численность населения которой в 2004 г. достигает примерно 38 млн чел., что превышает численность населения всех перечисленных стран, вместе взятых. Украина с населением 47 млн чел. характеризовалась очень бедными экономическими показателями по сравнению с прочими переходными странами. То же самое справедливо и для России, численность населения которой составляла 137 млн чел., хотя Украина, доход на душу населения в которой достигал примерно 6000 долл. США, намного отстоит от России, в которой этот показатель держался на уровне 10 000 долл.

Экономические системы обеих стран, и России, и Украины, испытали негативный рост в 1990-е гг., и их восстановление началось лишь в начале нового тысячелетия, при этом темпы роста в период с 1999 г. по 2005 г. составляли 7% и 8%, соответственно (табл. 3). Что касается других отстающих стран с переходной экономикой, к 2004 г. доход на душу населения был все еще ниже уровня 1980-х гг., во времена коммунистического правительства. Более того, в таких странах, как Украина, Россия, Грузия, Киргизия и Молдова, население которых в совокупности составляет около 60% всех рассматриваемых нами стран с переходной экономикой, отмечалось падение дохода на душу населения по сравнению с периодом, предшествовавшим переходным процессам. К примеру, даже к 2005 году величина дохода на душу населения в России составляла 94% от его значения в 1990 году, в Украине — 69%, в Грузии — 65% (табл. 3). Если восстановить величину показателей дохода на душу населения Украины и России до их максимальных значений, достигнутых в дореформенный период, они составили бы 9 837 долл. и 11 002 долл. США, по курсу 2004 года, соответственно. Это позволило бы данным странам занять среднее положение в группе стран с переходной экономикой.

Напротив, успешные страны достигли значения среднедушевого дохода, значительно превышающего уровень коммунистических времен, и быстро догоняют некоторых западных коллег. В действительности, развитие большинства относительно успешных стран с переходной экономикой характеризовалось более быстрыми темпами роста, чем США. Более того, в самых бедных из этих успешных стран рост происходил относительно уверенными темпами. В 2005 году величина ВВП на душу населения в Польше примерно на 70% превышала значение этого показателя в 1990 году, при этом Польша характеризуется наиболее масштабной экономикой из всех стран с успешной историей, имея в 2005 году население численностью 38 млн чел., или 11% совокупного населения всех рассматриваемых переходных стран. В Венгрии, численность населения которой составляла в 2005 году 10 млн чел., показатель дохода на душу населения вырос почти на 40%, а в Чешской Республике, обладавшей в 2005 году приблизительно такой же численностью населения, среднедушевой доход вырос на 25%. К числу наиболее успешных стран с переходной экономикой принадлежит Эстония, чей доход на душу населения увеличился на 60%, и Словения, доход на душу населения в которой вырос на 43%. Однако общая численность населения обеих стран едва превышает три миллиона. Необходимо отметить, что уровень дохода на душу населения в США в период с 1990 г. по 2005 г. повысился почти на 30%. В контексте данного исследования особую актуальность приобретает вопрос о том, почему некоторые страны с переходной экономикой практически не выдерживают сравнения с другими и могут ли эти факторы стимулировать их способность к восстановлению и дальнейшему росту или ограничивают ее.

Если говорить о показателе ожидаемой продолжительности жизни при рождении, важном объективном измерителе благосостояния, Украина, как и следовало ожидать, учитывая ее низкие экономические показатели, занимает довольно низкое (среди переходных стран), двадцатое место, при этом данный показатель составляет 66 лет, что лишь немного превышает аналогичный показатель для России (табл. 1). В этом отношении положение обеих стран даже хуже, чем у стран с более бедной экономикой. Ожидаемая продолжительность жизни при рождении в Албании (при среднедушевом доходе 4 978 долл.) составляет

Таблица 1

Выборочные экономические характеристики стран, входивших в Советский блок [29]

Страны	Население, 2004 г. (млн чел.)	ИРЧП, 2004 г.	Положение в ЕС по показателю ИРЧП	Общее положение по показателю ИРЧП	Ожидаемая продолжительность жизни при рождении (лет), 2004 г.	Положение в ЕС по показателю продолжительности жизни при рождении	ВВП на душу населения (по ППС, в долл. США), 2004 г.	Положение в ЕС по показателю ВВП на душу населения	Общее положение по показателю ВВП на душу населения	Темп роста ВВП на душу населения в %, 1990–2004 гг.	Общее положение по темпу роста	Положение среди стран ЕС по темпу роста	Национальный ВВП по отношению к ВВП США	Отношение среднего ВВП страны к среднему ВВП США
Словения	2,0	0,910	1	27	77	1	20939	1	28	3,6	26	6	0,960	0,528
Чешская Республика	10,2	0,885	2	30	76	2	19408	2	34	2,7	38	9	0,934	0,489
Венгрия	10,1	0,869	3	35	73	8	16814	3	39	3,1	34	7	0,917	0,424
Словакия	1,9	0,856	7	27	74	5	14623	4	43	2,7	39	10	0,903	0,369
Эстония	1,3	0,858	5	40	72	12	14555	5	44	4,3	13	4	0,905	0,367
Литва	3,3	0,857	6	41	73	9	13107	6	47	1,4	92	15	0,904	0,330
Польша	38,1	0,862	4	37	75	4	12974	7	48	4,0	18	5	0,909	0,327
Хорватия	4,5	0,846	8	44	75	3	12191	8	51	2,5	46	12	0,892	0,307
Латвия	2,2	0,845	9	45	72	11	11653	9	54	2,8	37	8	0,891	0,294
Россия	136,7	0,797	13	65	65	21	9902	10	59	-0,6	141	18	0,841	0,250
Румыния	20,9	0,805	11	60	72	14	8480	11	63	1,4	93	16	0,849	0,214
Болгария	7,2	0,816	10	54	72	10	8078	12	66	0,7	117	17	0,861	0,204
Казахстан	14,9	0,774	16	79	63	22	7440	13	74	1,7	80	13	0,816	0,188
Босния и Герцеговина	3,9	0,800	12	62	74	6	7032	14	78	12,0	2	1	0,844	0,177
Белоруссия	9,2	0,794	14	67	68	16	6970	15	79	1,6	83	14	0,838	0,176
Украина	47,0	0,774	17	77	66	20	6394	16	86	-3,2	159	21	0,816	0,161
Албания	3,1	0,784	15	73	74	7	4978	17	99	4,8	10	3	0,827	0,125
Азербайджан	8,4	0,736	20	99	67	19	4153	18	111	5,5	5	2	0,776	0,105
Армения	3,0	0,768	18	80	72	13	4101	19	112	2,7	40	11	0,810	0,103
Грузия	4,5	0,743	19	97	71	15	2844	20	120	-1,0	146	19	0,784	0,072
Киргизия	5,2	0,705	21	110	67	18	1935	21	142	-1,3	152	20	0,744	0,049
Молдова	4,2	0,694	22	114	68	17	1729	22	147	-5,3	162	22	0,732	0,044

Таблица 2

Значение показателя ВВП на душу населения [30]

Годы	Польша	Российская Федерация	Украина	США	Словения	Венгрия	Грузия	Чешская Республика	Эстония	Литва
1990	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
1991	93	95	91	98	91	88	80	89	92	94
1992	95	81	82	100	86	85	45	88	74	74
1993	98	74	71	102	90	85	32	88	72	62
1994	103	65	55	105	94	88	29	90	72	57
1995	110	62	48	106	97	89	31	96	77	59
1996	117	60	44	109	101	90	35	100	81	62
1997	125	61	43	112	106	95	39	99	91	67
1998	131	58	43	116	110	100	40	98	96	72
1999	137	62	43	119	115	104	42	100	97	72
2000	144	68	46	122	120	110	43	103	106	75
2001	146	72	50	122	123	114	46	107	114	81
2002	149	76	54	123	128	120	49	109	124	87
2003	155	82	59	125	131	125	55	113	133	96
2004	163	88	67	128	137	132	59	118	145	103
2005	169	94	69	131	143	137	65	125	160	112
2005/2000	117	138	151	107	119	125	150	121	151	149
1990-2005	3,6	-0,4	-2,4	1,8	2,4	2,1	-2,8	1,5	3,2	0,8
1990-2005	3,6	-5,2	-9,0	2,0	1,6	0,4	-9,2	0,0	-0,3	-3,6
1999-2005	3,5	7,2	8,4	1,6	3,6	4,7	7,6	3,8	8,6	7,8

Примечание: по ППС (фиксированному на уровне 2005 г., в долл. США); 1990=100.

Таблица 3

Выборочные экономические характеристики прочих стран [29]

Страны	ИРЧП, 2004 г.	Общее положение по показателю ИРЧП	Ожидаемая продолжительность жизни при рождении (лет), 2004 г.	ВВП на душу населения (ППС в долл. США), 2004 г.	Общее положение по показателю ВВП на душу населения	Темп роста ВВП на душу населения в % 1990–2004 г.	Общее положение по темпу роста	Национальный ВВП по отношению к ВВП США	Отношение среднедушевого ВВП страны к среднедушевому ВВП США
Китай	0,768	81	72	5896	90	8,9	3	0,810	0,15
Индия	0,611	126	64	3139	117	4,0	20	0,645	0,08
США	0,948	8	78	39676	2	1,9	71	1,000	1,00
Ирландия	0,956	4	78	38827	3	7,3	4	1,008	0,98
Норвегия	0,965	1	80	38454	4	2,5	44	1,018	0,97
Канада	0,950	6	80	31263	10	2,1	58	1,002	0,79
Великобритания	0,940	18	79	30821	13	2,2	55	0,992	0,78
Австралия	0,957	3	81	30331	14	2,5	45	1,009	0,76
Швеция	0,951	5	80	29541	16	1,8	74	1,003	0,74
Франция	0,942	16	80	29300	17	1,7	79	0,994	0,74
Германия	0,932	21	79	28303	19	1,5	87	0,983	0,71
Италия	0,940	17	80	28180	20	1,3	97	0,992	0,71
Испания	0,938	19	80	25047	22	2,3	52	0,989	0,63
Израиль	0,927	23	80	24382	23	1,6	82	0,978	0,61
Новая Зеландия	0,936	20	79	23413	25	2,1	60	0,987	0,59

Таблица 4

ВВП на душу населения [30]

Годы	Польша	Российская Федерация	Украина	США	Словения	Венгрия	Грузия	Чешская Республика	Эстония	Литва
1990	25	40	25	100	51	39	17	51	33	39
1991	24	38	23	100	47	35	14	46	31	38
1992	24	32	21	100	43	33	8	45	24	29
1993	24	29	18	100	45	33	5	44	23	24
1994	25	25	13	100	45	33	5	44	23	21
1995	26	23	12	100	46	33	5	46	24	22
1996	27	22	10	100	47	32	5	47	25	23
1997	28	22	10	100	48	33	6	45	27	24
1998	29	20	9	100	48	34	6	43	27	25
1999	29	21	9	100	49	34	6	42	27	24
2000	30	22	9	100	50	35	6	43	28	24
2001	30	23	10	100	51	36	6	44	31	26
2002	31	24	11	100	53	38	7	45	33	28
2003	31	26	12	100	53	39	7	46	35	30
2004	32	27	13	100	54	40	8	47	37	32
2005	32	28	13	100	55	41	8	49	40	34

Примечание: по ППС (фиксированному на уровне 2005 г., в долл. США); США=100.

74 года, а в гораздо более бедной Молдавии (со среднедушевым доходом 1729 долл.) — 68 лет. В наиболее обеспеченных странах с переходной экономикой, Словении и Чешской Республике, ожидаемая продолжительность жизни достигает 76 лет. Низкий показатель дохода, по крайней мере, на том уровне, какой наблюдался в Украине, России, Албании и Молдавии, не обязательно подразумевает низкую ожидаемую продолжительность жизни. Страны характеризуются значительной степенью свободы в области государственной политики, поведенческими и культурными факторами, оказывающими влияние на ожидаемую продолжительность жизни. Высокий уровень дохода на душу населения способствует увеличению средней продолжительности жизни при прочих равных условиях. Фактически, не существует страны с переходной экономикой с относительно высоким уровнем дохода, ожидаемая продолжительность жизни в которой была бы ниже 70 лет; в основном этот показатель варьируется в пределах 72–77 лет. Однако, даже говоря об этих наиболее обеспеченных странах, существует большой простор для рассуждений относительно степени влияния неэкономических показателей на ожидаемую продолжительность жизни.

Ожидаемая продолжительность жизни при рождении, часто используемая в качестве дополнения к показателю среднедушевого дохода, является одним из трех компонентов индекса развития человеческого потенциала (ИРЧП), измерителя благосостояния народонаселения. ИРЧП — это совокупность индексов, отражающих уровень:

- ожидаемой продолжительности жизни при рождении;
- образованности взрослого населения плюс количество зачисленных в начальные, средние и высшие учебные заведения;
- ВВП на душу населения, измеренный в долларах США.

Как и следовало ожидать, принимая во внимание нашу дискуссию о среднедушевом доходе и ожидаемой продолжительности жизни, двум наиболее крупным из рассматриваемых нами переходных экономик, России и Украине, не удается достичь высоких показателей и повысить свой рейтинг по показателю ИРЧП (табл. 1). Фактически, по данному показателю положение этих стран ниже, чем можно было ожидать, учитывая их уровень среднедушевого дохода. В целом статистическая связь между величиной дохода на душу населения и ИРЧП как измерителя уровня благосостояния тесна, но не абсолютна, при этом наблюдается тенденция, согласно которой страны с наиболее высоким уровнем среднедушевого дохода по показателю ИРЧП занимают самые высокие места (подробнее см. ниже).

Полезно наши экономические данные по странам с переходной экономикой оценить в контексте характеристик развитых стран, а также двух относительно успешных и крупных развивающихся стран, Китая и Индии (табл. 3 и 4). Реальный среднедушевой рост двух этих гигантов в социально-экономическом отношении (население каждой из стран превышает 1 млрд чел.) в течение периода с 1990 по 2004 годы держался на уровне 8,9% и 4% соответственно, что превышает значения аналогичных показателей любой из рассматриваемых нами развитых стран, включая США, темп роста на душу населения в которых за тот же период составил 1,9%. Темпы роста Китая и Индии превышали соответствующие показатели почти всех из рассматриваемых нами переходных стран (табл. 1 и 3). Однако в 2004 году уровень дохода на душу населения и в Индии (3 139 долл), и в Китае (5 896 долл) был ниже, чем в большинстве остальных переходных стран, даже ниже, чем в Украине. То же самое можно сказать о положении Китая и Индии по показателю развития человеческого потенциала. А значение среднедушевого дохода в Китае и Индии составляло 15% и 8% значения этого показателя в Америке соответственно. Важный вопрос при этом заключается в том, могут ли Китай и Индия поддерживать относительно высокие темпы роста при существующих институтах. Тот же самый вопрос актуален и в отношении недавнего повышения показателя роста среднедушевого ВВП, отмечаемого в России и Украине. Частично ответить на этот вопрос поможет анализ, представленный ниже.

И Россия, и Украина значительно отстают от отобранных для нашего анализа развитых стран, представленных в настоящей статье (табл. 1, 3 и 4). Это в особенности проявляется в отношении классификации по показателям ИРЧП и среднедушевого ВВП. В отношении значения самого ИРЧП отставание России и Украины, вроде бы, не столь заметно лишь потому, что компоненты индекса определяются таким образом, что разрыв между отстающими и лидерами искусственно сокращается. Тем не менее их относительное положение очень низко. Что касается величины ВВП на душу населения, в Украине он состав-

лял около 13% уровня дохода американцев, ирландцев и норвежцев. Кроме того, значение ВВП на душу населения в Украине составляло гораздо меньше трети величины этого показателя в других развитых странах. При этом в Украине ожидаемая продолжительность жизни при рождении (66 лет) была практически на 14 лет ниже, чем в рассматриваемых развитых странах (80 лет). В России в этом отношении дела обстоят даже хуже (до некоторой степени). Но в России значение ВВП на душу населения составляло 28% от уровня этого показателя в США. Относительно 1990 года социально-экономическое положение и в Украине, и в России заметно ухудшилось.

Положение некоторых других стран с переходной экономикой по сравнению с США и другими развитыми странами даже хуже. Однако необходимо отметить, что ведущие страны среди стран с переходной экономикой, Словения и Чешская Республика, достигли уровня среднедушевых доходов, составляющего примерно одну вторую значения этого показателя в Америке, что ненамного ниже аналогичных показателей наименее обеспеченных стран с развитой экономикой, таких как Испания, Израиль и Новая Зеландия, в которых, в свою очередь, данный показатель находится на уровне, составляющем примерно 60% уровня среднедушевого дохода США. В свою очередь, в Словении и Чешской Республике наблюдались гораздо более высокие темпы роста, чем в наиболее развитых экономиках. Не намного от них отстали и наиболее успешные среди стран с переходной экономикой, такие как Венгрия, Словакия и Эстония.

Среднедушевой доход, рост и благосостояние

И графический, и основной статистический анализ позволяет осветить и идентифицировать важные статистические социально-экономические связи, которые могут сыграть важную роль в поддержании устойчивого экономического развития рассматриваемых нами транзитивных экономик. Более того, такой анализ может выявить факторы, влияние которых на процесс развития в действительности не столь значимо, как было принято считать ранее.

В данной статье экономический рост рассматривается как разумный критерий социально-экономического благосостояния. Другими словами, предполагается, что повышение уровня среднедушевого дохода порождает, стимулирует или делает возможным достижение более высокого уровня благосостояния. Альтернативный критерий благосостояния — это разработанный ООН ИРЧП, обобщающий равнозначные показатели среднедушевого ВВП, ожидаемой продолжительности жизни и уровня образованности населения, о чем говорилось выше. На рис. 1 четко прослеживается устойчивая положительная связь между положением страны по показателю ИРЧП и среднедушевым ВВП, пересчитанным по курсу доллара США 2004 года. По мере роста среднедушевого дохода происходит снижение позиции по ИРЧП, при этом наименьшему значению среднедушевого дохода соответствует наибольшее значение ИРЧП. Коэффициент корреляции здесь составляет $-0,91$; график составлен для сокращенной выборки, включающей 121 страну из 172 стран, данные по которым имеются в распоряжении. Уменьшенная выборка образована в результате отсеивания тех стран, для которых не удалось получить прочие данные, используемые нами в статистическом анализе. Сильная связь, обнаруженная при анализе уменьшенной выборки, сохраняется и для полной выборки, хотя коэффициент корреляции падает при этом до $-0,82$. Видно, что при очень низких уровнях дохода существует относительно широкий диапазон значений ИРЧП, которые могут быть достигнуты для данного уровня дохода. Многое зависит от того, как происходит использование и распределение низких среднедушевых доходов. Кроме того, конкретному уровню ИРЧП соответствует широкий набор значений, и даже более высоких, среднедушевого дохода. Таким образом, более высокое значение среднедушевого дохода не гарантирует неизменно высокого положения по показателю ИРЧП. Однако также ясно, что более высокие значения ИРЧП, и, следовательно, более высокий уровень социально-экономического благосостояния связаны с более высокими показателями среднедушевого дохода. Также справедливо, что невозможно достичь наиболее высокого положения по показателю ИРЧП, не достигнув относительно высокого уровня среднедушевого дохода. Безусловно, среднедушевой ВВП является подходящим аналогом более комплексных измерителей благосостояния, таких как ИРЧП; но безусловной причинной связи между двумя этими показателями не существует. И все же, повторимся, более высокий уровень среднедушевого дохода представляется необходимым условием достижения неизменно высокого уровня социально-экономического благосостояния.

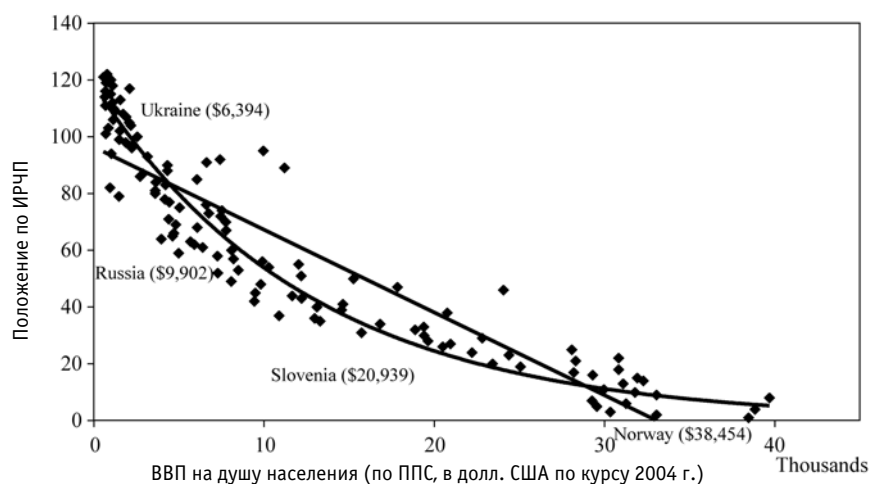


Рис. 1. ВВП на душу населения и положение по ИРЧП

На рис. 2 проиллюстрированы описанные выше взаимосвязи для переходных стран Восточной Европы, Китая и Индии. Здесь также наблюдается сильная отрицательная связь между положением по ИРЧП и среднедушевым доходом. При этом статистическое соответствие, будучи даже более тесным, характеризуется коэффициентом корреляции $-0,95$. Опять-таки, в процессе анализа данных отмечается некоторая гибкость: некоторые страны, такие как Украина, могли бы занимать более высокое положение в отношении ИРЧП, учитывая уровень их среднедушевого дохода. Однако в целом более высокие значения среднедушевого дохода являются необходимым условием для достижения значимого улучшения положения страны по показателю ИРЧП, то есть по уровню социально-экономического благосостояния. Так, более высокое положение России по показателю ИРЧП представляет следствием ее более высокого положения по уровню дохода.

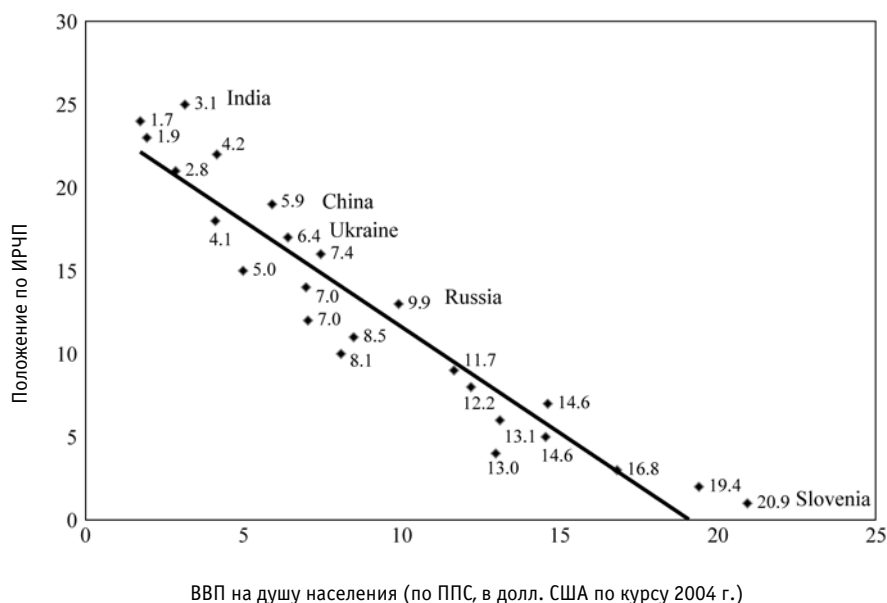


Рис. 2. ВВП на душу населения и положение по ИРЧП

На рис. 3 отражена взаимосвязь между ожидаемой продолжительностью жизни при рождении и среднедушевым ВВП для переходных экономик Восточной Европы, Китая и Индии. Среднедушевой ВВП является одним из трех ключевых компонентов ИРЧП. Ожи-

даемая продолжительность жизни изображена в виде функции среднедушевого дохода. Между этими двумя показателями существует положительная связь, которая, хотя и безусловна, однако сильна; коэффициент корреляции равен 0,62. Значение коэффициента наклона графика для независимой переменной (продукт на душу населения), составляющее 0,000439, говорит о том, что повышение среднедушевого дохода на 1000 долл. приведет к росту ожидаемой продолжительности жизни на 0,44 года. С другой стороны, разброс точек на графике явно свидетельствует о том, что данному относительно низкому уровню среднедушевых доходов соответствует достаточно широкий диапазон значений ожидаемой продолжительности жизни. Так, например, в Китае и Армении ожидаемая продолжительность жизни намного больше, чем в Украине и Индии (уровень среднедушевых доходов в которых несколько выше), а также в России (характеризующейся гораздо более высоким уровнем среднедушевых доходов). Аналогично, широкий диапазон среднедушевых доходов соответствует конкретному уровню ожидаемой продолжительности жизни. Это хорошо видно при уровне ожидаемой продолжительности жизни 72 года, которому соответствуют значения среднедушевого дохода от низкого до высокого. Очевидно, высокий уровень среднедушевого дохода не является обязательным условием для достижения большой ожидаемой продолжительности жизни. Положение Украины могло бы быть гораздо лучше несмотря на скромный уровень среднедушевого дохода. Но более высокие значения среднедушевого дохода, несомненно, стимулируют и облегчают реализацию стремления к достижению более высокого уровня благосостояния.

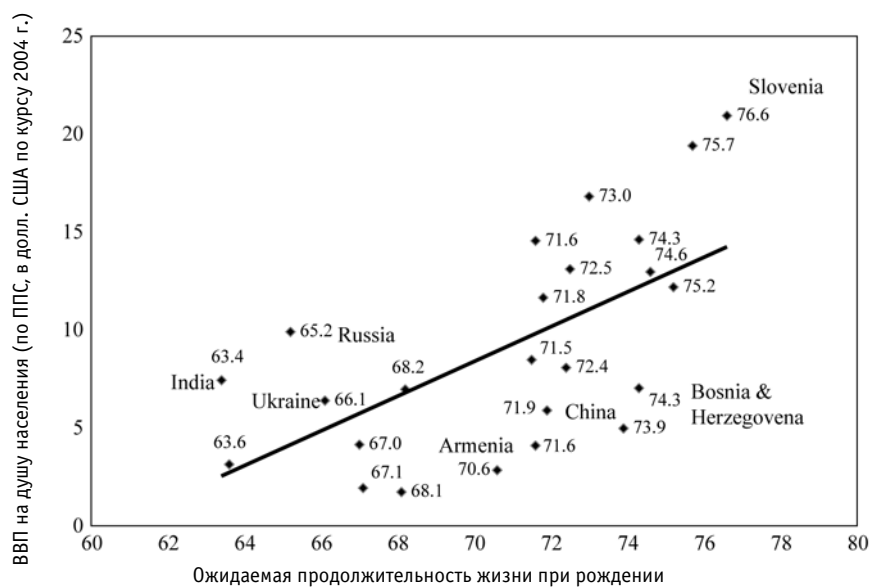


Рис. 3. Ожидаемая продолжительность жизни при рождении

Среднедушевой доход, рост и неравенство доходов

Что касается причин достижения более высоких уровней среднедушевых показателей дохода и роста, современные экономисты часто говорят о положительном влиянии более высокого уровня неравенства доходов на больший рост доходов, особенно на низких уровнях экономического развития. Лежащая в основе этих представлений идея заключается в том, что бедные слои населения и даже средний класс попросту не сберегают средств в объемах, достаточных для обеспечения инвестиционных фондов, которые должны служить двигателем экономического роста и развития. Конечно, и бедные, и богатые классы могут делать некоторые сбережения, а также использовать (и занимать) их в инвестиционных целях. Правительство же, в свою очередь, может облагать налогом всех членов общества с целью создания фондов, необходимых для осуществления различных инвестиционных проектов, включая инфраструктурные. Кроме того, всегда существует возможность иностранного займа и прямого поступления иностранных инвестиций. С другой стороны, обеспеченные слои населения могут делать сбережения ради поддержания престижного

образа жизни, а не с тем чтобы инвестировать. Так, сбережения не обязательно равны инвестициям. Значительное неравенство доходов не обязательно должно порождать широкомасштабные инвестиции. Более того, как уже было отмечено, чрезмерное неравенство доходов может порождать политическую нестабильность и беспорядки, которые могут подорвать процесс экономического развития [3].

На рис. 4 и 5 проиллюстрированы взаимосвязи между экономическим ростом и неравенством доходов, а также между среднедушевым доходом и неравенством доходов для рассматриваемых нами стран с переходной экономикой; при этом неравенство доходов измеряется как процентное отношение дохода, получаемого 20% наиболее обеспеченной категории населения, к доходу, получаемому 20% наименее обеспеченной категории населения. Что касается связи между среднедушевым доходом и неравенством доходов, коэффициент корреляции равен $-0,15$, то есть по мере роста неравенства происходит снижение среднедушевого дохода. Хотя эта связь слаба, она противоположна той, которую принято констатировать в рамках традиционной теории, особенно в отношении менее развитых стран. Коэффициент наклона для независимой переменной неравенства составляет -482 долл., так что повышение неравенства доходов на один пункт означает снижение среднедушевого дохода на 482 доллара. Связь между ростом и неравенством доходов, будучи очень слабой, характеризуется положительным коэффициентом корреляции $0,06$. Более высокий уровень роста статистически связан с большей степенью неравенства доходов — но, опять-таки, связь эта весьма слаба. Однако для более широкой выборки (не отраженной в данном исследовании) для всех стран, для которых имеются данные и о росте, и о неравенстве доходов, коэффициент корреляции составляет $-0,21$. Выражаясь статистическим языком, — по-прежнему говоря о довольно слабой взаимосвязи — более высокая степень неравенства доходов связана с более низким показателем роста.

Что впечатляет еще больше и на что однозначно указывают два коэффициента, значения которых низки, так это выводы, которые могут быть получены при анализе разброса точек на графиках 4 и 5. На рис. 4 довольно низкому уровню неравенства доходов соответствует широкий диапазон среднедушевого дохода. Так, например, Украина характеризуется одновременно и низким неравенством доходов, и низким уровнем среднедушевых доходов, в то время как в Словении примерно такой же невысокий уровень неравенства доходов сочетается с относительно очень высоким среднедушевым доходом. Кроме того, широкому диапазону уровней неравенства доходов соответствует определенный низкий уровень среднедушевых доходов, а наиболее высокие значения среднедушевых доходов достигнуты странами, уровень неравенства доходов в которых низок. Факты подтверждают, что высокая степень неравенства доходов не обязательно предполагает высокие значения среднедушевых доходов, а низкий уровень неравенства доходов не является препятствием для достижения высоких показателей среднедушевых доходов, а может, наоборот, даже способствовать их увеличению.

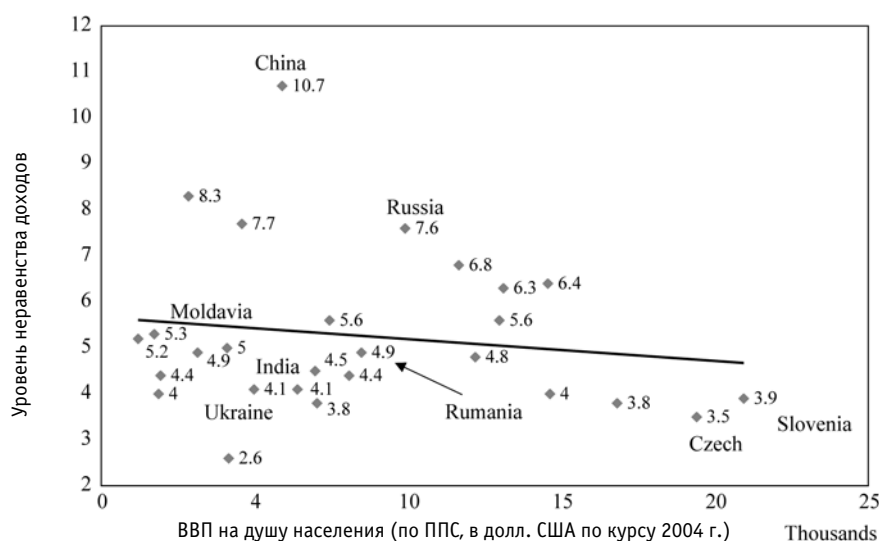


Рис. 4. Неравенство и ВВП на душу населения

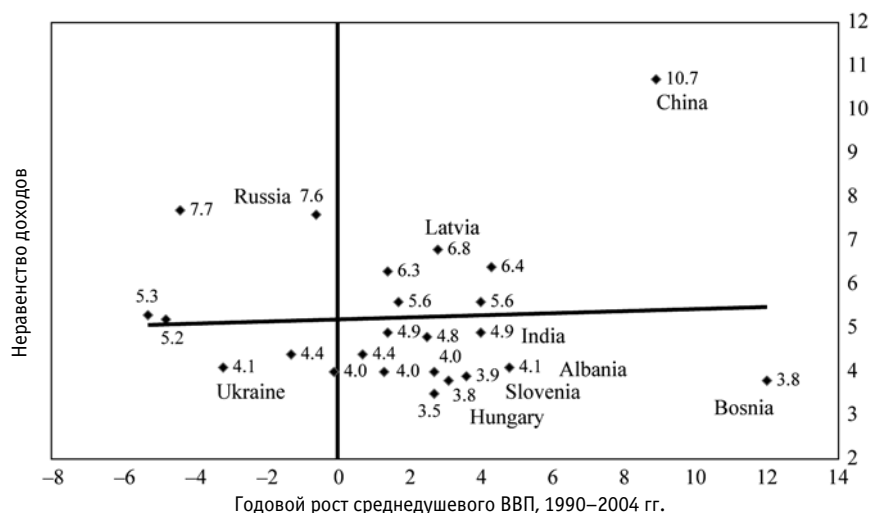


Рис. 5. Неравенство и рост

Что касается взаимосвязи между ростом и неравенством доходов, рис. 5 подтверждает, что низкий уровень неравенства доходов вполне совместим с высокими темпами экономического роста. В действительности, данному очень низкому уровню неравенства соответствует определенный диапазон темпов роста, ранжированных как по отрицательным значениям, которые, например, характеризуют положение Украины, так и по положительным значениям, как, скажем, Босния и Герцеговина (занимающие наивысшее место в выборке), а также Албания и Словения. Необходимо также отметить, что последнее увеличение темпа роста на душу населения в Украине происходило в условиях низкого неравенства доходов. Однако низкий уровень неравенства доходов относится не к неравенству как таковому, а скорее к коэффициентам дохода, приближающихся по значению к 4. Коэффициенту, равному 4, соответствуют наивысшие значения уровня среднедушевого дохода, а также наивысшие темпы роста. К тому же, хотя в Китае очень высокие темпы роста сочетаются с наиболее высоким в нашей выборке уровнем неравенства доходов, это явное исключение. В большинстве других стран, экономика которых характеризуется высоким уровнем неравенства доходов, темпы экономического роста относительно низки. Фактически, если опустить Китай, резко выделяющийся из общего ряда представленных в выборке стран, коэффициент корреляции между ростом и неравенством доходов сразу меняется с положительного 0,06 на отрицательный — 0,31. За исключением Китая, существует отрицательная связь между более высокими темпами роста и высоким уровнем неравенства доходов. Исходя из имеющихся данных относительно низкий уровень неравенства доходов, как, например, тот, что наблюдается в Украине, не представляется препятствием к достижению устойчивых высоких темпов экономического роста.

Среднедушевой доход, рост и экономическая свобода

Экономическая свобода часто рассматривается в качестве важного необходимого условия экономического развития. Также часто постулируется, что более высокая степень экономической свободы связана положительной причинной связью с достижением более высокого уровня среднедушевого дохода и более высоких темпов экономического роста. Список стандартных измерителей экономической свободы довольно широк и включает параметры свободы торговли, государственного долга и дефицита, а также характеристики сетки социальной безопасности и политики социального страхования наряду с гарантиями прав частной собственности, при этом последние выступают ключевым элементом понимания роли институтов для экономического развития в рамках традиционного подхода (в особенности в контексте новой институциональной экономики [20, 22]). В действительности, наблюдается относительно высокая корреляция между экономической свободой и уровнем среднедушевых доходов, характеризующаяся положительным ко-

эффицентом регрессии 0,48. Коэффициент наклона, равный 3 952 долл., показывает, что повышение индекса экономической свободы на один пункт вызовет увеличение среднедушевого дохода на 3 952 доллара.

На рис. 6 показано, что низкому уровню экономической свободы однозначно соответствует низкий уровень среднедушевых доходов. К этой категории относятся Украина и Россия. Однако показатели Украины намного отстают от показателей России, несмотря на почти одинаковый уровень экономической свободы. С другой стороны, среднему уровню экономической свободы, характеризуемому значениями индекса экономической свободы в пределах от 6 до 10, соответствует широкий диапазон значений среднедушевого дохода, от очень низких до самых высоких. Но даже средний уровень экономической свободы не является достаточным условием достижения высокого уровня среднедушевого дохода. Неизменно высокий уровень экономической свободы также не гарантирует высокого уровня среднедушевых доходов, и даже не представляется его необходимым условием в контексте установленной статистической зависимости. Средний уровень экономической свободы обязателен для увеличения среднедушевых доходов, однако его определенно не достаточно. А предельный вклад роста экономической свободы по достижении границы умеренности становится совсем незначительным.

При значении коэффициента корреляции между экономическим ростом и экономической свободой 0,19 связь положительна, но не очень сильна. Исходя из изображенной на рис. 7 связи одна из причин такой слабой корреляции заключается в том, что относительно более высокие темпы среднедушевого роста (3–4% ежегодно) статистически связаны с широким диапазоном значений индекса экономической свободы, минимальное из которых составляет 6, максимальное — 10. Более того, более высокие показатели экономической свободы не связаны статистически с более высокими темпами роста. Превышающее 6 значение индекса экономической свободы представляется пороговым, позволяющим достичь более высоких темпов роста. Однако индексам, значение которых равно и превышает 6, соответствует определенный диапазон значений темпа роста. Так, даже достижения порогового значения индекса экономической свободы не достаточно (выражаясь статистическим языком) для повышения темпов экономического роста. Если не принимать в расчет Китай, низкий уровень экономической свободы ассоциируется с низкими или даже отрицательными темпами экономического роста. Однако сегодня уровень экономической свободы Китая гораздо выше, чем он был когда-либо в исторической ретроспективе, и эта страна явно выигрывает, зарабатывая деньги посредством применения новых технологий, что стало возможным благодаря участию в международной торговле и инвестициям. С другой стороны, Украина и Россия являются довольно малообеспеченными и характеризуются относительно низкими показателями экономической свободы.

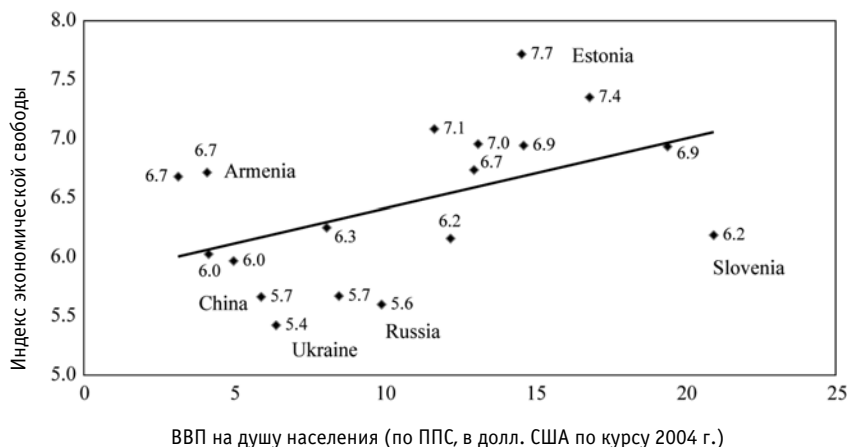


Рис. 6. ВВП на душу населения и экономическая свобода



Рис. 7. Рост и экономическая свобода

Небезынтересно было бы обратить внимание, что и в Украине, и в России в период с 1995 по 2005 годы отмечалось повышение значения индекса экономической свободы примерно с 4 до 5,5, или на 40%. То же самое происходило в более успешных переходных странах. Такое повышение уровня экономической свободы могло в большой степени положительно повлиять на показатели экономического роста Украины и России в новом тысячелетии. Опять-таки, этот виток роста происходил на фоне предшествовавшего истинного обвала среднедушевого ВВП и устойчивых отрицательных темпов роста, ознаменовавших наступление посткоммунистической эпохи. В настоящее время положительные показатели роста обеих экономик, отошедших с края пропасти, отмечаются на фоне относительно низкого, однако повышающегося, уровня экономической свободы, который сегодня недалеко от порогового значения на уровне 6–7, которому соответствует наивысший уровень среднедушевого дохода. Наивысшее значение среднедушевых доходов среди рассматриваемых нами стран с переходной экономикой — 21 000 долл. — достигнуто Словенией, индекс экономической свободы для которой равен 6,2. В занимающей второе место Чешской Республике (19 000 долл.) индекс экономической свободы достиг значения 6,9 (более подробно о взаимосвязи между ключевыми показателями — индексом экономической свободы, среднедушевым доходом и экономическим ростом — см. [5]).

Среднедушевой доход, рост и управление

Кауфман [15, 14] утверждает, что исследовать экономическую свободу, не принимая в расчет некоторые из ее ключевых характеристик, является аналитическим упущением. Совместно с коллегами он уделяет особое внимание управлению и, соответственно, условиям, в которых осуществляют свою деятельность корпорации и население. Индекс корпоративного управления (CGI) включает показатели «права голоса и подотчетности», «политической стабильности и отсутствия принуждения», «эффективности управления», «качества регулирования», «соблюдения правовых норм» и «контроля коррупции». При этом утверждается, что при плохом управлении экономическое развитие даже при значительной степени экономической свободы будет затруднено. Коэффициент корреляции между CGI и среднедушевым ВВП равен 0,43, что свидетельствует о сильной положительной связи двух параметров. Кроме того, на рис. 8 показано, что, в отличие от взаимосвязи экономической свободы и среднедушевым доходом, существует явная прямая положительная связь между CGI и среднедушевым доходом. Разброс значений на графике выявляет некоторые исключения, например, Китай, CGI в котором относительно высок, но это не связано с предполагаемым повышением среднедушевых доходов. Коэффициент наклона графика, равный 191 долл., говорит о том, что на повышение CGI на 1 пункт статистически связано с повышением среднедушевого дохода на 191 доллар. Например, если бы CGI в Украине достигал значения, соответствующего CGI в Хорватии, то ее среднедушевой доход мог бы

подняться на 1 146 долл. Проблема Украины при этом, опять-таки, заключается в том, что по исследуемым социально-экономическим показателям она находится среди наименее успешных стран нашей выборки, в том числе и по показателю управления. Что касается связи между ростом и CGI, коэффициент корреляции положителен, и значение его, довольно высокое, составляет 0,67. Это существенно выше, чем коэффициент связи между ростом и экономической свободой. На рис. 9 также продемонстрирована достаточно явная связь между ростом и CGI. Бесспорным исключением является Польша, характеризуемая низким значением CGI (21) и высоким темпом роста (4%). Для Украины в данном отношении проблема заключается в относительно очень низком CGI.

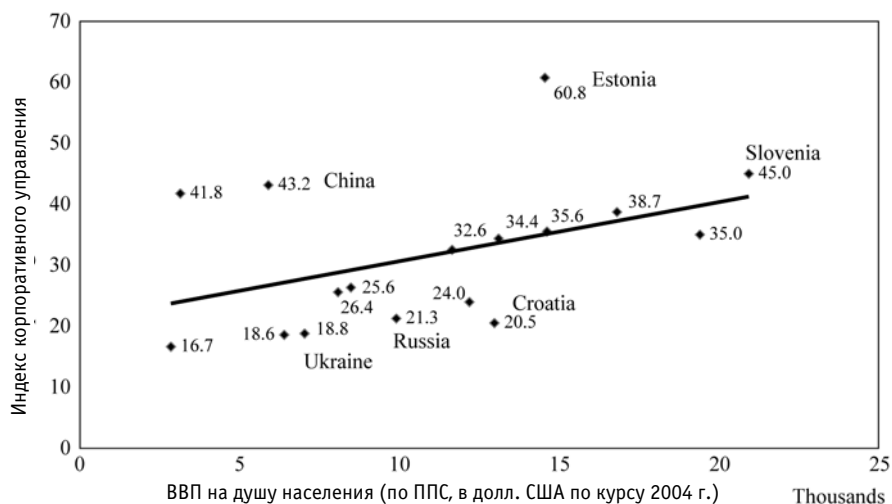


Рис. 8. ВВП на душу населения и CGI

По результатам этого анализа показателя CGI в отчете Всемирного банка о традиционной системе затрат, связанных с организацией бизнеса в Украине (таких как налоговые платежи, плата за лицензию, издержки принуждения к исполнению условий контракта и получения кредита), сообщается: Организация бизнеса-2008 ранжирует 178 стран по степени легкости организации предпринимательской деятельности на основе десяти критериев государственного регулирования предпринимательской деятельности. Сингапур уже второй год возглавляет этот список. Среди ведущих стран Восточной Европы и Средней Азии выделяются Эстония (17), Грузия (18), Латвия (22), Литва (26), Словакия (32), Армения (39), Венгрия (45), Болгария (46) и Румыния (48)» [30].

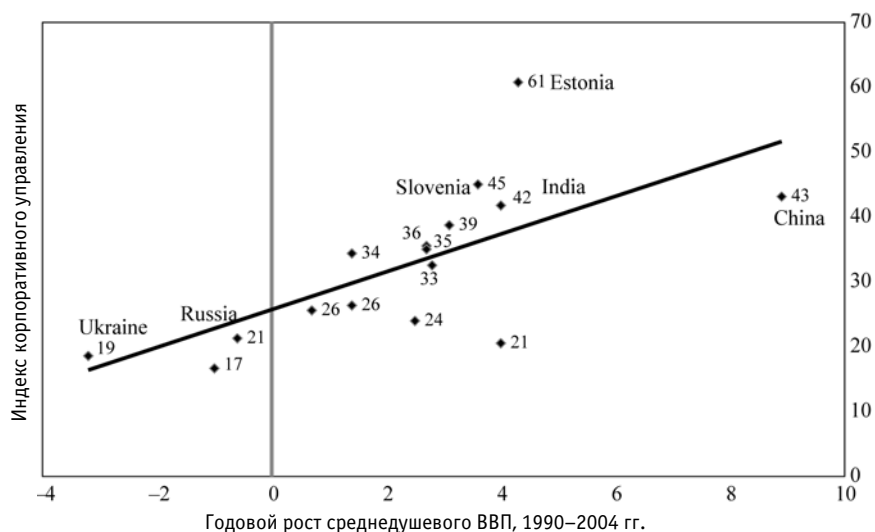


Рис. 9. Экономический рост и управление

Украина и Россия страдают одновременно и от низкого уровня экономической свободы, и от плохого качества управления. Противоположным является пример более успешных переходных стран. Однако большая степень экономической свободы как таковой, особенно в отсутствие качественного управления, не может служить основанием для существенного улучшения показателей экономической деятельности. Конечно, положение Украины и России могло быть лучше, если бы значения и того и другого показателя были выше. При этом не следует забывать о том, что максимальная степень экономической свободы, по нашему мнению, практически не оказывает предельного эффекта на величину среднедушевого дохода и экономический рост. В наиболее успешных переходных странах отмечается средний уровень экономической свободы (который предполагает гарантии прав частной собственности) и довольно высокие показатели качества управления.

Рынки труда и экономическое процветание

Традиционный подход предполагает, что рынки труда должны быть гибкими, а социальные гарантии — минимальными, поскольку политика, направленная на увеличение резервной заработной платы и непосредственных затрат на рабочую силу, подрывает процесс роста и разрушает перспективы развития. Такая позиция образует предпосылку для моделирования в рамках традиционной теории и предполагает, что экономическая свобода и относительная гибкость и слабость позиции рабочей силы в отношении переговорной силы и извлечения собственной выгоды порождают «оптимальный» экономический результат.

Не все концепции экономической свободы и гибкости рынка труда апеллируют к понятию «дешевого» труда. К примеру, Баумоль с коллегами пишет: «[...] значимость гибких рынков труда не может быть преувеличена: если предпринимателям не удастся привлечь новые трудовые ресурсы, они не смогут расширить свою деятельность; аналогично, они не захотят развивать деятельность, если правила найма трудовых ресурсов носят чрезмерно ограничительный характер (в особенности в случае, если эти правила ограничивают способность фирм увольнять работников, не соответствующих запросам работодателя, или сокращать тех, в которых они больше не нуждаются)» [10, p. 7].

Таким образом, гибкость связана со способностью предпринимателей приспосабливаться к изменениям, которые позволяют их предприятиям процветать: их нельзя принудить сохранять рабочие места, если это нанесет фирме ущерб в долгосрочном периоде. Баумоль с коллегами также придерживается точки зрения, что система социальных гарантий не является негативным экономическим фактором, поскольку она снижает степень, в которой рабочие могут оказывать сопротивление предпринимательским инновациям, которое могло бы оказаться пагубным для индивидуальных работников в отсутствие системы социальных гарантий: «В связи с разрушительным влиянием радикальных изменений, предприниматели могут извлекать выгоду в случае должным образом сконструированных сетей социальной безопасности, защищающей лиц, пострадавших в ходе произошедших резких перемен (не подрывая в то же самое время их стремление снова встать на ноги)» [10, p. 91].

Таким образом, с системой социальных гарантий связаны аспекты эффективности и социальной справедливости. Кроме того, как показал Линдерт [19], государственные расходы, так часто критикуемые многими теоретиками мейнстрима, не всегда оказывают отрицательное влияние на экономику. Эффект от них также может оказаться вполне положительным. Определяется это, как подсказывает здравый смысл, тем, на что соответствующие средства будут направлены.

Традиционная модель рынка труда предполагает, что деятельность фирм экономически эффективна независимо от условий труда и заработной платы, а технологические изменения являются экзогенными, не обусловленными трудовыми издержками. Более разумным (и эмпирически оправданным) является допущение, что на экономическую эффективность (в противоположность эффективности распределения), оказывают влияние условия труда, в том числе технологические изменения [2, 9, 4, 6, 8, 7]. В традиционной модели, при соответствующих предпосылках, любое повышение уровня заработной платы или улучшение условий труда является причиной роста издержек на единицу продукции. Фирма при этом становится менее конкурентоспособной. Многие фирмы будут вынуждены объявить о своей несостоятельности, в то время как другим придется сократить штат служащих. В целом, уровень благосостояния уменьшится по сравнению с тем, который мог быть при прежних обстоятельствах. Выиграли бы от этого предельные работники, производительность которых может покрыть возросшие издержки их содержания. Ключевым допущением при этом является то, что экономические агенты, в том числе рабочие, менед-

жеры и собственники? работают так усердно, как только могут, независимо от того, какова производственная среда, или структура рынка, или, по крайней мере, качество или объемы трудовых затрат, которые, как считается, зафиксированы на некоем оптимальном уровне.

Альтернативная модель, продолжая традиции теорий X-эффективности и эффективной заработной платы, разработанных Лейбенштайном [18, 17], Акерлофом [1], а также Акерлофом и Йеленом [11], предполагает, что затраты труда являются переменной величиной. В нашей модели затраты труда не только зависят от стимулов к труду, но и испытывают влияние со стороны менеджеров и собственников. Как детально разъяснено в одной из моих работ, раз трудовая деятельность изображается в качестве переменного параметра, на который оказывают влияние условия деятельности на рынке труда и его состояние, увеличение уровня заработной платы и другие факторы, повышающие издержки, не обязательно приведут к росту издержек на единицу продукции. Аналогично, снижение издержек на рабочую силу не обязательно вызовет снижение издержек на единицу продукции. Сущностной характеристикой альтернативной модели является то, что в ее рамках возможно согласовать и предсказать (аналитически) условия конкурентного равновесия для фирм и экономических систем, характеризующихся и высокой, и низкой заработной платой, а также помочь объяснить, почему фирмы и экономические системы, с низким уровнем заработной платы не обязательно должны обладать конкурентным преимуществом перед фирмами и экономическими системами с высоким уровнем заработной платы.

Некоторые из этих рассуждений проиллюстрированы с помощью уравнения (1) и рис. 10:

$$AC = \frac{w}{(Q/L)}.$$

В простой модели фирмы с одним производственным фактором, в качестве которого выступает труд (L), средние издержки (AC) определяются как частное от деления ставки заработной платы (w), выражающей все издержки на рабочую силу, на производительность труда (Q/L). В традиционной модели при данных фиксированных затратах трудовых ресурсов увеличение издержек на рабочую силу вызывает повышение уровня средних издержек. Если фирмы способны снизить уровень заработной платы, средние издержки снижаются, относительно увеличивая конкурентоспособность фирмы. Однако если затраты трудовых ресурсов являются переменной величиной, увеличение трудовых издержек может быть компенсировано ростом производительности труда (Q/L), то есть посредством повышения количества и качества трудовых затрат. С другой стороны, урезание издержек на рабочую силу (фактически, вознаграждения за труд) может в качестве компенсации выразиться в снижении производительности труда, которая явится следствием падения объемов и качества трудовых затрат. Более реалистичная многофакторная модель производственных затрат не предполагает, что производительность труда обязательно будет равномерно повышаться на величину возрастания издержек на рабочую силу для предотвращения увеличения средних издержек. Повышение производительности измеряется долей труда в общем объеме издержек. К примеру, если издержки на рабочую силу возрастают на 10%, а величина трудовых затрат достигает лишь 20% общего объема затрат, производительность труда должна возрасти на 20% от числа 10%, то есть всего на 2%. С другой стороны, если в данной ситуации заработная плата будет снижена, производительность должна упасть лишь на 2%, для того чтобы компенсировать десятипроцентное снижение ставки заработной платы.

На рис. 10 изображена взаимосвязь между средними издержками и издержками фирмы на рабочую силу в модели одного фактора производства. Кривая BF отражает зависимость, соответствующую логике традиционной модели, согласно которой повышение уровня заработной платы (издержек на рабочую силу) обуславливает рост средних издержек, и наоборот. Кривая $AC1$ иллюстрирует альтернативный подход, предполагающий, что изменение издержек на рабочую силу не оказывает влияния на средние издержки. Фирмы с относительно низким и относительно высоким уровнем заработной платы в равной мере конкурентоспособны по издержкам до точки A и ставки заработной платы W^* (отрезок прямой BA). В рамках альтернативной модели предполагается существование некоей линейной зависимости между издержками на единицу продукции и издержками на рабочую силу, а также то, что затраты труда могут увеличиваться (и уменьшаться) согласно компенсирующим изменениям издержек. Согласно данной модели, в условиях конкурентного равновесия вести совместную деятельность могут фирмы как с высоким, так и с низким

уровнем заработной платы. Увеличение издержек на рабочую силу не обязательно приведет к снижению конкурентных преимуществ фирмы. И, наоборот, снижение уровня заработной платы или устранение других форм трудового вознаграждения не обязательно выразится в росте конкурентных преимуществ. Таким образом, увеличение резервной заработной платы в переходных экономиках не обязательно будет препятствовать успешному развитию этих стран. Однако при росте издержек на рабочую силу выше определенного порогового значения, представленного точкой *A*, при данной технологии (кривая *AC1*) произойдет увеличение средних издержек, поскольку объем затрачиваемого труда не сможет быть увеличен в мере, достаточной для того, чтобы обеспечить адекватный рост производительности. За пределами точки *A* альтернативная модель превращается в традиционную, поскольку средние издержки при этом возрастают одновременно с издержками на рабочую силу. Поскольку и объемы, и качество затрачиваемого труда максимальны, или, попросту, не являются эластичными в достаточной степени для того, чтобы справиться с ростом издержек на рабочую силу, на фирмы и экономические системы такой рост оказывает негативное влияние. Вопрос о сроках достижения этой точки является практическим. Однако наблюдается тенденция, согласно которой использование труда характеризуется наибольшей эластичностью, которая достигает своих предельных значений, в экономических системах с низким уровнем заработной платы, в которых низкие доходы и плохие условия труда оказывают влияние на физиологические способности рабочих трудиться усерднее и проявлять свои умения увереннее. По мере роста издержек на рабочую силу происходит рост затрат труда, что порождает увеличение объема экономических благ, не нанося экономического ущерба до тех пор, пока средние издержки не повышаются. Увеличение заработной платы и трудового вознаграждения не является элементом игры с нулевой суммой, как это имеет место в традиционной модели.

В рамках данной модели фирма не должна обязательно устанавливать высокий уровень заработной платы, если предпочтения лиц, ответственных за принятие решений в фирме, не включают материальное благополучие ее работников. В данном случае, фирмы устанавливают высокий уровень заработной платы только в том случае, если при этом они однозначно выигрывают в отношении издержек на единицу продукции или прибыли. Такой негативный выбор будет усугублен, если при этом определенные усовершенствования трудового процесса не гарантируются, что предполагает некоторую степень неопределенности в данном отношении. В особенности это справедливо в ситуации, когда существует значительный конфликт между наемными рабочими и менеджерами. Различные предпочтения (более склоняющиеся в сторону наемных рабочих) части менеджеров фирмы и собственников также будут способствовать установлению более высокого уровня заработной платы. Очень важно, таким образом, подчеркнуть значимость предпочтений для образования фирм с высоким уровнем заработной платы. При отсутствии стремления к установлению высокой заработной платы и улучшению условий труда со стороны части лиц, ответственных за принятие решений в фирме, улучшение материального благосостояния достигается посредством политики, повышающей резервную заработную плату, а также, при прочих равных условиях, институциональной структурой, усиливающей право голоса простых рабочих как внутри фирмы, так и в обществе в целом



Рис. 10. Заработная плата и эффективность

В одной из работ автора развивается положение о том, что повышающиеся издержки на рабочую силу могут явиться эндогенным фактором изменения темпов технологических изменений [2, 9]. Фирмы вынуждены не просто экономно использовать относительно редкие производственные факторы, но и развивать и/или внедрять технологии снижения издержек на единицу продукции. Эффективность затрат, связанных с технологическими изменениями, зависит от степени экономической эффективности, или X -эффективности, которая связана с уровнем и качеством трудовой деятельности, на которую, в свою очередь, оказывают влияние стимулы к труду и, следовательно, условия труда в целом. У фирм с низким уровнем заработной платы имеется стимул не внедрять более производительные технологии, учитывая низкую производительность, обусловленную средой, характеризуемой низкой заработной платой. Потенциальное влияние технологических изменений, вызываемых повышением издержек на рабочую силу, проиллюстрировано сдвигом функции издержек влево, из положения $AC1$ в положение $AC2$. Индуцированные технологические изменения дают фирмам больше свободы в том, что касается повышения уровня заработной платы (например, до уровня W^{**}) и других издержек на рабочую силу, поскольку позволяют фирмам поддерживать значение издержек на единицу продукции при повышении издержек на рабочую силу, даже когда возросших затрат труда уже недостаточно для выполнения работы. Можно ожидать, что подобные экономические системы, характеризующиеся более высоким уровнем заработной платы, используют на предельном уровне свои возможности в области технологических изменений и инноваций. Конкурентное давление обеспечивает усиление влияния более высокого уровня заработной платы на технологические изменения.

Построение такой более реалистичной модели рынка труда предполагает, что рыночные силы и присущие рыночной экономике институциональные структуры, которые способствуют или создают стимулы для повышения заработной платы и улучшения условий труда, не должны быть обязательно элементом игры с нулевой суммой, и что улучшение материального благосостояния рабочих не должно происходить непременно за счет других членов общества, даже если оно способствует снижению размеров дохода или росту неравенства. Кроме того, более высокий уровень заработной платы может содействовать экономическому росту благодаря сопряженным с ним эффектам технологических изменений и повышения производительности. Очевидно также, что нет необходимости препятствовать накоплению сбережений, когда эти усовершенствования в сфере труда не оказывают неблагоприятного эффекта на обеспеченные категории населения (которые как раз и являют собой основной источник сбережений), но при этом повышают возможности рабочих сберегать. При прочих равных условиях, более высокие трудовые доходы также могут способствовать развитию процессов самостоятельного инвестирования в человеческий капитал, что, в свою очередь, будет содействовать экономическому росту, а также помогать фирмам поддерживать более высокий уровень заработной платы и совершенствовать условия труда другими методами. Повторим, что государственная политика и рыночные механизмы, способствующие укреплению материального благосостояния рабочих, не должны наносить ущерб экономике. Эти усовершенствования не просто должны выступить конечным итогом некоего эффекта «просачивания богатства», сопровождающего экономический рост. Они вполне могут и обуславливать процесс роста. Таким образом, проблемы переходных экономик не следует связывать с высоким уровнем заработной платы. Не следует также делать центром аналитического внимания или исходить при проведении государственной политики из предположения, что существующий низкий уровень оплаты труда в действительности является завышенным — слишком высоким для того, чтобы можно было его поддерживать на устойчивом уровне в экономических системах, переживающих переходный период.

Заключение

Полезно оценить опыт стран с переходной экономикой в более широком эмпирическом контексте, акцентировав внимание на некоторых ключевых параметрах, которые могут служить причиной различий рассматриваемых стран по уровню среднедушевых доходов и темпам роста. Положение крупнейших из рассматриваемых нами стран с переходной экономикой, России и Украины, по большинству критериев остается бедственным, на фоне резкого ухудшения социально-экономического благосостояния после распада Советского Союза и краха коммунистического правительства. Существует много других стран с переходной экономикой, положение которых гораздо лучше. Лишь совсем недавно

Россия и Украина начали приходить в себя. Наиболее низкие показатели благосостояния демонстрируют страны, прежде входившие в Советский Союз, которым пришлось пережить серьезные изменения, сопровождавшие транзитивные процессы, как в экономической сфере, так и в политической, в связи с обретением государственного суверенитета. Принимая во внимание существующие в России и Украине институциональные структуры, невозможно понять, будет ли наблюдающийся в настоящее время рост среднедушевых доходов устойчивым. Напомним, что это движение от края экономической пропасти связано с ожиданиями, что первичная стадия роста будет протекать изначально стремительно.

Признавая важность характеристик институциональной среды для транзитивных экономических систем, традиционная теория, как правило, в качестве главного препятствия успешному развитию рассматривает главным образом недостаток экономической свободы. Именно в этом заключается основная идея новой институциональной экономики. Важная роль отводится также концепции гибких рынков труда, предполагающей, что эта гибкость связана со способностью фирм поддерживать низкий уровень издержек, достигаемый за счет низкой заработной платы рабочих (понижительная тенденция гибкости заработной платы) и минимизации социальных выплат. Некоторые представители мейнстрима также полагают, что неравенство доходов положительно влияет на процесс роста, по крайней мере, на начальных стадиях экономического развития. Эмпирические данные подтверждают, что повышение уровня экономической свободы не является гарантией роста экономического благосостояния. Однако наличие некоего минимального порогового уровня экономической свободы, которому соответствует диапазон значений индекса экономической свободы от 6 до 10, действительно, представляется необходимым. В России и Украине, как и в беднейших переходных странах, уровень экономической свободы очень невысок. Все эти страны, безусловно, могли бы улучшить свое положение в результате роста уровня экономической свободы, но не следует рассматривать его как панацею для достижения экономического благосостояния. Данные однозначно свидетельствуют о важности качества управления. В данном отношении наиболее отстающие страны с переходной экономикой также демонстрируют крайне низкие показатели. Таким образом, можно ожидать, что достижение данными переходными странами устойчивых показателей благосостояния потребует значительных улучшений в области качества управления.

Что касается рынков труда, в данной работе предлагается альтернативный подход, позволяющий построить более реалистичную модель, которая позволяет продемонстрировать, что и высокий уровень заработной платы, и улучшение условий труда могут способствовать достижению более высоких устойчивых темпов роста и среднедушевого дохода. Можно ожидать, что улучшение физических условий труда повысит эффективность и окажет положительное влияние на темпы технологических изменений. В отличие от традиционной модели, по мере улучшений материальной стороны трудовой деятельности совокупный экономический результат возрастает. Кроме того, высокие издержки на рабочую силу не должны непременно обусловить рост средних издержек, равно как снижение издержек на рабочую силу не обязательно вызовет снижение средних издержек фирмы. Данная концепция построения модели совместима с относительно низкими уровнями неравенства доходов, высокими нормами сбережений и высокими темпами роста; также в рамках модели вписывается устойчивое сосуществование экономических систем и с низким, и с высоким уровнем заработной платы. Более высокий уровень оплаты труда вполне может оказывать положительное влияние на процесс экономического развития, в то время как более низкий уровень заработной платы может обусловить «замыкание» экономической системы на состоянии относительной экономической отсталости (в долгосрочном периоде). Последствия политики, ориентированной на повышение гибкости заработной платы, могут оказаться непредвиденными и повлечь за собой неспособность экономической системы совершить благополучный переход к рынку.

Для развития переходных экономик решающее значение приобретает повышение качества управления и экономической свободы. Кроме того, государственная политика не должна быть направлена на поиск способов повышения гибкости рынков труда в вопросе заработной платы. В действительности, адекватные социальные структуры, способствующие развитию разумной системы социальных гарантий, могут оказывать совокупный положительный эффект на повышение гибкости рынков труда в отношении мобильности рабочей силы и готовности рабочих согласиться с увольнением в случае его необходимости, а также на рост резервной заработной платы, стимулируя тем самым фирмы к увеличению производительности. В этом случае материальное положение и рабочих, и общества

в целом улучшится — как сказали бы представители мейнстрима, будет достигнут Парето-оптимум, при котором улучшение положения одних членов общества не достигается за счет ухудшения положения других.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Akerlof, G.A.* Gift exchange and efficiency-wage theory: four views / G.A. Akerlof // *American Economic Review. Papers and Proceedings*. 1984. Vol. 74.
2. *Altman, M.* A high wage path to economic growth and development / M. Altman // *Challenge: The Magazine of Economic Affairs*. 1998. Vol. 41.
3. *Altman, M.* Economic growth and income equality: implications of a behavioral model of economic growth for public policy / M. Altman // *Canadian Public Policy*. 2003. Vol. 24.
4. *Altman, M.* Economic theory, public policy and the challenge of innovative work practices / M. Altman // *Economic and Industrial Democracy: An International Journal*. 2002. Vol. 23.
5. *Altman, M.* How much economic freedom is necessary for economic growth? Theory and evidence / M. Altman // *Economics Bulletin*. 2008. Vol. 15.
6. *Altman, M.* The efficiency and employment enhancing effects of social welfare / M. Altman // In *Law and Economics: Alternative Economic Approaches to Legal and Regulatory Issues* / Oppenheimer M., Mercurio N. (Eds.) New York: M.E. Sharpe Publisher, Armonk, 2004.
7. *Altman, M.* The state and economic efficiency: a behavioral approach / M. Altman // In *Alternative Theories of the State* / Pressman S. (Ed.) New York: Palgrave Macmillan, 2006.
8. *Altman, M.* Why unemployment insurance might not only be good for the soul, it might also be good for the economy / M. Altman // *Review for Social Economy*. 2004. Vol. 62.
9. *Altman, M.* Worker Satisfaction and Economic Performance / M. Altman. New York: M. E. Sharpe Publishers, Armonk, 2001.
10. *Baumol, W.J.* et al. Good Capitalism, Bad Capitalism, and the Economics of Growth and Prosperity // W.J. Baumol, R.E. Litan, C.J. Schramm. New Haven: Yale University Press, CT, 2007.
11. *Efficiency Wage Models of the Labor Market* / Akerlof G.A., Yellen J.L. (Eds.) Cambridge: Cambridge University Press, 1986.
12. Fraser Institute. Economic Freedom of the World 2007 Annual Report. 2007 // <http://www.freetheworld.com/release.html>
13. *Gabrisch, H.* et al. The Successes and Failures of Economic Transition / H. Gabrisch, J. Hölscher. New York: Palgrave Macmillan, 2006.
14. *Kaufmann, D.* Myths and realities of governance and corruption / D. Kauffman. 2005 // <http://ssrn.com/abstract?829244>
15. *Kaufmann, D.* Rethinking governance: empirical lessons challenge orthodoxy / D. Kauffman. 2003 // <http://ssrn.com/abstract?386904>
16. *Kaufmann, D.* et al. Governance matters VI: governance indicators for 1996–2006 / D. Kauffman, A. Kraay, M. Mastruzzi. World Bank Policy Research Working Paper. 2007. № 4280 // <http://ssrn.com/abstract?999979>
17. *Leibenstein, H.* A branch of economics is missing: micro-micro theory / H. Leibenstein // *Journal of Economic Literature*. 1979. Vol. 17.
18. *Leibenstein, H.* Allocative efficiency vs. «X-efficiency» / H. Leibenstein // *American Economic Review*. 1966. Vol. 56.
19. *Lindert, P.H.* Does social spending deter economic growth? / P.H. Lindert // *Challenge*. 1996. May/June.
20. *North, D.C.* Institutions, Institutional Change and Economic Performance / D.C. North. New York: Cambridge University Press, 1990.
21. *Olson, M.* Big bills left on the sidewalk: why some nations are rich, and others poor / M. Olson // *Journal of Economic Perspectives*. 1996. Vol. 10.
22. *Olson, M.* Power and Prosperity: Outgrowing Communist and Capitalist Dictatorships / M. Olson. New York: Basic Books, 2000.
23. *Parente, L.* et al. Barriers to Riches / L. Parente, E.C. Prescott. London: MIT Press, 2000.
24. *Ruziev, K.* et al. The Uzbek puzzle revisited: an analysis of economic performance in Uzbekistan since 1991 / K. Ruziev, D.Ghosh, S.C. Dow // *Central Asian Survey*. 2007. Vol. 26.
25. *Sen, A.* Development as Freedom / A. Sen. New York: Oxford University Press, 1999.
26. *Stiglitz, J.E.* Whither reform? Ten years of transition / J.E. Stiglitz // In *Annual World Bank Conference on Economic Development* / Pleskovic B., Stiglitz J.E. (Eds.) Washington, DC: World Bank, 2000.
27. *Stiglitz, J.E.* et al. The transition process in postcommunist societies: toward a political economy of property rights / J.E. Stiglitz, K. Hoff // In *Toward Pro-poor Policies — Aid, Institutions and Globalization* / Tungodden B., Stern N., Kolstad I. (Eds.) New York: World Bank/Oxford University Press, 2004.
28. *Susjana, A.* et al. Uncertainty and growth: the case of transition economies / A. Susjana, T. Redek, SCEME Working Paper. 2007. № 13 // <http://ideas.repec.org/p/sti/wpaper/013-2007>.
29. United Nations. Human Development Report 2006: Beyond Scarcity: Power, Poverty and the Global Water Crisis. New York: Palgrave Macmillan, 2006 // <http://hdr.undp.org/hdr2006/statistics/data/>
30. World Bank. Doing business 2008: Ukraine's reforms to improve the ease of doing business are not enough to allow it to advance in global rankings. 2007 // <http://go.worldbank.org/B15D5Z5RE0>
31. World Bank. Governance matters 2007: worldwide governance indicators, 1996–2006. 2007 // <http://info.worldbank.org/governance/wgi2007/resources.htm>
32. World Bank. World Development Indicators. Washington, DC: World Bank, 2008 // <http://ddp-ext.worldbank.org/>