



Munich Personal RePEc Archive

Institutional Reform Strategies: China and Russia

Polterovich, Victor

CEMI RAS

2006

Online at <https://mpra.ub.uni-muenchen.de/22010/>
MPRA Paper No. 22010, posted 11 Apr 2010 06:27 UTC

СТРАТЕГИИ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫХ РЕФОРМ. КИТАЙ И РОССИЯ¹

В.М. Полтерович

(Москва)

Представлена вторая часть работы, посвященной проблеме выбора стратегии институциональной реформы. В первой части было введено понятие перспективной траектории – имеющей высокие шансы на успех, благодаря выполнению определенных требований; их перечень был детально обоснован. В данной статье описанный ранее аналитический аппарат используется для сопоставления реформ в Китае и в России. Показано, что начальные условия не давали Китаю значительных преимуществ, однако китайские реформаторы в противоположность российским следовали теоретическим рекомендациям, выбирая в качестве стратегий перспективные траектории. Этот факт, с одной стороны, объясняет различие в результатах реформ, а с другой – является аргументом в пользу предлагаемой теории.

1. ВВЕДЕНИЕ

В первой части работы (Полтерович, 2006) было введено понятие перспективной траектории - стратегии реформ, имеющей высокие шансы на успех, благодаря выполнению определенных требований, их перечень был детально обоснован. Институциональная траектория была названа перспективной, если она согласована с ресурсными, технологическими и институциональными ограничениями и предусматривает встроенные механизмы, стимулирующие запланированные изменения институтов и предотвращающие возникновение дисфункций и институциональных ловушек. Перспективная траектория должна:

- 1) учитывать масштаб отклонений параметров исходной институциональной системы от целевой;
- 2) быть согласованной с ресурсными ограничениями;
- 3) быть согласованной с технологическими ограничениями;
- 4) принимать во внимание особенности гражданской культуры и уровень развития человеческого капитала;
- 5) учитывать возможности принятия политических решений о реформах и отказа от них;

¹ В основу настоящей работы положены идеи доклада, прочитанного автором в июне 2005 г. на VI Международном Российско-Китайском симпозиуме в г. Екатеринбурге. Пользуюсь случаем выразить благодарность его организаторам и участникам. Я чрезвычайно признателен также В.В. Попову за многочисленные обсуждения и ценные замечания по тексту рукописи

б) учитывать статическую и динамическую комплементарность институтов, предусматривая рациональную последовательность институциональных изменений;

7) обеспечивать ослабление ресурсных, технологических и институциональных ограничений вдоль траектории;

8) включать эффективные меры по сдерживанию перераспределительной активности;

9) формировать институциональные ожидания, стимулирующие движение вдоль траектории;

10) предусматривать на каждом шаге, по крайней мере, частичную компенсацию потерь основным группам экономических агентов, которые могли бы проиграть вследствие институциональных изменений, осуществляемых государством;

11) сочетаться с государственной политикой стимулирования экономического роста.

Была выдвинута гипотеза о том, что выполнение этих требований обеспечивает высокие шансы на успех реформы, а их нарушение, напротив, ведет к чрезмерно высоким издержкам, дисфункциям и институциональным ловушкам.

Во второй части работы рассматривается ряд нетривиальных примеров стратегии промежуточных институтов. Примеры показывают, насколько предлагаемый выше взгляд на реформы с позиций институциональной динамики расширяет множество подлежащих сопоставлению вариантов по сравнению с наивной дилеммой «шоковая терапия – градуализм». Кроме того, мы демонстрируем, как «работают» описанные выше требования к перспективным институциональным траекториям, сопоставляя широкомасштабные реформы в России и в Китае. Показано, что китайские реформаторы в противоположность российским стремились выполнить эти требования, выбирая, таким образом, в качестве стратегий перспективные траектории. Этот факт, с одной стороны, объясняет различие в результатах реформ, а с другой – является аргументом в пользу предлагаемой теории.

2. КИТАЙ И РОССИЯ: НАЧАЛЬНЫЕ УСЛОВИЯ

Все согласны с тем, что китайские реформы гораздо более успешны, но многие считают, что из-за различий в условиях китайский опыт к России не применим. В обоснование данного тезиса приводятся ряд аргументов. Используя введенную ранее терминологию, эти аргументы можно понимать как указание на то, что в Китае ресурсные, культурные, политические и другие институциональные ограничения были менее жесткими, чем в России и в других переходных экономиках (Cao, Fan, Woo, 1997; Qian, 1999a, 1999b; McDonnell, 2004; Гельбрас, 2001; Мау, 2005). Однако практически все авторы ограничиваются тем, что отмечают преимущества Китая, в то время как в некоторых аспектах российские условия были более благоприятными. Сопоставим последовательно

разные типы ограничений, сложившихся к началу реформ в Китае и в России.

А. Ресурсные ограничения. В 1978 г., когда начались реформы, Китай был преимущественно сельскохозяйственной страной и, осуществляя индустриализацию, располагал огромным количеством трудовых ресурсов. Кроме того, китайская диаспора обладала значительным капиталом, который впоследствии стал источником инвестиций в китайскую экономику. Наконец, расходы государства в Китае по официальным данным гораздо меньше, чем в России. Это объясняют тем, что российское правительство было вынуждено поддерживать исторически сложившуюся более развитую систему социального обеспечения.

Из приведенных аргументов, однако, не следует, что причиной различий в результатах реформ являются менее жесткие ресурсные ограничения в Китае. Россия несравненно богаче природными, в особенности, энергетическими ресурсами. Использовать подобное преимущество нелегко, особенно потому, что избыток ресурсов порождает тенденцию к формированию институтов, направленных на их перераспределение. Это, однако, лишь означает, что требование 7 в данном случае особенно важно.

Россия гораздо ближе к Европе, чем Китай, культурно и исторически теснее связаны с Западом. Кроме того, численность русскоговорящего населения в развитых странах – США, Франции, Канаде, Израиле – достаточно велика. При хороших институциональных условиях это также могло бы способствовать иностранным инвестициям. Тот факт, что Китаю удалось их привлечь, а России – нет, объясняется различием в стратегиях, а не в ресурсах.

Вопрос о государственных расходах – весьма сложный, поскольку связан с особенностями государственной статистики. Согласно официальным данным, налоговые поступления в консолидированный бюджет Китая сократились с 31% ВВП в 1978 г. до 13% в 1993 г., а в 1996 г. составляли всего 11% (Bai et al., 1999). При этом последствия такого шока оказались незаметными. Как это могло произойти? Оказывается, что реальные изменения были вовсе не столь драматичными. Кроме бюджетных доходов китайское правительство располагало еще тремя источниками: сверхбюджетными доходами (extra-budget revenue), внебюджетными доходами (off-budget revenue) и квазиналоговыми доходами (quasi-fiscal revenue). Основную долю сверхбюджетных доходов составляла прибыль государственных предприятий, часть которой (около 30%) изымалась государством. Внебюджетные доходы включали прибыль муниципальных предприятий, а также часть платежей за землю, воду, электричество и т.п. (эти платежи частично включались в сверхбюджетные доходы). Внебюджетные доходы могли намного превосходить собственно бюджетные поступления региональных правительств. Дополнительным источником денег для правительства стали «квазифискальные» поступления от государственного банковского сектора – сеньораж и

«квазидоходы», обусловленные регулируемой процентной ставкой по кредитам. Выдавая кредиты под проценты ниже рыночных, правительство фактически субсидировало государственные предприятия. Квазиалоговые доходы оцениваются в 9% ВВП. В работе (Bai et al., 1999, pp. 29–34) авторы приходят к заключению, что с учетом перечисленных источников и некоторых корректировок отношение государственных доходов к ВВП в Китае сократилось с 40% в 1978 г. до 25–30% в девяностые годы. Эти цифры уже сравнимы с масштабом падения доли государственных доходов в России – с 46% в 1992 г. до 32% в 1996 г. (подсчитано Д. Трейсманом, см. ссылку в (Bai et al., 1999, p. 32)).

Верно, что доля социальных расходов в государственном бюджете Китая гораздо меньше, чем в России. Однако китайские предприятия, в отличие от российских, продолжают нести издержки по социальному обеспечению своих работников, включая пенсии, большие субсидии на жилье, медицинское обслуживание, детские сады, на отдых и даже на покупку продовольствия (Cao, Fan, Woo, 1997, p. 29; McDonnell, 2004, p. 12; Попов, 2002, с. 122). Не следует также забывать, что в последние два десятилетия XX в. Китай осуществлял дорогостоящие космические проекты, перевооружал армию. По опыту СССР можно предположить, что истинные цифры военных расходов много больше официальных и что военный сектор финансируется из тщательно скрывааемых не бюджетных источников.

В свете сказанного кажется невероятным, чтобы разница в соотношении долей бюджетных расходов Китая и России в ВВП породила столь масштабные различия темпов экономического роста.

Но, пожалуй, самое главное, что государственные доходы в России падали не только как доля ВВП, но и в абсолютном (реальном) выражении, в то время как в Китае в 1996 г. они почти удвоились по сравнению с 1978 г. (Bai et al., 1999, p. 31). Это означает, что падение отношения государственных доходов к ВВП было, скорее, результатом, а не причиной экономического роста. Тот факт, что объем общественных благ рос не столь быстро, как ВВП, не приводил к социальной напряженности, ибо этот объем постоянно увеличивался.

Еще один аргумент, часто используемый сторонниками «шоковой терапии», состоит в том, что к концу 1991 г. в России отсутствовала возможность реализации градуалистских стратегий, поскольку ее экономическое положение было критическим: товары отсутствовали не только в магазинах, но и на рынках, золотовалютные резервы сократились до минимума, вырос государственный долг.

Этот аргумент также не является убедительным. Дефицит конца 1991 г. отнюдь не являлся результатом катастрофического сокращения производства, сравнимого по масштабам со спадом после начала реформ. По-видимому, он был в значительной мере

порожден ожиданием будущих изменений, в частности, резкого повышения цен в результате либерализации, о которой было фактически объявлено еще в октябре 1991 г. Не исключено, что частичная либерализация потребительских цен и временное укрепление «вертикали власти» были бы вполне достаточны для остановки спада и создания условий для проведения более эффективных реформ.

Таким образом, нет очевидных свидетельств в пользу тезиса о том, что причина различий в результатах реформ в Китае и России коренится в ограничениях ресурсов.

Б. Технологические ограничения. В технологическом отношении Россия была гораздо более развита, чем Китай. Поскольку производство новых технологий характеризуется возрастающим масштабом отдачи, технологическое преимущество России должно было способствовать более быстрому росту ее экономики.

В. Особенности гражданской культуры и человеческий капитал. По мнению ряда исследователей, конфуцианскому мировоззрению в большей степени присущ акцент на чувстве долга и морально-этических проблемах. Китайская письменная история насчитывает около 40 веков, и это способствует уверенности в особости китайского пути развития. Родственные связи в Китае гораздо более развиты, чем в России, «16-я тетья в Китае – близкий родственник» (Гельбрас, 2001). Поэтому в Китае могли развиваться коллективные предприятия. Кроме того, по мнению В. Мау, для Китая характерен «низкий культурно-образовательный уровень, когда потребность в демократизации еще не является одной из ключевых для значительной массы населения» (Мау, 2005, с. 55). Поэтому Китай имел возможность начать не с политических, а с экономических преобразований. Таковы аргументы в пользу того, что культурные ограничения в Китае были мягче, чем в России.

Рассмотрим контраргументы. Ссылки на «большую моральную устойчивость» и трудолюбие китайцев не кажутся убедительными. В начале 1990-х годов по данным агентства Transparency International, уровень коррупции в Китае был выше, чем в России. Трудолюбие не спасло китайцев от экономических катастроф в результате двух шоковых реформ – «большого скачка» 1958–1961 гг. и «культурной революции» 1966–1970 гг. Социологические опросы не свидетельствуют о том, что «потребность в демократизации» в отличие от потребностей в правопорядке (порядке, основанном на соблюдении законов) и в гражданских свободах действительно является «ключевой» для значительной части населения России. Скорее, речь идет об узком слое интеллигенции.

Сильные родственные и общинные связи действительно повлияли на выбор промежуточных институтов в процессе китайских реформ. На эти связи существенно опиралось развитие муниципальных предприятий, одного из главных инструментов развития китайской экономики в 1980-е годы. Но это всего лишь означает, что России следовало

найти другой инструмент (см. ниже).

Не исключено, что своеобразие истории и культуры Китая действительно сыграло важную роль при выборе китайцами особого пути реформирования, полностью противоречившего рекомендациям западных экспертов. Относительная близость российской культуры к западной, напротив, послужила основанием для иллюзии, что российский политический и экономический механизм можно быстро перестроить по западному образцу.

Довольно странно рассматривать «культурную отсталость» Китая, как это делают многие авторы, лишь как его преимущество. Разрыв общинных связей, переселение в города громадных масс населения требовал значительных психологических и материальных издержек. Россия существенно превосходила и продолжает превосходить Китай по уровню образования. Региональные языковые различия (смягчаемые, правда, общей письменностью) – серьезное препятствие к осуществлению единой политики, которое приходится преодолевать Китаю, но не России.

На самом деле, в характере культурных ограничений в России и Китае было гораздо больше общих черт, чем различий. Патернализм, ориентация на власть и в то же время недоверие к ней; социальная пассивность; низкий уровень правосознания, склонность к рутинному нарушению закона; коллективизм; отрицательное отношение к частной собственности и к «накопительству»; представление о материальном равенстве как о важном элементе справедливого общественного устройства; искаженные представления о демократических нормах; неумение и потребителей, и менеджеров оперировать в условиях рынка – вот, вероятно, основные культурные препятствия для реформ, которые были характерны и для России, и для Китая (Гельбрас, 2001; Полтерович, 2002). С ними должны были считаться реформаторы обеих стран.

Г. Институциональные ограничения. Китайская система планирования была более децентрализованной, чем российская. Так, в семидесятые годы число товаров, производство и потребление которых планировалось из центра, в России было на два порядка больше, чем в Китае. Китайские региональные администрации играли гораздо более важную роль в управлении производством, межрегиональные взаимодействия были более развиты (Qian, 1999b, pp. 29–30). Это, по мнению многих, сделало возможным постепенное реформирование экономики Китая.

Приведенный аргумент, без сомнения, важен. Следует, однако, иметь в виду, что к началу реформ система управления экономикой России фактически тоже была значительно децентрализована. Реформа 1985–1987 гг. повысила хозяйственную самостоятельность предприятий, часть директоров была избрана производственными коллективами. Важнейшую роль в процессах снабжения и сбыта играли прямые хозяйственные связи.

Плановые показатели многократно пересматривались в процессе выполнения плана, так что план все более походил на индикативный.

Важнейшие институциональные ограничения (как и культурные) были общими для обеих стран: негибкие цены и обменные курсы; плановые задания; мягкие бюджетные ограничения; неприспособленные для рынка стандарты корпоративного управления; отсутствие частной собственности на капитал и землю; неразвитая система кредита; отсутствие рынков капитала; примитивные государственные финансы; государственная монополия на внешнюю торговлю; гипертрофированный военный сектор – все эти препятствия ограничивали возможности реформирования и китайской, и российской экономики.

Д. Политические ограничения. Политические ограничения к середине восьмидесятых годов также были вполне сходными. Власть принадлежала одной партии, властвующая элита сопротивлялась резким институциональным изменениям. Однако к началу экономических реформ положение изменилось. Высшее российское руководство, наперекор мнению значительной части населения, пошло по пути быстрой демократизации. Затратный процесс становления новой политической системы не способствовал улучшению благосостояния. Политический конфликт привел к путчу 1991 г. и закреплению власти некоммунистических сил. На фоне сложившихся ожиданий проведение градуалистской программы могло бы вызвать сопротивление. Тем не менее, на наш взгляд, такая программа могла бы быть принята, поскольку к концу 1991 г. президент Б. Ельцин пользовался непререкаемым авторитетом.

Таким образом, следует отбросить гипотезу о том, что основная причина различий в результатах реформ состоит в меньшей жесткости ресурсных, культурных или каких-либо иных ограничений в Китае. Гораздо более вероятно, что дело в различных стратегиях реформ.

3. КИТАЙ И РОССИЯ: СОПОСТАВЛЕНИЕ СТРАТЕГИЙ

Конечно, далеко не все конкретные методы, использованные китайскими реформаторами, могли найти непосредственное применение в России. Однако из нижеследующего сопоставления следует, что китайские институциональные преобразования в противоположность российским удовлетворяли общим требованиям к перспективным траекториям. Китайские реформаторы не ограничивались лишь заимствованием, но использовали также конструирование и институциональный эксперимент, более точно

учитывали ресурсные, культурные и политические ограничения и связи институтов, предусматривали компенсации потерь и сдерживание перераспределительной активности. Таким образом, опыт Китая чрезвычайно важен и для России, и для других реформирующихся стран: он подтверждает, что выполнение условий 1)-11) (см. введение) действительно способствует успеху реформ.

3.1. Либерализация цен. В качестве первой иллюстрации этого тезиса рассмотрим вопрос о том, как осуществить либерализацию цен в экономике, где в течение многих лет они назначались централизованно. При этом совокупный Вальрасовский спрос существенно превосходит Вальрасовское предложение, большинство товаров дефицитны, но некоторые производятся в избытке, так что и потребительские блага, и производственные ресурсы распределяются посредством сложной системы рациионирования, включающей, впрочем, отдельные элементы рынка. Именно такой была ситуация в Китае, России и других странах бывшего социалистического лагеря в начале широкомасштабных реформ.

На первый взгляд, целесообразнее всего одномоментно объявить все цены свободными. В пользу такого подхода имеется, вроде бы, бесспорный аргумент: полное освобождение цен должно привести к быстрым изменениям их уровня и пропорций и установлению конкурентного равновесия, которое, как известно из теории, обладает рядом желательных свойств; в частности, обеспечивает Парето-оптимальное распределение ресурсов между экономическими агентами.

На самом деле, этот аргумент базируется скорее на поверхностной рыночной «идеологии», чем на экономической теории. К концу девяностых годов специалистам уже было хорошо известно, что сходимость к равновесию системы, находящейся вдали от равновесного состояния, отнюдь не гарантирована. Кроме того, при неравновесной структуре производственных фондов установление равновесия возможно лишь в результате длительного переходного процесса. Экономические агенты не имеют опыта адаптации к меняющимся ценам, рыночная инфраструктура (система посредников, рынок кредитов и т.п.) отсутствует. Значит, неизбежен длительный период времени, когда старая система рациионирования уже не работает, а новая – рыночная – еще не создана. Превышение денежной массы над товарной и высокая степень неопределенности должны способствовать раскручиванию инфляционной спирали. При шоковом подходе все это делает практически неизбежным спад производства – тем больший, чем глубже начальные искажения в экономике. Между прочим, следовало бы также учесть отсутствие опыта подобных преобразований и, следовательно, возможность непредвиденных реакций бывших плановых экономик на стандартные макроэкономические воздействия.

Именно по такому сценарию развивалась ситуация в странах Восточной Европы и

бывших республиках Советского Союза, использовавших метод шоковой либерализации. Во всех этих странах переход к рынку сопровождался огромными потерями. Спад был относительно меньше там, где цены были сравнительно близки к равновесным (например, в Чехии и Венгрии), и там, где существовали элементы рыночной инфраструктуры (например, в Польше). В России быстрое изменение ценовых пропорций происходило, по крайней мере, в течение двух лет, а высокая инфляция, сопровождавшаяся кризисом неплатежей и ростом бартера, продолжалась вплоть до кризиса 1998 г.

Либерализация могла быть осуществлена несколькими другими способами, каждому из которых соответствует свое пространство институциональных траекторий.

Во-первых, можно было бы ограничить скорость изменения цен, разрешив, например, увеличить цены в первом полугодии – не более чем в два раза, во втором – не более чем в 1.5 раза, и т. п. Денежную политику следовало согласовать с вводимыми ограничениями. Институциональная динамика в этом случае задавалась бы изменением допустимого темпа роста цен². При таком подходе инфляционные ожидания не были бы столь катастрофическими, обесценение денег на счетах предприятий происходило бы гораздо медленнее. Вполне вероятно, что цены удалось бы стабилизировать достаточно быстро, избежав кризиса неплатежей и бартеризации экономики. В пользу этого тезиса свидетельствует опыт ряда стран, успешно осуществивших так называемую гетеродоксальную стабилизацию цен³. Другой подход, предлагавшийся в работах (Лахман, Левин, Полтерович, 1986; Лахман, Полтерович, 1990), состоял в последовательном ("по глубине переработки сырья»), освобождении цен, начиная с предметов роскоши и других потребительских благ и кончая энергетическими и другими природными ресурсами. В этом случае институциональные траектории описываются указанием для каждого момента времени множества товаров со свободными ценами. Вполне вероятно, что постепенное расширение этого множества позволило бы либерализовать цены без раскручивания инфляционной спирали.

Наконец, третий способ, был с успехом реализован в Китае. Он основан на сочетании плановой и рыночной систем производства, одновременном использовании фиксированных и гибких цен. Каждому предприятию даются плановые задания и выделяются ресурсы для их

² Иногда утверждают, что к началу реформ возможности контроля цен полностью отсутствовали. Этот тезис опровергается простым наблюдением: за весь 1991 г. розничные цены выросли в 2.6 раза, а за месяц после либерализации – в 3.5 раза. Следует также учесть, что рост цен и отсутствие в продаже товаров в значительной мере объясняется тем, что уже в октябре 1991 г. было объявлено о грядущей либерализации.

³ Кроме обычных, "ортодоксальных" мер (сводящихся, в основном, к увеличению налогов и снижению государственных расходов), гетеродоксальные программы предусматривают фиксацию обменного курса, замораживание заработной платы (на основе договора с профсоюзами либо за счет введения запретительного прогрессивного налога), а в некоторых случаях – также и замораживание цен. Такие программы были успешно реализованы в Израиле в 1985 г. и в Мексике в 1987 г. Программа Бальцеровича, осуществленная в 1990 г. в Польше, также включала в себя гетеродоксальные меры (Bruno, 1993).

выполнения. Произведенная в рамках плана продукция оплачивается по ценам, назначаемым централизованно. Все, что произведено сверх плана, поставляется на рынок по гибким ценам. Централизованные цены постепенно повышаются, оставаясь, однако, ниже рыночных, поэтому предприятия стремятся расширять рыночные продажи. Плановые задания выбираются не напряженными, так чтобы оставить предприятиям возможность сверхпланового производства. Более того, по мере роста производственных мощностей эти задания увеличиваются достаточно медленно или даже уменьшаются, так что со временем доля планового выпуска становится незначительной, и плановые задания могут быть отменены без каких либо отрицательных последствий для системы. Этот процесс получил название «дуальной либерализации» (dual track liberalization), см. (Cao, Fan, Woo, 1997). В наших терминах речь идет об институциональной траектории, каждая точка которой соответствует промежуточному институту – смешанной системе производства и поставок с определенной долей продаж на свободном рынке. При движении вдоль траектории эта доля уменьшается, а плановые и рыночные цены сближаются, так что получающаяся непрерывная «институциональная кривая» обеспечивает переход от плановой системы к полностью рыночной.

Стоит отметить, что каждое повышение плановых цен сопровождалось субсидированием потребителей или налоговой скидкой для предприятий (Cao, Fan, Woo, 1997, p. 21).

Описанная смешанная система обладает очевидным недостатком: она стимулирует предприятия покупать как можно больше ресурсов по низким плановым ценам с тем, чтобы производить из них продукцию для продажи на свободном рынке. Как бы ни ужесточать контроль, полностью предотвратить такое поведение вряд ли возможно. Этот недостаток дуальной либерализации с лихвой компенсировался ее достоинствами. И ценовые, и материальные пропорции менялись постепенно. Предприятия и потребители получили возможность адаптироваться к условиям рынка, перестроить производственные мощности. По мере расширения рыночных продаж формировалась инфраструктура рынка. Китай избежал производственного спада, быстрой инфляции и неплатежей.

Смешанная система создавалась в Китае очень осторожно. В самом начале реформ, в 1978 г., шесть предприятий в провинции Сычуань получили право поставлять сверхплановую продукцию по свободным ценам. В следующем 1979 г. это право было делегировано 100 предприятиям. Еще через год система была распространена на государственные предприятия, производившие 60% всей продукции. К 1984 г. уже все предприятия стали участниками свободного рынка, однако рыночные цены могли быть выше плановых не более чем на 20%. Это последнее ограничение было снято в 1985 г. К 1993 г.

доля планового выпуска сократилась до 5%, и план был отменен полностью. Процесс либерализации цен практически закончился⁴. Он длился 15 лет (Qian, 1999a; McDonell, 2004).

В работах (Полтерович, 1986; Lau, Qian, Roland, 2000) были построены модели смешанных экономик, напоминающих китайский вариант сочетания плана и рынка. Было отмечено, что возможность продажи сверхплановой продукции по рыночным ценам увеличивает благосостояние всех участников. Если плановые обязательства формулируется в агрегированном виде и в денежной форме, то результирующее распределение оказывается Парето -оптимальным. Однако при увеличении плановых цен некоторые предприятия могли проиграть.

Стоит отметить, что в результате либерализации рынка труда предприятия получили возможность регулировать численность своих работников, и часть из них была уволена (10 млн. в 1976 г.). Они были разделены на две группы: первой сохранили часть зарплаты, их квартиры, медицинское обеспечение и другие блага, обеспечивавшиеся предприятиями. Второй группе предложили специальные государственные программы, чтобы помочь уволенным найти новую работу (Lau, Qian, Roland, 2000).

Идея дуальной либерализации систематически нигде раньше не использовалась и была новаторской. Это пример того, как конструирование в сочетании с элементами выращивания может помочь эффективному решению задачи трансплантации. Следует отметить, что в докладе Н.И. Рыжкова на Втором съезде народных депутатов в 1989 г. был предложен план децентрализации (основанный на введении плана-заказа), очень близкий к китайскому. К сожалению, этот план не был реализован.

Каждый из трех описанных выше методов либерализации, в отличие от шокового варианта, допускает развитие инфраструктуры рынка по мере освобождения цен, предоставляет экономическим агентам более широкие возможности адаптации, сдерживает инфляционные ожидания. Разумеется, эти три варианта не исчерпывают всех возможностей.

3.2. Либерализация внешней торговли. В России либерализация внешней торговли была осуществлена в 1992 г. одновременно с либерализацией внутренних цен, задолго до того как эти цены приблизились к своим равновесным значениям. Шоковая трансплантация стандарта, характерного для развитых экономик, привела к двум основным последствиям. Во-первых, продажа ряда сырьевых ресурсов – нефти, топлива, цветных металлов – в условиях фантастической разницы мировых и внутренних цены, сравнительно низких экспортных тарифов и слабого таможенного контроля стала необыкновенно прибыльной, обеспечивая доходность в десятки тысяч процентов. При такой доходности вложения в

⁴ Некоторые цены в Китае все еще регулируются государством. Это, впрочем, возможно и в экономиках с достаточно развитым рынком.

развитие производства потеряли всякий смысл, целью стало получение доступа к внешнеторговым операциям. Это способствовало росту коррупции и преступности, росту неравенства, повышению внутренних цен и спаду производства.

Во-вторых, поток относительно дешевых потребительских товаров из Польши, Турции, Китая, Западной Европы устремился в Россию, заполнив пустые до того полки магазинов и в то же время совершенно обрушив российскую легкую промышленность: в 1998 г. она производила менее 10% дореформенного уровня. Этот поток поддерживался политикой укрепления рубля, проводившейся Центральным Банком вплоть до 1998 г.

Китай, решая аналогичную задачу трансплантации, выстроил цепочку, основанную на идее специальных экономических зон (СЭЗ). В 1979 г. двум провинциям – Гуандун (Guangdong) и Фудзянь (Fujian) были предоставлены специальные права вести внешнеторговый обмен и привлекать зарубежные инвестиции. В 1980 г. были созданы еще четыре СЭЗ, где были разрешены свободные цены и частная собственность. В 1984 г. специальный внешнеторговый статус получили 14 прибрежных городов, в 1988 г. – провинция Хайнань (Hainan), в 1992 г. – большинство городов на реке Янцзы и на границах страны были также вошли в зоны развития. После этого иностранные инвесторы, наконец, поверили в неизменность китайского курса: иностранные инвестиции за один 1992 г. выросли в 2.7 раза. На каждом этапе характер предоставляемых прав несколько различался, но все это время в соответствии с идеей дуальной либерализации сохранялись два обменных курса – плановый и рыночный. Лишь к концу 1993 г. плановый курс был отменен. Предприятиям, которым это изменение могло нанести ущерб, государство компенсировало потери. К этому моменту разница между плановым и рыночным обменными курсами составляла 50%, но плановый курс применялся лишь к одной пятой всего объема внешней торговли (Сао, Fan, Woo, 1997, p. 22). В 1996 г. была объявлена конвертируемость юаня по текущим операциям, однако по капитальным операциям сохранился жесткий государственный контроль. Все это время экспортные отрасли поддерживались государством, проводилась активная тарифная политика. С конца 1990-х годов она дополняется и частично замещается политикой занижения реального валютного курса за счет накопления валютных резервов.

Подчеркнем, что либерализация цен была в основном завершена до либерализации внешней торговли в масштабе страны.

Вместо прыжка, совершенного Россией за один 1992 г., Китай предпочел идти к либеральной внешней торговле в течение семнадцати лет, с 1979 по 1996 г., тщательно прокладывая институциональную траекторию, шаг за шагом интегрируясь в мировую экономику.

3.3. Реформа собственности. В России, где частная собственность практически отсутствовала в течение многих десятилетий, массовая чековая приватизация была осуществлена за полтора года, с 1993 по июнь 1994. Рыночная инфраструктура отсутствовала, не было ни эффективных собственников, ни менеджеров, способных оперировать в рыночной обстановке. Высокая инфляция, спад производства, низкие пенсии и пособия по безработице заставили коллективы предприятий отчаянно сражаться за сохранение контроля над своими предприятиями. В 80% случаев им это удалось. В результате институционального конфликта (Полтерович, 2001) между трансплантированными формальными нормами и фактическим содержанием корпоративного управления возникла неэффективная форма собственности – открытое акционерное общество, управляемое работниками. Отметим, что российские приватизированные предприятия не демонстрируют более высокой продуктивности, чем государственные (Djankov, 1999).

Второй тур приватизации, проведенный в конце 1995 г. путем залоговых аукционов, фактически свелся к раздаче собственности в качестве награды тем немногим крупным предпринимателям, которые должны были обеспечить избрание Ельцина на выборах 1996 г. Нелегитимная помощь потребовалась потому, что политика реформ не считалась ни с ресурсными, ни с культурными, ни с институциональными ограничениями. Власти не сдерживали, а скорее, стимулировали перераспределительную активность и нисколько не заботились о компенсации потерь, бесконечно твердя, что считают «популизм» неприемлемым.

Перед Китаем стояла та же задача, что и перед Россией: двигаться к частной собственности в условиях патерналистских ожиданий, отсутствия правовой культуры и судебной системы, готовой защищать эту собственность и регулировать отношения между предпринимателями и работниками, при недостатке эффективных собственников и менеджеров, при отсутствии развитой кредитной системы и посреднических структур. В Китае, как и в России, коллективная собственность стала промежуточным институтом в процессе перехода от государственной к частной собственности, причем в обоих случаях такой тип институциональной траектории не был запланирован реформаторами. Однако китайские управленцы, в отличие от российских, обнаружив неожиданный подъем коллективных предприятий, не стали чинить им препятствия, а напротив, поддержали их развитие, несмотря на то, что сложившиеся в них принципы «корпоративного управления» решительно противоречили западным нормам.

Конечно, китайский вариант коллективного предприятия существенно отличался от российского. Он опирался на общинные связи, которые в Китае, не завершившем процессов

индустриализации и урбанизации, еще не были разрушены. Мотором экономического роста в 1970–1980-х годах стали муниципальные предприятия – городские и сельские (township and village enterprises).

Формально эти предприятия были собственностью небольших городов и сел, фактически значительная (не всегда четко определенная) их доля принадлежала муниципальным администрациям, назначавшим менеджеров. Отметим, что весьма странное для западного наблюдателя и неэффективное при развитом рынке смещение бизнеса и государственного управления было характерно и для других успешных азиатских экономик – Японии, Южной Кореи, Тайваня.

В Китае региональные и партийные функционеры, обогащаясь за счет муниципальных предприятий, обеспечивали им административную поддержку в условиях размытых законов и изменчивых правил, равно как и защиту от посягательств криминальных структур и федеральных органов. Распределение прибыли не оговаривалось заранее, а осуществлялось «по факту» после ее получения. В работе (Weitzman, Hu, 1994) показано, что при нечетких правах собственности такой подход является рациональным.

Муниципальные предприятия имели более жесткие бюджетные ограничения, чем государственные, и обладали большей свободой в выборе цен, формы и уровней оплаты труда, номенклатуры товаров. В отличие от частных фирм их контролировали муниципальные органы. Таким образом, эту форму можно считать промежуточной. Хотя, как отмечалось выше, бурный рост таких предприятий явился неожиданностью для китайского руководства, но в дальнейшем государство их поддерживало. В частности, они платили меньшие налоги, чем частные фирмы (Cao, Fan, Woo, 1997, p. 22).

Табл. 1 демонстрирует, как менялась роль разных типов собственности в процессе китайских реформ с 1970 по 1999 гг. В течение всех 30 лет роль государственной собственности снижалась. В первые двадцать лет это происходило за счет быстрого роста муниципальных предприятий. За это время они выполнили две основные задачи: во-первых, инициировали быстрый рост экономики, а во-вторых, способствовали изменению массовой культуры. Лишь после этого, в 1990-е годы, начался опережающий рост доли частных предприятий в промышленном производстве. Частично это происходило за счет преобразования коллективных предприятий. В условиях более развитого рынка их недостатки (необходимость делиться с администрацией, недостаточные стимулы для менеджеров) вышли на первый план. Однако крупные корпорации из них, конечно, возникнуть не могли. В результате выращивания традиционного китайского института муниципальных предприятий появился класс предпринимателей, изменилось отношение к негосударственной собственности, начала развиваться рыночная инфраструктура. Все это

подготовило почву для трансплантации современной корпоративной формы частного предприятия.

Таблица 1. Доля промышленного производства в Китае по видам собственности, %.

Год	Тип собственности		
	Государственная	Коллективная	Частная
1970	88	12	–
1980	75	24	–
1990	55	36	5
1996	36	39	15
1999	28	35	18

Источник: McDonnell, 2004.

В работе (Lin, Tao, Liu, 2003) отмечается, что муниципальные предприятия не вытесняли государственные с рынков, а напротив, создавали дополнительный спрос на их продукцию. Благодаря этому рос выпуск и государственных предприятий. Это – яркий пример положительной комплементарности новых и старых институтов.

К концу тридцатилетия частные предприятия производили лишь 18% всей промышленной продукции (табл. 1). Процесс перехода к экономике частной собственности продолжается до сих пор. Еще раз подчеркнем: низкие темпы институциональных преобразований не помешали Китаю наращивать производство с фантастической скоростью – свыше 10% в год за период 1980–2001 гг.

Упомянем здесь еще одну проблему, до сих пор не решенную во многих переходных экономиках. Речь идет о частной собственности на землю. Китай начал преобразования с сельскохозяйственной реформы. Коммуны были распущены, а земля была отдана в аренду крестьянам на 15 лет, причем право аренды разрешалось перепродавать (Cao, Fan, Woo, 1997, p. 20). Таким образом, и в этом случае была введен промежуточный институт – форма собственности, позволившая создать достаточные стимулы к производству и одновременно сохранить контроль над использованием земли, ограничив тем самым спекуляцию земельными участками.

3.4. Административная реформа. Здравый смысл подсказывает, что административная реформа должна быть проведена в самом начале широкомасштабных преобразований, поскольку для их успеха абсолютно необходимы квалифицированные и достаточно мотивированные чиновники. Именно так поступили китайские реформаторы. При этом они позаботились о том, чтобы не создавать слой влиятельных противников

реформ. Массовая и относительно безболезненная смена управленцев в Китае в результате административной реформы 1983 г. оказалась возможной благодаря впечатляющему перечню льгот, предоставленных отставникам: им сохранили доступ к правительственной информации, служебные машины и квартиры; они получили право на ежегодную тринадцатую зарплату; многие из них стали советниками новых назначенцев (Li, 1998). При этом была сохранена система отбора чиновников, руководствовавшаяся теперь новыми критериями.

В России события развивались по совершенно иному сценарию. Старый аппарат управления был полностью разрушен. С прежними управленцами пришлось «расплачиваться» собственностью (Boycko, Shleifer, Vishny, 1995), многие из них оказались в явной или неявной оппозиции новому режиму. На смену им пришли люди, часто не имевшие опыта управления, подбиравшиеся по принципу преданности начальству и приверженности «рыночной идеологии». Не существовало никакого достаточно продуманного плана административной реформы. Критерии и механизмы профессионального отбора отсутствовали. Культурные нормы, ограничивающие проникновение рыночных отношений в сферу государственного управления (например, конфликт интересов) прививались крайне медленно. Размер жалования чиновников, особенно среднего и нижнего звеньев, серьезно отставал от зарплаты менеджеров в частном секторе. Это неизбежно вело к всевозможным злоупотреблениям, расцвету коррупции. Созданные государством «олигархи» стали диктовать ход реформ – отнюдь не в интересах общества.

План административных преобразований, начавшихся в 2004 г., содержал все ту же ошибку – реформаторы пытались копировать западные механизмы. Центральная идея состояла в отделении функций формирования экономической политики от оказания административных услуг физическим и юридическим лицам, а также от контрольных функций. С этой целью предполагалось создать агентства – саморегулирующиеся организации. Непонятно, как можно было рассчитывать на реализацию этого плана в стране, где отсутствовал даже закон о саморегулирующихся организациях. Запоздалая попытка административных преобразований столкнулась с жестким сопротивлением министерств. Возможно, поэтому в плане реформы практически отсутствовали меры по усовершенствованию системы отбора чиновников и повышению требований к качеству их работы. Переходный процесс не был продуман. В результате основным результатом реформы стало повышение зарплаты служащим министерств и ведомств.

3.5. Реформа системы льгот. Недавняя реформа системы льгот в России потерпела неудачу, поскольку не учитывала требования компенсировать потери и сформировать благоприятные ожидания, а также культурные ограничения.

Реформаторы преследовали две основные цели: изменить систему финансирования общественного транспорта и здравоохранения и уменьшить нагрузку на бюджет. Формально объем запроектированных «монетизированных льгот» был выше фактических. Однако финансирование значительной их части должны были осуществлять регионы, не имевшие необходимых средств. Кроме того, льготники вовсе не были уверены в том, что размер денежных выплат будет своевременно индексироваться в соответствии с инфляцией. Население стало запасаться льготными лекарствами впрок. Наконец, льготы, особенно транспортные, рассматривались многими пожилыми людьми как символ признания их заслуг государством; «демонстрационный эффект» льгот исчез в результате монетизации. Под давлением возмущенного населения многие регионы сохранили натуральные льготы, а центральное правительство было вынуждено пойти на дополнительные расходы, однако нивелировать эффект неблагоприятных ожиданий ему, видимо, не удалось.

Следует отметить, что с точки зрения общественного благосостояния, сама идея тотальной монетизации льгот весьма сомнительна и противоречит опыту других стран. Преимущество натуральных льгот состоит в том, что они ограничивают выбор и правительства, и льготников, не позволяя первым снижать уровень субсидирования за счет несвоевременной индексации, а вторым – тратить соответствующие субсидии на альтернативные (не всегда рациональные) цели.

Стоит подчеркнуть, что ошибка правительства состояла не столько в плохо организованной информационной кампании, сколько в несоответствии истинных и объявленных целей реформы. За счет такого расхождения правительство стремилось избежать компенсации потерь.

В Китае, практически, на протяжении всего периода существования дуальной системы цен, городскому населению выдавались карточки на приобретение продовольственных товаров в государственных магазинах. Отмена карточек происходила постепенно в течение нескольких лет, причем на каждом шаге государство компенсировало населению разницу в ценах (Qian, 2003). Другие, многочисленные и весьма значимые субсидии, как отмечалось выше, обеспечивались государственными предприятиями (Сао, Fan, Woo, 1997, p. 29; McDonnell, 2004, p. 12; Попов, 2002, с. 122).

3.6. Реформы в Китае и в России: сопоставление стратегий. Россия и Китай – действительно очень разные страны. Поэтому, сравнивая стратегии реформ, мы обращаем внимание не на конкретные формы их реализации, а на то, в какой мере они следовали общим принципам, сформулированным выше.

Китайские реформаторы двигались от плановой экономики к рыночной, умело комбинируя трансплантацию, конструирование и институциональный эксперимент. Их

стратегия опиралась на нестандартные промежуточные институты – дуальную либерализацию и муниципальные предприятия – неэффективные в развитой экономике, но хорошо приспособленные для китайских условий. Используя более стандартный институт – специальную экономическую зону, они, экспериментируя, тщательно подбирали подходящие для Китая правила внешней торговли. Старые институты не разрушались мгновенно, а постепенно вытеснялись новыми. Стандарты корпоративного управления улучшились, однако крупные предприятия до сих пор остаются в государственной собственности. Сохраняется жесткий контроль над рынками капитала (о целесообразности такой политики см. Stiglitz (2000)). Градуалистский подход позволил не вкладывать сразу слишком много ресурсов в институциональное строительство, сократить издержки адаптации, избежать институциональных дисфункций. Промежуточные институты не требовали резких изменений технологии или массовой культуры, напротив, они сами способствовали их эволюции в нужном направлении.

Китайская политическая система эволюционировала еще медленнее, чем экономическая, сохранив свою основу – доминирование одной партии, слияние государственного и партийного аппарата. Благодаря этому оказалось сравнительно просто соблюсти политические ограничения.

Конечно, китайцы не получили блага, именуемого демократией, но маловероятно, чтобы в процессе перехода к рынку они смогли бы воспользоваться этим благом в большей степени, чем россияне при Ельцине или чилийцы при Альенде. Зато они избежали издержек, связанных с неизбежной эскалацией политической борьбы в процессе становления альтернативных массовых партий с вероятным возвратом к жесткому политическому режиму.

Китайские реформаторы выбрали стратегию дуальной либерализации, обеспечившую Парето-улучшение, по крайней мере, на первых этапах. Они тщательно соблюдали требование компенсации потерь (вспомним административную реформу, реформу рынка труда или отмену планового обменного курса), добившись того, что в процессе реформ выигрывали все основные слои населения. Благодаря перечисленным обстоятельствам, жесткому государственному контролю и правильному выбору последовательности реформ (сначала либерализация цен, потом – либерализация внешней торговли и лишь затем – приватизация) удалось сдержать перераспределительную активность в приемлемых рамках⁵ и избежать институциональных ловушек.

⁵ В 1996 г. лишь 8% стран имели индекс восприятия коррупции худший, чем Китай, а в 2002 г. – уже 42% стран. Данные по России были несколько лучше в 1996 г. (13%) и существенно хуже по сравнению с Китаем в 2002 г. (27%) (Полтерович, 2004). Отметим, что проблему коррупции (равно как и проблему демократизации) Китаю еще предстоит решить.

Политическая стабильность и неизменность экономического курса, активная и успешная государственная политика стимулирования роста, массовые обсуждения проектов и результатов реформ способствовали формированию благоприятных институциональных ожиданий, хорошего инвестиционного климата, привлечению внешних инвесторов.

Таким образом, китайские стратегии реформ, как правило, удовлетворяли всему перечню требований к перспективным траекториям.

Российские реформы 1990-х годов были полной противоположностью китайским⁶. В основе избранной стратегии лежала шоковая терапия, ориентация на современные американские и европейские институты при отсутствии значительных институциональных инноваций и опоры на институциональный эксперимент. Все основные реформы проводились практически одновременно без тщательного учета ресурсных ограничений и выбора последовательности реформенных мероприятий. Игнорировались интересы слабых (под предлогом недопустимости популизма) – достаточно упомянуть полное обесценение сбережений в 1992 г., резкое падение жизненного уровня, невыплаты заработной платы, фактическое разорение большинства предприятий несырьевого сектора на начальном этапе реформы. Население ответило взрывной интенсификацией неуправляемых перераспределительных процессов – ростом теневой экономики, коррупции, преступности. Правительство даже не пыталось найти адекватные меры, чтобы сдержать эти процессы. Избранные им методы приватизации, снижение регулирующей роли государства, пренебрежение промышленной политикой способствовали развитию негативных тенденций. Массовое недовольство вылилось в восстание парламента против президента. Соблюсти политические ограничения не удалось. Расстрел Белого дома осенью 1993 г. дискредитировал демократию, и ее сворачивание стало делом времени. Внедрившиеся «передовые» институты атрофировались, перерождались или вовсе отторгались неадекватной им культурной и институциональной средой (см. многочисленные примеры в (Полтерович, 2001)).

Таково, на наш взгляд, объяснение различий в результатах реформ. Напомним еще раз, что китайский ВВП в восьмидесятые и девяностые годы рос средним темпом более 10% в год, в то время как российский ВВП сократился за пять лет на 40% и после десяти лет реформ составлял около 70% дореформенного уровня.

3.7. Нерешенные проблемы. Имеется немало серьезных проблем, которые Китаю и России пока не удалось решить. Прежде всего, процесс приватизации в Китае далек от

⁶ Я бы не хотел, чтобы эти и последующие строки воспринимались как обвинение тем, кто проводил реформы. Это лишь интерпретация событий в рамках принятых в статье допущений. Нельзя исключить, что реализация лучшей программы в России 1992 г. была невозможна в силу ограничений, которые в данной работе не учтены.

завершения. Около четверти объема промышленной продукции производится в государственном секторе, где сосредоточены наиболее крупные предприятия. Эффективность госпредприятий заметно ниже, чем вновь созданных частных. Предоставление госпредприятиям большей самостоятельности и, в том числе, возможности выпуска акций не дают ожидаемого эффекта (Qian, 2003; Saez, Yang, 2001; Wang, Xu, Zhu, 2001). В работе (Qian, 2003) утверждается, что китайское правительство не решается на приватизацию крупных предприятий, боясь потерять контроль над экономикой. Опыт России свидетельствует, что эти опасения не беспочвенны не только с точки зрения правящей элиты, но и с точки зрения общества. Создание крупных собственников при отсутствии системы общественного контроля над частным капиталом чревато захватом государства и обострением политической борьбы. Представляется рациональным приватизировать крупные предприятия лишь после укрепления законности (задача, которая ставится китайским правительством в явной форме), снижения уровня коррупции, повышения прозрачности корпораций.

Проблема крупных предприятий не решена и в России. Шоковая приватизация породила проблему легитимности крупной собственности и попытки ее частичной национализации. Необходим новый договор между владельцами крупнейших добывающих компаний и государством, который обеспечил бы поддержание правительственного контроля над использованием природных ресурсов без ухудшения инвестиционного климата.

Ряд других ключевых проблем, анализ которых выходит за рамки настоящей работы, также являются общими для Китая и России, хотя содержание их, конечно, различается. Среди них – отыскание баланса между различными уровнями власти, сокращение неравенства и, конечно, демократизация (Lin, Tao, Liu, 2003; Попов, 2002; Гэлбрейт, Крыгинская, Ванг, 2004).

4. ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Конечно, далеко не все конкретные методы, использованные китайскими реформаторами, могли быть непосредственно применены в России. Однако из приведенного выше сопоставления следует, что китайские институциональные преобразования в противоположность российским удовлетворяли требованиям, определяющим перспективные траектории. Китайские реформаторы не ограничивались лишь заимствованием, но использовали также конструирование и институциональный эксперимент, более точно учитывали ресурсные, культурные и политические ограничения и связи институтов, предусматривали компенсации потерь и сдерживание перераспределительной активности.

Таким образом, опыт Китая чрезвычайно важен и для России, и для других реформирующихся стран: он подтверждает, что следование развитой выше теории действительно способствует успеху реформ.

Китайские реформы – далеко не единственный источник нетривиальных институциональных траекторий, спроектированных реформаторами для решения задач модернизации. Примеры таких траекторий можно найти в экономической истории любой быстро развивавшейся страны. Достаточно вспомнить такие промежуточные институты, как кэйрецу и систему главных банков в Японии, чеболи – в Южной Корее, индикативное планирование и необычное слияние государственного аппарата и бизнеса в Японии, Южной Корее и на Тайване. Другой интересный пример, упоминавшийся выше, возникает в связи с проблемой создания рынка недвижимости в условиях низких доходов, отсутствия кредитных историй и доверия потенциальных кредиторов и заемщиков друг к другу. В этом случае, как показано в работах (Полтерович, Старков, Черных, 2005; Полтерович, Старков, 2005), целесообразно использовать в качестве промежуточного института строительные сберегательные кассы, воздействуя на массовую культуру сберегательного и долгового поведения, повышая уровень взаимного доверия и выращивая современные формы жилищного кредитования. Именно этот путь, в отличие от России, избрали Чехия, Словакия и ряд других восточно-европейских стран. Совсем другой пример дает метод гетеродоксальной стабилизации цен, впервые примененный в Израиле и обеспечивший изменение массовых инфляционных ожиданий (Bruno, 1993).

Будущий исследователь, разработав формальную теорию институциональной динамики, сможет доказать институциональный вариант теоремы о втором наилучшем: в несовершенной обстановке совершенные промежуточные институты не оптимальны. Этот тезис подтверждается имеющимся опытом и должен стать ключевым исходным принципом при проектировании реформ. Однако важнейший вопрос о том, как соединять промежуточные институты в перспективные последовательности, пока остается открытым.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

Гельбрас В. (2001): Экономически реформы в России и Китае: попытка сравнения (aslib@hotmail.com).

Гэлбрейт Дж.К., Крытинская Л., Ванг К. (2004): Растущее неравенство в России и Китае // *Мир перемен*. № 2. -

Лахман И.Л., Левин М.И., Полтерович В.М. (1987): Механизм договорных цен. Известия АН СССР. Серия экономическая. № 3.

Лакман И.Л., В.М. Полтерович (1990): Формирование рынка потребительских товаров // *Вопр. экономики*. № 12.

Мау В. (2005): Перестройка сквозь призму двух десятилетий // *Россия в глобальной политике*. Т. 3. № 2. Март–апрель.

Полтерович В.М. (1986): Оптимальное распределение ресурсов по стабильным и договорным ценам (модель синтеза механизмов) // *Экономика и мат. методы*. Т. 22. № 5.

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

Полтерович В. М.(2002): Экономическая культура и трансформационный спад // *Экономика и мат. методы*. Т. 38. № 4.

Полтерович В. М. (2004): Институциональные ловушки: есть ли выход? // *Общественные науки и современность*. № 3.

Полтерович В.М. (2006): Стратегии институциональных реформ. Перспективные траектории // *Экономика и мат. методы*. Т. 42. № 1.

Полтерович В. М., Старков О.Ю. (2005): Создание массовой ипотеки в России: проблема трансплантации//№R2 - 2005. Санкт-Петербург: С.-Пб.ГУ, НИИ Менеджмента.

Полтерович В. М., Старков О.Ю., Черных Е.В. (2005): Строительное общество: ипотечный институт для России // *Вопр. экономики*. № 1.

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

Bai C.-E., Li D.D., Qian Y. and Wang Y. (1999): Anonymous Banking and Financial Repression: How Does China's Reform Limit Government Predation without Reducing Its Revenue? Conference paper № F 29. The 4th Annual International Conference on Transition Economics. Beijing, July.

Boycko M., Shleifer A., Vishny R. (1995): Privatizing Russia. Cambridge: MIT Press.

Bruno M. (1993): Crisis, Stabilization, and Economic Reform. Oxford: Clarendon Press.

Cao Y. Z., Fan G., Woo W.T. (1997): Chinese Economic Reforms: Past Successes and Future Challenges. In: W.T.Woo, S.Parker, J.D.Sachs (eds.). Economies in Transition. Comparing Asia and Europe. Cambridge: The MIT Press.

Djankov S. (1999): Ownership Structure and Enterprise Restructuring in Six Newly Independent States. Comparative Economic Studies Vol. XXXXI. № 1.

Lau B.H., Qian Y., and Roland G. (2000): Reform without Losers: An Interpretation of China's Dual-Track Approach to Transition // *J. of Political Economy*. Vol. 108. № 1.

Li D. (1998): Changing Incentives of the Chinese Bureaucracy. AEA Papers and Proceedings. Vol. 88. № 2.

Lin J.K., Tao R., and Liu M. (2003): Decentralization, Deregulation and Economic Transition in China. [Http://jlin.ccer.edu.cn/article/](http://jlin.ccer.edu.cn/article/).

McDonnell B.H. (2004): Lessons from the Rise and (Possible) Fall of Chinese Township-Village Enterprises. Univ. of Minnesota. Law School. Public Law and Legal Theory Research. Paper Series. Research Paper № 03–13.

Qian Y. (1999a): The Process of China's Market Transition (1978-1998): The Evolutionary, Historical, and comparative Perspectives. Journal of Institutional and Theoretical Economics symposium on "Big-Bang Transformation of Economic Systems as Challenge to New Institutional Economics", June 9–11, 1999, Wallerfangen/Saar, Germany. (что здесь название журнала?-это текст доклада на симпозиуме)

Qian Y. (1999b): The Institutional Foundations of China's Market Transition. World Bank's Annual Conference on Development Economics. Washington, D.C., April, 1999.

Qian Y. (2003): How Reform Worked in China. In: D. Rodrik (ed). In Search of Prosperity: Analytic Narratives on Economic Growth. Princeton: Princeton University Press.

Saez L. and Yang J. (2001): The Deregulation of State-Owned Enterprises in India and China. Comparative Economic Studies, XLIII, No.3.

Stiglitz J.E. (2000): Capital Market Liberalization, Economic Growth, and Instability. World Development. Vol. 28. № 6.

Wang X., Xu L.C., and Zhu T. (2001): State-Owned Enterprises Going Public: The Case of China. DSGD Discussion Paper № 21.

Weitzman M., Hu C. (1994): Chinese township village enterprises as vague defined cooperatives// *J. of Comparative Economics*. Vol. 18. № 2.