

28829

Доклад о мировом развитии

2005

Как сделать инвестиционный климат благоприятным для всех



ВСЕМИРНЫЙ БАНК

доклад о мировом развитии 2005

*Как сделать
инвестиционный климат
благоприятным для всех*

28829

28829

доклад о мировом развитии 2005

*Как сделать
инвестиционный климат
благоприятным для всех*

Издано для Всемирного банка
Издательство «Весь Мир»
Москва 2005

УДК 33
ББК 65.5
Д 63

Настоящее издание подготовлено сотрудниками Всемирного банка. Содержащиеся в нем суждения, трактовки и выводы не обязательно отражают мнение Совета исполнительных директоров Всемирного банка или представляемых ими правительств. Всемирный банк не гарантирует точности данных, содержащихся в настоящей публикации, и не несет никакой ответственности за последствия их использования. Национальные границы, цвета, обозначения и прочая информация, указанная на картах, включенных в настоящее издание, не являются выражением мнения Всемирного банка относительно правового статуса какой-либо территории либо поддержки или признания таких границ.

Переводчики: Гайдук И.В., Головина Л.С., Заборин Н.В., Первушин А.С., Северская Г.М.

Научный редактор: Лукашов А.В.

Редакторы: Бондаренко А.В., Зимарин О.А.

Д 63 **Доклад о мировом развитии 2004. Как сделать инвестиционный климат благоприятным для всех /**
Пер. с англ. — М.: Издательство «Весь Мир». — 288 с.

ISBN 5-7777-0238-4

Первоначально опубликовано в 2004 г. на английском языке под названием *World Development Report 2005. A Better Investment Climate for Everyone* издательством Oxford University Press для Всемирного банка. Для оригинального издания ISBN 0-8213-5724-7 (в твердом переплете), 0-8213-5682-8 (в мягкой обложке).

Перевод на русский язык осуществлен издательством «Весь Мир», которое несет ответственность за его точность. В случае каких-либо расхождений следует руководствоваться языком оригинала.

Все права защищены. Никакая часть настоящего издания не может быть воспроизведена, помещена на хранение в информационно-поисковую систему или передана в любой форме и любыми средствами, включая электронные, механические, фотокопировальные, магнитные и прочие, без предварительного разрешения Всемирного банка. Всемирный банк поощряет распространение этой работы и обычно предоставляет разрешение на воспроизведение ее фрагментов.

Для получения разрешения на ксерокопирование или перепечатку какой-либо части настоящего материала просим направить заявку, содержащую необходимую информацию в полном объеме, по адресу: Copyright Clearance Center, Inc., 222 Rosewood Drive, Danvers, MA 01923, USA, тел. 978 750 8400, факс 978 750 4470, www.copyright.com.

Все другие запросы, связанные с получением прав и лицензий, включая вторичные права на использование документа, следует направлять по адресу: Office of the Publisher, World Bank, 1818 H Street N.W., Washington, DC 20433; факс 202 522 2422, e-mail: pubrights@worldbank.org.

Дизайн обложки и внутреннее оформление книги: Сьюзен Браун Шмидлер. Иллюстрация на обложке — по заказу рабочей группы по подготовке «Доклада о мировом развитии 2005»; © Linda Frischtel.

Отпечатано в России

ISBN 5-7777-0238-4

© 2004 г. Международный банк реконструкции и развития/Всемирный банк
The International Bank for Reconstruction and Development/The World Bank
1818 H Street, N.W., Washington, D.C. 20433, USA
© Перевод на русский язык — Издательство «Весь Мир», 2005

Содержание

Предисловие xiii

Выражение признательности xv

Список сокращений и примечания к данным xvi

Обзор 1

Инвестиционный климат — главный фактор экономического роста и сокращения бедности 1

Проблемы, связанные с затратами, рисками и барьерами на пути конкуренции 4

Прогресс требует не просто изменений в официальной политике 6

Не событие, а процесс 7

Внимание — обеспечению базовых условий 9

Выход за рамки базовых условий порождает проблемы 12

Международное сообщество может протянуть руку помощи 14

часть I

Совершенствование инвестиционного климата 17

1 Инвестиционный климат, экономический рост и сокращение бедности 19

Как правильно понять инвестиционный климат 20

Как совершенствование инвестиционного климата содействует экономическому росту и снижению уровня бедности 25

Ориентация на сокращение бедности 33

Улучшить инвестиционный климат для всех 37

2 Перед лицом коренных проблем 38

Основной конфликт: предпочтения фирм или государственные интересы? 39

Ограничение стремления к поиску ренты 42

Повышение предсказуемости политики 48

Упрочение общественного доверия и легитимности 53

Обеспечить соответствие между политическим курсом и институциональной структурой 56

На пути к успеху 57

3 Использование расширенного подхода 58

Инвестиционный климат как единый пакет мероприятий 58

Определение приоритетов 60

Управление конкретными реформами 69

Сохраняя импульс движения 73

Развитие полномочий 77

ЧАСТЬ II

Создать условия 79

4 Стабильность и безопасность 81

Подтверждение имущественных прав на землю и другую собственность 82

Облегчение контроля за соблюдением договорных обязательств 86

Снижение преступности 90

Прекращение безвозмездной экспроприации собственности 94

5 Регулирование и налогообложение 97

Регулирование деятельности фирм 97

Налогообложение фирм 109

Регулирование и налогообложение на границах 113

6 Финансы и инфраструктура 117

Финансовые рынки 117

Инфраструктура: инструмент взаимодействия фирм и расширения возможностей 127

7 Рабочая сила и рынки труда 140

Формирование квалифицированной и здоровой рабочей силы 141

Планирование мер государственного вмешательства в интересах всех работников 145

Помощь работникам в условиях перемен 155

ЧАСТЬ III

Стоит ли выходить за пределы базовых условий? 161

8 Выборочное вмешательство 163

Приманки и ловушки выборочного вмешательства 163

Опыт в отдельных областях 167

9 Международные правила и стандарты 179

- Международные соглашения и инвестиционный климат 179
- Повышение кредита доверия 180
- Развитие гармонизации 184
- Проблема эффекта «перелива» в международном масштабе 186
- Задачи на будущее 187

часть IV

Как и чем может помочь международное сообщество 191

10 Как и чем может помочь международное сообщество 193

- Устранение дисбалансов в развитых странах 193
- Предоставление более крупномасштабной и эффективной помощи 194
- Вопросы повышения уровня знаний 199

Библиографическое примечание 201

Примечания 203

Библиография 212

- Материалы, положенные в основу Доклада о мировом развитии 2005 243
- Аналитические обзоры конкретных ситуаций, подготовленные по заказу Департамента международного развития (Великобритания) для использования в Докладе о мировом развитии 2005 244

Выборочные показатели 245

Измерение инвестиционного климата 246

- Проблемы измерения инвестиционного климата 246
- Новая система показателей, предложенная Всемирным банком 247
- Технические примечания 252

Выборочные показатели мирового развития 255

- Источники данных и методы анализа 255
- Изменения в системе национальных счетов 255
- Классификация стран и суммарные показатели 255
- Терминология и охват данных по странам 256
- Технические примечания 267

Вставки

1. Взгляд на инвестиционный климат 2
2. Как фирмы в развивающихся странах оценивают препятствия для инвестиционного климата? 5
3. Решение широкого спектра проблем: уроки Индии, Китая и Уганды 7
4. Основные положения *Доклада о мировом развитии 2005* 15
- 1.1. Что мы подразумеваем под инвестиционным климатом 20
- 1.2. Новые источники данных Всемирного банка об инвестиционном климате 21
- 1.3. География играет свою роль, но не является судьбоносной 22
- 1.4. Влияние окружающей среды на благосостояние и производительность. Основные выводы Доклада о мировом развитии 2003 25
- 1.5. Совершенствование инвестиционного климата и экономический рост: опыт Индии, Китая и Уганды 27
- 1.6. Измерение производительности 29
- 1.7. Экономический рост в условиях неблагоприятного инвестиционного климата возможен, но он вряд ли окажется устойчивым 29
- 1.8. Продвижение нового товара — это процесс постижения истины, как свидетельствует опыт «Хёндэ» 30
- 1.9. Динамика фирм 31
- 1.10. Некоторые положительные результаты установления благоприятного инвестиционного климата 32
- 1.11. Как экономический рост становится фактором роста доходов бедного населения 33
- 1.12. Женщины и инвестиционный климат 35
- 2.1. Государственное управление и инвестиционный климат 39
- 2.2. Фирмы в историческом аспекте 40
- 2.3. Фирмы и социальная ответственность 40
- 2.4. Как различия между фирмами влияют на их предпочтения и приоритеты 41
- 2.5. Разграбление комплекса Gécamines в Заире при правлении Мобуту 43
- 2.6. Обеспеченность природными ресурсами: благо или проклятье? 43
- 2.7. Борьба с коррупцией в Ботсване и Литве 44
- 2.8. Формы государственного вмешательства: кто за прозрачность? 46
- 2.9. Деловые ассоциации и инвестиционный климат 47
- 2.10. Снижение степени неопределенности политики ради стимулирования инвестиций 48
- 2.11. Дух предпринимательства и неопределенность 49
- 2.12. Сила доверия 51
- 2.13. Настойчивость — путь к формированию доверия в Уганде 52
- 2.14. Правда о деловых отношениях между правительством и фирмами в секторах природных ресурсов и инфраструктуры 54
- 2.15. Децентрализация и инвестиционный климат 55
- 2.16. «Электронное правительство» и инвестиционный климат 56
- 3.1. Улучшение инвестиционного климата: путь Китая 59
- 3.2. Путь Индии 60
- 3.3. Играют ли малые фирмы особую роль в экономике? 66
- 3.4. Международная интеграция особенно важна для небольших государств 67
- 3.5. Экспорт и производительность: какая между ними связь? 68
- 3.6. Либерализация торговли в Индии — опыт последнего времени 68
- 3.7. «Иностранцы из местных»: роль эмигрантов и диаспоры 69
- 3.8. Расширение пространства желаемых и выполнимых изменений стратегии 70
- 3.9. Инициатива «Бульдозер» в Боснии и Герцеговине 72
- 3.10. Консультативные механизмы в Латвии и Турции 74
- 3.11. Проблемы улучшения инвестиционного климата во Вьетнаме 75
- 3.12. Эволюция спонсора реформ в Сенегале 76
- 3.13. Сетевые организации специалистов в области правового регулирования инфраструктуры 76
- 4.1. Макроэкономическая стабильность и инвестиционный климат 82
- 4.2. Реформа прав собственности в Китае: даже умеренный прогресс может вызвать сильную реакцию 82
- 4.3. Гарантированные права собственности и охрана окружающей среды 83
- 4.4. Распределение прав собственности 84
- 4.5. 20-летняя программа Таиланда по регистрации прав на сельскохозяйственную землю 85
- 4.6. Демонопользация профессии по операциям с недвижимостью 86
- 4.7. Права в сфере интеллектуальной собственности; продолжающиеся дебаты 87
- 4.8. Преступность, нищета и неравенство 92
- 4.9. Реформы полиции Нью-Йорка — можно ли перенять опыт их проведения? 93

- 4.10. Недостатки в сфере собственности: есть ли какие-либо ограничительные нормативы? 95
- 5.1. Государственные предприятия, правовое регулирование и инвестиционный климат 99
- 5.2. Регулирование на Ямайке: от привнесенных норм к институциональному соответствию 100
- 5.3. Регулирование охраны окружающей среды и глобальная интеграция 101
- 5.4. Упрощение требований по регистрации бизнеса во Вьетнаме и Уганде 103
- 5.5. Структура одного окна или «еще одного окна»? 103
- 5.6. Обеспечение компромисса между конкретностью и свободой толкования в системе регулирования 105
- 5.7. Определенность через контракты 105
- 5.8. Законы о конкуренции в развивающихся странах 108
- 5.9. Налогообложение и глобальная интеграция: гонка вспять? 110
- 5.10. Кто платит налоги, которыми облагаются фирмы? 111
- 5.11. Налоговые квитанции в качестве лотерейных билетов? 112
- 5.12. Проблема краткосрочных перемещений международного капитала 115
- 5.13. Сокращение таможенных простоев в Сингапуре и Гане 116
- 5.14. Мозамбик: таможня на контрактной основе 116
- 6.1. Правительства и финансовые рынки: непростая и длинная история 119
- 6.2. Расширение доступа к источникам финансирования в сельской местности: новый подход, применяемый в Индии 122
- 6.3. На финансовый рынок выходят коммерческие микрофинансисты 123
- 6.4. Введение в Румынии обязательной регистрации движимого имущества, используемого в качестве залога 124
- 6.5. Совершенствование управления компаниями в Бразилии и Южной Корее 124
- 6.6. Политическая экономия электроснабжения в Индии 128
- 6.7. Совершенствование инвестиционного климата для мелких поставщиков инфраструктурных услуг 130
- 6.8. Чем совершеннее система государственного учета, тем эффективнее государственная политика 131
- 6.9. Расширение доступа для сельских районов к электроснабжению и средствам связи 135
- 6.10. Электроэнергия способна повысить производительность в Нигерии 136
- 6.11. Реорганизация работы портов в Колумбии и Индии 138
- 6.12. Преимущество дорог в Марокко и других странах 139
- 7.1. Малярия и ВИЧ/СПИД омрачают инвестиционный климат 141
- 7.2. Почему компания «Интел» выбрала Коста-Рику для размещения предприятия с многомиллионным капиталом 143
- 7.3. Устранение квалификационного дисбаланса с помощью государственной поддержки программ переподготовки и повышения квалификации 144
- 7.4. Основные трудовые стандарты 145
- 7.5. Роль и влияние профсоюзов 146
- 7.6. Трудовое законодательство и глобальная интеграция 150
- 7.7. Совпадают ли взгляды фирм с действующим трудовым законодательством? 152
- 7.8. Реформа пособий при увольнении в Колумбии и Чили 158
- 8.1. Неожиданные успехи в Бангладеш и Кении 164
- 8.2. Выбор «победителей» может быть дорогостоящей игрой в рулетку. Опыт СОТЕКСКА (Сенегал) 164
- 8.3. Интеграция неформальных торговцев в Дурбане 168
- 8.4. Сельский кредит в Бразилии 169
- 8.5. Оставайтесь маленькими: в Индии это поощрялось системой 171
- 8.6. Особые экономические зоны в Китае 171
- 8.7. Зоны обработки экспорта на Маврикии и в Доминиканской Республике 172
- 8.8. ВТО и выборочное вмешательство 173
- 8.9. Индианаполисская рулетка 174
- 8.10. Конкуренция за привлечение инвестиций внутри страны 175
- 8.11. Корректировка стратегии ПИИ в компьютерной индустрии Мексики 176
- 8.12. Успешные «программы связок» в Сингапуре и Ирландии 176
- 8.13. Государственно-частные партнерства в сфере НИОКР 176
- 9.1. Оценка норм и правил: механизмы соблюдения и участия 180
- 9.2. ДИД: приумножать кредит доверия постепенно? 181
- 9.3. НПРА и механизм взаимной проверки 183
- 9.4. Развивающаяся система урегулирования споров между инвестором и государством 184
- 9.5. Гармонизация законодательства и хозяйственной деятельности в Африке и ОСТПА 185
- 9.6. Международное сотрудничество по борьбе с коррупцией 187

- 9.7. Вовлечение бизнеса в международное сотрудничество через корпоративную социальную ответственность 188
- 9.8. Необходимо ли многостороннее соглашение по инвестициям? 188
- 10.1. Средства технического содействия с участием нескольких доноров и инвестиционный климат 197
- 10.2. Знать, когда остановиться: деятельность ПРООН по микрофинансированию в Бангладеш 198

Таблицы

- 1.1. Политика правительства, политический климат в стране и вытекающие из них инвестиционные решения фирм (избранные примеры) 22
- 2.1. Суммы взяток в зависимости от размера фирмы, сектора экономики и региона 42
- 3.1. Кто внедряет инновации? 69
- 3.2. Консультативные форумы, занимающиеся вопросами инвестиционного климата, — несколько примеров 74
- 5.1. Фирмы сообщают, что уровень налоговых ставок является одним из главных предметов их озабоченности 108
- 8.1. Число зон по обслуживанию экспорта выросло на тысячи 172
- 8.2. Эффективное снижение корпоративных налоговых ставок вследствие фискальных стимулов (%) 173
- 8.3. АПИ не дешевы 175
- 8.4. Фискальные стимулы НИОКР в некоторых развивающихся странах 177
- 10.1. Поддержка реформ инвестиционного климата, а также фирм и сделок: средние значения за 1999—2002 гг. (млрд долл. в ценах 2001 г.) 195

Рисунки

- 1. Внутренние частные инвестиции преобладают над ПИИ 2
- 2. Производительность обеспечивает существенную долю роста 3
- 3. Чем сильнее давление конкурентов, тем больше инноваций 3
- 4. Рост тесно связан с сокращением масштабов бедности 3
- 5. Как 60 тыс. бедняков оценивают труд и самозанятость среди других средств выхода из состояния нищеты 4
- 6. «Теневая» экономика занимает важное место во многих развивающихся странах 4
- 7. Издержки значительно различаются по уровню и составу 5
- 8. Часто инвестиционные ограничения больше всего ударяют по фирмам малого и «теневого» бизнеса 6
- 9. Ограничения, отмечаемые фирмами Болгарии и Украины (сравнительные данные) 8
- 10. Во многих развивающихся странах фирмы не уверены, что сумеют защитить свои имущественные права в суде 9
- 11. Для многих развивающихся стран характерны серьезные недостатки финансовой системы и инфраструктуры 11
- 12. Фирмы часто называют дефицит квалификации и трудовое законодательство серьезными проблемами 12
- 13. Добавленная стоимость в обрабатывающей промышленности отдельных стран может значительно превысить объем официальной международной помощи развитию 14
- 1.1. Институты в широком смысле играют важную роль в обеспечении экономического роста 21
- 1.2. Затраты производства колеблются в больших пределах по уровню и структуре 23
- 1.3. Непредсказуемость правового регулирования является предметом серьезной озабоченности фирм 23
- 1.4. Давление со стороны конкурентов может колебаться в значительных пределах от страны к стране 23
- 1.5. Инвестиционный климат может различаться внутри одной страны 24
- 1.6. Инвестиционный климат может в различной степени затрагивать интересы фирм
- 1.7. Значительный экономический рост — феномен нашего времени 25
- 1.8. Быстрый экономический рост в Восточной Азии и снижение темпов экономического роста в странах Африки к югу от Сахары 26
- 1.9. Доля частных инвестиций в ВВП возросла 26
- 1.10. Капиталовложения частного сектора росли быстрее в странах с более благоприятным инвестиционным климатом 28

- 1.11. Различия в СПФП влияют на рост ВВП в расчете на одного работающего 28
- 1.12. Чем сильнее конкурентное давление, тем больше инноваций 30
- 1.13. Влияние выхода на рынок выше там, где меньше препятствий для него 32
- 1.14. Снижение уровня бедности тесно связано с экономическим ростом 33
- 1.15. Самозанятость и доходы от заработной платы — путь из тупика бедности 34
- 1.16. Рост экономики способствует созданию новых рабочих мест, особенно в развивающихся странах 34
- 1.17. Неформальная экономика играет большую роль во многих развивающихся странах 35
- 1.18. Рост ВВП связан с увеличением объема налоговых поступлений, которые повышают возможности финансирования услуг для бедняков 36
- 2.1. Сферы взяточничества различны 43
- 2.2. Громоздкая процедура открытия бизнеса приводит к потере времени и способствует коррупции 44
- 2.3. Чем влиятельнее фирмы, тем меньше у них ограничений 46
- 2.4. Более влиятельные фирмы менее склонны к инновациям 47
- 2.5. Усиление подотчетности ведет к ограничению «блата», и законодательная власть играет здесь особенно важную роль 48
- 2.6. Фактор политической неопределенности доминирует среди факторов, негативно влияющих на инвестиционный климат 48
- 2.7. Политическая неопределенность — предмет беспокойства также и для фирм «теневого» сектора 49
- 2.8. Фирмы более склонны к инвестированию, если воспринимают политику как заслуживающую доверия 50
- 2.9. Повышение степени прогнозируемости политики может увеличить вероятность новых инвестиций более чем на 30% 50
- 2.10. Сила ограничений: правительства, не имеющие значительной свободы действий, представляют меньший риск для инвестиций 51
- 2.11. Поддержка рынков не всегда сопровождается экономическим ростом: опыт Латинской Америки 53
- 2.12. Решительная поддержка международной торговли и бизнеса наряду с уменьшением доверия к корпорациям 54
- 3.1. Ограничения, какими их видят компании: сравнение Болгарии, Грузии и Украины 61
- 3.2. Неформальная экономика имеет разные уровни 64
- 3.3. Женщины в основном работают на самых малых предприятиях неформального сектора 64
- 3.4. Вклад МСП в ВВП не слишком зависит от уровня дохода страны, однако роль неформальных и формальных компаний существенно различается 65
- 3.5. Общий объем экспорта и приток ПИИ в развивающиеся страны в 1990-е гг. резко возросли 67
- 3.6. Получение доступа к технологическим новшествам — основные источники 69
- 4.1. Права собственности не подтверждены? 83
- 4.2. По сравнению с Египтом и Ливаном в Тунисе процветает лизинговая деятельность, чему способствуют законы возвращения собственности 86
- 4.3. Многие фирмы не верят, что право собственности можно защитить в суде 89
- 4.4. В Боливарианской Республике Венесуэле реформы ускорили работу судебных органов 89
- 4.5. Преступность дорого обходится экономикам многих латиноамериканских стран 91
- 4.6. Преступность — существенное препятствие для фирм во всех регионах 91
- 4.7. Рискованный бизнес 96
- 5.1. Страны с низким доходом более активно проявляют склонность к правовому регулированию 98
- 5.2. В развивающихся странах открытие нового бизнеса связано с более значительными затратами времени и средств 102
- 5.3. Крупные фирмы тратят больше времени на вопросы правового регулирования и инспектируются чаще 102
- 5.4. Фирмы всех размеров сообщают, что интерпретации законов, даваемые чиновниками, непредсказуемы 104
- 5.5. Несмотря на сильные законы, политика в области конкуренции в странах с низким доходом выглядит менее эффективной 107
- 5.6. Ставки корпоративных налогов и НДС одинаковы в высокоразвитых и развивающихся странах 109
- 5.7. В 1990-х гг. поступления от корпоративных налогов оставались стабильными или возросли, за исключением региона ЕЦА 109
- 5.8. Зажатые в середине: налогообложение компаний в Уганде и Камеруне 109
- 5.9. Многие фирмы считают налоговые органы серьезным препятствием 111

- 5.10. Большинство изменений в национальных системах регулирования ПИИ связаны с сокращением ограничений 114
- 5.11. Ограничения в отношении ПИИ сократились в производстве, но сохраняются в других секторах 114
- 5.12. Таможенная очистка импорта — от двух до 18 дней 115
- 6.1. Во многих развивающихся странах наблюдаются серьезные недостатки финансовой системы и инфраструктуры 117
- 6.2. Источники инвестиций в основные фонды в мелких и крупных фирмах неодинаковы 118
- 6.3. В Индии, Ближнем Востоке и Северной Африке государственные банки продолжают удерживать свои позиции 120
- 6.4. Озабоченность фирм вопросами инфраструктурных услуг (по размеру фирм и секторов экономики) 127
- 6.5. Все больше развивающихся стран привлекает частный сектор к предоставлению инфраструктурных услуг 129
- 6.6. Объемы капиталовложений в проекты частной инфраструктуры в последнее время снижаются 129
- 6.7. Плотность сети телекоммуникаций возрастает по мере улучшения инвестиционного климата даже и в условиях контроля над доходами 129
- 6.8. Сознание справедливости правовых норм позволяет предлагать более низкий уровень нормы прибыли за обеспечение юридической защиты 130
- 6.9. Продолжительные задержки с установкой телефонных аппаратов — обычная ситуация, особенно при отсутствии конкуренции 133
- 6.10. Либерализация и благоприятные меры государственного регулирования ведут к сокращению сроков телефонизации 133
- 6.11. Конкуренция стимулирует расширение пользования мобильными телефонами в странах Африки к югу от Сахары 134
- 6.12. Конкуренция в системе международной телефонной связи всё еще ограничена или даже запрещена в большинстве регионов развивающегося мира 135
- 6.13. Чем большее число дней в году проходит при отключенном электроснабжении, тем выше доля фирм, обеспечивающих себя собственными генераторами электрического тока 136
- 6.14. Снижение транспортных расходов и расходов за пользование средствами связи 137
- 7.1. Во многих странах фирмы оценивают дефицит квалифицированных кадров и недостатки трудового законодательства как серьезные помехи 140
- 7.2. Во многих развивающихся странах доля населения со средним или высшим образованием до сих пор очень низка 142
- 7.3. Проблема квалификации и фирмы-новаторы 143
- 7.4. Во многих развивающихся странах минимальная заработная плата очень высока, и ее высокий уровень ведет к низкой степени соблюдения закона о минимальной заработной плате 148
- 7.5. В развивающихся странах рабочее время и оплачиваемый отпуск регламентируются более жестко, чем во многих развитых странах 149
- 7.6. Высокая текучесть кадров в развитых и развивающихся странах в 1990-х гг. 150
- 7.7. Текучесть кадров высока из-за появления, исчезновения и перераспределения фирм 151
- 7.8. Во многих развивающихся странах действует более строгое законодательство о приеме на работу и увольнении, чем в развитых странах 151
- 7.9. Строгое трудовое законодательство плохо сочетается с равенством на рынке труда 153
- 7.10. Несбалансированность процессов создания и ликвидации рабочих мест может привести к росту безработицы или недостаточной занятости 154
- 7.11. После реформы сферы труда, проведенной в 1990 г, в Колумбии возросла текучесть кадров 154
- 7.12. Развивающиеся страны, особенно с низким доходом, обеспечивают более слабую и менее разнообразную защиту от рисков безработицы, чем развитые страны 156
- 8.1. Конкуренция растет по мере того, как все больше стран экспортируют все более широкий спектр товаров 165
- 8.2. Стимулы могут быть дорогостоящими 174
- 8.3. На пропаганду проводимой стратегии органами поощрения инвестиций выделяется малая доля бюджета 175
- 8.4. Гранты составляют львиную долю государственного финансирования на частные НИОКР во многих развитых странах 177
- 9.1. Участие в двусторонних инвестиционных договорах (ДИД) в последние годы резко возросло 181
- 9.2. Инвестиционный профиль НАФТА и Мексики 182
- 9.3. В 1990-х гг. выросло число региональных соглашений об экономическом сотрудничестве 186
- 10.1. Стоимость, добавленная производством, в промышленности одной страны может намного превысить объем официальной помощи на развитие 193

Предисловие

Доклад о мировом развитии рассказывает о том, как создать возможности, позволяющие людям избежать бедности и повысить жизненный уровень. Он о том, как создать климат, при котором фирмы и предприниматели всех типов — от фермеров и микропредприятий до промышленных концернов, ориентированных на внутренний рынок, и ТНК — имеют возможность и стимул к производительным инвестициям, созданию новых рабочих мест и расширению масштабов деятельности, тем самым способствуя экономическому росту и сокращению бедности. Таким образом, настоящий Доклад посвящен одной из центральных проблем развития.

Расширение возможностей для населения развивающихся стран — насущная проблема, стоящая перед правительствами этих стран и международным сообществом в целом. Почти половина населения земного шара имеет доход менее 2 долл. в день, а 1,1 млрд чел. влачит жалкое существование менее чем на 1 долл. в день. Во всех регионах безработица среди молодежи более чем в два раза превышает средний уровень безработицы, а рост численности населения развивающихся стран в ближайшие 30 лет составит почти 2 млрд чел. Улучшение инвестиционного климата в развивающихся странах жизненно важно для создания рабочих мест и благоприятных возможностей для молодежи и построения более гармоничного, многообразного и мирного человеческого общества.

Есть хорошие новости. Все больше правительств понимают, что осуществляемые ими стратегии и практические мероприятия играют важнейшую роль в формировании инвестиционного климата в их странах, и осуществляют реформы. Блестящим примером тому служит опыт Индии и Китая: улучшение инвестиционного климата в этих странах привело к экономическому росту и невиданному в истории радикальному сокращению бедности. Правительства многих других стран также включают решение этих задач в свою повестку дня, но прогресс остается медленным и нестабильным. Правительства по-прежнему возлагают на фирмы и предпринимателей ненужные расходы, создают значительную неопределенность и риск, воздвигают неоправданные барьеры для конкуренции.

Выпускаемый в 27-ой раз ежегодный *Доклад о мировом развитии* — важнейшее издание в серии публикаций Всемирного банка — стремится в этом году ответить на вопрос: что должны сделать правительства для улучшения инвестиционного климата в своих странах? На основе материалов новейших исследований, в том числе опроса почти 30 тыс. фирм из 53 развивающихся государств, других новейших данных и анализа практического опыта ряда стран в Докладе формулируются четыре основных вывода.

Во-первых, в Докладе подчеркивается, что задача создания инвестиционного климата, благоприятного для всех, имеет два аспекта. Инвестиционный климат должен приносить пользу всему обществу, а не только фирмам. В этой связи важными элементами положительного инвестиционного климата являются продуманные системы правового регулирования и налогообложения. Необходимо, чтобы инвестиционный климат распространялся на фирмы всех типов, а не только на самые влиятельные компании. Все фирмы — крупные и мелкие, отечественные и иностранные, с высоким и низким уровнем технологии — вносят важный и существенный вклад в экономический рост и сокращение бедности.

Во-вторых, в Докладе утверждается, что усилия по улучшению инвестиционного климата не должны ограничиваться снижением затрат бизнеса. Действительно, в ряде стран эти затраты порой достигают астрономических размеров, во много раз превышая налоговые отчисления фирм. Но основным предметом забот для фирм в развивающихся странах являются риски, связанные с экономической политикой, которые способны значительно ослабить стимулы к инвестированию. По-прежнему широко распространены и барьеры на пути конкуренции, снижающие стимулы фирм к внедрению инноваций и повышению производительности. Правительствам необходимо уделять внимание всем трем сторонам благоприятного инвестиционного климата.

В-третьих, в Докладе указывается, что прогресс требует не только изменений в официальной стратегии. Разрыв между теоретическими построениями и их практическим внедрением может быть колоссальным. Зримым свидетельством этого служат широкие масштабы распространения «теневой» экономики в развивающихся странах. Необходимо, чтобы правительства преодолевали этот разрыв и обращали внимание на глубинные причины политических просчетов, способные подорвать здоровый инвестиционный климат. Правительства должны вести борьбу с коррупцией и другими формами извлечения статусной ренты, способствовать росту предсказуемости экономической политики, укреплять общественное доверие и легитимность и обеспечивать, чтобы осуществляемые ими экономические интервенции соответствовали местным условиям.

Наконец, в Докладе дается обзор стратегий, направленных на решение широкого круга поставленных в нем задач. Подчеркивается, что не следует стремиться достичь идеала любой ценой и что не обязательно все делать сразу. В то же время для достижения прогресса правительство должно устранять важные ограничения так, чтобы повысить готовность фирм к осуществлению инвестиций и сделать необратимым процесс текущих усовершенствований. Терпение и труд все перетрут.

Эти выводы подкреплены детальным анализом и рассмотренными в Докладе многочисленными примерами, из которых вытекают практические рекомендации для разработчиков политики и всех тех, кому небезразличны проблемы экономического роста и сокращения бедности в развивающихся странах.

Улучшение инвестиционного климата – первый из двух столпов, на которые опирается общая стратегия развития, исповедуемая Всемирным банком. *Доклад о мировом развитии 2005* дополняет прошлогодний Доклад, который был посвящен ключевым аспектам другой опоры данной стратегии – инвестированию в человека и созданию условий для использования открывающихся возможностей. В этих двух Докладах содержатся ценные советы и аналитические выводы, которые помогут Всемирному банку и нашим партнерам осуществить общую мечту – построить мир, свободный от нищеты.



Джеймс Д. Вулфенсон
Президент Всемирного банка

Выражение признательности

Настоящий Доклад подготовлен группой специалистов под руководством Уорика Смита. В нее вошли Мэри Холлуорд-Драймайер, Гаив Тата, Екатерина Вострокнутова, Радж Десаи, Тимоти Ирвин, Джордж Кларк, Ричард Мессик и Стефано Скарпетта. В подготовке Доклада также принимали участие Сунита Кикери и Леора Клаппер. Содействие работе группы оказывали: Александру Кожокару, Теводадж Менгисту, Клаудио Э. Монтенегро, Дэвид Стюарт, Янни Чен и Зенаида Эрнандес. Ведущим редактором Доклада был Брюс Росс-Ларсон. Работа была начата под руководством Николаса Стерна и осуществлялась под общим руководством Франсуа Бургиньона.

Полезные замечания высказали многие сотрудники Всемирного банка и специалисты других организаций, в частности, Дарон Ачемоглу, Эрик Берглоф, Робин Берджесс, Шантаянан Девараджан, Дэвид Доллар, Майкл Клайн, Говард Пэк, Лэнт Притчетт, Джон Холтвейнджер и Ха Джун Чан. Группа статистики развития участвовала в подготовке приложения и отвечала за подготовку Выборочных показателей мирового развития. Значительная часть предварительных исследований была проведена благодаря щедрым грантам трастовых фондов Департамента международного развития Великобритании и правительств Швеции и Швейцарии.

В ходе подготовки настоящего Доклада группа провела многочисленные консультации и практические семинары в Берлине, Вашингтоне (федеральный округ Колумбия), Дар-эс-Саламе, Дели, Лондоне, Шанхае, видеоконференции в Бразилии, Гватемале, Гондурасе, Египте, Ливане, Никарагуа, Российской Федерации, Сербии и Черногории и Японии, а также обсуждение проекта Доклада в онлайн-режиме. В этих семинарах, видеоконференциях и дискуссиях принимали участие исследователи, представители правительств, а также сотрудники неправительственных и частных организаций.

Ребекка Сугуи исполняла в группе обязанности административного помощника, Офелия Вальядолид — ассистента по программе, а Мадхур Арора и Джейсон Виктор — обязанности референтов. Младшим ресурс-менеджером была Эванджелина Санто Доминго.

Верстка, редактирование и издание книги координировались Отделом публикаций Всемирного банка под руководством Дениз Бержерон, Сьюзен Грэм и Джанет Сассер.

Список сокращений и примечания к данным

Список сокращений

АТЭС	Азиатско-Тихоокеанская ассоциация экономического сотрудничества	МЦУИС	Международный центр по урегулированию инвестиционных споров
БИПС II	Обзор предпринимательской среды и эффективности предприятий II (Business Environment and Enterprise Performance Survey II)	НАФТА	Североамериканское соглашение о свободной торговле
ВВП	Валовой внутренний продукт	НДС	Налог на добавленную стоимость
ВИЧ/СПИД	Вирус иммунодефицита человека/ Синдром приобретенного иммунодефицита	НПРА	Новое партнерство для развития Африки
ВНД	Валовой национальный доход	НИОКР	Научные исследования и опытно-конструкторские разработки
ВТО	Всемирная торговая организация	НПО	Неправительственная организация
ВЭФ	Всемирный экономический форум	ОИК	Обзоры инвестиционного климата
ГАТТ	Генеральное соглашение о тарифах и торговле	ООН	Организация Объединенных Наций
ДИД	Двусторонние инвестиционные договоры	ОЭСР	Организация экономического сотрудничества и развития
ЕС	Европейский союз	ПИИ	Прямые иностранные инвестиции
ЗОЭ	Зоны обработки экспорта	ППС	Паритет покупательной способности
МВФ	Международный валютный фонд	ПРООН	Программа развития ООН
МЕРКОСУР	Южноамериканский общий рынок	СПФП	Совокупная производительность факторов производства
МОТ	Международная организация труда	УФР	Учреждения по финансированию развития
МСП	Малые и средние предприятия	ЮНКТАД	Конференция ООН по торговле и развитию
МССР	Международный справочник страновых рисков	ЮНСИТРАЛ	Комиссия ООН по праву международной торговли
		ЮСАИД	Агентство США по международному развитию

Пояснения к используемым данным

Разбивка стран на группы по регионам, используемая в настоящем Докладе, показана в таблице классификации стран в разделе «Выборочные показатели». Классификация по уровню дохода основана на показателях ВВП на душу населения; пороговые значения классификации по группам доходов в этом издании указаны во введении к Выборочным показателям. Средние значения по группам в рисунках и таблицах основной части Доклада представляют собой невзвешенные средние значения для стран данной группы, если не указано иное.

Использование термина «*страна*» в отношении той или иной экономики не является выражением мнения Все-

мирного банка о правовом или ином статусе такой территории. В категорию *развивающихся стран* входят страны как с низким, так и со средним доходом, в связи с чем она в целях удобства может включать страны с переходной экономикой. Понятие «*развитые страны*» используется для обозначения стран с высоким доходом.

Суммы, приведенные в долларовом исчислении, представлены в текущих долларах США, если не указано иное. *Миллиард (млрд)* означает 1000 миллионов, *триллион (трлн)* — 1000 миллиардов.

Обзор

Ежедневно перед фирмами всего мира встает необходимость принятия ответственных решений. Мелкая сельская предпринимательница размышляет, не заняться ли ей малым бизнесом, чтобы пополнить доходы семейной фермы. Администрация завода, выпускающего продукцию на внутренний рынок, рассматривает вопрос о расширении производственной линии и найме дополнительных рабочих. Транснациональная компания оценивает варианты размещения новых производственных мощностей для выпуска продукции на мировой рынок. Эти решения влияют на темпы экономического роста и уровень бедности в конкретных районах мира. И они в значительной степени зависят от того, как в этих районах под действием политики и практических мероприятий правительства формируется инвестиционный климат.

Благоприятный инвестиционный климат открывает новые возможности и стимулирует компании — от малых предприятий до транснациональных фирм — к производительному инвестированию, созданию рабочих мест и расширению масштабов деятельности. Таким образом, он играет центральную роль в обеспечении экономического роста и сокращении бедности. В государствах развивающегося мира, где 1,2 млрд чел. имеют доход менее 1 долл. в день, где безработица среди молодежи в два раза выше среднего уровня и где происходит быстрый рост численности населения, улучшение инвестиционного климата в обществе — первоочередная задача правительства. Увеличение числа рабочих мест и создание других возможностей для молодежи жизненно необходимы для построения более многообразного, сбалансированного и бесконфликтного мира.

Новые данные, публикуемые Всемирным банком, дают свежее представление о том, как меняется инвестиционный климат в масштабах всего мира и как он влияет на экономический рост и уровень бедности. Они включают в себя «Обзоры инвестиционного климата» (Investment Climate Surveys), содержащие информацию более чем по 26 тыс. фирм в 53 развивающихся странах, а также ежегодный доклад о состоянии бизнеса “Doing Business”, в котором дается сравнительный анализ режимов правового регулирования более чем в 130 государствах¹. Опираясь на эти и другие данные, а также на новейший международный опыт, в «Докладе о мировом развитии 2005» исследуется во-

прос о том, что именно может сделать правительство на разных уровнях для создания более благоприятного инвестиционного климата — такого климата, который идет на пользу обществу в целом, а не только бизнесу, и охватывает все фирмы, а не только крупные или имеющие связи в политических кругах. Короче говоря, речь идет о том, чтобы сделать инвестиционный климат благоприятным для всех.

Инвестиционный климат — главный фактор экономического роста и сокращения бедности

Частные фирмы — от фермеров и мелких предпринимателей до производственных компаний, ориентированных на внутренний рынок, и транснациональных корпораций — составляют основу процесса развития. Движимые стремлением к прибыли, они вкладывают средства в новые идеи и оборудование, тем самым укрепляя фундамент экономического роста и процветания. Они обеспечивают более 90% рабочих мест, создавая людям возможности для применения талантов и улучшения материального положения. Они предоставляют товары и услуги, необходимые для сохранения жизни и повышения ее качества. Они также являются основным источником налоговых поступлений, внося вклад в государственное финансирование здравоохранения, образования и других услуг. Таким образом, фирмы — это важнейшие участники процесса развития и сокращения бедности.

Вклад, который вносят фирмы в жизнь общества, зависит в основном от инвестиционного климата, т. е. от местных факторов, определяющих для фирм возможности и стимулы к производительным капиталовложениям, созданию рабочих мест и расширению масштабов деятельности (см. вставку 1). Политика и практические мероприятия государства играют ключевую роль в формировании инвестиционного климата. Обладая ограниченными возможностями влияния, скажем, на географические факторы, государство оказывает определяющее воздействие на гарантии прав собственности, подходы к правовому регулированию и налогообложению (как внутри страны, так и на ее границах), обеспечение инфраструктурой, функционирование финансовых рынков и рынка труда, а также на более об-

ВСТАВКА 1 Взгляд на инвестиционный климат

Инвестиционный климат является отражением многих локальных факторов, влияющих на возможности и стимулы фирм к производственному вложению средств, созданию новых рабочих мест и расширению масштабов деятельности. Благоприятный инвестиционный климат – это не только доходы фирм; если бы цель заключалась в этом, достаточно было бы всего лишь уменьшить затраты и сократить риски. Благоприятный инвестиционный климат способствует улучшению ситуации в обществе в целом. Это означает, что фирмы должны нести определенные издержки и риски. Ключевую роль в стимулировании инноваций и повышения производительности, как и в обеспечении того, чтобы выгоды от повышения производительности доставались также трудящимся и потребителям, играет конкуренция.

Если смотреть на проблему экономического роста и сокращения бедности через призму инвестиционного климата, можно выделить несколько аспектов. В частности, инвестиционный климат:

- выдвигает в центр внимания фирмы, действующие на рынке, которые вкладывают средства и принимают решения о найме рабочей силы;

дывают средства и принимают решения о найме рабочей силы;

- предполагает, что фирмы оценивают возможности инвестиций, связанную с этим политику и практическую деятельность правительства как элементы одного пакета. Тем самым еще раз подчеркивается важность учета прав собственности, правового регулирования, налогообложения, финансов, инфраструктуры, коррупции и других сфер политики и практических мероприятий государства как частей единого целого, а не изолированных факторов;
- показывает, что инвестиционная деятельность ориентирована в будущее. В основе инвестиций лежат ожидания, связанные с будущим, а не только существующие условия. Тем самым подчеркивается важность осуществляемых правительством мер по укреплению стабильности и доверия, которые являются важнейшими составляющими здорового инвестиционного климата;
- требует от разработчиков политики обеспечения баланса между задачей поощрения производительных частных ин-

вестиций и другими целями общества. Фирмы приносят обществу значительные выгоды, но интересы фирм и общества не всегда совпадают. Правильная государственная политика заключается не в том, чтобы давать фирмам все, что они попросят, а в сбалансированности комплекса интересов общества.

Благоприятный инвестиционный климат предоставляет людям возможности для совершенствования. Улучшение инвестиционного климата – один из краеугольных камней стратегии развития, реализуемой Всемирным банком. Важный дополнительный аспект этой работы составляют инвестиции, направленные на то, чтобы люди пользовались своими возможностями. Это – еще один краеугольный камень стратегии Всемирного банка, ключевым аспектом которого был посвящен «Доклад о мировом развитии 2004: Как повысить эффективность услуг для бедного населения»^{*}.

^{*} Доклад о мировом развитии 2004. Как повысить эффективность услуг для бедного населения / Пер. с англ. – М.: «Весь Мир», 2004. – *Примеч. ред.*

Источник: авторы и Stern (2002)

ший круг проблем государственного управления, таких, как коррупция. Совершенствование политики и практических мероприятий государства, направленных на формирование инвестиционного климата, способствует экономическому развитию и снижает уровень бедности.

Обеспечение роста

В условиях роста численности населения экономический рост – это единственный устойчивый механизм повышения уровня жизни общества. Благоприятный инвестиционный климат служит обеспече-

нию роста, стимулируя инвестиции и способствуя повышению производительности.

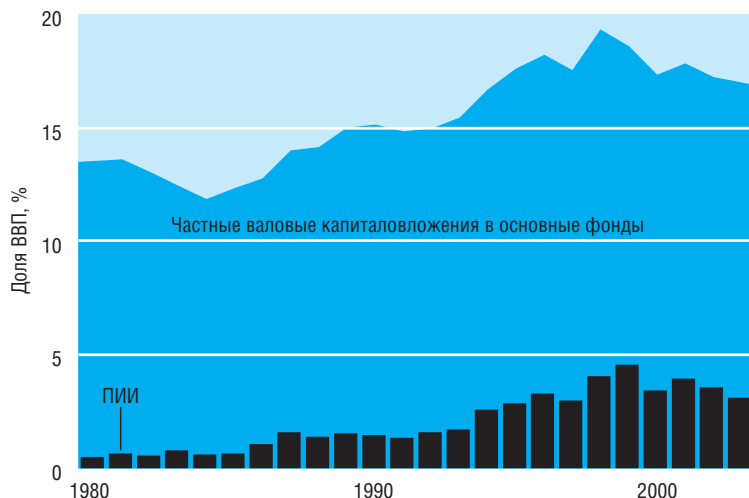
Инвестирование подкрепляет экономический рост благодаря вовлечению в процесс производства все большего числа входных ресурсов. Для развивающихся стран возрастает роль иностранных инвестиций, однако большинство частных капиталовложений осуществляется за счет внутренних источников (см. рис. 1).

Благоприятный инвестиционный климат поощряет фирмы к инвестированию за счет устранения необоснованных затрат, рисков и барьеров для конкуренции. В результате улучшения инвестиционного климата в 1980–1990-х гг. доля частных инвестиций в ВВП в Китае и Индии почти удвоилась; в Уганде их объем вырос более чем в два раза². В Польше, России, Румынии, Словакии и на Украине фирмы, уверенные в том, что их права собственности защищены, реинвестируют в собственный бизнес на 14–40% больше прибыли, чем те, что такой уверенности лишены³. Повышение предсказуемости политики может повысить вероятность новых инвестиций более чем на 30%. Устранение препятствий для конкуренции в сфере телекоммуникаций в 1990-х гг. способствовало резкому росту объема новых инвестиций во всем мире, включая инвестиции со стороны мелких предпринимателей в Бангладеш и Уганде.

Но для экономического роста имеет значение не только объем инвестиций, но и повышение производительности (см. рис. 2)⁴. Благоприятный инвестиционный климат способствует росту производительности путем обеспечения фирмам возможностей и стимулов к развитию, адаптации и внедрению лучших методов ведения дела – не

Рисунок 1

Внутренние частные инвестиции преобладают над ПИИ



Примечание: Средние годовые показатели по 92 развивающимся странам.

Источник: World Bank (2004к).

только инноваций, которые могут заслуживать патента, но также и лучших способов организации производственного процесса, распределения товаров и реагирования на запросы потребителей.

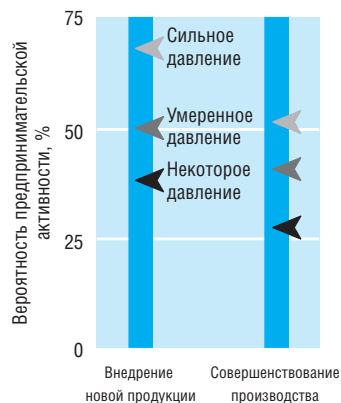
Что для этого требуется? Низкие барьеры на пути проникновения новых идей, в том числе в сфере импорта современного оборудования и усвоения методов организации труда. А еще – среда, способствующая конкуренции, то, что Йозеф Шумпетер назвал «созидательным разрушением»; среда, в которой фирмы имеют возможность и стимул проверять на практике свои идеи, стремиться к успеху и преуспевать или терпеть неудачу⁵. Благоприятный инвестиционный климат облегчает фирмам вход на рынок и выход с него в рамках процесса, способствующего повышению производительности и ускорению развития. Более 30% прироста производительности может быть достигнуто исключительно за счет входа фирмы на рынок⁶. А склонность к инновациям в фирмах, испытывающих сильное конкурентное давление, не менее чем на 50% выше, чем в фирмах, которые не отмечают подобного давления (см. рис. 3).

Сокращение бедности

Решающая роль, которую играет инвестиционный климат в снижении уровня бедности, может быть выражена двумя способами. Во-первых, на уровне агрегатных показателей экономический рост тесно связан с сокращением бедности (см. рис. 4). В самом деле, улучшение инвестиционного климата в Китае привело к самому значительному снижению уровня бедности за всю историю, избавив от нищеты в течение 20 лет свыше 400 млн чел. Во-вторых, эта роль может быть прослежена в том, как благоприятный инвестиционный климат способствует повышению качества жизни людей в самых разных его проявлениях.

Рисунок 3

Чем сильнее давление конкурентов, тем больше инноваций



Примечание: Процентный рост относится к фирмам, не испытывающим конкурентного давления.

Источник: World Bank Investment Climate Surveys/BEEPS II по 27 странам Восточной Европы и Центральной Азии.

Качество жизни наемных работников.

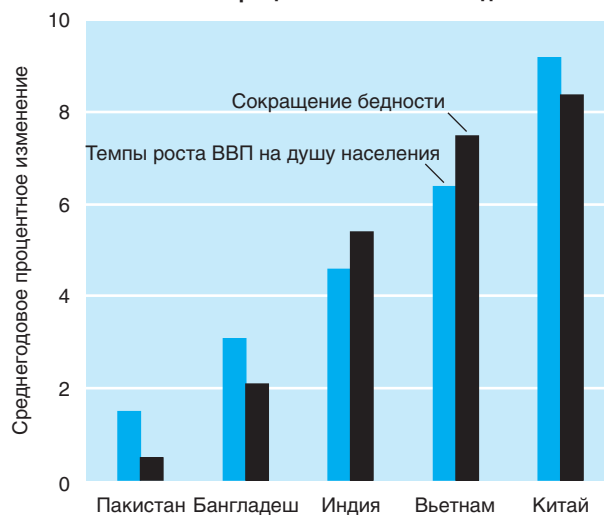
Опубликованное Всемирным банком исследование «Голоса неимущих» свидетельствует о том, что бедняки рассматривают получение работы в форме самозанятости или труда по найму как наиболее многообещающий путь избавления от бедности (см. рис. 5). На долю частного сектора в развивающихся странах приходится более 90% рабочих мест⁷. Кроме того, улучшение возможностей в сфере занятости поощряет людей вкладывать средства в повышение своего образовательного уровня и профессионального мастерства, что служит дополнением к мероприятиям по развитию человеческого потенциала. Фирмы, в которых уровень производительности выше, способны платить своим сотрудникам более высокую зарплату и инвестировать больше средств в повышение квалификации⁸.

Качество жизни предпринимателей.

В развивающихся странах сотни миллионов бедняков зарабатывают себе на жизнь малым бизнесом в качестве фермеров, уличных торговцев, домашних работников и др. Они часто действуют в условиях неформальной («теневой») экономики, на долю которой приходится более половины общего объема экономической активности во многих развивающихся странах (см. рис. 6). Фирмы «теневой» экономики во многом сталкиваются с теми же ограничениями, что и остальные фирмы, такими, как отсутствие гарантированных прав собственности, коррупция, политическая непредсказуемость и ограниченный доступ к финансовым ресурсам и общественным услугам. Ослабление этих ограничений способствует повышению доходов предпринимателей и позволяет им расширять масштабы своей деятельности. Благоприятный инвестиционный климат также усиливает стимулы фирм к тому, чтобы стать частью формальной экономики.

Рисунок 4

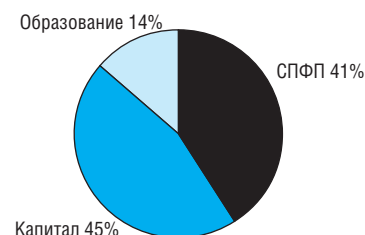
Рост тесно связан со сокращением масштабов бедности



Примечание: Все цифры за 1992–1998 гг., за исключением Бангладеш (1992–2000) и Индии (1993–1999).

Источник: World Bank (2002d).

Рисунок 2
Производительность обеспечивает существенную долю роста



Примечание: Источники роста по 84 странам за период 1960–2000 гг. СПФП – совокупная производительность факторов производства.

Источник: Bosworth and Collins (2003).

Рисунок 5

Как 60 тыс. бедняков оценивают труд и самозанятость среди других средств выхода из состояния нищеты



Источник: Narayan and others (2000).

Рисунок 6

«Теневая» экономика занимает важное место во многих развивающихся странах



Источник: Schneider (2002).

Качество жизни потребителей. Благоприятный инвестиционный климат повышает разнообразие и снижает стоимость товаров и услуг, включая те, которыми пользуются бедняки. В таких странах, как Вьетнам, Гана, Замбия, Кения и Эфиопия⁹, совершенствование инвестиционного климата способствует снижению цен на продукты питания. По оценкам, уменьшение барьеров, регламентирующих выход на рынок, на 10% ведет к снижению среднего уровня торговой наценки почти на 6%¹⁰.

Качество жизни пользователей инфраструктуры, собственности и финансовых ресурсов. Оптимизация инфраструктуры, прав собственности и доступа к финансовым средствам может принести разнообразные выгоды всему обществу. Строительство дорог в сельской местности облегчает фирмам доставку товаров на рынок, а в Марокко оно к тому же способствовало повышению охвата населения начальным образованием с 28% до 68%¹¹. Повышение гарантий в области прав на владение землей поощряет сельскохозяйственные и другие фирмы к инвестированию и способно облегчить им доступ к финансовым ресурсам; так, в Перу повышение правовых гарантий, в частности, позволило обитателям городских трущоб увеличить свой доход благодаря работе за пределами дома¹². Совершенствование функционирования финансовых рынков дает возможность фирмам пользоваться многообещающими инвестиционными возможностями, а также помогает беднякам переносить семейные невзгоды, давать образование детям и улучшать свой быт.

Качество жизни пользователей услуг, финансируемых за счет налогов, и получателей социальных пособий. Фирмы и их деятельность — главный источник налоговых поступлений государства, а растущая экономика ведет к повышению собираемости налогов¹³. Таким образом, благоприятный

инвестиционный климат может способствовать увеличению объема ресурсов, которые имеются в распоряжении государства, для финансирования общественных услуг (в том числе здравоохранения и образования) и выплаты пособий лицам с ограниченными возможностями.

Некоторые из улучшений, достигаемых в результате оптимизации инвестиционного климата, ведут к разнообразным выгодам для всего общества, например таким, как повышение макроэкономической стабильности и ограничение коррупции. Другие нацелены на конкретные территории или сферы деятельности, создавая правительству возможности для влияния на распределение выгод. Государство может разработать меры по совершенствованию инвестиционного климата, специально ориентированные на улучшение положения бедных слоев населения, в частности, на устранение ограничений в местах проживания бедняков и видах деятельности, преимуществами которых они пользуются в качестве наемных работников, предпринимателей и потребителей. Это означает, что подход «в пользу бедных» не исчерпывается усилиями, направленными на снижение ограничений, с которыми сталкиваются мелкие фирмы.

Проблемы, связанные с затратами, рисками и барьерами на пути конкуренции

Государство влияет на инвестиционный климат путем воздействия проводимой им политики и практических мероприятий на затраты, риски и барьеры на пути конкуренции, с которыми сталкиваются фирмы. Создание благоприятного инвестиционного климата требует, чтобы государство занималось всеми этими тремя группами проблем. Многообразие инвестиционного климата в разных частях мира свидетельствует о потенциале возможных усовершенствований.

Затраты

Политика и практические мероприятия государства влияют на затраты, связанные с ведением бизнеса, а тем самым — на широкий спектр инвестиционных возможностей, которые способны принести доход. Наиболее очевидным примером этого являются налоги. Но государство также играет важную роль в предоставлении общественных благ, содействуя развитию инфраструктуры и реагируя на недостатки рыночного механизма. Просчеты государства в выполнении этих функций могут привести фирмы к значительному повышению затрат и сделать многие потенциально прибыльные возможности невыгодными. В какой степени? Издержки, обусловленные трудностями с соблюдением контрактных обязательств, неудовлетворительной инфраструктурой, преступностью, коррупцией и правовым регулированием, могут составить свыше 25% объема продаж, или более чем в три раза превысить ту сумму, которую фирмы обычно вы-

плачивают в форме налогов. Как уровень, так и состав этих затрат существенно различаются от страны к стране (см. рис. 7).

Затраты различаются также и по времени. Диапазон затрат времени, необходимых, чтобы дойти до партнера, растаможить груз или решить вопрос в государственном учреждении, весьма разнообразен. Время, затрачиваемое на регистрацию новой фирмы, колеблется от двух дней в Австралии до более 200 дней на Ганти¹⁴.

Риски

Поскольку решения, связанные с инвестициями, носят перспективный характер, представления фирм о будущем имеют ключевое значение. Многие риски, с которыми сталкиваются фирмы, в том числе неопределенность реакции потребителей и конкурентов, являются обычным элементом инвестирования, который фирмы обязаны принимать как должное. Но государство также и играет важную роль в создании стабильной и безопасной экономической среды, включая защиту прав собственности. Политическая неопределенность, макроэкономическая нестабильность и произвольное правовое регулирование могут приводить к ограничению возможностей и снижению стимулов к инвестированию. Фактически политические риски являются главной заботой фирм в развивающихся странах (см. вставку 2).

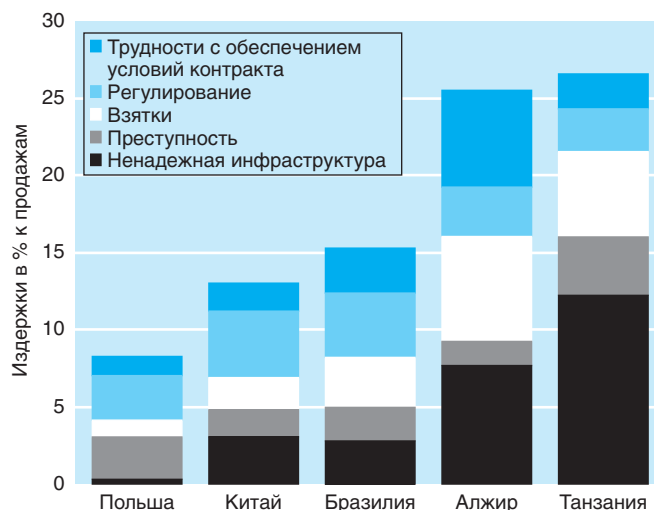
Барьеры на пути конкуренции

Фирмы не любят, когда у них много конкурентов. Однако барьеры на пути конкуренции, выгодные для отдельных фирм, ограничивают возможности и повышают затраты других фирм и потребителей. Кроме того, они ослабляют у защищаемых ими фирм стимулы к инновациям и повышению производительности. Высокие затраты и риски могут выступать в качестве барьеров для прихода фирм на рынок. Государство также оказывает непосредственное влияние на барьеры с помощью правового регулирования входа / выхода фирм на рынок, а также реакции на антиконкурентное поведение фирм. Давление со стороны конкурентов оценивают как значительное 90% фирм в Польше и только 40% в Грузии¹⁵.

Диапазон различий внутри стран и между фирмами

Первоначально усилия по оценке инвестиционного климата сосредоточивались на разработке единого показателя для каждой страны. Но инвестиционный климат различается не только между странами, но также и внутри страны с учетом того, как осуществляется, с одной стороны, общенациональная политика, а с другой — политика и практические мероприятия местных органов управления. Даже в рамках отдельной территории одни и те же условия могут оказывать разное влияние на фирмы в зависимости от вида и размера деятельности, которой они занимаются, причем чаще всего наиболее

Рисунок 7
Издержки значительно различаются по уровню и составу



Примечание: См. примечания к рисунку 1.2 об использованной методике.

Источник: World Bank Investment Climate Surveys. Страны выбраны для иллюстрации диапазона.

ВСТАВКА 2 Как фирмы в развивающихся странах оценивают препятствия для инвестиционного климата?

Первые результаты программы Всемирного банка по составлению «Обзоров инвестиционного климата» охватывают более 26 тыс. фирм в 53 странах. Хотя основные ограничения могут значительно различаться по странам или даже их

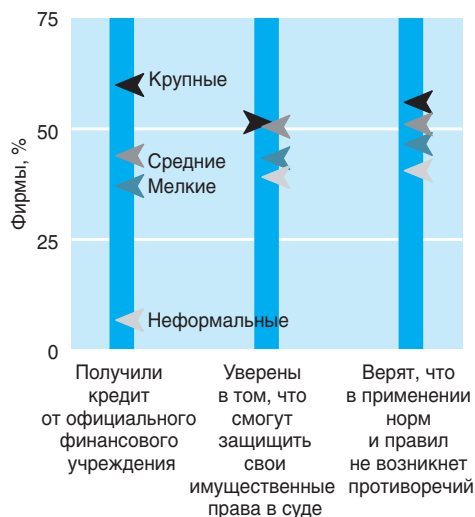
отдельным районам, взгляд на общие результаты свидетельствует о значении рисков, связанных с государственной политикой (в том числе с ее неопределенностью) и макроэкономической стабильностью.



Примечание: Фирмам было предложено оценить перечень проблем по степени значимости с точки зрения того, являются ли они препятствием для роста и функционирования их бизнеса. Оценка производилась по пятибалльной шкале в пределах от показателя «не является препятствием» до показателя «сильное препятствие». Дополнительную информацию о показателях см. в конце книги, в табл. А1.

Источник: World Bank Investment Climate Surveys

Рисунок 8
Часто инвестиционные ограничения больше всего ударяют по фирмам малого и «теневого» бизнеса



Примечание: Основано на данных по 10 странам, в которых проводилось формальное и неформальное анкетирование с учетом отрасли, страны, вида собственности и возраста фирмы.

Источник: World Bank Investment Climate Surveys и обзоры по мельчайшим и «теневым» фирмам, составленные в рамках ДМР.

сильный удар приходится по мелким и «теневым» фирмам (см. рис. 8).

Прогресс требует не просто изменений в официальной политике

Многие улучшения в инвестиционном климате требуют изменений в законодательстве и политике. Но этого мало. Более 90% фирм в развивающихся странах отмечают разрыв между официальной политикой и тем, что происходит на практике. На содержании политики, как и на ее претворении в жизнь, могут сказаться скрытые до поры до времени политические просчеты. Противоречие, составляющее суть проблемы, заключается в следующем: общество получает значительную выгоду от деятельности фирм, но предпочтения фирм не совпадают с предпочтениями общества. Наиболее явно это противоречие проявляется в сфере налогообложения и правового регулирования. Большинство фирм жалуется на налоги, но за счет налогов происходит финансирование социальных услуг, что оказывает благотворное влияние на инвестиционный климат и другие общественно значимые цели. Многие фирмы также предпочли бы подчиняться меньшему числу норм и правил, однако эффективное правовое регулирование направлено на преодоление недостатков рыночного механизма и, следовательно, способно улучшить инвестицион-

ный климат, а также защитить другие общественные интересы. Подобные противоречия могут проявляться в большинстве сфер разработки политики, связанной с инвестиционным климатом.

Создание благоприятного инвестиционного климата требует, чтобы государство обеспечивало баланс этих интересов. Решение данной задачи затрудняется в связи с различиями в предпочтениях и приоритетах фирм. По многим вопросам взгляды фирм сходны, но в отношении других могут различаться – например, по вопросу об ограничениях в функционировании рыночного механизма, структуре налогообложения или приоритетном развитии инфраструктуры в конкретных районах. Разногласия могут проявляться и внутри фирм: между владельцами и менеджерами в вопросах корпоративного управления, между владельцами и работниками в сфере политики на рынке труда. Государство обязано выступать как арбитр этих разногласий в обстановке, когда фирмы, правительственные чиновники и другие заинтересованные лица стремятся склонить чашу весов в свою пользу.

Четыре фундаментальные проблемы

Чтобы разрешить это противоречие, государству приходится учитывать четыре взаимосвязанные проблемы, пронизывающие все аспекты политики в сфере инвестиционного климата. То, как государство решает данные проблемы, оказывает сильное воздействие на инвестиционный климат, а тем самым на экономический рост и уровень бедности. Каждая из этих проблем связана с необходимостью выйти за рамки изменений в официальной политике и докопаться до глубинных источников политических просчетов.

Ограничение возможностей для поиска ренты. Политика в сфере инвестиционного климата – привлекательный объект для поиска статусной ренты со стороны фирм, официальных лиц и других групп. Коррупция может привести к увеличению затрат на ведение бизнеса, а в случае, когда она захватывает высшие эшелоны власти, вызвать глубокие диспропорции в политических мероприятиях. Как показывают опросы, большинство фирм в развивающихся странах считает, что контакты с правительственными чиновниками связаны с дачей взяток, хотя степень распространенности этой точки зрения колеблется от страны к стране¹⁶. Узурпация власти группами интересов и патронажно-клиентелистские отношения (отражающие асимметричность информации и политического влияния при принятии решений) также способны привести к серьезным искажениям политических мероприятий в интересах одних групп за счет других. Исключение необоснованного административного вмешательства в экономику, ограничение произвола и повышение подотчетности государства, особенно путем усиления прозрачности, помогают ограничить стремление к поиску ренты.

Повышение предсказуемости. Уверенность фирм в завтрашнем дне – в том числе доверие к политике государства – определяет, будут ли они осуществлять инвестиции и как именно. Политика, которой не доверяют, неспособна вызвать ожидаемую реакцию в сфере инвестиций. Доверие к политическому курсу может быть подорвано многими факторами, включая испытываемый властью соблазн пожертвовать здравой долгосрочной политикой ради достижения краткосрочных или частных целей (таких, как извлечение разработчиками политики статусной ренты или оказание услуг отдельным избирателям). Свою роль здесь играют механизмы, позволяющие государству придерживаться здравого политического курса, проявлять дисциплинированность и настойчивость.

Упрочение общественного доверия и легитимности. Благоприятный инвестиционный климат формируется на основе широкой общественной поддержки: консенсус в пользу построения общества с более высоким уровнем производительности может способствовать проведению курса вне зависимости от того, какая политическая партия или группа находится у власти. Отсутствие подобной поддержки может затруднить политику реформ и подорвать их устойчивость (и, соответственно, доверие к ним). Гласное принятие решений с участием общественности и усилия по обеспечению того, чтобы плодами лучшего инвестиционного климата воспользовались широкие слои общества, могут способствовать обеспечению такой поддержки.

Обеспечение соответствия политических решений местным условиям. Чтобы быть эффективным, политическое вмешательство должно учитывать источники потенциальных просчетов власти и различия в местных условиях. Недооценка этих факторов может привести к неудовлетворительному или даже отрицательному результату. Подходы, предполагающие непропорциональное усиление надзорных функций, не только не достигнут намеченных целей, но будут способствовать развитию неформальных отношений, приведут к коррупции и подорвут доверие. С другой стороны, подходы, предоставляющие должностным лицам значительную свободу действий, могут поставить фирмы в условия неопределенности и риска в том случае, если не будет создана эффективная система защитных мер против произвола. Хотя подходы, применяющиеся сегодня в развитых странах, могут служить ценным примером для подражания, необходимо проявлять осторожность при их адаптации к местным условиям. В некоторых случаях такая адаптация может включать в себя выбор более простых норм и правил, предусматривающих ограниченную свободу действий должностных лиц в сочетании с дополнительными мерами по ограничению произвола.

Не событие, а процесс

Политика и практические мероприятия государства по формированию инвестиционного климата

охватывают широкую сферу деятельности – от надзорных функций и правового регулирования до создания инфраструктуры и осуществления политики на рынке труда. Стратегические и практические меры в каждой конкретной области могут влиять на возможности и стимулы компаний. При этом сферы реализации политики часто взаимодействуют между собой, так что прогресс в одной области может подкрепляться успехами в других областях. Все это касается широкого круга задач, включенных в повестку дня деятельности органов власти.

Совершенного инвестиционного климата нет ни в одной стране, а успехов в какой-либо одной сфере политики недостаточно для того, чтобы обеспечить значительный экономический рост и сократить бедность. Опыт показывает, что прогресс может быть достигнут благодаря такому воздействию на важные сдерживающие факторы, которое побуждало бы фирмы не бояться вкладывать средства, а происходящему процессу перемен придавало устойчивый характер (см. вставку 3).

Начальные стадии экономической реформы иногда рассматривались как разовое мероприятие. Улучшение же инвестиционного климата предпо-

ВСТАВКА 3 Решение широкого спектра проблем: уроки Индии, Китая и Уганды

Опыт Индии, Китая и Уганды служит подтверждением нескольких простых выводов, связанных со стратегией улучшения инвестиционного климата.

Как Индия, так и Китай демонстрировали в последние годы впечатляющие темпы экономического роста и достигли существенного сокращения бедности. Темпы развития Китая за последние 20 лет официально достигали в среднем 8% в год, а доля населения, имеющая доход менее 1 долл. в день, снизилась с 64% в 1981 г. до менее 17% в 2001 г. Темпы развития Индии возросли в среднем с 2,9% в год в 1970-х гг. до 6,7% к середине 1990-х гг., а доля населения, имеющего доход менее 1 долл. в день, упала с 54% в 1980 г. до 35% в 2000 г.

Однако ни в одной из этих стран нет идеального инвестиционного климата. Китай только недавно официально признал в своей Конституции частную собственность, а развитие его банковского сектора тормозится невозвращаемыми займами. Проблемы, существующие в энергетике Индии, стали притчей во языцех. Обе страны стимулировали экономический рост и сократили бедность при помощи, казалось бы, достаточно умеренных первоначальных реформ. Китай начал с введения рудиментарной системы прав собственности, которая создала новые стимулы для значительной части экономики. Индия начала с усилий по снижению торговых барьеров и других диспропорций, которые охватывали значительную часть ее экономики. В обоих случаях реформы

были направлены против важных ограничений и проведены в жизнь таким образом, что дали фирмам уверенность в целесообразности инвестиций. За первоначальными реформами последовали дальнейшие преобразования, которые устраняли другие ограничения, в начале не столь серьезные. Они также укрепили уверенность в перспективах государственной политики.

Подобная стратегия характерна не только для крупных стран. Уганда начала реализацию программы улучшения инвестиционного климата в начале 1990-х гг. по окончании гражданской войны. Реформы, охватывающие многие аспекты инвестиционного климата, послужили основой для роста ее экономики, темпы которого в 1993–2000 гг. в среднем превышали 4% в год (или были в восемь раз выше среднего показателя для стран Африки к югу от Сахары), и сокращения доли населения, живущего ниже уровня бедности, с 56% в 1992 г. до 35% в 2000 г. Стабильный характер государственных реформ укрепил доверие к Уганде, придав фирмам уверенность в завтрашнем дне в области инвестиций.

Источник: Китай – Chen and Wang (2001), Qian (2003) и Young (2000); Индия – Aghion and others (2003), Ahluwalia (2002), De Long (2003), Rodrik and Subramanian (2004), Varshney (1998); Panagariya (2003); Уганда – Holmgren and others (2001); World Bank (2001d).

лагает поступательный процесс адаптации и отладки политики по широкому спектру направлений. Это справедливо как для развитых, так и для развивающихся стран. Политика нуждается в регулярном пересмотре для того, чтобы отражать перемены в ведении бизнеса и усваивать уроки из приобретаемого опыта. Майкл Портер выдвинул идею о том, что реформы в этой области — это марафон, а не спринт¹⁷; но даже в этом утверждении задача, возможно, недооценивается. Международный опыт дает возможность проникнуть в суть ключевых элементов процесса реформ в данной сфере: определения приоритетов, руководства конкретными направлениями реформ, соблюдения их заданного темпа реформ и укрепления потенциала органов власти.

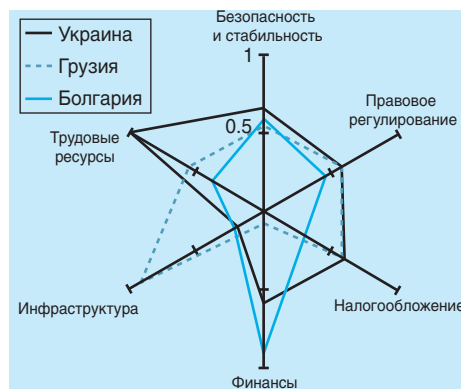
Определение приоритетов

Цель работы — выявление существенных ограничений, с которыми сталкиваются фирмы. Стандартных формул не существует. Вместо этого в каждом конкретном случае требуется оценить действующие условия, потенциальные выгоды от усовершенствований, связь между национальными и региональными задачами и факторы, сдерживающие внедрение новшеств.

Действующие условия. Важнейшие ограничения могут значительно различаться по странам и даже в пределах региона (см. рис. 9). Государство имеет возможность выявлять их путем проведения анкетных исследований и консультаций с фирмами; при этом необходимо иметь в виду, что точка зрения действующих фирм не всегда отражает мнение

Рисунок 9

Ограничения, отмечаемые фирмами: Болгария, Грузия и Украина (сравнительные данные)



Примечание: Индексы основаны на данных анкетирования фирм формального сектора. Значения стандартизированы с учетом максимальных и минимальных региональных показателей для каждого параметра. Итоговые показатели представлены в диапазоне от 0 (лучший) до 1 (худший). Страны выбраны в целях демонстрации потенциальных различий. Подробную информацию см. в примечании к рис. 3.1.
Источник: World Bank Investment Climate Surveys и BEEPS II.

будущих участников рынка. Новые источники данных позволяют также проводить сравнительный анализ эффективности осуществляемых мероприятий с учетом зарубежного опыта по возрастающему числу направлений, выявляя масштаб необходимых усовершенствований.

Потенциальные выгоды. Когда целью является ускорение экономического роста, усовершенствование, воздействующее на крупный сектор экономики, будет иметь, как правило, более значительный эффект, чем реформы, воздействующие на менее крупную ее часть. Таким образом, прогресс в достижении удовлетворительного уровня политической и макроэкономической стабильности имеет фундаментальное значение: без него реформы в других областях не смогут продвинуться вперед. Укрепление доверия к проводимой политике способно усилить инвестиционную отдачу от реформ в любой конкретной области. Здесь в первую очередь необходимо учитывать воздействие усовершенствований на возможности неимущего населения в сферах наемного труда, предпринимательской деятельности и потребления.

Органам власти следует также принимать во внимание возможность «перелива» выгод за пределы тех фирм и сфер деятельности, которые затронуты реформами напрямую. Такой «перелив» может распространяться на другие фирмы (например, на местные предприятия в результате прямых иностранных инвестиций), другие области политики (например, от права на владение землей к сфере доступа к финансовым ресурсам) или более широкие общественные цели (например, улучшение инфраструктуры, идущее на пользу широким слоям общества). «Перелив» выгод может также способствовать укреплению потенциала органов власти, усилению доверия и расширению круга сторонников реформ.

Связь с национальными и региональными задачами. Улучшение инвестиционного климата по-разному затрагивает отдельные фирмы и виды деятельности. В связи с этим постановка приоритетов зачастую будет определяться значением, для государства того или иного конкретного набора целей, достижению которых может способствовать улучшение инвестиционного климата. Эти цели часто включают интеграцию неформальной или сельскохозяйственной экономики, реализацию потенциала роста мелких фирм, использование преимуществ, связанных с международной открытостью, или содействие техническому перевооружению фирм.

Факторы, сдерживающие внедрение новшеств. На любом этапе масштабы потенциальных усовершенствований обычно будут ограничиваться административной и политической целесообразностью. Хорошо спланированная стратегия решает проблему таких ограничений путем эффективного управления реформами и постоянного укрепления потенциала органов власти.

Руководство конкретными направлениями реформ

Часто реформы инвестиционного климата испытывают сопротивление со стороны тех, кто пользуется преимуществами существующего положения. Это сопротивление может исходить от фирм или других групп, которые используют в своих интересах рыночные диспропорции или иные специальные привилегии, от государственных чиновников, берущих взятки или пользующихся другими льготами, связанными с занимаемой должностью, или даже от широких слоев общества в том случае, когда последствия реформ остаются неясными. Опыт показывает, что прогресс возможен, когда преданные делу реформ органы власти вступают в диалог с обществом в целях обеспечения социальной поддержки, конструктивно привлекают всех заинтересованных лиц и (если это возможно) предусматривают определенные формы компенсации для тех, кого перемены поставили в неравноправное положение. Важны также особые усилия, помогающие уязвимым группам населения справиться с переменами, особенно в том случае, когда еще не создана система защитных мероприятий, охватывающая все сферы экономики.

Соблюдение заданного темпа

Во многих странах создаются специализированные учреждения для оказания помощи в решении конкретных задач и придания прогрессу устойчивого характера, вплоть до реформы органов власти. Эти учреждения могут выполнять одну или сразу несколько функций: проводить консультации со всеми заинтересованными лицами, осуществлять координацию политики и систематическую оценку действующих ограничений в сфере инвестиционного климата. Иллюстрацией возможных подходов могут служить Вьетнам, Латвия, Сенегал и Турция. Государство также создает механизмы системной оценки эффективности новой политики и законодательных предположений, чтобы избежать нежелательных переносов.

Укрепление потенциала органов власти

Укрепление потенциала правового регулирования зачастую является высшим приоритетом. Традиционные модели формирования потенциала дополняются механизмом наставничества. Потенциал на местах может быть усилен за счет передачи некоторых специальных функций организациям-подрядчикам, что является общепринятой стратегией даже в развитых странах. Государству нужно активнее отслеживать деятельность частного сектора, чтобы выявлять возникающие тенденции и проблемы и оценивать воздействие реализуемой политики.

Внимание — обеспечению базовых условий

Процесс развития производства обычно опирается на научные открытия, а потому трудно предсказать,

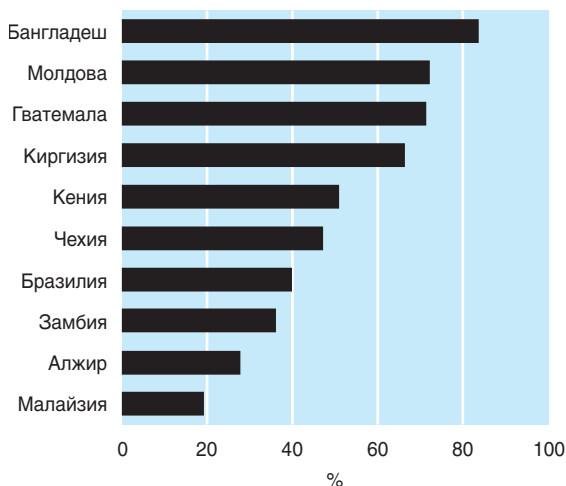
какую именно продукцию страна или регион будут производить успешнее всего. В этой связи важно создать благоприятный инвестиционный климат для всех фирм, действующих в экономике, и сосредоточить внимание на обеспечении «базовых» условий. Международный опыт позволяет выделить перспективные подходы к каждой из четырех ключевых сфер здорового инвестиционного климата: стабильности и безопасности; правовому регулированию и налогообложению; финансам и инфраструктуре; рабочей силе и рынкам труда.

Стабильность и безопасность

Начало войны или развязывание насилия в другой масштабной форме означают прекращение почти всех производительных инвестиций. Удовлетворительный уровень политической и макроэкономической стабильности — исходное условие того, чтобы нововведения в различных областях политики приобрели устойчивый характер. Нестабильная или небезопасная обстановка самым непосредственным образом сказывается на инвестициях, воздействуя на права собственности, которые обеспечивают связь между вложенным трудом и вознаграждением за него. Чем лучше эти права защищены от действий правительства или третьей стороны, тем крепче связь между работой и вознаграждением и, следовательно, тем сильнее стимулы к открытию нового бизнеса, инвестированию в уже существующие производственные мощности и просто к более упорному труду. Исследования, проведенные во многих странах, показывают, что чем лучше защищены права, тем быстрее происходит экономический рост. Повышение гарантий прав собственности требует проведения мероприятий в четырех основных областях: подтверждения прав на владение землей и другим имуществом; содействия мерам контроля

Рисунок 10

Во многих развивающихся странах фирмы не уверены, что сумеют защитить свои имущественные права в суде



Источник: Investment Climate Surveys.
Страны выбраны для иллюстрации диапазона.

за соблюдением договорных обязательств; снижения уровня преступности; и прекращения безвозмездной экспроприации собственности.

Подтверждение прав на владение землей или другим имуществом. Повышение гарантий прав собственности на землю и другое имущество способствует инвестициям и может облегчить доступ к финансовым ресурсам. Опыт Перу, Таиланда и многих других стран демонстрирует преимущества более четкого формулирования права собственности на землю и функционирования эффективной системы регистрации. Важную роль играют также регистры производственного оборудования и других видов движимого имущества.

Содействие мерам контроля за соблюдением договорных обязательств. Во многих развивающихся странах фирмы не уверены, что сумеют защитить свои имущественные права в суде (см. рис. 10). Совершенствование судебной системы является, таким образом, важным приоритетом. Решению проблемы может также помочь и облегчение свободного обмена информацией о репутации фирм и устранение ненужных препятствий в использовании альтернативных механизмов разрешения споров.

Снижение уровня преступности. Преступность связана с большими издержками для общества, которые в некоторых странах Латинской Америки достигают почти $1/4$ ВВП¹⁸. Анкетные исследования свидетельствуют, что преступность — серьезное препятствие для многих фирм во всех регионах мира. Эффективной представляется стратегия, включающая меры по профилактике и предотвращению преступлений, а также совершенствование надзорной деятельности. Стратегия участия общественности в обеспечении правопорядка, подобная той, которая применяется в Нью-Йорке, используется все большим числом стран во всем мире.

Прекращение безвозмездной экспроприации собственности. Все государства в определенных случаях сохраняют за собой право экспроприации частной собственности. Для снижения озабоченности в связи с произвольным использованием этого властного полномочия необходимо введение заслуживающих доверия ограничений на экспроприацию без немедленной, адекватной и действенной компенсации.

Правовое регулирование и налогообложение

Механизм государственного регулирования и налогообложения деятельности фирм и осуществления сделок, применяемый внутри страны и на ее границах, играет большую роль в формировании инвестиционного климата. Разумное правовое регулирование содействует устранению недостатков рыночного механизма, препятствующих произво-

дительному инвестированию, и уязвляет интересы фирм с более широкими общественными целями. Разумное налогообложение служит источником доходов, направляемых на финансирование общественных услуг, которые способствуют улучшению инвестиционного климата и достижению других социальных целей. Проблема, над которой бьются все правительства мира, заключается в том, как достичь этих целей и при этом не подорвать возможности и стимулов фирм к осуществлению производительных инвестиций, созданию рабочих мест и расширению масштабов деятельности. Хотя в этой области могут возникать противоречия между предпочтениями фирм и целями общества, в большинстве развивающихся стран имеются значительные резервы для совершенствования подходов без ущерба для более широких общественных интересов.

Совершенствование внутреннего правового регулирования. Слишком часто государство применяет такие подходы к правовому регулированию, которые не позволяют достичь поставленных общественных целей в связи с широко распространенными неформальными отношениями и при этом наносят ущерб инвестиционному климату, навязывая чрезмерные затраты и завышенные сроки, создавая условия для коррупции, повышая уровень неопределенности и риска и воздвигая необоснованные барьеры для конкуренции. Ключ к решению этой проблемы кроется в оптимизации баланса между недостатками рыночного механизма и просчетами правительства, в частности, путем обязательной увязки применяемых подходов с местными условиями и повышения прозрачности. Успешные реформы устраняют необоснованную нагрузку и упрощают процедуры. Они снижают неопределенность в процессе правового регулирования и связанные с ней риски путем обуздания произвола и расширения сферы консультаций. Они также устраняют необоснованные преграды на пути конкуренции, снижая правовые барьеры для входа/выхода участников рынка и урегулируя проблемы антиконкурентного поведения фирм.

Совершенствование внутреннего налогообложения. Ставки налогов в развивающихся государствах аналогичны применяемым в развитых странах. Однако высокий уровень неформальных отношений в сочетании с неэффективным управлением и коррупцией снижает собираемость доходов, становится непосильным бременем для законопослушных налогоплательщиков и ведет к диспропорциям в сфере конкуренции. Контроль численности персонала органов управления и эффективное расходование общественных средств помогает снизить бюджетную напряженность в сфере собираемости налогов. Кроме того, полезным может быть расширение налоговой базы и упрощение структуры налогов. В Перу и многих других странах положительные результаты принесло повышение автономии налоговых органов.

Совершенствование пограничного регулирования и налогообложения. Большинство стран за последние годы снизило барьеры на пути международной торговли и инвестиций, однако многие преграды все еще сохраняются. Совершенствование таможенной деятельности может принести значительную пользу. При правильном подходе использование информационных технологий сокращает время ожидания и уменьшает коррупцию. Об этом свидетельствует опыт Ганы, Марокко и Сингапура¹⁹.

Финансы и инфраструктура

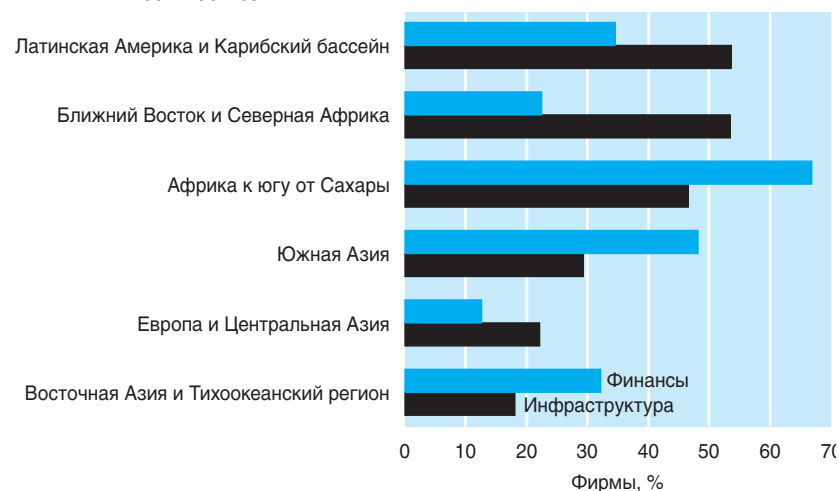
Успешно функционирующие финансовые рынки связывают фирмы с кредиторами и инвесторами, желающими финансировать их проекты и взять на себя часть рисков. Развитая инфраструктура соединяет фирмы с потребителями и поставщиками и позволяет им пользоваться преимуществами современных методов производства. И наоборот, недостатки в финансировании и инфраструктуре сокращают диапазон возможностей и повышают издержки и риски как для мелких предпринимателей, так и для транснациональных компаний. Затрудняя вход на рынок, эти недостатки могут также ослабить конкурентную дисциплину фирм, работающих в льготных условиях, «размывая» стимулы к нововведениям и повышению производительности. Такого рода недостатки характерны для развивающихся стран (см. рис. 11).

Совершенствование финансов. Коренной недостаток финансовой сферы является следствием информационных проблем, которые часто усугубляются слабой защищенностью прав собственности. Вмешательство государства посредством механизма государственной собственности, создание барьеров на пути конкуренции, целевой или субсидированный кредит и тому подобные подходы могут привести к серьезным перекосам и замедлению развития финансового рынка. Более совершенный подход основан на признании того, что финансовые рынки не только являются составной частью инвестиционного климата фирм, но и в значительной мере формируются этим инвестиционным климатом, в рамках которого действуют поставщики финансовых услуг. С учетом этого все больше правительств снижает барьеры в сфере конкуренции (в частности, создает условия для деятельности небанковских финансовых посредников и коммерческого мелкого финансирования), укрепляет права кредиторов и держателей акций, поддерживает создание бюро кредитных историй и других механизмов, направленных на решение информационных проблем и улучшение правового регулирования банковской сферы.

Оптимизация инфраструктуры. Коренная проблема инфраструктуры обусловлена властью рынка и связана с эффектом масштаба. Решения, в основе которых лежит государственная монополия на предоставление услуг, в большинстве

Рисунок 11

Для многих развивающихся стран характерны серьезные недостатки финансовой системы и инфраструктуры



Примечание: На рисунке показана доля фирм, назвавших проблему доступа к финансовым средствам, источникам электроснабжения, средствам телекоммуникации и транспорта в качестве «основного» или «существенного» препятствия для своего бизнеса.

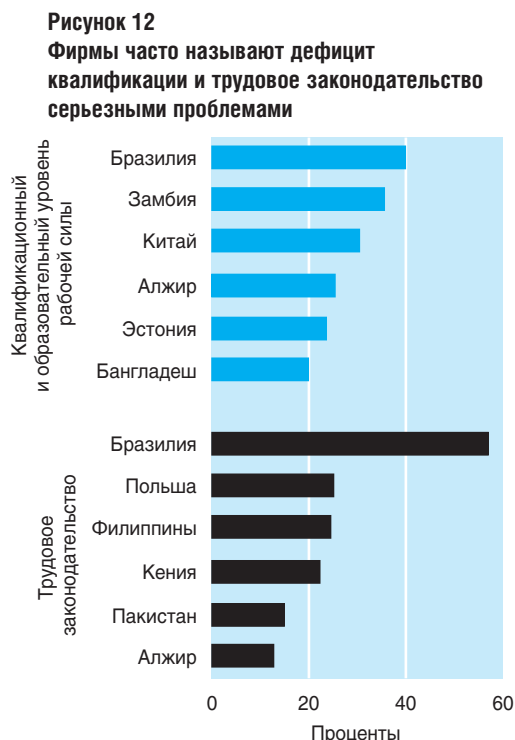
Источник: World Bank Investment Climate Surveys.

развивающихся стран не дают удовлетворительных результатов. Сознывая это, государство в настоящее время концентрирует внимание на создании более благоприятного инвестиционного климата для поставщиков инфраструктур услуг. Конкуренция, оптимизация правового регулирования и участие частного капитала привели к преобразованию отрасли телекоммуникаций и играют всевозрастающую роль в обеспечении электроэнергией и управлении портами. Что касается дорог, то перспективная стратегия включает в себя возложение услуг на организации-подрядчики и совершенствование механизмов финансирования. Кроме того, государство ведет работу по оптимизации управления общественными ресурсами и, в частности, по повышению отдачи от вкладываемых средств при финансировании или субсидировании услуг в области инфраструктуры.

Рабочая сила и рынки труда

Государственное вмешательство на рынках труда должно облегчать людям получение достойной работы. Совершенствование политики в этой области включает три направления: подготовку квалифицированной рабочей силы; планирование рыночных интервенций в интересах всех трудящихся и содействие адаптации работников к переменам.

Подготовка квалифицированной рабочей силы. Улучшение инвестиционного климата идет рука об руку с улучшением человеческого потенциала. Квалифицированная рабочая сила – важный фактор, позволяющий фирмам внедрять новую, более производительную технологию. Со своей стороны, благоприятный инвестиционный климат по-



Примечание: Процентная доля фирм, назвавших дефицит квалификации и трудовое законодательство в качестве основного или существенного препятствия для функционирования и роста своего бизнеса.

Источник: World Bank Investment Climate Surveys.

вышает эффективность инвестиций в образование. Государственная поддержка образования и повышения квалификации влияет на перспективы, открывающиеся перед отдельными людьми, а также на способность фирм использовать новые возможности. Многие фирмы в развивающихся странах рассматривают недостаточный уровень профессиональной подготовки работников как серьезное препятствие в своей деятельности (см. рис. 12). Государству нужно возглавить работу по повышению охвата населения различными формами образования, теснее связать обучение с потребностями фирм в квалифицированных кадрах путем укрепления механизмов обеспечения качества и создания благоприятного инвестиционного климата для поставщиков услуг в сфере образования и повышения квалификации.

Планирование рыночных интервенций в интересах всех трудящихся. Правовое регулирование рынков труда обычно направлено на оказание помощи трудящимся. Однако применение непродуманных подходов ослабляет стимулы фирм к созданию новых рабочих мест и способствует концентрации рабочей силы в неформальном секторе, который характеризуется отсутствием правовой защиты. Подобная ситуация выгодна некоторым категориям трудящихся, но не таким, как безработные, малоквалифицированная рабочая сила

и занятые в неформальной экономике. Для учета более широкого спектра интересов рабочей силы необходимо планирование рыночных интервенций. Все больше стран пересматривает государственную политику на рынке труда в целях поощрения гибкости заработной платы, обеспечения соответствия должностных инструкций требованиям трудового законодательства и достижения удовлетворительного баланса между стремлением работников к стабильной занятости и потребностью фирм в мобильной рабочей силе.

Содействие адаптации работников к переменам.

Благоприятный инвестиционный климат способствует размещению рабочей силы в местах ее наиболее производительного использования, при этом помогая трудящимся справиться с проблемой трудовой мобильности. Технологический прогресс, который ведет к более высокой производительности и экономическому росту, способствует улучшению условий труда и его оплаты. Но он также связан с ускорением перемен в фирмах и отраслях промышленности. В современной экономике ежегодно значительное число фирм — в ряде стран до 20% — возникает и прекращает свое существование. С ними связано от 10% до 20% рабочей силы²⁰. Неудовлетворительные механизмы оказания помощи трудящимся в решении проблем, связанных с переменами, ограничивают предпринимательскую деятельность и способность трудящихся приспосабливаться к новым условиям. Эти недостатки могут привести к росту сопротивления реформам, направленным на благо общества. В то время как снижение базы налогообложения ограничивает возможности создания в большинстве развивающихся стран комплексных систем социальной защиты, существуют возможности для повышения доли страхового компонента в схемах поддержки доходов, а также распределения риска убытков среди большего числа людей. Инновационными программами могут также быть охвачены неимущие слои и занятые в «теневом» секторе, на которых не распространяются общие схемы страхования.

Выход за рамки базовых условий порождает проблемы

Во многих странах правительства выходят за рамки представленных выше базовых условий, осуществляя выборочное вмешательство в интересах отдельных фирм или видов деятельности либо опираясь на всевозрастающий объем международных норм и правил, касающихся вопросов инвестиционного климата. Такие меры в обоих случаях могут сыграть определенную роль, однако они связаны с дополнительными проблемами.

Выборочное вмешательство: необходим осторожный подход

Масштабные улучшения инвестиционного климата расширяют круг тех, кто получает от них выгоду,

уменьшают риск извлечения ренты и помогают избежать возникновения новых диспропорций. Учитывая диапазон реформ, некоторые фирмы и сферы деятельности могут воспользоваться преимуществами от нововведений раньше, чем другие (например, в случае совершенствования инфраструктуры в конкретном районе или реформы правового регулирования в определенной отрасли). Но, независимо от очередности реформ, некоторые органы власти предоставляют особые политические привилегии конкретным фирмам или видам деятельности. Такие льготы имеют различную форму: рыночных ограничений, освобождения от налогов, доступа к субсидируемому кредиту и др.

Некоторые виды выборочных интервенций являются обоснованными с экономической точки зрения, например, если имеет место «перелив» эффекта от прямых иностранных инвестиций или НИОКР. Некоторые могут рассматриваться как альтернативная мера, принимаемая в условиях медленного прогресса в обеспечении базовых условий. Однако есть и такие, цель которых — ускоренный рост конкретной отрасли производства. Каково бы ни было логическое обоснование, все подобные схемы должны учитывать гетерогенные и эгоистические интересы фирм, стремление к извлечению статусной ренты и другие потенциальные источники неудач в политике.

Хотя государство на протяжении веков в экспериментальном порядке проводило политику выборочной интервенции, международный опыт не изобрел в этом отношении какой-либо надежной стратегии. По-видимому, некоторые страны Восточной Азии преуспели в проведении выборочных интервенций, однако, как показало недавнее исследование, их влияние было относительно небольшим. Кроме того, как показывает опыт, очень трудно копировать подобный подход где бы то ни было в условиях современной, резко изменившейся международной обстановки. В целом опыт «выявления победителей» органами власти не вселяет оптимизма. Не менее противоречивы и попытки привлечь инвесторов с помощью посулов; даже в том случае, когда инвестиции в отдельно взятой отрасли промышленности растут, трудно сделать вывод о том, являются ли примененные стимулы необходимыми или эффективными с точки зрения затрат. Существует немало примеров, когда выборочные интервенции были явно ошибочными, являясь в лучшем случае расточением общественных ресурсов, но иногда приводя к созданию крупных диспропорций, идущих во вред инвестиционному климату и отвлекающих внимание от более масштабных преобразований.

Даже в случае успеха многие выборочные интервенции кажутся азартной игрой. Чем амбициознее цель и бездарнее управление, тем меньше шансов на успех. К выборочным интервенциям, таким образом, надо подходить с осторожностью, а не рассматривать их как замену для масштабных преобразований инвестиционного климата. Риск неудачи такой стратегии может быть уменьшен благо-

даря четкой постановке и обоснованности цели, концентрации на источниках, а не симптомах проблем, соответствия метода и объекта воздействия, контроля за получателями выгод, прозрачности механизма управления и регулярной оценки результатов мероприятий.

Международные нормы и правила: слишком много компромиссов

Свод международных норм и правил по инвестиционному климату за последние десятилетия резко увеличился. В настоящее время существует более 2,2 тыс. двусторонних инвестиционных договоров, свыше 200 соглашений о региональном сотрудничестве и множество новых и предлагаемых многосторонних инструментов, охватывающих большинство аспектов инвестиционного климата. Международные соглашения имеют четкую цель — уменьшение препятствий на пути международной торговли и инвестиций. Но они могут также способствовать улучшению инвестиционного климата в трех самых общих направлениях: путем повышения доверия, гармонизации норм и правил и «перелива» результатов в международном масштабе. Все три направления связаны с компромиссами.

Повышение доверия. Принятие страной международных обязательств, устанавливающих «цену», которую ей придется платить в случае возврата к прежней политике, может способствовать повышению доверия и тем самым стимулировать инвестиционную активность фирм. Впрочем, компромисс изначально предполагает потерю гибкости в проведении политики. Это значит, что обязательства нужно взвешивать с осторожностью. Стратегии, предусматривающие наиболее жесткие формы обязательств — предоставление фирмам возможности добиваться соблюдения договорных условий в порядке тяжбы против правительства путем прямого обращения в международный арбитраж, решение которого будет иметь обязательную силу, — способны повысить доверие к политике, однако они только выиграют, если будут подкреплены мерами по повышению прозрачности арбитражного процесса. Стратегии, в большей степени опирающиеся на озабоченность правительства своей репутацией, также могут способствовать росту доверия к политике, но их воздействие зависит от того, будут ли участники соглашения настаивать на неуклонном соблюдении взаимных обязательств.

Гармонизация норм и правил. В целях снижения затрат, связанных с заключением международных сделок, усилия во многих случаях сосредотачиваются на гармонизации конкретных норм и правил. Примеры этой деятельности многообразны: от гармонизации законодательства о бизнесе в Западной Африке до разработки единых стандартов бухгалтерского учета. При этом могут достигаться выгоды для развивающихся стран. Но допус-

тимы и компромиссы, касающиеся привязки подходов к местным условиям и предусматривающие известное соперничество между различными подходами. Возможны также компромиссы между многосторонними, региональными и двусторонними подходами к гармонизации.

«Перелив» результатов в международном масштабе. За последние два десятилетия во многих случаях были осуществлены согласованные в глобальном масштабе действия, в рамках которых результаты экономической политики одной страны могли распространиться на другие страны. Решение проблемы подобного «перелива» в области охраны окружающей среды является важным фактором устойчивого развития. Когда предполагаемые последствия менее осязаемы или выгоды от них распределяются менее равномерно, сотрудничество более проблематично. Предложения в этих и других сферах нужно придавать больший вес в том, что касается перспектив, открывающихся перед развивающимися странами.

Международное сообщество может протянуть руку помощи

Помощь в улучшении условий инвестиционного климата в развивающихся странах способна принести значительные дивиденды в сфере развития. Даже в отдельно взятой стране производство добавленной стоимости, достигнутое благодаря улучшению инвестиционного климата, может намного превзойти объемы всемирной помощи, направляемой на развитие (см. рис. 13). Международное сообщество может помочь развивающимся странам тремя основными способами: путем устранения диспропорций в развитых странах, которые наносят ущерб инвестиционному климату развивающихся стран; оказывая большую и более эффективную

помощь; и поставив на повестку дня серьезное углубление знаний.

Устранение диспропорций в развитых странах

Развивающиеся страны не одиноки в стремлении улучшить инвестиционный климат. Торговые и рыночные диспропорции, создаваемые политикой развитых стран, обременяют их собственную экономику значительными затратами. Они также подрывают возможности и стимулы фирм к осуществлению инвестиций в развивающиеся страны. Согласно расчетам, ликвидация торгового протекционизма и связанных с ним диспропорций в развитых странах может к 2015 г. обеспечить развивающимся странам материальную выгоду в сумме 85 млрд долл.²¹, что более чем в четыре раза превышает объем помощи, которая оказывается им в настоящее время в целях улучшения инвестиционного климата.

Оказание большей и более эффективной помощи

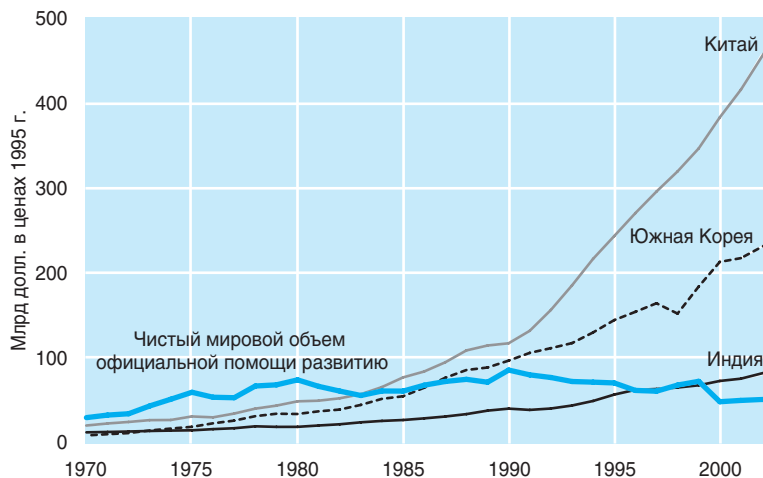
Международное сообщество издавна предоставляло помощь развитию в целях поддержки процессов планирования и осуществления преобразований в области инвестиционного климата. Значительная помощь оказывается также непосредственно фирмам. В обеих сферах существуют резервы для совершенствования этой работы.

Помощь развитию, предназначенная для улучшения инвестиционного климата. Около $\frac{1}{4}$ объема официальной помощи развитию, или около 21 млрд долл. ежегодно, в настоящее время направляется на поддержку улучшений в области инвестиционного климата, причем большая часть этих средств идет на развитие инфраструктуры²². Техническая помощь играет важную роль, но на ее долю приходится только 13% средств, выделяемых на нужды оптимизации инвестиционного климата, а ее эффективность может пострадать от подходов, определяемых предложением, и от недостаточного внимания к местным условиям.

Поддержка, оказываемая напрямую фирмам и видам деятельности. Хорошо спланированная поддержка этого рода может служить подспорьем для мер по улучшению инвестиционного климата. Результаты помощи развитию, которая выделяется для поддержки мелких фирм посредством кредитных линий и создания потенциала, противоречивы, но ее эффективность повысится, если при ее осуществлении будут учитываться приоритеты, сформулированные для выборочных интервенций, проводимых правительствами. Кроме того, развитые страны и международные агентства ежегодно предоставляют около 26 млрд долл. в форме неконцессионных займов или гарантий по конкретным сделкам. Растущее значение вклада, который эти сделки вносят в создание более прозрачных и конкурентных рынков, способствовало бы рас-

Рисунок 13

Добавленная стоимость в обрабатывающей промышленности отдельных стран может значительно превысить объем официальной международной помощи развитию



Источник: Онлайн-база данных ОЭСР (www.oecd.org) и World Bank (2004к)

ВСТАВКА 4 Основные положения Доклада о мировом развитии 2005

Инвестиционный климат – главный фактор экономического роста и сокращения бедности

Расширение возможностей и стимулов для фирм всех типов к осуществлению производственных инвестиций, созданию рабочих мест и увеличению масштабов деятельности должно быть главным приоритетом государственной политики. Дело не только в увеличении объемов инвестиций, но и в стимулировании повышения производительности, что является ключевым фактором устойчивого роста.

- Цель – создание благоприятного инвестиционного климата для всех. Благоприятный инвестиционный климат приносит пользу обществу в целом, а не только компаниям. Он охватывает все фирмы, а не только крупные компании или фирмы, имеющие политические связи.
- Расширение возможностей для молодежи является насущной проблемой для развивающихся стран, где 53% населения имеет доход менее 2 долл. в день, безработица среди молодежи в два раза выше среднего национального уровня, а темпы роста численности населения высоки.

Насущной задачей является снижение необоснованных издержек, однако проблемы политических рисков и барьеров на пути конкуренции также требуют своего решения

Все три фактора имеют большое значение для фирм и, таким образом, для экономического роста и сокращения бедности.

- Издержки, связанные с неудовлетворительными мерами по обеспечению соблюдения договорных обязательств, неразвитой инфраструктурой, преступностью, коррупцией

и правовым регулированием, могут составлять свыше 25% объема продаж или более чем в три раза превышать сумму, обычно выплачиваемую фирмами в виде налогов.

- Фирмы в развивающихся странах рассматривают политическую неопределенность как основной предмет заботы. Этот и другие источники риска, связанного с политикой, – такие, как отсутствие гарантий прав собственности, макроэкономическая нестабильность и произвол в сфере правового регулирования – снижают заинтересованность в инвестировании капиталов. Повышение предсказуемости экономической политики может увеличить возможности для новых инвестиций более чем на 30%.
- Барьеры на пути конкуренции выгодны некоторым фирмам. Но они лишают возможностей другие фирмы и потребителей, а также ведут к росту их издержек. Они также «размывают» стимулы фирм, находящихся в привилегированном положении, к внедрению инноваций и повышению производительности. Рост давления со стороны конкурентов способен повысить вероятность инновационной деятельности фирм более чем на 50%.

Прогресс требует не просто изменений в официальной политике

Более 90% фирм свидетельствуют о несоответствии официальных правовых норм тому, что происходит на практике. На долю «теневой» экономики приходится более половины продукции, производимой многими развивающимися странами. Создание благоприятного инвестиционного климата требует от государства преодоления этого разрыва и нахождения глубинных источников просчетов в политике, подрывающих здоро-

вый инвестиционный климат. Это требует усилий по:

- обузданию коррупции и других форм поиска ренты, которые повышают издержки и ведут к диспропорциям в политике;
- созданию климата политической предсказуемости, способствующего повышению уверенности фирм в целесообразности инвестиций;
- укреплению доверия со стороны общества, необходимого для начала и продолжения последовательных политических преобразований; и
- обеспечению политических мероприятий, отвечающих местным условиям.

Улучшение инвестиционного климата – это не событие, а процесс

Политика и практические мероприятия правительства, оказывающие влияние на инвестиционный климат, охватывают широкий диапазон направлений. Однако все вопросы не должны решаться раз и навсегда. Не обязательно достигать полного совершенства даже в каком-либо одном вопросе. Значительный прогресс может быть достигнут путем устранения серьезных ограничений, с которыми сталкиваются фирмы, чтобы повысить их уверенность в целесообразности инвестиций, а также путем придания устойчивого характера текущим усовершенствованиям.

- Поскольку ограничения значительно различаются по странам и даже отдельным районам страны, должна быть проведена оценка приоритетов в каждом конкретном случае. Успешному проведению реформ способствуют эффективное взаимодействие между различными слоями общества и другие меры, направленные на создание консенсуса и поддержание заданных темпов реформ.

ширению воздействия данной формы помощи на сферу развития.

На повестке дня – серьезное углубление знаний

Новые источники данных, использованные при подготовке настоящего Доклада, расширяют наши представления о движущих силах экономического роста и снижения уровня бедности. Однако на повестку дня встает задача расширения и углубления этих представлений в целях создания ориентиров

для разработчиков политики. Она включает в себя совершенствование объективных показателей инвестиционного климата и систематический анализ опыта отдельных стран с целью формулирования выводов и предложений.

В результате совместной работы по этим темам международное сообщество сумеет многое сделать для оказания помощи по улучшению инвестиционного климата в развивающихся странах и тем самым внесет вклад в построение более многообразного, сбалансированного и бесконфликтного мира.

Совершенствование инвестиционного климата

часть I

Настоящий Доклад исходит из тезиса о том, что инвестиционный климат играет центральную роль в содействии экономическому росту и сокращению бедности. Данный раздел показывает, почему совершенствование инвестиционного климата в каждой из стран должно рассматриваться в качестве первоочередной задачи их правительств, и изучает вопрос о том, как можно осуществить необходимые совершенствования.

Глава 1 – Инвестиционный климат, экономический рост и сокращение бедности – показывает, как правительства стран мира воздействуют на инвестиционный климат, а также то, как совершенствование инвестиционного климата содействует экономическому росту и снижает уровень бедности.

Глава 2 – Перед лицом коренных проблем – исследует, почему вопросы совершенствования инвестиционного климата могут оказаться для правительств непростым делом, а также определяет источники возможных неудач на этом пути.

Глава 3 – Использование расширенного подхода – обобщает международный опыт совершенствования инвестиционного климата, а также предлагает некоторые мероприятия конкретного характера, направленные на ускорение и расширение успехов в этой сфере.

Инвестиционный климат, экономический рост и сокращение бедности

глава 1

Благоприятный инвестиционный климат содействует производительным капиталовложениям частного сектора, которые служат двигателем экономического роста и борьбы с бедностью. Он создает новые возможности и рабочие места для населения, расширяет ассортимент предлагаемых товаров и услуг и снижает затраты на их производство, что является благом для потребителей. Он содействует устойчивости налоговых поступлений, идущих на финансирование других важных социальных целей. Во многих своих проявлениях, – в частности, в виде эффективной инфраструктуры, деятельности судебных органов и финансовых рынков – благоприятный инвестиционный климат непосредственно содействует улучшению жизни людей независимо от того, работают ли они по найму, вовлечены в предпринимательскую деятельность или экономически неактивны.

Совершенствование инвестиционного климата, то есть создание возможностей и стимулов для фирм к производительному инвестированию, созданию рабочих мест и расширению производства – ключевой фактор устойчивого прогресса в деле борьбы с бедностью и повышения жизненного уровня населения (см. вставку 1.1). Характеризуясь в мировом масштабе огромной широтой диапазона, как по странам, так и в пределах одной страны, инвестиционный климат влияет на принятие решений фирмами всех типов: это может быть и решение фермера расширить посевные площади; и решение мелкого предпринимателя открыть новый бизнес; и решение производственного предприятия, ориентированного на внутренний рынок, расширить масштабы производства и нанять новых рабочих; и решение транснациональной корпорации создать в какой-либо стране новые производственные мощности для выпуска продукции на мировой рынок.

В данной главе рассматривается вопрос о том, почему совершенствование политики и практических мероприятий правительства, направленное на формирование инвестиционного климата в стране, имеет значение не только для фирм, но в равной мере содействует экономическому росту и расширяет возможности для всех и каждого. Глава начинается с рассмотрения вопроса о том, что нам известно об инвестиционном климате. Некоторые из множества факторов, влияющих на решение фирм о производительном инвестировании, создании новых рабочих мест и расширении масштабов деятельности, индивидуальны для каждой фирмы – ее

целей, возможностей и стратегии. Другие специфичны для конкретной географической точки, для инвестиционного климата в широком смысле слова. Влияние правительств на географические факторы может быть ограниченным. В то же время они обладают гораздо более значительными возможностями воздействия на права собственности, подходы к правовому регулированию и налогообложению (как на границах, так и внутри страны), адекватности инфраструктуры, нормальное функционирование финансовых рынков и рынка труда, а также на более широкий круг вопросов государственного управления, таких, как коррупция.

В предыдущих исследованиях, рассматривающих различия в уровне дохода между странами, подчеркивалась роль «институтов», то есть широких организационных рамок управления рыночными сделками. Новые источники данных, используемые в настоящем Докладе, дают свежее представление о том, как конкретные институциональные установления различаются по странам и внутри страны и какое влияние они оказывают на уровень и производительность частных капиталовложений.

Затем данная глава рассматривает вопрос о том, как варианты политики и практических мероприятий правительства воздействуют на инвестиционный климат, а через него – на экономический рост и уровень бедности. Главная задача состоит в том, чтобы устранить неоправданные затраты, риски и барьеры на пути конкуренции, с которыми сталкиваются фирмы всех типов. Инвестиционный климат, содействующий экономическому росту, создает устойчивые рабочие места и возможности для мелких предпринимателей, т. е. ключевые пути, позволяющие беднякам вырваться из нищеты, – те пути, которыми смогут воспользоваться все большие люди по мере развития предстоящих демографических изменений. Благоприятный инвестиционный климат способствует, кроме того, снижению затрат на производство товаров, потребляемых бедняками, а также напрямую способствует совершенствованию условия жизни бедного населения. Кроме того, он способствует расширению налоговой базы, что дает возможность правительствам производить капиталовложения в сферы здравоохранения, образования и социального обеспечения своих народов.

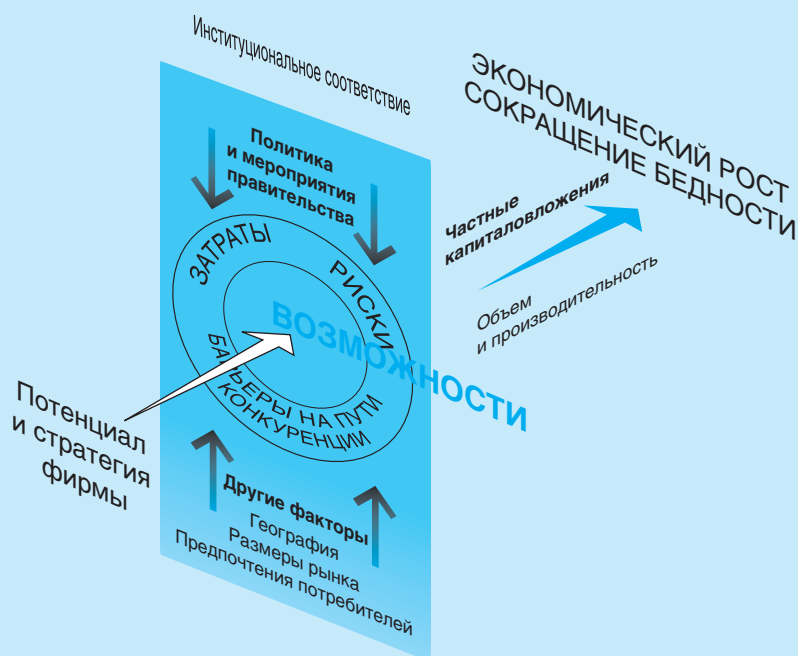
Ключевая идея настоящего Доклада состоит в следующем: для правительств на всех уровнях управления основным приоритетом должно являться

совершенствование инвестиционного климата в обществе. Чтобы достичь этой цели, им необходимо понять то, каким образом их политика и практические мероприятия способствуют формированию возможностей и стимулов для фирм всех видов, отечественных и иностранных, формальных и «теневых», мелких и крупных, городских и сельских. Перечень проблем здесь широк и непрост, но в их решении — ключ к сокращению бедности, улучшению условий жизни и построению более многообразного, сбалансированного и бесконфликтного мира.

Как правильно понять инвестиционный климат

Фирмы вкладывают свои капиталы ради получения прибыли. На их инвестиционные решения влияют их собственные идеи и стратегии, а также оценка ими возможностей и стимулов, действующих в конкретном месте. В попытках разобраться в том, как правительства влияют на эти локальные факторы, упор вначале делался на общих показателях странового риска, зачастую опиравшихся на опросы международных экспертов и обычно выраженных

ВСТАВКА 1.1 Что мы подразумеваем под инвестиционным климатом?



Инвестиционный климат — это набор локальных факторов, формирующих возможности и стимулы фирм к производительному инвестированию, созданию новых рабочих мест и расширению масштабов деятельности. Большое влияние на него оказывают политика и практические мероприятия правительства, которые воздействуют на затраты, риски и барьеры на пути конкуренции и являются главной темой настоящего Доклада.

Исходной точкой этой структуры являются фирмы. Используемое в Докладе понятие «структура» включает полный спектр хозяйствующих субъектов — от индивидуальных фермеров и мелких предпринимателей до предприятий, ориентированных на внутренний рынок, и транснациональных корпораций, независимо от их размеров, сферы деятельности или формального юридического статуса.

В горизонтальном плане рисунок, представленный выше, показывает инвестиционные решения фирм. Фирмы решают, пойти ли им сегодня на затраты, чтобы добиться

изменений или увеличить объем производства в будущем с помощью капиталовложений в оборудование, производственные мощности или НИОКР. Фирмы принимают решения, располагая неодинаковыми возможностями и реализуя разные стратегии. Принимаемое решение мотивируется стремлением к получению прибыли, а уровень производительности определяется издержками, рисками и барьерами на пути конкуренции, которые связаны с данной возможностью. Объем и производительность производимых капиталовложений в итоге содействуют экономическому росту и сокращению бедности.

Благоприятный инвестиционный климат — это не просто получение прибыли фирмами; если бы цель состояла только в этом, главный упор делался бы на минимизацию издержек и рисков. В данном же случае цель состоит в достижении более высоких результатов в интересах всего общества. Со многими издержками и рисками фирмы справляются вполне успешно. Что касается снижения барьеров, мешающих развитию конку-

ренции, то оно расширяет возможности фирм, подстегивает внедрение нововведений и служит гарантией того, что выгоды от повышения производительности распространяются также на работников и потребителей. Благоприятный инвестиционный климат приносит пользу всем в двух отношениях. Во-первых, он служит обществу в целом, а не только фирмам, воздействуя, в частности, на создание новых рабочих мест, снижение цен и расширение базы налогообложения. Во-вторых, он распространяется на все фирмы, а не только на крупные или влиятельные.

В вертикальном плане на рисунке представлен инвестиционный климат. Ряд аспектов инвестиционного климата, такие, как географический фактор и масштабы рынка, правительствам трудно изменить. С другой стороны, у них имеется возможность оказывать более существенное влияние на целый ряд иных факторов. Особой формой влияния, которая рассматривается в настоящем Докладе, является политика, которая тесно связана с инвестиционным поведением. Так, например, учитывая перспективный характер инвестирования, требует стабильности и безопасности, особенно гарантий имущественных прав (см. главу 4). Правовое регулирование и налогообложение уточняют характер имущественных прав и оказывают решающее влияние на затраты, риски и барьеры на пути конкуренции (см. главу 5). Ключевыми факторами инвестиционной деятельности являются финансы, инфраструктура и рынок труда (см. главы 6 и 7).

Но фирмы реагируют не только на политику, проводимую правительством. Они также судят о том, как эта политика будет осуществляться на практике. Поэтому фирмы (как и другие заинтересованные стороны) будут стремиться воздействовать на проведение правительственной политики в благоприятном для себя аспекте. Таким образом, практические мероприятия правительства и вопросы государственного управления приобретают первостепенную важность (см. главу 2). Принимая решения об инвестициях, фирмы оценивают сочетание формальных мероприятий политики и особенностей государственного управления. Это имеет важные последствия для стратегии совершенствования инвестиционного климата (см. главу 3).

конкретным страновым коэффициентом¹. Во многих исследованиях внимание было сосредоточено на более узком вопросе об ограничениях, с которыми сталкиваются иностранные фирмы. За последние 20 лет расширилось и углубилось стремление понять, как локальные факторы оказывают воздействие на различия в уровне дохода тех или иных стран.

Исследователи начали с рассмотрения различных агрегатных показателей институционального и политического климата страны, включая верховенство закона, уровень коррупции, открытость к торговым связям, источники законодательства и емкость финансового сектора². Эта работа позволила сделать многие полезные выводы, самый важный из которых состоял в том, что надежные гарантии имущественных прав и качество государственного управления являются важнейшими условиями экономического роста (см. рис. 1.1)³. Однако использование только агрегатных показателей и межстрановых регрессий дает весьма ограниченную картину многообразия институциональных установлений как по странам, так и внутри страны, или влияния этих установлений на инвестиционные решения фирм различных типов⁴. Кроме того, трудно отделить результаты конкретных политических мероприятий от более широкого круга структурообразующих институтов, которые оказывают влияние на содержание и результаты таких мероприятий⁵.

Эти ограничения обусловили поиск дезагрегированных данных о качестве местного инвестиционного климата и путей изучения воздействия этого климата на инвестиционные решения и результаты деятельности фирм. Всемирный банк оказывает содействие этим исследованиям различными способами, включая разработку «Обзоров инвестиционного климата» и ежегодного доклада о состоянии бизнеса "Doing Business" (см. вставку 1.2). Как эти, так и другие новые источники информации дают

Рисунок 1.1
Институты в широком смысле играют важную роль в обеспечении экономического роста



Примечание: На горизонтальной оси представлены средние значения показателей «верховенства закона», «эффективности органов власти», «качества правового регулирования» и «контроля над коррупцией» по данным Kaufmann, Kraay, and Mastruzzi (2003). Переменные стандартизованы: средний показатель равен 0, а стандартное отклонение – 1. *Источник:* Kaufmann, Kraay, and Mastruzzi (2003).

свежее представление о том, как инвестиционный климат меняется по странам и в масштабах страны, а также позволяют изучить его воздействие на эффективность деятельности фирм, экономический рост и уровень бедности.

Возможности и стимулы к тому, чтобы фирмы проводили эффективную инвестиционную политику, создавали рабочие места и расширяли масштабы своей деятельности, можно проследить и в отношении воздействия этих факторов на ожидаемую прибыльность. На эту прибыльность влияют затраты, риски и барьеры на пути конкуренции, связанные с конкретными возможностями. Каждый

ВСТАВКА 1.2 Новые источники данных Всемирного банка об инвестиционном климате

Недавно Всемирный банк приступил к осуществлению двух больших исследовательских проектов, направленных на более глубокое осмысление показателей экономического роста и производительности.

- **Обзоры инвестиционного климата.** Опросы большого числа фирм по случайной выборке были проведены с целью сбора информации о тех ограничениях, с которыми сталкиваются фирмы, в том числе относящихся к государственному управлению, правовому регулированию, налогообложению, финансам, инфраструктуре и трудовой сфере. В ходе этих выборочных обследований осуществлялся также сбор объективных данных, которые позволяют связать показатели инвестиционного климата с эффективностью деятельности фирм, что дает возможность лучше понять их

воздействие на производительность, инвестиционные решения и политику в сфере занятости. Разработка Обзоров была начата в 2001 г., и с тех пор ежегодно проводится до 20 новых опросов. В настоящем Докладе использованы первые результаты указанных исследований, в которых содержатся данные по более чем 26 тыс. фирм из 53 стран с общей численностью персонала около 4,8 млн чел. Фундамент работы над «Обзорами инвестиционного климата» составляет начатая Всемирным банком в 1999 г. подготовка «Обзоров мировой предпринимательской среды», которые охватывали менее значительную выборку фирм и в большей степени опирались на субъективные оценки респондентов.

- **Ежегодный доклад "Doing Business".** Этот проект охватывает свыше 130 стран и предоставляет информацию о стоимости

занятий бизнесом и коммерческих сделок для среднестатистической фирмы, опирающуюся на оценки специально отобранных экспертов (юристов и бухгалтеров). Базовые данные включают объем времени и материальные издержки по соблюдению требований правового регулирования в конкретных областях – регистрация бизнеса, обеспечение контрактных обязательств и трудовое законодательство. Первый доклад опубликован в 2003 г.; ежегодно предполагается обновлять информацию и освещать дополнительные темы.

Избранные данные из обоих источников приведены в конце Доклада.

В настоящем Докладе эта работа дополнена результатами опроса 3 250 предпринимателей «теневых» сектора экономики из 11 стран в рамках «Обзора инвестиционного климата».

ВСТАВКА 1.3 География играет свою роль, но не является судьбоносной

Ряд аспектов инвестиционного климата поддаются воздействию со стороны правительств в меньшей мере, чем другие. Важнейшим из них является географический фактор, который может оказывать прямое и косвенное влияние на инвестиционный климат в стране. Страны, располагающие обширным внутренним рынком, могут быть более привлекательными для инвесторов, чем страны с менее обширным или удаленным рынком, хотя развитие свободной торговли и прогресс в сферах транспорта и связи способствуют уменьшению этого разрыва. Внутри страны низкая плотность населения и значительная удаленность от рынков также могут влиять на привлекательность сельских районов. Но и здесь капиталовложения в развитие инфраструктуры способны сократить разрыв.

Климатические переменные также могут оказывать воздействие на возможности ведения того или иного вида экономической деятельности, например, сельского хозяйства или туризма.

А вот страны, в которых распространена малярия, характеризуются особо неблагоприятными условиями для ведения бизнеса.

Большие запасы полезных ископаемых рассматривались когда-то как большое преимущество. Но такая концентрация природных богатств обрекла некоторые общества на поиск ренты, что заставляет задать вопрос: а действительно такое богатство — это благо? (см. главу 2).

Что бы ни говорилось о роли географического фактора, несомненно одно: усилия, направленные на улучшение тех сторон инвестиционного климата, которые в большей мере поддаются воздействию правительства, способны принести более высокую отдачу. Эти усилия помогают обществу наиболее рационально использовать свои ресурсы — как природные, так и человеческие.

Источник: Easterly and Levine (2003); Gallup, Sachs, and Mellinger (1999).

но при этом ухудшать возможности и увеличивать затраты других фирм.

На уровень затрат, рисков и барьеров на пути конкуренции влияет множество факторов. Такие факторы, как географическое положение страны, с трудом поддаются воздействию (см. вставку 1.3). Но у правительств есть возможность оказывать решающее воздействие на ряд других сторон инвестиционного климата, таких, как гарантии прав собственности, подходы к правовому регулированию и налогообложению, удовлетворительный уровень инфраструктуры, функционирование финансовых рынков и рынка рабочей силы (см. табл. 1.1). Мероприятия правительства в этих сферах воздействуют друг на друга — так, например, гарантии права собственности на землю могут облегчить доступ к финансовым ресурсам. Кроме того, содержание и воздействие официальных мероприятий правительственной политики в этих областях определяются влиянием более общих факторов политического климата, таких, как коррупция и доверие к политике (см. главу 2). Фирмы оценивают, как взаимодействуют между собой политика и практические мероприятия правительства в качестве «пакета» факторов, влияющих на затраты, риски и барьеры на пути к конкуренции в связи с определенными возможностями.

Новые данные показывают, как затраты, риски и барьеры на пути конкуренции влияют на инвестиционное поведение фирм и как они меняются в разных странах и регионах мира.

Затраты

Издержки производства и сбыта товаров оказывают влияние на целый ряд возможностей, которые

из этих факторов воздействует самостоятельно, и все три фактора взаимосвязаны. Часть рисков можно смягчить, если пойти на более высокие издержки. Высокие затраты или риски могут выступать в качестве барьеров на пути конкуренции. Такие барьеры могут снижать риск для части фирм,

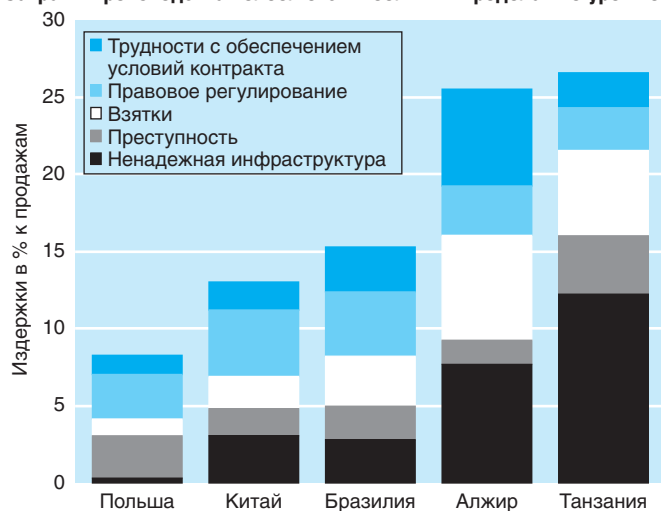
Таблица 1.1

Политика правительства, политический климат в стране и вытекающие из них инвестиционные решения фирм (избранные примеры)

	Факторы, которые обеспечивают фирмам возможности и стимулы для капиталовложений	
	Правительство имеет большое влияние	Правительство имеет слабое влияние
Затраты	<ul style="list-style-type: none"> • Коррупция (см. главу 2) • Налоги (см. главу 5) • Ограничения из-за системы мер государственного регулирования, волокита (см. главу 5) • Затраты на инфраструктуру и финансовые затраты (см. главу 6) • Система мероприятий по регулированию рынка рабочей силы (см. главу 7) 	<ul style="list-style-type: none"> • Затраты, определяемые рыночными ценами • Разрыв между рынком факторов производства и рынком выхода продукции • Экономия в результате роста масштабов производства
Риски	<ul style="list-style-type: none"> • Предсказуемость и надежность мероприятий правительственной политики (см. главу 2) • Макроэкономическая стабильность (см. главу 4) • Имущественные права (см. главу 4) • Обеспечение исполнения условий договоренностей (см. главу 4) • Экспроприация (см. главу 4) 	<ul style="list-style-type: none"> • Реакция потребителей и конкурентов • Внешние импульсы • Природные катаклизмы • Надежность поставок
Условия, мешающие конкуренции	<ul style="list-style-type: none"> • Препятствия в системе мер правительственного регулирования входа на рынок и выхода с рынка (см. главу 5) • Законодательство и политика в области конкуренции (см. главу 5) • Функционирование финансовых рынков (см. главу 6) • Инфраструктура (см. главу 6) 	<ul style="list-style-type: none"> • Масштабы рынка и разрыв между рынком факторов производства и рынком выхода продукции • Экономия в результате роста масштабов производства и выгоды от величины оборота в том или ином виде деятельности

Рисунок 1.2

Затраты производства колеблются в больших пределах по уровню и структуре



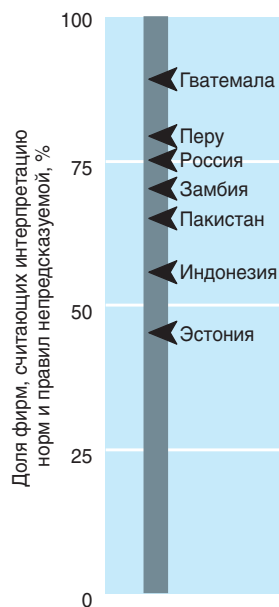
Примечание: При проведении опроса к фирмам обращались с просьбой сообщать эти значения или в денежном выражении, просто как долю от объема продаж, или же во временном измерении. Показатель «Трудности при обеспечении условий выполнения контрактов» охватывает долю затрат на производство, которые ниже качества, обусловленного договором (взятое как доля материальных затрат от общего объема продаж), и просроченные платежи (как доля общего объема платежей с использованием ставки в 10% на усредненные сроки просрочки платежей). Показатель «Меры правового регулирования» включает в себя время, которое управляющим приходится затрачивать на контакты с местными чиновниками (взятое как величина оплаты услуг управляющих к общей сумме продаж) и разрыв, который наблюдается между реальным числом занятых по отношению к желаемой численности работающих вследствие издержек в связи с введенными мерами правового регулирования с найма и увольнениями работающих (выраженная как общая величина затрат на оплату рабочей силы в общем объеме продаж). Показатель «Преступность» содержит в себе сумму ущерба, нанесенного кражами, величину затрат на охрану объектов и на установку охранного оборудования (как доля общего объема продаж). Показатель «Ненадежная инфраструктура» включает в себя долю упущенных продаж вследствие нарушений в подаче электроэнергии и работе средств связи, а также долю продаж, не реализованных вследствие потерь или порчи товаров при их перевозке. Страны были специально подобраны, чтобы показать вероятный разброс этих значений.

Источник: World Bank Investment Climate Surveys.

потенциально способны приносить прибыль. Многие затраты фирм являются нормальной функцией их деловой активности, в то время как другие прямо или косвенно вытекают из принципов правительственной политики и политического климата в стране. И наиболее очевидные прямые затраты фирм – это система налогообложения. Но правительства играют важную роль и в предоставлении общественных благ, поддерживая инфраструктуру и смягчая проявления неэффективности действующего в стране рыночного механизма. То, как правительства осуществляют эту свою деятельность, может оказывать большое воздействие на затраты, которые несут фирмы. Так, например, затраты, связанные с уровнем преступности в стране, с коррупцией, с мерами государственного регулирования, с ненадежной инфраструктурой и неудовлетворительными условиями исполнения положений договоренностей, могут распространяться на почти 25% продаж – то есть это будут суммы, более чем в три раза более высокие, чем суммы, которые обыкновенно уходят на уплату налогов. Разумеется, уровень и структура таких издержек варьирует в больших пределах (см. рис. 1.2). Время, затрачиваемое на исполнение требований, заложенных в конкретные системы мер государственного регулирования, также совсем не одинаково в каждом конкретном случае. Так, например, регистрация нового предприятия в Австралии может за-

Рисунок 1.3

Непредсказуемость правового регулирования является предметом серьезной озабоченности фирм



Примечание: Страны были специально подобраны, с тем чтобы показать вероятный разброс ответов.

Источник: World Bank Investment Climate Surveys.

Рисунок 1.4

Давление со стороны конкурентов может колебаться в значительных пределах от страны к стране

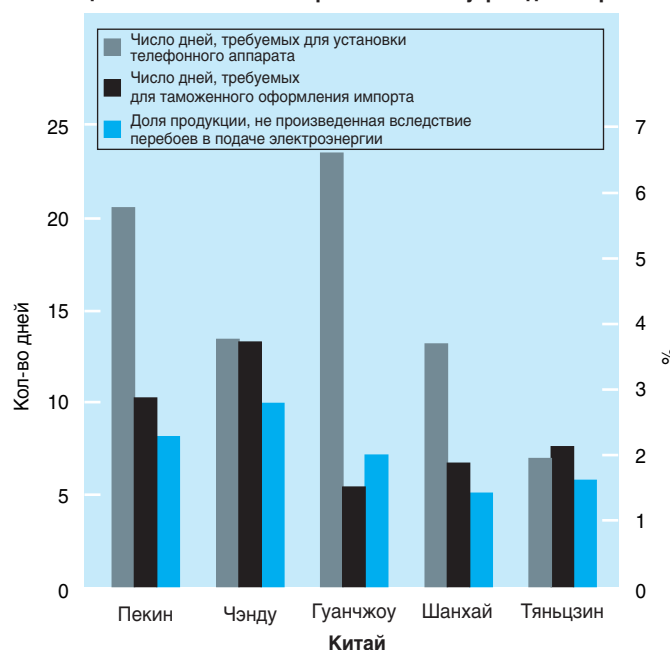


Примечание: Страны были специально подобраны, чтобы показать вероятный разброс ответов; сведения отражают ситуацию в Европе и Центральной Азии.

Источник: World Bank Investment Climate Surveys/BEEPS II.

Рисунок 1.5

Инвестиционный климат может различаться внутри одной страны



Источник: World Bank Investment Climate Surveys.

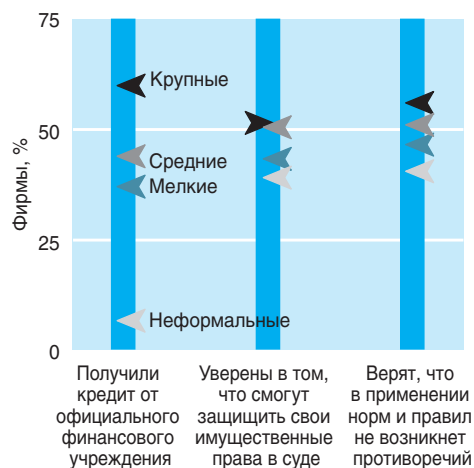
нять 2 дня, тогда как в Гаити на это уходит свыше 200 дней⁶.

Риски

Инвестиционные решения носят явно выраженный перспективный характер, то есть инвестирование средств сегодня осуществляется в надежде на отда-

Рисунок 1.6

Инвестиционный климат может в различной степени затрагивать интересы фирм



Примечание: Использованы данные по 10 странам, в которых были проведены официальные и неофициальные обследования — применительно к отрасли экономики, стране, форме собственности и «возрасту» фирм.

Источник: World Bank Investment Climate Surveys and WDR Surveys of Micro and Informal Firms.

чу от них в будущем. Многие инвестиционные риски, такие, как затраты, являются нормальной функцией деятельности коммерческих предприятий, включая трудно определяемую заранее реакцию со стороны потребителей и конкурентов, так что фирмам приходится постоянно нести груз такого рода издержек. Однако же правительства играют важную роль в деле оказания помощи фирмам в их усилиях по преодолению рисков, связанных с гарантией их прав собственности. Но правительства способны и увеличивать риски или неопределенность ситуации, с которыми фирмы сталкиваются напрямую — неясность правительственной политики и макроэкономическая нестабильность занимают здесь существенное место, так же как и обеспокоенность фирм относительно общего направления динамики инвестиционного климата (см. главу 2). Непредсказуемость в том, что касается интерпретации системы мер государственного регулирования, также часто является причиной значительной обеспокоенности (см. рис. 1.3). Почти 95% фирм сообщают о значительном разрыве между официальной политикой правительства, и ее практическим воплощением.

Оценка воздействия рисков (на деятельность фирм) затруднена вследствие того, что реакция фирм неоднозначна: одни могут требовать более высокой отдачи, другие могут избирать более короткие горизонты планирования или же вообще отказываться от самой идеи инвестирования. Поэтому фирмы, осуществляющие свои операции в ряде стран с высоким уровнем ведения операций, вынуждены добиваться более чем в два раза более высоких уровней отдачи, чем та, которая была бы нужна им в странах с минимальными рисками — чтобы застраховать себя от экстраразрывов⁷. Обзоры на уровне фирм показывают, что совершенствование предсказуемости политики способно повысить вероятность новых инвестиций более чем на 30% (см. главу 2)⁸.

Барьеры на пути конкуренции

Фирмы, естественно, не любят острой конкуренции. Но те барьеры на пути конкуренции, которые приносят выгоду одной фирме, отнимают возможности у других фирм и у потребителей. А конкурентное давление вынуждает фирмы применять инновации, повышать эффективность и делиться выгодами более высокой производительности с потребителями и работниками. Многие факторы, в том числе экономия в результате роста масштабов производства и масштабов рынка, способны воздействовать на уровень конкуренции на данном рынке. Правительства также оказывают воздействие на степень давления со стороны конкурентов посредством введения мер, регулирующих вход/выход на рынок, а также с помощью реакции на антиконкурентное поведение фирм. Конкуренцию трудно измерить на агрегатном уровне, а вот на уровне фирм данные свидетельствуют, насколько давление со стороны конкурентов меняется от страны к стране (см. рис. 1.4).

Совершенствование инвестиционного климата не состоит в простом снижении *всех* издержек, *всех*

ВСТАВКА 1.4 Влияние окружающей среды на благосостояние и производительность. Основные выводы Доклада о мировом развитии 2003

Рост доходов и производительности – необходим для ликвидации бедности в развивающихся странах, но он должен быть экологически устойчивым. Сравнительно быстрые и легкие успехи, которых можно достичь за счет принесения в жертву, обескровливания или деградации богатств окружающей среды, легко могут быть сведены на нет высокими издержками производства и утраченными возможностями. И в долгосрочной перспективе экономический рост вряд ли может быть устойчивым, если он не подкреплён вниманием к таким богатствам природы, как запасы пресной воды и рыбные запасы.

Но даже в краткосрочной и среднесрочной перспективе разработка целей развития и охрана или восстановление богатств окружающей среды могут играть важнейшую роль в деле повышения производительности и повышения доходов населения. Взять хотя бы Мадагаскар, где уничтожили леса только ради того, чтобы затем пытаться развивать неустойчивое (рискованное) земледелие, что дорого обошлось этой стране. В стране, где три четверти населения проживает в сельской местности и три четверти его – бедняки, рост эффективности в сельском хозяйстве приобретает реша-

ющее значение для борьбы с бедностью, а на деле эффективность сельскохозяйственного производства остается застойным в течение вот уже сорока лет. Большая часть посевных площадей пришла в негодность, а эрозия склонов ведет к образованию оврагов. Величина ВВП страны (в долл. 1995 г.) в расчете на душу населения снизилась с 383 долл. США в 1960 г. до 246 долл. в 2002 г.

Состояние окружающей среды в стране еще ухудшится, если сохранятся в силе нынешние тенденции. Люди, живущие в городах в развивающихся странах, живут в условиях отравленного воздуха, что приводит к преждевременной смерти, хотя эта причина может быть устранена за счет весьма небольших затрат. С 1950-х гг. почти 23% всей пахотной земли, пастбищ, лесов и лесистой местности на территории земного шара пришли в упадок. В ряде районов конфликты на местах по водным вопросам и утрата экосистем с запасами пресной воды принимают угрожающие размеры. Две трети всей рыбной ловли производится на близком к допустимому пределу или выше допустимого устойчивого предела. В течение каждых новых десяти лет сводится еще 5% территории тропических лесов.

Почему же имеющиеся богатства окружающей среды в первую очередь подвергаются угрозе и остаются без должного к ним внимания? Причина здесь – бездумное, безответственное разбазаривание, расхищение этих богатств. Действия одного индивида могут вести издержкам экологического характера, за которые нанесший такой вред не несет никакой ответственности. Занимаясь решением данных проблем, правительства должны взять на вооружение долгосрочное, перспективное видение проблемы и таким именно образом управлять обширным портфелем национальных богатств, который включает в себя не только материальные ценности и человеческий капитал, но и природные богатства, окружающую среду. Во всех случаях, когда политика оказывалась эффективной в решении этих проблем, достигалось сочетание личных интересов с общественными, в том числе в таких аспектах, как защита права собственности, правовое регулирование, налоговая политика и государственные субсидии. Именно мероприятия такого рода и формируют здоровый инвестиционный климат.

Источник: World Bank (2003o).

рисков или *всех* препятствий. Налоги и меры правового регулирования способствуют установлению благоприятного инвестиционного климата и стоят на защите широких общественных интересов. Регулирование напряженности между созданием благоприятного инвестиционного климата для фирм при одновременном достижении и иных социальных целей представляет собой труднейшую задачу, которую приходится решать правительствам, – и одновременно она же является центральной темой настоящего Доклада.

Новые данные показывают, что большие различия в инвестиционном климате отмечаются не только между странами, но также и между районами страны, как это видно на примере Китая (см. рис. 1.5). И это последнее отмечается в том, что касается наличия развитой инфраструктуры или тогда, когда власти на местах устанавливают свои собственные принципы, регулирующие экономическую деятельность в регионе. Более того, даже один и тот же общегосударственный закон может по-разному применяться и интерпретироваться на местах: так, например, время, которое необходимо затратить на получение документов об уступленной собственности в Бразилии, колеблется от 15 дней в штате Бразилиа до 65 дней в штате Сальвадор⁹.

И даже на одной и той же территории (в городе и т.д.) одни и те же установления могут по-разному затрагивать интересы фирм. Это в равной мере справедливо и в отношении сфер деловой активности – в этом смысле у владельцев фермерских хозяйств, промышленных предприятий или парикмахерских имеются свои собственные, отличные друг от друга возможности. Но сильнее всего неблаго-

приятный инвестиционный климат ударяет по малым предприятиям и предприятиям неформального сектора (см. рис. 1.6).

Как совершенствование инвестиционного климата содействует экономическому росту и снижению уровня бедности

В условиях систематического увеличения численности населения экономический рост остается

Рисунок 1.7

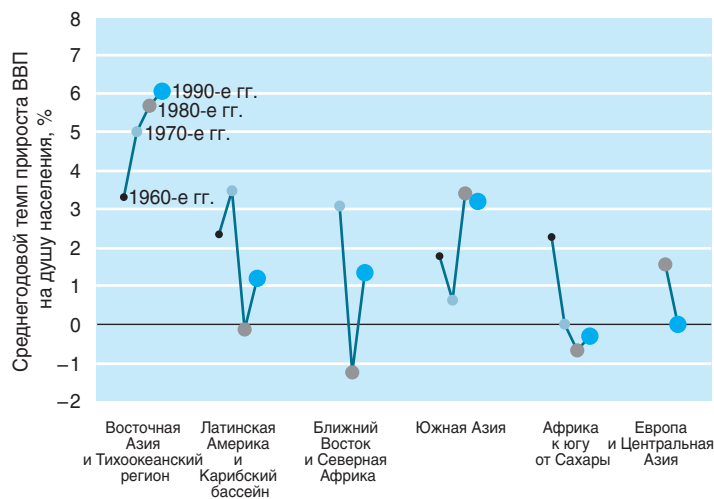
Значительный экономический рост – феномен нашего времени



Источник: Maddison (2003).

Рисунок 1.8

Быстрый экономический рост в Восточной Азии и снижение темпов экономического роста в странах Африки к югу от Сахары



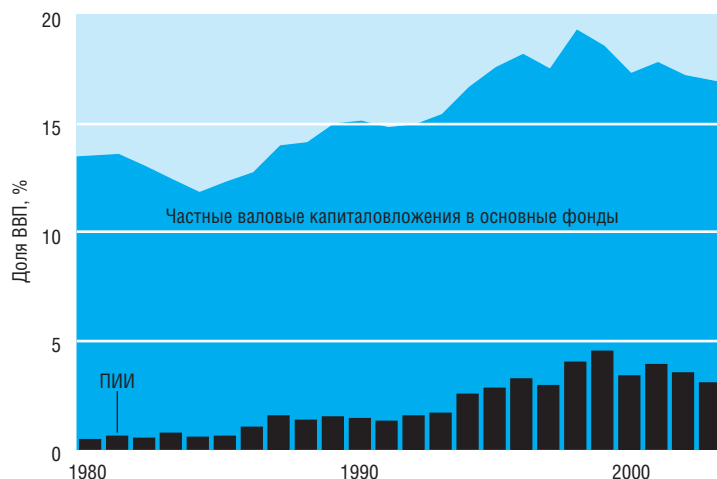
Примечание: Данные для Европы и Центральной Азии приводятся, начиная с 1980 годов.

Источник: World Bank (2004k).

единственным устойчивым механизмом, который способствует подъему жизненного уровня. И экономический рост ассоциируется далеко не только с возрастающим уровнем доходов, но и с более высокими показателями развития человека, такими, как снижение младенческой смертности, распространение более высокого уровня образования и увеличение продолжительности жизни. Он создает новые возможности для фирм всех видов, создает рабочие места и расширяет налогооблагаемую базу, являющуюся основным источником финансирования бытового обслуживания населения. Как домохозяйства, так и фирмы извлекают выгоду из более совершенных форм имущественных прав, из формирования финансового рынка и расширения услуг

Рисунок 1.9

Доля частных инвестиций в ВВП возросла



Примечание: Среднегодовые данные по 92 развивающимся странам.

Источник: World Bank (2004k).

инфраструктуры. Теперь уже стало общеизвестным фактом, что экономический рост должен быть устойчивым, тем самым являясь гарантом общенационального достояния, в том числе сберегая богатства окружающей среды, а равно и потенциал будущего экономического роста (см. вставку 1.4). Все новые научные исследования по данному вопросу показывают, что политика, направленная на обеспечение благоприятного инвестиционного климата в стране, содействует экономическому росту и что следовало бы разрабатывать подходы к разработке такой политики, которая лучше бы учитывала нужды бедных слоев населения. Что из всего этого стало ясно уже теперь?

Значительный экономический рост – это феномен наших дней, который пока что затрагивает интересы далеко не всего населения

На заре становления экономической науки некоторые ее представители были озабочены тем, что потенциал роста доходов населения изначально ограничен, причем меркантилисты полагали, что экономический рост – это игра с нулевым исходом, когда выигрыш одних стран может иметь место лишь при проигрыше, выпадающем на долю других стран. В самом деле, ожидаемая величина доходов в мире оставалась неизменной в течение многих столетий. Это привело Мальтуса в 1798 г. к выводу, что любой рост доходов уравнивается ростом численности населения, вследствие чего жизненный уровень населения остается неизменным¹⁰. И однако же, несмотря на такого рода умозаключения, всего через какое-нибудь столетие наиболее передовые страны мира смогли удвоить величину своего душевого дохода, и скорость увеличения величины этого дохода возрастала в течение всего XX столетия (см. рис. 1.7). Промежуток времени, в течение которого величина душевого дохода удваивается, снизился с тысячелетий до нескольких столетий, а затем – до 20–30 лет.

Согласно современным оценкам, размер ВВП в расчете на душу населения составляет величину, по крайней мере, в пять раз более высокую, чем его размер, отмечавшийся в начале XIX в.¹¹, и можно даже утверждать, что данное сравнение в действительности занижает реально достигнутый рост этого показателя. Дело в том, что надо смотреть не только на величину реального дохода, чтобы судить, можно ли сегодня купить больше товаров (за те же деньги), потому что ведь и самый набор таких товаров решительным образом изменился. Нововведения в области медицины (пенициллин, вакцинация), новые средства транспорта (автомобили, самолеты) и связи (мобильные телефоны, электронная почта) – это всего лишь малая часть тех новых товаров, которые решительно меняют качество жизни и даже самую продолжительность жизни. Принимая в расчет величины нынешних валютных курсов, которые позволяют уравновесить покупательную способность различных денежных

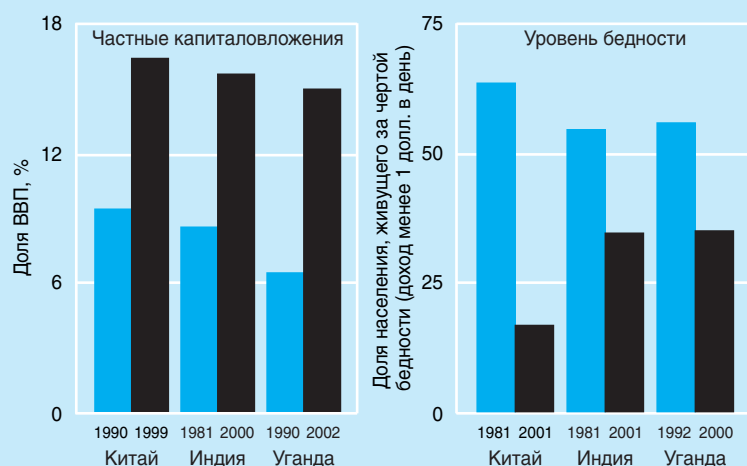
ВСТАВКА 1.5 Совершенствование инвестиционного климата и экономический рост: опыт Индии, Китая и Уганды

За последние годы в Китае и Индии отмечался весьма внушительный экономический рост, в результате чего там, в частности, существенно снизился уровень бедности. В обеих странах корни этого явления следует искать в улучшении условий инвестиционного климата. В самом начале 1980-х гг. Китай внедрил у себя простейшую систему гарантии имущественных прав и частного предпринимательства, ввел либерализацию торговли и инвестиций и занялся осуществлением широкой программы совершенствования условий инвестиционного климата. Индия же в середине 1980-х гг. провела реформы, которые существенно снизили тарифы и смягчили условия получения лицензий, а в начале 1990-х гг. эти шаги были дополнены более широкими мерами по либерализации торговли и дальнейшим упрощением процедуры выдачи лицензий.

И каковы же были результаты всех этих мероприятий? Капиталовложения частного сектора как доля ВВП в обеих странах почти удвоились. Величина ВВП на душу населения в Китае выросла в 10 раз – с 440 долл. США в 1980 г. до 4 475 долл. в 2002 г. (по ценам международного рынка), а в Индии этот показатель увеличился вчетверо – с 670 долл. в 1980 г. до 2 570 долл. в 2002 г. И обе страны продемонстрировали резкое снижение уровня бедности (см. рис.), причем каждая шла своим путем, и при этом в каждой были предприняты значительные и устойчивые усилия, направленные на то, чтобы фирмам постоянно предоставлялись новые возможности и стимулы для эффективных капиталовложений.

Выгоды, получаемые от внедрения более благоприятных условий инвестиционного климата, не ограничиваются примерами столь крупных стран. Рассмотрим пример

Уганды. Многие африканские страны пережили периоды лишь незначительного экономического роста, а кое-где он был просто отрицательным, при этом инвестиционный климат омрачен их недавним историческим прошлым, политической нестабильностью, неограниченным вмешательством правительства в сферу предпринимательства и прочими факторами, которые душат потенциальные возможности и стимулы фирм для осуществления эффективных капиталовложений. И однако же, в самом начале 1990-х гг. Уганда начала таки осуществление программы по совершенствованию условий инвестиционного климата. Результаты экспроприации, проведенные предыдущим правительством, были решительно отменены. Были снижены барьеры в торговле. Были проведены налоговые и судебные реформы. Было разрешено участие частного сектора и конкуренция в средствах связи. А в настоящее время во всю мощь осуществляются мероприятия по совершенствованию мер государственного правового регулирования частного предпринимательства. И хотя в стране еще более чем достаточно различного рода проблем, уже проведенные там мероприятия дают вполне положительные результаты. Доля частных капиталовложений в ВВП более чем удвоилась за период с 1990 по 2000 год. Рост величины ВВП на душу населения составил в период с 1990 по 2002 год 4% в год (что в восемь раз выше показателя для стран Африки к югу от Сахары). Процент населения, живущего за чертой бедности, упал с 56% в 1992 г. до 35% в 2000 г.



Примечание: Использованные здесь даты (годы) отражают время проведения важных реформ, а также наличие соответствующей информации (это относится в первую очередь к Китаю). Сведения об уровне бедности в Уганде основаны на национальных источниках информации.

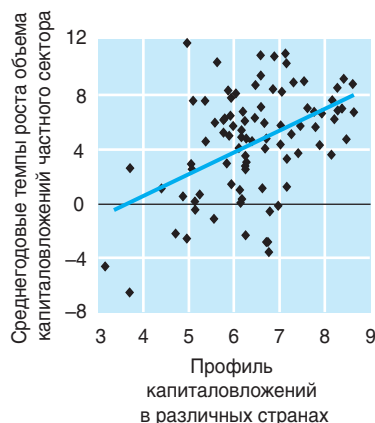
Источник: Ahluwalia (2002); Chen and Ravallion (2004); De Long (2003); Che and Wang (2001); Qian (2003); Rodrik and Subramanian (2004); Young (2003); Young (2000); Holmgren and others (2001); World Bank (2001d); and IMF and IDA (2003); World Bank (2004k); IMF (2004).

систем, мы можем утверждать, что порядка двух третей населения мира живет сегодня в некой абстрактной стране, средний уровень душевого дохода в которой выше такового в США век назад. А если принимать в расчет новые продукты, которыми наводнен современный рынок, то окажется, что средний уровень материального благополучия в Таиланде или в Тунисе в 2000 г. был в три раза выше, чем в США в 1900 г., а в таких странах, как Ботсвана, Мексика и Уругвай, – даже в пять раз выше¹².

Целый ряд стран, где высокий уровень экономического роста удерживался в течение многих лет и где было достигнуто значительное снижение уровня бедности, добился за эти годы просто потрясающих успехов. В этой связи Китай являет собою наиболее яркий пример. А Индия – еще один

такой же пример. Что касается положения в различных регионах мира, то в Восточной Азии в эти годы наблюдался самый высокий уровень экономического роста, тогда как Латинская Америка является районом, где в последние годы, по существу, не отмечалось заметных успехов, а Африка попросту характеризуется стагнацией темпов экономического роста или даже снижением их (см. рис. 1.8). Многие страны Восточной Европы и Центральной Азии, после резкого падения уровня данного показателя в начале 1990-х гг., в настоящее время обретают свой былой облик. И наконец, тогда как ряд развивающихся стран приближаются по уровню доходов к наиболее богатым странам мира, весьма скромный прогресс наиболее бедных стран означает, что разрыв по уровню душевого дохода между

Рисунок 1.10
Капиталовложения частного сектора росли быстрее в странах с более благоприятным инвестиционным климатом



Примечание: Приводимые здесь данные являются средними их значениями за 1984–2000 годы. Индекс, рассчитанный на основе данных *Международного справочника рисков в отдельных странах мира* (ICRG) относительно характеристики капиталовложений основан на измерении вероятности добиваться исполнения условий контракта в той или иной стране, масштабов экспроприации, распределения прибылей и задержки платежей. Высокие значения отражают ситуацию в странах с меньшими рисками и с более благоприятными условиями инвестиционного климата. *Источник:* World Bank (2004k) and International Country Risk Guide (ICRG).

ними и наиболее богатыми все возрастает¹³. Исключительно часто встречаются случаи, когда имеет место краткосрочный период роста, сменяющийся продолжительным спадом. Так что выходит, что средство вызвать ускоренный экономический рост существует; дело теперь за тем, чтобы найти средство поддерживать его¹⁴.

Поиски магической формулы, которая обеспечивала бы ускоренный экономический рост, долго оставались безрезультатными¹⁵. А вот последние исследования дают много нового для понимания того, как инвестиции и производительность содействуют экономическому росту, и того, в какой мере условия инвестиционного климата определяют масштабы положительного воздействия этих двух факторов.

Инвестиции и производительность

Роль капиталовложений частного сектора за последние 20 лет возросла. Значительно выросли также прямые иностранные капиталовложения, и всё же наибольшая доля капиталовложений приходится на местные фирмы, что заставляет внимательнее рассматривать весь спектр фирм при анализе инвестиционного климата в стране и его вкладе в экономический рост и борьбу с бедностью (см. рис. 1.9).

На долю инвестиционного климата выпадает важная роль в воздействии на уровень капиталовложений частного сектора. Имеющиеся данные подтверждают тот факт, что улучшение возможностей и стимулов для фирм осуществлять инвестиции путем сокращения неоправданных издержек, рисков или барьеров обеспечивает предсказуемый эффект. Так, например, те фермеры в Таиланде, имущественные права которых на их участки земли надежно защищены, инвестировали настолько больше в свои

хозяйства, что их отдача была на 14–25% выше, чем у работающих на не принадлежащих им земельных наделах такого же качества (см. главу 4). Устранение монополий в сфере средств связи во всем мире привело к невероятному росту притока капиталовложений в данный сектор, включая и капиталовложения, производимые владельцами малых предприятий в Бангладеш (см. главу 6). И на агрегированном уровне совершенствование инвестиционного климата в странах, настолько различных меж собой, как Китай, Индия и Уганда, сопровождалось резким увеличением объема капиталовложений частного сектора (см. вставку 1.5). Сравнительные данные по ряду стран с использованием широкого круга показателей инвестиционного климата подтверждают наличие связи между инвестиционным климатом и объемом капиталовложений частного сектора (см. рис. 1.10).

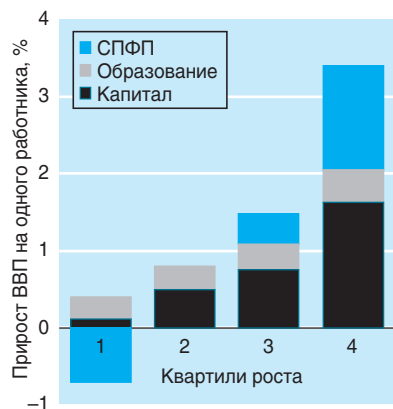
Сам по себе темп прироста капиталовложений как таковой еще не является стимулом экономического роста. Накопление капитала безусловно несет в себе новые стимулы для развития производства, но здесь существует и предел того, до какой степени данный процесс способен поддерживать экономический рост вследствие уменьшающегося критического влияния дополнительного объема капитала. Таким образом, мерой успеха данного инвестиционного климата является не объем инвестиций как таковых, а качество, причем само это качество напрямую зависит от инвестиционного климата.

Разумеется, опыт может дать много примеров инвестиционных проектов, которые принесли лишь немногие плоды, а то и вовсе оказались бесплодными. Наиболее ярко это проявилось в проектах «белых слонов» в государственном секторе ряда стран, таких, как обувная фабрика в Танзании, которая выпускала слишком мало обуви, атомная электростанция на Филиппинах, которая так и не была введена в строй, и масса проектов дорог в мире, которые вели «в никуда»¹⁶. В бывшем Советском Союзе в свое время отмечался высокий уровень капиталовложений, но нередко они предназначались для проектов, которые затем приносили незначительный экономический или социальный результат.

Отражая этот факт, сравнительные страновые исследования указывают на незначительную корреляцию между совокупной величиной инвестиций и темпами роста, в особенности тогда, когда не делается различий между государственными и частными инвестициями¹⁷. И этот последний факт ясно отражает важность того, чтобы такие инвестиции осуществлялись в некоем организованном порядке, если мы хотим добиться их большей эффективности. Такой порядок наступит тогда, когда частные предприятия станут рисковать своими деньгами, делая инвестиции в конкурентной деловой среде и тем самым будучи вынуждены нести ответственность за последствия своих инвестиционных решений.

Важнейшая роль производительности подчеркивается в сравнительных исследованиях темпов

Рисунок 1.11
Различия в СПФП влияют на рост ВВП в расчете на одного работающего



Примечание: Разбивка по источникам роста в расчете на одного работающего; 1960–2000 для 62 развивающихся стран.

Источник: Данные заимствованы из Bosworth and Collins (2003).

ВСТАВКА 1.6 Измерение производительности

Производительность является ключевым элементом экономического роста – причем в равной мере для отдельных лиц, для фирм и для всей экономики в целом. Растущая производительность означает увеличение объема производства при тех же объемах затрат. И две традиционные единицы измерения здесь – это производительность труда и СПФП.

Производительность труда – это добавленная стоимость, произведенная каждой единицей труда. Возрастание производительности труда означает просто-напросто, что индивид способен создать больше. Но как? Возьмем пример работницы неформального сектора, занятой производством одежды на дому. Одна из возможностей проявления этой тенденции состоит в том, что у нее имеется доступ к большему объему оборудования – например, больший доступ к швейным машинам, которыми она пользуется «на паху». Второе здесь то, что она обладает большим объемом мастерства или умения в швейном мастерстве. Третье – у нее есть доступ к новым технологиям, к таким, как новейшая швейная машина. В-четвертых, это то, что она работает в обстановке, которая дает ей возможность ощущать более явно выраженные стимулы работать эффективно – у нее меньше помех и разного

рода препятствий в смысле доступа к сырью, отсутствие необходимости преодолевать разного рода бюрократические проволочки и вымогательство, а также меньшая вероятность краж и грабежа. Успех в любой из названных сфер позволяет ей увеличивать количество (и повышать качество) производимой ею одежды, и всё это способствует росту ее доходов. Возрастающий уровень производительности труда является вкладом в совокупный экономический рост страны, который найдет свое отражение в макроэкономической статистике.

Использование показателя СПФП нацелено на измерение вклада в результаты производства, которые выше тех, которые образуются увеличением числа рабочих, уровнем их профессиональной подготовки и оборудованием, которое они используют. В приводимом выше примере это касалось бы третьего и четвертого источников роста производительности труда. В специальной литературе по макроэкономике упор первоначально делали на вопросы технологии. Более свежие работы этой сферы расширяют свои подходы и теперь отражают влияние общественных институтов (часто на первое место выдвигают защиту имущественных прав) или «социальной инфраструктуры», которые оказывают воздействие на возможности

и стимулы, направленные на применение передовых технологий и на повышение производительности. А эти последние меры во многом сродни тому, что в данном Докладе идет под именем условий инвестиционного климата.

Будучи скорее производным от других показателей, а не объясняемым напрямую, показатель СПФП не может быть выведен из различий в затратах производственных факторов. Расчеты СПФП часто вызывают споры вследствие трудностей в измерении величины основных производственных фондов, вследствие вопросов о том, как интерпретировать изменения в качестве затрат производственных факторов и вследствие различных допущений, которые приходится делать для оценки величины требуемых коэффициентов. Но, невзирая на все эти трудности в измерении данного показателя, ни у кого не возникает сомнений в том, что сама СПФП производит решающий вклад в темпы экономического роста.

Источник: Acemoglu (2001); Barro-i-Martin (2003); Bosworth and Collins (2003); Easterly and Levine (2001); Hall and Jones (1999); Parente and Prescott (2000); Klenov and Rodriguez-Clare (1997); Young (1995).

совокупного экономического роста ряда стран. Так, за 1960–2000 гг. основная масса различий в темпах роста в различных странах (45–90%) определялась не накоплением физического или человеческого капитала, а совокупной производительностью факторов производства (СПФП), то есть таким вкладом в производительность, которая превышает таковой, обеспечиваемый физическим и человеческим капиталом (см. рис. 1.11 и вставку 1.6)¹⁸. Как заметил в этой связи Кругман, «производительность – это еще далеко не всё, но в долгосрочной перспективе это почти всё»¹⁹.

Исследования, проводимые на агрегированном уровне, отличаются друг от друга тем, какой вес они отдают СПФП и фактору наращивания капиталовложений, когда пытаются истолковать закономерности экономического роста²⁰. Такая дискуссия важна, поскольку за ней стоят последствия, определяющие возможности достижения устойчивого экономического роста. Если экономический рост обязан своим происхождением фактору наращивания капиталовложений, уменьшение дополнительного взноса капитала ведет к тому, что высокие темпы роста, которые наблюдались, например, в странах Восточной Азии, не станут устойчивыми. А вот для прироста СПФП такого ограничения не существует. На практике различия между капиталовложениями и СПФП не всегда просты. Например, технологические усовершенствования способны помочь внедрению новшеств. Совершенствование инвестиционного климата способно подтолкнуть и то, и другое. А это уже

благоприятная новость для развивающихся стран, если знать, что улучшение условий инвестиционного климата способно напрямую повысить производительность, укрепить заинтересованность в применении более совершенной технологии

ВСТАВКА 1.7 Экономический рост в условиях неблагоприятного инвестиционного климата возможен, но он вряд ли окажется устойчивым

Экономический рост в условиях неблагоприятного инвестиционного климата возможен, но он вряд ли окажется устойчивым. Например, в 1960-х и 1970-х гг. Бразилия переживала этап быстрого экономического роста и в то же самое время защищала свой внутренний рынок от международной конкуренции, стремилась осуществлять мощные государственные капиталовложения в государственные предприятия. Первоначальные результаты этих усилий были впечатляющими, и все же этот рост оказался в конце концов неустойчивым. Используя условия протекционизма фирмы не ощущали стимулов для совершенствования производительности и вскоре оказались позади, в сравнении с лучшими примерами из международной практики. Другие фирмы имели куда меньший доступ к новым технологиям и были вынуждены платить более высокие цены за факторы производ-

ства, которые поставляли им сектора экономики, пользующиеся протекционистскими мерами. Государственные капиталовложения, направленные на поддержание экономического роста, привели к серьезным проблемам задолженности и, как результат, вызвали кризис в масштабе всей экономической системы страны.

Предпринятые в последующем усилия, направленные на совершенствование инвестиционного климата, поначалу столкнулись с подозрительной реакцией на них со стороны фирм. Многие относятся такую реакцию на счет недостаточной веры в твердость позиции правительства в проведении реформ, особенно с учетом этого опыта и бесконечных случаев проявления макроэкономической нестабильности.

Источник: Castelar Pinheiro and others (2001) and Schor (forthcoming).

ВСТАВКА 1.8 *Продвижение нового товара – это процесс постижения истины, как свидетельствует опыт «Хёндэ»*

Усилия фирмы «Хёндэ» по созданию автомобиля начали предприниматься в 1960-х гг. Компания закупила за рубежом оборудование, наняла зарубежных консультантов и подписала лицензионные соглашения с иностранными фирмами. Но этот процесс оказался далеко не просто усвоением некоторых технологических принципов. И, невзирая на оказывавшиеся ей услуги в деле подготовки кадров и консультации силами иностранного консультанта и трех экспертов, инженеры компании продолжали повторять одни и те же неудачные попытки и совершать те же ошибки – и так продолжалось в течение целых 14 месяцев, пока, наконец, им не удалось создать свой первый прототип автомобиля. Но моторный отсек разнесло на куски при первом же его испытании. Почти еженедельно предлагались всё новые и новые варианты прототипа двигателя, и каждый из них также разносило на куски на первых же испытаниях. И ни один из группы, занятой разработкой двигателя, не мог взять в толк, почему пробные образцы разлетались на куски – а это вело к появлению серьезных сомнений, даже у высшего эшелона управляющих, относительно того, есть ли вообще у компании возможность создать конкурентоспособный двигатель.

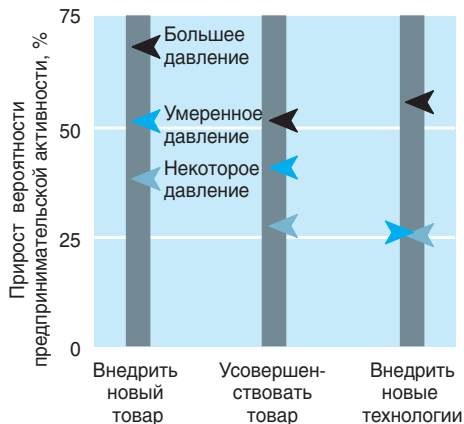
Команде пришлось выбросить на помойку еще одиннадцать вариантов двигателя, пока, наконец, очередной его вариант выдержал испытания. В дальнейшем было произведено 288 конструктивных усовершенствований, причем в одном только 1986 г. их было внедрено 156. Было произведено 96 опытных образцов двигателя, прежде чем компания смогла довести до совершенства свои двигатели с естественным всасыванием, и двигатели с турбокомпрессорами, а уже затем было произведено еще 53 двигателя с испытанием на прочность, было разработано еще 88 двигателей для различных моделей автомобилей, 26 двигателей было разработано для совершенствования трансмиссии автомобиля и еще 6 опытных образцов двигателей было разработано для проведения прочих испытаний, что дает в сумме 324 опытных образца двигателей. Помимо этого, было создано более 200 экземпляров трансмиссии и 150 опытных образцов автомобилей, прежде чем к 1992 г. компания смогла довести их до совершенства. А в 2003 г. «Хёндэ» уже удалось продать почти 2 миллиона автомобилей – причем они разошлись по всему миру.

Источник: Kim (1997).

и усилить стимулы для капиталовложений в основную капитал и в человеческий капитал.

Первые исследования экономического роста при истолковании СФСР сосредоточивали свое внимание на технологическом прогрессе, исходя

Рисунок 1.12
Чем сильнее конкурентное давление, тем больше инноваций



Примечание: Обследования охватывают 27 стран Восточной Европы и Центральной Азии.

Источник: World Bank Investment Climate Surveys/BEEPS II.

из предположения о том, что различия в темпах экономического роста определялись различиями в применяемых технологиях²¹. Резкое ускорение роста уровня доходов среди стран с наиболее быстрым экономическим ростом за последние 200 лет можно действительно отнести на счет совершенствования технологического уровня производства. Но сам термин «технология» не ограничивается лишь научными прорывами такого уровня, когда каждый такой прорыв может быть оформлен патентом. Он может также включать в себя куда менее заметные усовершенствования, а равным образом новые и более совершенные способы организации производственного процесса, взаимодействие с потребителями и в сфере реализации товаров.

Очень важно отметить также, что ни фирмам, ни странам нет нужды каждый раз придумывать всё заново. И даже в тех странах, где отмечался наиболее значительный вклад в инновации и изобретения, соотношение использования имеющихся инноваций невероятно высоко: Янович считает его равным 20 к 1 или даже 30 к 1 в США²². А это со всей ясностью говорит о том, что имеется огромный потенциал для развивающихся стран в деле заимствования опыта более богатых стран за счет создания в стране такой обстановки, которая будет способствовать распространению идей, получивших развитие в любой точке планеты, а равно и усовершенствованию новых подходов. Потенциал для такого рода заимствований совершенно реален. Некоторым из первых промышленно развитых стран потребовалось от 40 до 60 лет, чтобы удвоить уровень доходов в реальном измерении, а вот другие страны добились того же за куда более короткие сроки: Коста-Рике этого удалось достичь за 19 лет (начиная с 1961 г.), Иордании – за 15 лет (начиная с 1965 г.), а Тайвань и Китай достигли этого за десять лет (начав с 1965 года)²³.

Последние исследования этого вопроса делают упор на то, что СФСР можно рассматривать как показатель, заключающий в себе нечто большее, нежели простые различия в уровне применяемой технологии.²⁴ Более сложная обстановка, в которой фирмам приходится работать, также теперь имеет значение, причем совсем не важно, понимается ли это в смысле имущественных прав, развития институтов или инвестиционного климата. Более благоприятные условия инвестиционного климата способны оказывать прямое воздействие на совершенствование производительности путем сокращения ненужных издержек и рисков, вызываемых правительственной политикой и политическим климатом. Делая более привлекательной задачу развития и использования новых и все более совершенных путей их реализации, более благоприятные условия инвестиционного климата окажут содействие подъему производительности – в том числе и за счет их влияния на технологическое оснащение производственных процессов. Таким образом, по меньшей мере столь же важно сокращение издержек и рисков, как и устранение препятствий на пути к развитию, применение или

ВСТАВКА 1.9 Динамика фирм

Частный сектор далеко не статичен, не статичны и конкретные фирмы. Имеет место постоянный перелив объемов производства и рабочей силы между фирмами. Такая динамика является свидетельством бьющей ключом экономики, и она свидетельствует о значительной доле роста производительности. Это справедливо как в отношении стран ОЭСР, так и в отношении развивающихся стран. Фирмы там вынуждены конкурировать между собой в стремлении получить свою прибыль. Имеются также и случаи переманивания сотрудников — с помощью соблазна куда больших заработков, даже если такие возможности и краткосрочны. И фирмы готовы бороться за то, чтобы не плестись в хвосте. А это и есть главный секрет успеха рыночной экономики или, как это сформулировал Шумпетер, «наиболее явно выраженный факт капитализма».

Роль входа на рынок и ухода с него. Ежегодно от 5% до 20% фирм вступают на рынок или покидают его. Причем многие из новичков — это небольшие фирмы. Причем большинство их так и останется малыми предприятиями. Правда, часть их будет расти, но немногие превратятся в по-настоящему крупные фирмы. Некоторые фирмы вместе с тем уменьшаются в размерах, а часть их просто уходит с рынка. И такое движение на рынок и с рынка — явление, внутренне присущее рыночной экономике и важный источник инноваций. Снижение препятствий к выходу на рынок — важный момент, поскольку новички (и даже одна угроза выхода новичков на рынок) подстегивают существующие фирмы к повышению производительности. Новички, кроме того, как правило, стремятся использовать новые технологии и новые методологии производственных процессов. И дело тут не в том, что они, так сказать, наиболее производительны с самого начала их деятельности, даже по сравнению с уже существующими фирмами. Только опыт работы на рынке покажет, какая именно фирма будет процветающей. И все-таки наибольшую долю среди уходящих с рынка занимают малые и новые фирмы. А если уж фирмам удалось выжить в первые пять лет своего существования, то вполне вероятно, что они останутся активными участниками бизнеса и будут содействовать производительности.

Хотя экономическая теория и предсказывает, что большая приспособленность

к открытости на рынке будет вести к переливу между секторами экономики, в действительности же переливы совершаются между низкопроизводительными и высокопроизводительными фирмами — внутри одного и того же сектора экономики. Между фирмами одного и того сектора экономики отмечаются большие различия в уровнях и темпах роста производительности и легко предсказать, что те из них, которые имеют низкий уровень производительности, уйдут с рынка.

Факты подчеркивают важность конструктивного разрушения для процесса экономического роста. Следует заняться устранением препятствий для ухода с рынка, что высвобождает ресурсы, которые могут быть использованы более эффективно в других сферах экономики. А препятствия к выходу на рынок могут быть особенно губительными, и не только из-за удешевления инноваций, что ведет к «технологическому склерозу», а потому, что они мешают созданию новых рабочих мест. Однако же процесс такого перелива может носить и разрушительный характер, и здесь государство должно помогать работникам справляться с такого рода изменениями (см. главу 7). Улучшение инвестиционного климата является центральным условием обеспечения того, что процесс созидательного разрушения срабатывал бы должным образом — на благо как работника, так и общества в целом.

Роль размера фирм, действующих на рынке. Помимо выхода на рынок и ухода с него те же самые силы давления воздействуют и на размеры и рост фирм. Крупные фирмы не растут столь же быстро, что и малые, но зато они обладают большей способностью к выживанию. Крупные фирмы обладают более высокой эффективностью производства, они платят более высокую зарплату и обеспечивают более высокую стабильность рабочих мест. И, однако же, причинно-следственную связь следует искать на пути от производительности фирмы к ее размеру; фирмы, работающие более эффективно, обладают способностью к росту.

Взаимодействие между фирмами может иметь важные последствия для того, как они развиваются. И тут далеко не всегда один перегрызает горло другому. Фирмы, находящиеся на вершине логистической цепочки, как правило, велики. Они обеспечивают благоприятные возможности более мелким фир-

мам и поставщикам, что нередко дополняется еще и технической помощью и доступом к кредиту. Особенно там, где финансовые рынки развиты недостаточно хорошо, крупные фирмы становятся важным источником для более мелких поставщиков.

Экономия в результате роста масштабов производства, характерная для отдельных технологических процессов, помогает определить минимальный размер работающей эффективно фирмы, однако на практике можно встретить большой разброс размеров фирм внутри одного и того же сектора экономики. Частично этот факт обусловлен нежеланием привлекать рабочую силу со стороны, поскольку кто-то считает оптимальным выполнять все операции силами штатного персонала. Неспособность получить кредит либо иные препятствия, порожденные сложившимся инвестиционным климатом, могут удерживать фирмы в их нынешних малых размерах. А крупные фирмы могут сталкиваться с разного рода трудностями организационного характера и могут замедленно реагировать на перемены.

Но вопрос вовсе не ставится таким образом, чтобы страны нацеливались на создание фирм неких заранее заданных стандартных размеров. Тут скорее важно то, чтобы механизм выбора того или иного размера фирмы срабатывал бы совершенно независимо от вмешательства политического характера, который ставит крупные и влиятельные фирмы в привилегированное положение. Крупные фирмы нередко обладают определенным влиянием и стремятся использовать это влияние для манипулирования политикой в целях извлечения для себя определенной пользы — в ущерб интересам более мелких предприятий. Благоприятный инвестиционный климат способствовал (более справедливому) распределению ресурсов, ускоряет инновации и стимулирует формирование такого набора фирм, который содействует производительности и, таким образом, обеспечивает более быстрый экономический рост и достижение более высокого жизненного уровня.

Источник: Bartelsman and others (2004); Klein and Hadjiachal (2003); Haltiwanger (2000); Roberts and Tibout (1996); Schumpeter (1942); Cabellero and Hammour (2000); Boumol (2002).

заимствование новых технологических процессов и, тем самым, развитие конкуренции, что подтолкнет фирмы взять на вооружение все эти возможности (см. вставку 1.7).

Производительность труда и конкуренция

Фирмы не занимаются инновациями и не повышают производительность из альтруистических соображений, поскольку эти процессы непросты и мо-

гут даже носить деструктивный характер. Многие фирмы выберут скорее спокойную жизнь — такую, какую Хикс называет вариантом, даже лучшим, чем монополия прибыль²⁵. Большинство фирм будет готово избрать и придерживаться новых и более совершенных путей ведения дел скорее в ответ на давление, с которым они сталкиваются в своем стремлении выжить и добиться процветания в условиях конкуренции на рынке²⁶. Благоприятные условия инвестиционного климата поддерживают

Рисунок 1.13
Влияние выхода на рынок выше там, где меньше препятствий для него



Примечание: Информация охватывает производственные предприятия за 1988–2000 годы, на основе данных переписей (населения).

Источник: Bartelsman and others (2004) — на основе данных World Doing Business Project.

динамические процессы, которые Шумпетер называл «созидательным разрушением»²⁷. Такой климат приучает фирмы экспериментировать и учиться в процессе своей работы, он поощряет за успехи и наказывает за неудачи (см. вставку 1.8). Исследования, проведенные на уровне фирм, подтверждают важность конкурентного давления рынка — для возникновения там стимулов к инновациям (см. рис. 1.12) и росту производительности²⁸.

Здоровые рыночные экономики демонстрируют весьма высокие темпы как открытия новых, так и закрытия действующих фирм (см. вставку 1.9).

ВСТАВКА 1.10 Некоторые положительные результаты установления благоприятного инвестиционного климата

«Обзоры инвестиционного климата», составляемые Всемирным банком, увязывают степень эффективности деятельности фирм с объективным уровнем имеющихся издержек и рисков и с тем, как эти явления затрагиваются политикой, проводимой правительствами различных стран. Такие данные позволяют, применяя методы симуляционного моделирования, проводить анализ того, как изменения в условиях инвестиционного климата могут способствовать повышению производительности, расширению продаж и повышению уровня заработной платы.

Так, в Индии уровень эффективности в фирмах, действующих в штатах с неблагоприятным инвестиционным климатом, на 40% ниже, чем у фирм, действующих в штатах с благоприятным инвестиционным климатом.

Если бы в Тяньцзине удалось создать такие же условия инвестиционного

климата, что и в Шанхае, производительность на уровне фирм повысилась бы на 15%, а объем продаж возрос бы на 20%.

А если бы инвестиционный климат и в Дакке, Бангладеш, был бы столь же благоприятным, что и в Шанхае, то Дакке удалось бы сократить имеющийся сейчас разрыв в производительности на 40%, а уровень заработной платы мог бы возрасти на 18%. Для Калькутты вероятные последствия в этих сферах могли бы стать еще более значительными: там удалось бы ликвидировать до 80% нынешнего разрыва в уровнях производительности. Уровень заработной платы возрос бы на 38%.

Источник: Dollar, Hallward-Driemeier, and Mengistae (2003b); Hallward-Driemeier, Xu, and Wallsten (2003); Dollar and others (2004).

В странах Организации экономического сотрудничества и развития (ОЭСР) ежегодно от 5% до 20% фирм вступают на рынок или покидают его²⁹. Фирмы, покидающие рынок, являются работающими наименее эффективно, так что их уход приносит порядка 20% роста эффективности производства. Новые же фирмы отличаются более высокой производительностью, хотя порой им приходится затрачивать по несколько лет, прежде чем уровень их производительности достигнет такового у их соперников³⁰. Совокупный эффект выхода на рынок новых фирм играет существенную роль, и в особенности это справедливо в отношении стран, где условия, мешающие выходу на рынок, не столь значительны (см. рис. 1.13).

Вклад новичков в производительность особенно заметно выражен в секторах с высокой технологией. Имеются также свидетельства того, что сектора с большим числом новичков подталкивают старожилов к росту их производительности. Почему всё-таки темп выхода на рынок может иметь такую жесткую корреляцию с ростом производительности старожилов? Может быть, просто потому, что новички привлекаются в производительные сектора, или же потому, что новички стимулируют старожилов к повышению производительности — чтобы удерживать свои доли рынка. Данные переписей населения развивающихся стран подтверждают важность второго варианта истолкования ситуации³¹.

Наибольшая макроэкономическая гибкость, связанная с благоприятными условиями инвестиционного климата, помогает фирмам использовать их внутренние благоприятные возможности. Она же помогает экономике выдерживать потрясения внешнего характера. Страны Латинской Америки и Восточной Азии, обладающие большей гибкостью, пережили менее значительное снижение своего производства и восстанавливались после потрясений быстрее, нежели менее гибкие экономические системы³².

Некоторые положительные результаты улучшения инвестиционного климата

Исследования, указывающие на связи, существующие между установлением более благоприятного инвестиционного климата и более успешной деятельностью фирм, обыкновенно сосредоточивают свое внимание на каком-то одном-единственном аспекте инвестиционного климата, например, на некоторых аспектах гарантии имущественных прав или на реформах государственного регулирования в экономической сфере. «Обзоры инвестиционного климата», проводимые Всемирным банком, дают возможность видеть то, как более широкие наборы мероприятий, направленные на совершенствование обстановки в этой области, способны повлиять на эффективность работы фирм, используя для этого контрафактуальные сопоставления (см. вставку 1.10). Например, фирмы в тех штатах Индии и провинциях Китая, где условия инвестиционного климата более благоприятны,

демонстрируют более устойчивый экономический рост и более высокий уровень производительности, чем их собратья в штатах и провинциях с менее благоприятным инвестиционным климатом. При этом эффект воздействия этого фактора просто громаден: на счет совершенствования условий инвестиционного климата приходится до 80% различий в уровне производительности между этими территориями.

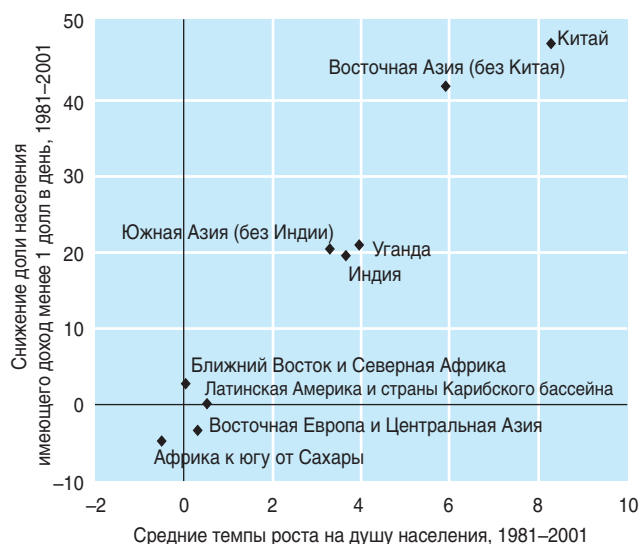
Ориентация на сокращение бедности

Совершенно ясно, что инвестиционный климат оказывает влияние на экономический рост. Но еще большее значение имеет осознание того факта, что совершенствование инвестиционного климата способно улучшить положение почти половины того населения, которое в настоящее время живет на менее чем 2 долл. в день, в особенности тех, в ком едва теплится жизнь, которую они принуждены поддерживать на свои доходы, не достигающие и 1 долл. в день.

Взаимосвязь между условиями инвестиционного климата и снижением бедности можно рассмат-

Рисунок 1.14

Снижение уровня бедности тесно связано с экономическим ростом



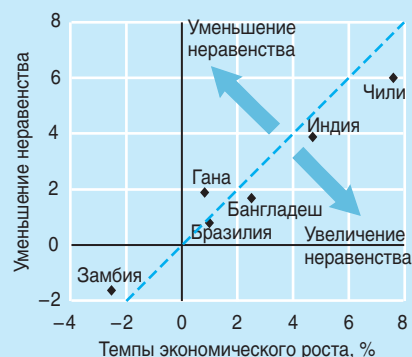
Примечание: Данные по Уганде – за 1992–2000 гг.; приводится также уровень бедности, который на тот момент существовал в этой стране.

Источник: Chen and Ravallion (2004); World Bank (2004k).

ВСТАВКА 1.11 Как экономический рост становится фактором роста доходов бедного населения

Масштабы неравенства в том или ином обществе оказывают влияние на то, какая доля результатов экономического роста приходится на долю бедных слоев населения. А проблемы того, является ли нынешний рост благоприятным для бедного населения, вызывает к жизни дискуссию о том, какие – абсолютные или относительные – темпы экономического роста затрагивают интересы бедных слоев населения. Приводимый ниже рисунок отражает сравнение совокупных темпов роста и темпов роста, которые улучшают положение бедного населения – и, таким образом, помогает лучше понять данные позиции.

Ясно, что существует жесткая взаимосвязь между растущим общим уровнем доходов и доходами бедных слоев населения, как это представлено на основе данных по ряду стран за период с середины 1980-х гг.



до конца 1990-х гг. (см. рис.). Но страны, расположенные выше линии, отражающей на данном рисунке угол в 45°, это те, в которых рост доходов бедных выше, чем в среднем по стране: и в этих случаях экономический рост ведет не только к более быстрому абсолютному росту доходов бедного населения, но и к более быстрому росту их доходов в сравнении с ростом доходов всего населения. Если мы принимаем во внимание относительные показатели роста доходов в пользу бедных слоев населения, то неравенство снижается. И, напротив, если мы рассматриваем ситуацию как таковую, то мы имеем в виду только бедное население – независимо от того, меняется ли уровень неравенства.

Так, неравенство уменьшается как в Гане, так и в Замбии: но в Замбии у бедняков уровень доходов снижался медленнее, чем в среднем у населения в целом, но при этом в абсолютных цифрах положение бедного населения еще более ухудшалось; в Гане же и уровня неравенства, и экономический рост вместе привели к росту доходов бедного населения.

В Бразилии и Гане темпы экономического роста в общем близки. Но вот доходы бедных слоев населения в Гане росли на 1,8% в год, а в Бразилии только на 0,7%. Следовательно, рост доходов бедного населения в Гане даже несколько выше, чем в Бангладеш, где темп роста доходов всего населения был в три раза выше, чем в Гане.

Если применить относительные показатели экономического роста, с направленностью в пользу бедных, то положение в Гане

будет выглядеть лучше, чем в Индии, хотя в Индии доходы бедного населения в абсолютных выражениях росли на 3,9%, то есть в два раза быстрее, чем в Гане. И хотя неравенство в Гане уменьшалось, более низкий уровень экономического роста в этой стране вел к более медленному сокращению бедности, чем в Индии, где отмечался более медленный процесс снижения неравенства, но где темп экономического роста был выше.

Агрегированные данные такого рода маскируют происходящие изменения там, где домохозяйства бедны. А сама динамика доходов может быть при этом весьма значительной. В Индонезии, в одной из тех стран, находившихся в наиболее бедной квинтили в 1993 г., к 1997 г. 59% населения передвинулись вверх по крайней мере на одну квинтиль в сфере распределения доходов, а 4% перешли в самую богатую квинтиль. В ЮАР 62% тех, кто в 1993 г. находился в наиболее бедной квинтили, к 1998 г. перешли в следующую квинтиль, а 10% населения дошли до самой высокой квинтили. В России с 1995 по 1998 г. 60% населения наиболее бедной квинтили перешли вверх, причем 9% достигли самой высокой квинтили. Также и в Перу с 1991 по 2000 г. 55% населения передвинулось вверх по этой лестнице, а 5% даже достигло ее вершины.

Источник: United Kingdom – DFID (2004); Pritchett (2003); Graham and Pettinato (2001); Fields and Pfefferman (2003); and Lyepez (2003).

Рисунок 1.15

Самозанятость и доходы от заработной платы – путь из тупика бедности



Примечание: Мнения 60 тыс. опрошенных о возможностях избежания бедности.

Источник: Narayan and others (2000).

ривать с двух сторон: изучая ли связи между экономическим ростом и снижением бедности на агрегированном уровне, или изучая то, как совершенствование инвестиционного климата прямо воздействует на условия жизни людей.

Связь с экономическим ростом

В мире, по существу, нет примеров таких стран, которые переживали бы значительный экономический рост и в которых при этом не отмечалось бы снижения уровня бедности³³. На рост среднего уровня доходов, который связан с рассматриваемым в самом широком смысле экономическим ростом, приходится до 90% снижения уровня бедности (см. рис. 1.14)³⁴.

Совершенствование условий инвестиционного климата в Китае и Индии привело к такому громадному снижению уровня бедности, какого еще не наблюдалось в современном мире, и в одном толь-

ко Китае были вызволены из условий бедности 400 млн чел. (см. вставку 1.5)³⁵. Возрастание уровня доходов сопровождалось улучшением здоровья населения. Так, в Китае ожидаемая продолжительность жизни с 1980 по 2002 год возросла на четыре года, с 66,8 до 70,7 года, а детская смертность снизилась со 49 до 32 на 1 тыс. живорожденных. В Индии же ожидаемая продолжительность жизни возросла с 54 до 63 лет, детская смертность снизилась на 40%, да и случаи недоедания среди населения стали не столь распространенными.

Доходы беднейшего населения могут расти главным образом двумя путями: когда средний уровень доходов в стране растет при неизменной структуре его распределения или когда структура распределения доходов изменяется в пользу бедного населения. Разумеется, наибольший результат отмечается в том случае, когда экономический рост сочетается со сдвигами в сторону более справедливого распределения доходов. И если отдача от установления большего равенства в распределении доходов поддерживает процессы экономического роста, то такая динамика со временем в значительной мере снижает и уровень бедности³⁶.

Когда структура распределения доходов сравнительно стабильна, экономический рост часто рассматривается как благоприятный фактор для бедных слоев населения, поскольку доля доходов, которая идет на удовлетворение нужд бедняков, возрастает вместе с ростом средних доходов всего населения³⁷. Но вместе с тем имеются свидетельства того, что уровень неравенства в обществе воздействует на то, как экономический рост становится фактором роста доходов бедного населения (см. вставку 1.11). И дело тут не только в том, что доля доходов, приходящаяся на бедное население, сравнительно невелика в обществе, где неравенство выражено более явно; он возрастает темпами, которые отстают от темпов роста средних доходов населения³⁸.

Неравенство может представлять угрозу и по иным причинам. Более высокий уровень неравенства связан с меньшим уровнем социального согласия, с менее гарантированными имущественными правами и с большим риском существенных социальных потрясений³⁹. Так что неравенство может иметь важные последствия для вероятности и характера совершенствования инвестиционного климата, убедительности политических изменений и, следовательно, влиять на готовность фирм принимать те или иные решения. А это увеличивает важность того, чтобы правительства были более внимательны к распределению выгод от экономического роста.

Инвестиционный климат и уровень жизни бедного населения

Те правительства, которые взяли на себя задачу решительной борьбы с бедностью, должны уметь видеть дальше общих цифр и понять, как совершен-

Рисунок 1.16

Рост экономики способствует созданию новых рабочих мест, особенно в развивающихся странах



Примечание: Данные – среднегодовые коэффициенты роста за 1960–2000 годы.

Источник: World Bank (2000k).

ствование инвестиционного климата способно напрямую помочь улучшить жизнь бедного населения. В данном контексте полезно уметь различать воздействие этого процесса на бедное население, выступающее в различных своих ипостасях: в качестве наемных работников, предпринимателей, потребителей, пользователей инфраструктурных и финансовых услуг, а также потенциальных получателей трансфертов от налоговых поступлений или услуг.

В качестве трудящихся. Исследования, которые сосредотачивают свое внимание на тех домохозяйствах, которые смогли избежать бедности, показывают, что в более чем 80% случаев решающим фактором было то, что глава семьи получил новую работу⁴⁰. Исследование Всемирного банка «Голоса неимущих», охватившее более 60 тыс. бедных мужчин и женщин в 60 странах, определило получение работы или открытие собственного дела в качестве самого лучшего способа избежать бедности (см. рис. 1.15).

Частное предпринимательство – истинный двигатель устойчивого создания новых рабочих мест и основной их источник во всем мире. Так, в 2003 г. частный сектор предоставлял работу более чем для 90% населения в развивающихся странах, в том числе для 95% населения в таких странах, как Индия, Мексика и Сальвадор⁴¹. Растущая экономика создает новые рабочие места, в особенности в развивающихся странах (см. рис. 1.16). Воздействие совершенствования условий инвестиционного климата на рост занятости можно рассматривать и под углом зрения опыта отдельных стран. Так, например, улучшение условий инвестиционного климата в Индии, Китае и Уганде за период с 1985 по 2000 год вело к росту численности занятых более чем на 2% в год. Предприятия по пошиву одежды в Камбодже также свидетельствуют о потенциальном воздействии процветающего частного сектора: экспорт его продукции вырос с 20 миллионов долл. 1995 г. до 1 млрд долл. в 2002 г., а число новых занятых в нем составило 200 тыс. чел., многие из которых – женщины и представители бедных слоев населения⁴².

Полный жизни и энергии сектор экономики обеспечивает также и более высокий уровень заработной платы. Фирмы с более высоким уровнем производительности, поддерживаемые благоприятными условиями инвестиционного климата, способны платить высокую заработную плату и больше вкладывать в профессиональную подготовку своих работников⁴³. Расширение производства на таких фирмах в качестве своего следствия может иметь также и своеобразную цепную реакцию, способствуя росту уровня заработной платы рабочих более мелких фирм, – по мере того как резервы потенциальной рабочей силы на рынке уменьшаются. Подобная же ситуация отмечается и в сельских районах, где рост занятости в неземледельческом секторе способствует росту уровня заработной платы, что оказывает существенное воздействие на снижение уровня бедности⁴⁴.

ВСТАВКА 1.12 Женщины и инвестиционный климат

В течение 1990-х гг. доля женщин в формальном секторе экономики выросла почти повсеместно, приблизительно на 40% в целом по всему миру и по крайней мере на треть во всех странах, за исключением Ближнего Востока и Северной Африки, Европы и Центральной Азии. Согласно оценкам, женщины являлись собственниками от четверти до трети фирм. И женщины управляют многомиллионными фирмами, на каждой которых заняты тысячи рабочих.

Но женщины составляют большинство работников в неформальном секторе экономики, в особенности на микро-предприятиях и как самозанятые. Отчасти это отражает дискриминацию, а также трудности, с которыми женщины сталкиваются при попытке получить работу на какой-либо фирме. Но это может быть отражением привлекательности для женщин, имеющих детей и обремененных другими семейными обязанностями. Более 95% женской рабочей силы за пределами сельского хозяйства заняты в неформальном секторе в Бенине, Чаде и Мали и более 80% в Гвинее, Эфиопии, Кении, Индии и Индонезии.

Более высокий уровень участия женщин в составе рабочей силы ведет к значительно более быстрому росту доходов населения. Например, согласно некоторым оценкам, более высокие

темпы роста занятости женщин в странах Ближнего Востока и Северной Африки привели к увеличению темпов роста величины ВВП на 0,7 пунктов.

Улучшение инвестиционного климата может нести в себе много ощутимых благ для женщин. Так, в Буркина-Фасо, где женщины обладают более надежно гарантированными правами на землю, чем во многих других африканских странах, производительность фермерских хозяйств, принадлежащих женщинам, существенно выше. Гарантия прав на землю в Перу сделала возможным для женщин работать вне дома. Устранение препятствий на пути конкуренции расширяет возможности для женщин и других групп населения, которые традиционно страдали от дискриминации. Экономика с более явно выраженной конкуренцией способна, кроме того, устранять дискриминацию на рабочих местах еще и тем, что превращает дискриминацию по внеэкономическим мотивам в дорогостоящее для фирм мероприятие.

Источник: Black (1999); Field (2002); Grameen Bank website: www.grameen-info.org; Kabeer (2003); Klasen (1999); Klase and Lamanna (2003); Maloney (2004); Narayan and others (2000); Rama (2002); United Nations (2000); World Bank (2001g); and World Bank (2004f).

Но сегодня улучшение инвестиционного климата делает даже нечто большее, чем простое создание новых рабочих мест и улучшение условий жизни. Оно вдохновляет людей на инвестирование в собственное образование и обучение, – и всё это для обретения более выгодных рабочих мест в будущем. Здесь, таким образом, мы имеем двустороннюю связь между уровнем профессиональной подготовки и рабочими местами, причем улучшение инвестиционного климата дополняет уже предпринятые усилия, направленные на совершенствование человеческого капитала (см. главу 7).

Тенденции демографического роста указывают на срочную необходимость создания новых рабочих мест и улучшения их качества в развивающихся странах. Сейчас почти 3 млрд чел. – это лица моложе 25 лет, а 1,5 млрд – моложе 15 лет. Так что в ближайшие 30 лет население в развивающихся странах вырастет еще почти на 2 млрд чел., и в итоге 7 из 8 млрд жителей планеты будут жить в развивающихся странах. Численность населения Африки к югу от Сахары, района с беднейшим населением, к тому времени удвоится, невзирая даже на распространение ВИЧ/СПИДа⁴⁵.

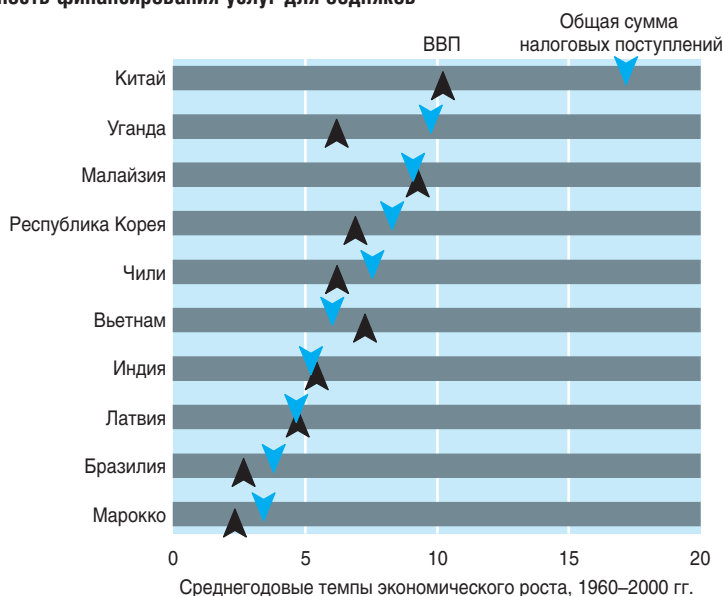
Рисунок 1.17
Неформальная экономика играет большую роль во многих развивающихся странах



Источник: Schneider (2002).

Рисунок 1.18

Рост ВВП связан с увеличением объема налоговых поступлений, которые повышают возможность финансирования услуг для бедняков



Источник: World Bank (2000k).

В качестве предпринимателей. Сотни миллионов бедняков в развивающихся странах зарабатывают себе на жизнь в качестве мелких предпринимателей — они выступают в качестве фермеров, уличных торговцев и работающих на дому, причем среди них высокая доля приходится на женщин (см. вставку 1.12)⁴⁶. Они составляют значительную часть неформальной экономики во многих развивающихся странах (см. рис. 1.17)⁴⁷.

Индивидуальные предприниматели и мельчайшие предприятия могут извлекать пользу из тех же самых мер, которые улучшают условия деятельности и стимулы для более крупных фирм. То есть они выигрывают от более низких издержек ведения бизнеса (включая уменьшение волокиты и коррупции), а также от снижения рисков (в том числе благодаря укреплению прав собственности и меньшей политической нестабильности). Снижение препятствий, мешающих развитию конкуренции, также оказывает на них благоприятное воздействие — тем, что расширяет их возможности и снижает их затраты на входные ресурсы производства, которые они затем трансформируют. И то, каким образом мелкие предприниматели извлекают пользу из либерализации системы телекоммуникаций в Бангладеш и Уганде, указывает, как именно происходит этот процесс на практике (см. главу 6).

В качестве потребителей. Улучшение инвестиционного климата снижает затраты производства и реализации товаров, а более высокая конкуренция помогает тому, чтобы эти блага распространялись и на потребителей. Бедное же население извлекает пользу из низких цен на все товары, которые они потребляют, в том числе и на сырье.

Так, во Вьетнаме, где до 80% поступления калорий в организм человека имеет своим источником рис, устранение сборов, налогов, разрешительных документов и полицейских постов в сфере внутренней торговли существенно снизило цены на рис⁴⁸. Исследования, проведенные в Гане, Замбии, Кении, Мали, Эфиопии и ЮАР, показали, что либерализация рынка продовольственных товаров привела к снижению реальных цен на продовольствие, а также принесла выгоды бедным слоям населения как в городе, так и на селе⁴⁹. Уменьшение ограничений на рынки бывшей в употреблении одежды, на которые приходится до 80% покупок и продаж одежды в таких странах, как Уганда, также способно расчистить пути к доступной одежде для бедных слоев населения⁵⁰. Хотя продовольствие и одежда составляют подавляющую долю расходов беднейших слоев населения, этот феномен можно рассматривать и в более широком плане. Снижение на 10% препятствий к выходу на рынок способно, по оценкам, снизить в среднем на 5,8% размер торговой наценки⁵¹.

В качестве пользователей инфраструктуры, финансов и собственности. Многие признаки более благоприятных условий инвестиционного климата напрямую способствуют подъему жизненного уровня людей, вне зависимости от того, работают они, занимаются предпринимательской деятельностью или не участвуют ни в одной из этих сфер. Снижение потребительских цен — лишь один тому пример. А вот совершенствование инфраструктуры, финансовой сферы и гарантии имущественных прав способны обеспечить предоставление широкого спектра благ для всего общества.

- Конечно, совершенствование доступа к пользованию электрической энергией является помощью фирмам, но пользование электричеством уменьшает и заботы домохозяек, которые до этого были вынуждены собирать дрова для домашних нужд, снижает обеспокоенность за состояние здоровья, связанную с необходимостью использовать навоз в качестве топлива, и электричество же помогает детям заниматься по вечерам. На Филиппинах, например, в семьях, которые используют электричество для бытовых нужд, образовательная подготовка их членов длится на два года больше, чем в семьях, лишенных возможности пользоваться благами электричества. А это ведет к тому, помимо прочего, что у жителей, пользующихся электрической энергией, заработная плата выше на 37–47 долл. в месяц⁵².
- Да, создание улучшенных дорог помогает фирмам в доставке ими товаров на рынок, но хорошие дороги помогают и беднякам — делают более доступными такие услуги, как здравоохранение, образование и другие, а также налаживает их связи с другими районами страны (см. главу 6). В Марокко, например, строительство сельских дорог сопровождалось повышением охвата школой детского населения с 28% до 68% (смотри вставку 6.14).

- Да, лучшее функционирование финансового рынка помогает фирмам в их деятельности, но оно же помогает и беднякам, в их стремлении преодолевать чрезвычайные обстоятельства, встречающиеся на их жизненном пути, улучшать жилищные условия и повышать качество обучения их детей (см. главу 6).
- Да, более совершенные гарантии собственности на землю работают в пользу фирм, но тот же самый факт расширяет и права простых людей и приносит им большее число реально осязаемых благ. Например, в Перу предоставление прав собственности на землю обитателям городских трущоб привело к повышению уровня их экономической активности вне дома. Поскольку отпала необходимость держать часть членов семьи для охраны жилища от вероятных посторонних вторжений, у них расширился и выбор действий. Более надежные гарантии прав собственности на жилище привели также и к увеличению на 17% капиталовложений, направленных на повышение качества жилищных условий⁵³.

Как потенциальные получатели услуг из средств налоговых поступлений или трансфертов.

Борьба с бедностью включает в себя далеко не только усилия, направленные на улучшение инвестиционного климата. Сюда входят также и усилия, направленные на более значительные инвестиции в человека и на предоставление людям больших возможностей, включая сюда государственные капиталовложения в сферу образования, здравоохранения и в другие услуги. Но при этом все эти услуги подлежат оплате, и вот тут-то расширение экономической активности за счет лучших условий инвестиционного климата и ведет к повышению налоговых поступлений, направляемых на финансирование этих услуг и на осуществление трансфертов в пользу наиболее обездоленных членов общества. Около 80% налогов в развивающихся странах поступает от фирм в форме налога на добавленную стоимость, корпоративных налогов и налога на рабочую силу⁵⁴. При этом следует иметь в виду, что существует тесная взаимосвязь между темпами экономического роста на душу населения и налоговыми поступлениями (см. рис. 1.18).

Разумеется, наблюдается согласованность между возрастающими доходами от налогов и предоставлением фирмам стимулов для капиталовложений, для создания новых рабочих мест и для расширения их дела. Расширение налоговой базы вместо повышения налоговых ставок ведет к уменьшению указанной взаимосвязи (см. главу 5). Пределы, в которых государственные расходы на основе прочной налоговой базы направляются на услуги, предоставляемые беднякам, во многом зависят от правительств и от их способности разумно распоряжаться ресурсами⁵⁵. Но во всех случаях экономический рост остается единственным средством устойчивого увеличения возможностей финансирования таких услуг и трансфертов.

Можно ли повысить ориентацию инвестиционного климата на бедные слои населения?

Улучшение условия инвестиционного климата обещает огромные блага для общества, в том числе для бедных. Но вот способны ли правительства ориентировать это улучшение условий инвестиционного климата таким образом, чтобы обеспечить еще более резкое снижение уровня бедности? Здесь многое зависит от произведенных улучшений инвестиционного климата. Некоторые из мер улучшения инвестиционного климата, такие, как совершенствование макроэкономической устойчивости, снижение масштабов коррупции и уничтожение бессмысленных барьеров на пути к экономическому росту, являются собою благо для всего общества. Другие меры являются более узконаправленными; это упрощение правового регулирования для конкретных видов деятельности, и совершенствование инфраструктуры в конкретных районах. В последних случаях правительство легко может влиять на распределение благ.

Как упоминается в главе 3, существует несколько вариантов улучшения условий инвестиционного климата с учетом интересов бедняков. Первый из таких подходов состоит в сосредоточении усилий по совершенствованию условий инвестиционного климата по месту жительства бедных. Второй подход состоит в том, чтобы устранять препятствия, которые мешают беднякам включиться в те сферы деятельности, которые могут принести им пользу, в том числе выступать в качестве рабочей силы, предпринимателей или потребителей. Эти два подхода можно сочетать, каждый раз сосредоточиваясь на каком-то конкретном виде деятельности с учетом конкретных обстоятельств. И хотя выбор стратегии может быть не одинаковым в различных странах, ключевым моментом является то, что подходы, ориентированные на учет интересов бедных, не должны иметь в виду только мелкие и мельчайшие предприятия; напротив, они вполне могут иметь в виду более широкий спектр фирм.

Улучшить инвестиционный климат для всех

Итак, в данной главе было показано, каким образом улучшение условий инвестиционного климата становится движущей силой экономического роста и снижения уровня бедности. Благоприятный инвестиционный климат — это такой климат, который рассматривается как более благоприятный для всех в двух смыслах. Во-первых он благоприятен для всего общества, а не только для фирм. Во-вторых, он предоставляет возможности для всех фирм, а не только для крупных и влиятельных.

Остальные разделы Доклада посвящены тому, как правительства могут улучшать инвестиционный климат. В частности, следующая глава начинается с рассмотрения очень важного вопроса о том, почему успехи в улучшении инвестиционного климата нередко бывают медленными и трудными.

Перед лицом коренных проблем

глава 2

Инвестиционный климат, способствующий расширению возможностей и стимулов к эффективному вложению средств, созданию рабочих мест и расширению масштабов деятельности фирмами свсех типов — ключевое условие экономического роста и снижения уровня бедности. Такова основная мысль главы 1. В настоящее время к этой идее с пониманием относится все большее число правительств во всем мире. Однако если меры по оптимизации инвестиционного климата столь благоприятны и большинство правительств это признают, почему инвестиционный климат в разных странах и даже в пределах одной страны так сильно различается? Почему поступь прогресса зачастую так медленна и тяжела?

Роль государства в формировании инвестиционного климата традиционно оправдывается недостатками рыночного механизма или неспособностью свободной конкуренции достичь эффективных социальных результатов. Хрестоматийные соображения, лежащие в основе государственного вмешательства в экономику, включают: обеспечение общественных благ, таких, как закон и порядок; поддержку функционирования инфраструктуры; и оптимизацию правового регулирования деятельности фирм и совершения сделок в целях решения таких вопросов, как асимметричность информации, экстерналии и монопольная власть. Но государству часто не удается смягчить проявления неэффективности рыночного механизма, и оно слишком часто применяет методы вмешательства в экономические процессы, которые еще больше усугубляют ситуацию. Почему это происходит?

Понятно, что неспособность создать здоровый инвестиционный климат не является следствием простого недостатка денег. Многие методы улучшения инвестиционного климата практически не посягают на государственный бюджет; а рост экономики в результате проведения реформ способствует увеличению налоговых поступлений. В самом деле, значительные запасы нефти и других минеральных ресурсов часто ассоциируются не с лучшим, а с менее благоприятным инвестиционным климатом. Нельзя также считать плохой инвестиционный климат просто результатом недостатка знаний и опыта. Если разработка ряда реформ действительно требует специальных знаний, то проведение соответствующего политического курса, как правило, нуждается в этом гораздо меньше. В мини-

стерствах большинства развивающихся стран книжные полки и так уставлены рядами докладов, содержащих подробнейшие рекомендации по поводу возможных улучшений политики.

Медленные темпы улучшения инвестиционного климата можно более убедительно объяснить проблемами, которые возникают, когда правительства сталкиваются с глубинным конфликтом, состоящем в следующем. Фирмы — главные творцы благосостояния, поэтому благоприятный инвестиционный климат должен отвечать их нуждам. Но одновременно здоровый инвестиционный климат служит и всему обществу в целом, а не только фирмам, и тут предпочтения сторон зачастую сильно расходятся. Кроме того, могут существовать различия в политических предпочтениях между фирмами и даже внутри одной фирмы. В процессе реагирования на напряженность, возникающую в результате этих разногласий, государство сталкивается с четырьмя практическими проблемами, и то, каким образом оно их решает, оказывает большое влияние на характер инвестиционного климата и, следовательно, на экономическое развитие и уровень бедности:

- *Ограничение стремления к поиску ренты.*

Политика в области формирования инвестиционного климата — заманчивая цель в плане получения статусной ренты фирмами, чиновниками и другими группами интересов. Коррупция способна повысить затраты, связанные с ведением бизнеса, а если она захватит высшие эшелоны власти, то может привести к глубоким диспропорциям в политике. Правовое регулирование, осуществляемое в интересах регулируемой отрасли или фирмы, а также патронажно-клиентелистские отношения могут стать причинами крупных диспропорций, приводя к осуществлению политики в интересах отдельных групп или одних отраслей в ущерб другим.

- *Повышение предсказуемости.* Неуверенность в будущем сказывается на поведении фирм в области инвестиций. Государство должно обеспечить четкие правила игры, однако меры, не подкрепленные доверием, не смогут вызвать желаемую реакцию со стороны инвесторов, независимо от того, насколько грамотно составлены правила или насколько искренни политические заявления правительства.

- **Поощрение общественного доверия и легитимности.** Фирмы и правительства взаимодействуют не в вакууме. Доверие между участниками рынка способствует эффективному обмену и снижает бремя осуществления правового регулирования и соблюдения договорных обязательств. Общественное доверие к политике и убежденность в её стабильности, проявляемые на рынках и в фирмах, затрагивают не только практическую осуществимость реформ, но и оказывают влияние на ответную реакцию фирм.
- **Обеспечение соответствия политического курса и институциональной системы.** При разработке политики, касающейся инвестиционного климата, необходимо учитывать причины неудач государства и различие местных условий. Недостаточное внимание к вопросам институционального соответствия может привести к ничтожным или даже обратным результатам.

Эти проблемы затрагивают все аспекты определения политики в области инвестиционного климата – от соблюдения договорных обязательств и правового регулирования бизнеса до проблем инфраструктуры и рынков труда – и непосредственно влияют на затраты, риски и ограничения конкуренции, с которыми сталкиваются фирмы (см. вставку 2.1). В этой главе рассматриваются предпосылки создания более благоприятного инвестиционного климата и практическая стратегия дальнейшего движения вперед. Главная идея состоит в том, что улучшения, безусловно, возможны. Однако для ускорения и расширения прогрессивных преобразований правительствам необходимо выйти за рамки формальной политики и проанализировать глубинные причины политических неудач.

Основной конфликт: предпочтения фирм или государственные интересы?

Пятьдесят лет назад газеты напечатали несколько искаженное высказывание Чарльза («Чарли-мотора») Уилсона, ставшее впоследствии знаменитым: «То, что хорошо для «Дженерал моторс», хорошо и для страны»¹.

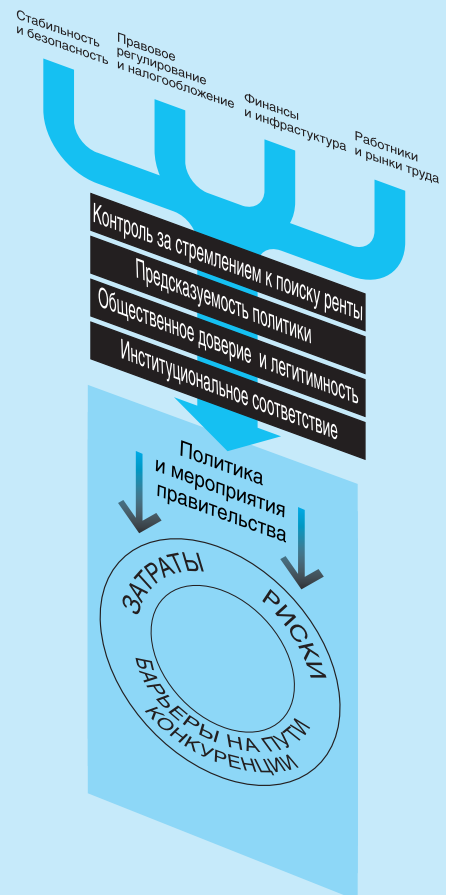
Эта фраза, вероятно, сыграла свою роль в формировании широко распространенного представления о фирме как об организации, которая смешивает общественный интерес со своим собственным и рассматривает государственный интерес через призму узких, своекорыстных соображений. Может быть, это слишком карикатурное определение, но тем не менее оно ярко высвечивает тот фундаментальный конфликт, которому должно противостоять правительство в попытках создания более благоприятного инвестиционного климата.

Фирмы являются творцами благосостояния общества и создателями рабочих мест, и в условиях враждебного для них инвестиционного климата не

ВСТАВКА 2.1. Государственное управление и инвестиционный климат

Возможности и стимулы для эффективных инвестиций, создания рабочих мест и расширения производства, которыми располагают фирмы, обусловлены уровнем затрат, рисков и ограничений конкуренции, ассоциирующихся с наличием определенных инвестиционных возможностей (см. главу 1). Государство влияет на эти факторы с помощью сочетания формальной политики в определенных областях, таких, как стабильность и безопасность, правовое регулирование и налогообложение, финансы и инфраструктура, рынок труда и рабочей силы, и более общих элементов управления. Последние включают контроль над стремлением к получению рентных доходов, предсказуемость политики, общественное доверие и легитимность и институциональное соответствие.

Взаимодействие формальной политики и более общих элементов управления формирует инвестиционный климат, в котором приходится работать фирмам (см. рис.). Недостаточный контроль над стремлением к статусной ренте может повлиять как на содержание, так и на осуществление формальной политики. Слабое доверие к деятельности правительства способно свести на нет эффект любой формальной политики. Сомнения по поводу общественного доверия и легитимности могут помешать выполнению реформ и подорвать устойчивость политики (и, следовательно, доверие к ней). Методы вмешательства в экономику, плохо адаптированные к местным условиям, могут привести к весьма незначительным и даже обратным результатам. Анализ этих четырех наиболее явных причин неудач политики имеет первостепенное значение для создания более благоприятного инвестиционного климата.



стоит ожидать экономического роста или снижения уровня бедности. Таким образом, формирование благоприятного инвестиционного климата следует начинать с осознания перспектив и предпочтений фирм. Само существование фирм направлено на получение прибыли для владельцев, – т.е. на то, чем они занимаются на протяжении тысячелетий (см. вставку 2.2), и эта цель обуславливает их политические предпочтения. В свою очередь, государственная политика должна обеспечить баланс между предпочтениями фирм и более широкими социальными задачами. Следовательно, правительства должны понимать, где именно могут разойтись интересы фирм и остального общества, а также уметь трактовать подоплеку различий в предпочтениях между фирмами и в пределах одной фирмы.

ВСТАВКА 2.2 Фирмы в историческом аспекте

С древних времен люди старались улучшить свои возможности путем перехода от простого обеспечения средствами существования к обмену и вложению капитала. Еще в 3000 г. до н. э. деловые отношения в Месопотамии начали выходить далеко за рамки простого бартера. Шумерские семьи, занимавшиеся торговлей в междуречье Тигра и Евфрата, составляли контракты, с помощью которых пытались рационализировать права собственности. Спустя тысячелетие ассирийцы изобрели первый фонд венчурного капитала.

Первые предшественники современных компаний появились в Риме перед Второй Пунической войной (218–202 гг. до н. э.). Почти на всем протяжении Средневековья самой важной формой организации бизнеса были гильдии. В XVI–XVII вв. совместными усилиями правительств и торговцев были созданы привилегированные компании (организованные на основании правительственной концессии) для освоения богатств Нового Света. Середина XX столетия отмечена широкомасштабными экспериментами по организации государственных предприятий, однако последующее разочаро-

вание в их результатах привело к интенсивному возрождению частного предпринимательства. В настоящее время на частный сектор приходится основная масса инвестиций и подавляющее число рабочих мест в развивающихся странах.

Частная торговля и инвестирование отличаются не только древним происхождением, но и крайней живучестью. Некоторые частные инвестиции продолжают существовать даже в зонах военного конфликта в Сомали, а недавно было подтверждено наличие частного предпринимательства в Северной Корее. В то же время частная предпринимательская деятельность носит все более глобальный характер. Доля торговли в глобальном ВВП выросла с 25% в 1960 г. до 57% в 2001 г., а мировые потоки прямых иностранных инвестиций достигли в 2000 г. 1,4 трлн долл.

Источники: Micklethwait and Wooldridge (2003); IMF (2004); Bates (2001); Bernstein (1996); Yergin and Stanislaw (2002); World Bank (1996b); McMillan (2002); *The Economist* (2003a); Chino (1998); World Bank (2004k); UNCTAD (2003i).

Устойчивая макроэкономическая политика, гарантированные права собственности, надежная инфраструктура и эффективно работающие финансовые рынки – все это способствует процветанию фирм и общества в целом. Однако в некоторых областях существуют потенциальные возможности для существенных расхождений. Очевидно, что большинство фирм предпочли бы выплачивать бо-

лее низкие налоги, включая и суммы, необходимые для предоставления общественных услуг, которыми они пользуются с выгодой для себя, и финансирования других социальных целей. Многие фирмы предпочли бы не соблюдать такое количество норм и правил, в том числе касающихся охраны окружающей среды и других важных общественных интересов. Большинство фирм также приветствовало бы доступ к субсидированному кредиту, независимо от его правомерности с точки зрения политики или значения для развития финансового сектора. Наконец, большинство фирм с одобрением отнеслось бы к монополии или другим ограничениям конкуренции, сулящим рост прибылей и уменьшающим необходимость внедрения инновационных технологий и повышения эффективности функционирования, независимо от того, какие последствия это повлечет для потребителей и широких слоев общества. Подобные конфликты интересов могут возникать в большинстве областей, политики, касающейся инвестиционного климата.

Из вышесказанного вовсе не следует, что все фирмы – это мошенники или бандиты. Большинство граждан также предпочло бы платить меньше налогов и пользоваться субсидированными кредитами. Многие фирмы добровольно берут на себя обязательства, выходящие за рамки требований закона, из филантропических побуждений, в целях дифференциации своего брэнда, для защиты репутации или чтобы добиться поддержки со стороны своих работников и других групп населения (см. вставку 2.3). Международная экономическая интеграция оказывает все большее давление на фирмы в плане создания и поддержания хорошей репутации, но в этом нет ничего нового: даже печально известная «Юнайтед фрут компани» обеспечивала своих рабочих в Гватемале школами и больницами².

ВСТАВКА 2.3 Фирмы и социальная ответственность

Споры об ответственности фирм перед обществом имеют долгую историю. Частично они проистекают из разного понимания целей фирм. Англо-американская модель сфокусирована прежде всего на максимизации акционерной стоимости, хотя издавна важную роль в ней играет корпоративная филантропия. Европейская и японская модели придают большое значение лицам, заинтересованным в бизнесе фирмы, особенно работникам. Несмотря на некоторую близость моделей, продолжают дебаты по поводу того, насколько фирмы могут (или должны) беспокоиться о вопросах, выходящих за рамки создания богатства.

Социальные обязательства возлагаются на фирмы через системы налогообложения и правового регулирования. Некоторые фирмы добровольно принимают на себя более широкие обязательства. Например, транснациональные фирмы, работающие в развивающихся странах, часто выходят за пределы минимальных местных регулирующих требований: результаты одного исследования показывают, что филиалы транснациональных

компаний США платят в странах с высоким доходом надбавку к зарплате в размере 40% от средней заработной платы в данной стране, а в странах с низким доходом – в размере 100–200%

Распознать истинные мотивы такого поведения иногда весьма затруднительно. С одной стороны, оно может восприниматься как в наибольшей степени отвечающее интересам фирмы, проявляющей дальновидность в плане репутации и риска. Компании могут делать это в связи с заинтересованностью в здоровой рабочей силе, как, например, фирмы, работающие в Африке, которые обеспечивают своих рабочих лекарствами для лечения ВИЧ/СПИДа. Другие фирмы, возможно, рассматривают такое поведение как элемент продвижения брэнда, в ряду с такими мерами, как запрет сетей для ловли тунца, наносящих вред дельфинам, отказ фирмы «The Body Shop» от опытов на животных или создание социально ориентированных паевых фондов.

Есть компании, которые таким образом

проявляют заботу о своей репутации. Фирмы «Найк» и «Дисней» постарались улучшить условия труда на своих заводах в Азии в результате критики и протестов гражданского общества. Все больше фирм принимают кодексы поведения, охватывающие вопросы корпоративной социальной ответственности. Часто эти документы бывают основаны на международных нормах, контроль за соблюдением которых осуществляется группы гражданского общества или международные организации (см. главу 9). Например, около 20 банков в разных странах мира приняли так называемые «Принципы Экватора» (Equator Principles), свод добровольных правил, регулирующий решение социальных и экологических проблем, связанных с финансированием проектов в развивающихся странах. Он создан на основе правил и рекомендаций Всемирного банка и Международной финансовой корпорации.

Источник: Graham (2000); *The Economist* (1999, 2002a); www.equatorprinciples.com.

Но даже в вопросах правового регулирования и налогообложения противоречия между предпочтениями фирм и социальными задачами возникают далеко не всегда. Совершенствование институциональной структуры и систем правового регулирования или налогообложения способно снизить нагрузку на фирмы и одновременно содействовать более добросовестному выполнению ими норм и правил, а также увеличить налоговые поступления. Если же система правового регулирования не пересматривалась в течение десятков лет, если ее положения выполняются только частично и чаще используются для поборов, чем для защиты интере-

сов всего общества, – а это слишком часто встречается во многих странах, – то имеются колоссальные возможности для принятия решений, которые были бы выгодны как фирмам, так и всему обществу (см. главу 5).

Задача поддержания баланса между предпочтениями фирм и более широкими общественными интересами осложняется различиями в предпочтениях и приоритетах между самими фирмами и даже в пределах одной фирмы. Фирмы могут разделять взгляды на многие вопросы, но по определенным политическим проблемам их мнения могут не совпадать. Особенно наглядно это проявляется ко-

ВСТАВКА 2.4 Как различия между фирмами влияют на их предпочтения и приоритеты?

Выработка политики, касающейся инвестиционного климата, осложняется различиями в предпочтениях и приоритетах разных фирм. Проявления этих различий могут быть весьма многообразными: уровень капиталов- и трудоинтенсивности деятельности фирмы; степень охвата фирмой местного или экспортного рынков или иная форма ее зависимости от международной конкуренции; особенности размещения фирмы в стране; ряд других факторов, специфических для каждой отрасли или фирмы. Предпочтения и приоритеты могут различаться и с точки зрения четырех более широких характеристик:

Иностранные и местные фирмы. Иностранные фирмы все чаще сталкиваются с многочисленными регулятивными ограничениями, предназначенными для защиты местных фирм; кроме того, иностранные фирмы более уязвимы для экспроприации. Обычно иностранные фирмы менее стеснены в доступе к финансированию, чем местные фирмы, способны легче сменить местоположение в ответ на неблагоприятные изменения инвестиционного климата и располагают более широкими возможностями выбора методов для урегулирования разногласий. Иностранные фирмы также придают первостепенное значение инфраструктуре: частично это обус-

ловлено более сложными технологиями производства и склонностью к экспорту продукции.

Крупные и мелкие фирмы. Постоянные затраты, включая пошлины за получение лицензий, выдачу разрешений и даже взятки, ложатся на мелкие фирмы непропорционально тяжелым бременем. По оценкам «Обзора инвестиционного климата», соотношение взяток к объему продаж у мелких фирм на 50% выше, чем у крупных. Крупные фирмы способны выплачивать и более крупные суммы, но для них это – не столь тяжелое бремя. Когда ненадежное электроснабжение заставляет фирмы иметь собственные генераторы, такие расходы также особенно ощутимы для мелких фирм. Таким образом, мелким фирмам общее улучшение инвестиционного климата более выгодно, чем крупным. Кроме того, мелкие фирмы обычно сталкиваются с большими трудностями при изыскании финансовых средств, чем крупные, и вынуждены платить более высокую ставку процента; данные опроса показывают, что мелкие фирмы на 50% более склонны рассматривать это как главный или весьма существенный сдерживающий фактор для своей деятельности. Крупные фирмы с большей легкостью добиваются получения банковского кредита, что

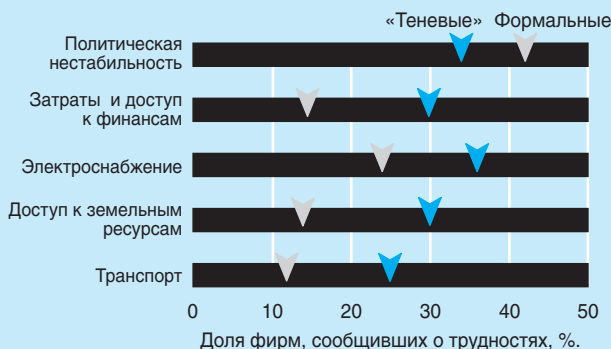
обусловлено таким преимуществом, как наличие кредитной истории и более значительного объема активов, которые могут выступать в качестве залога. Итак, совершенствование функционирования финансовых рынков часто является задачей первостепенной важности для мелких фирм.

Фирмы в формальном и «теневом» секторе. На неформальный («теневой») сектор приходится примерно половина экономической активности во многих развивающихся странах. Несмотря на то, что фирмы в «теневом» секторе экономики свободны от многих требований налогообложения и правового регулирования, они обладают менее защищенными правами собственности и сталкиваются с большими трудностями в предоставлении общественных услуг и финансировании по приемлемым ценам (см. рис.) Например, в Перу номинальная ставка процента для фирм в «теневом» секторе оказалась в четыре раза больше, чем для фирм такого же размера в формальном секторе. Несоблюдение требований системы налогообложения и правового регулирования может сделать их легкой мишенью для вымогания взяток или бюрократических претензий.

Сельские и городские фирмы. Удаленность и меньшая плотность населения увеличивает затраты на создание инфраструктуры и другие общественные услуги в сельских районах. Доступ к финансам зачастую также затруднен. Неформальные фирмы в сельской местности могут сталкиваться даже с большими ограничениями, чем аналогичные фирмы в городах. Например, в Камбодже неформальные фирмы при опросах выражали большую озабоченность инфраструктурой и финансированием, чем неформальные городские фирмы. Их также больше тревожили такие вопросы, как коррупция, доступность и политическая нестабильность.

Источник: World Bank Investment Climate Surveys; WDR Surveys of Micro and Informal Firms; Hallward-Driemeier and Stone (2004); Halward-Driemeier and Stewart (2004); Schneider (2002); de Soto (2000).

Формальные и «теневые» фирмы: разные перспективы



Примечание: Доля фирм, указавших данную проблему в качестве основного или серьезного ограничения.

Источник: World Bank Investment Climate Surveys and WDR Surveys of Micro and Informal Firms.

гда речь заходит о предложениях по снижению ограничений для конкуренции. Предложения о снижении барьеров, как правило, встречают сопротивление со стороны защищенных фирм, но выгодны для фирм (и других групп), которые используют продукцию, произведенную защищенными секторами, в качестве входных ресурсов. Например, по некоторым оценкам, ограничения на импорт стали из США в 2002 г. привели к тому, что издержки фирм, использующих сталь в качестве сырья, в 2,5 раза превысили выгоды, полученные национальными производителями стали³. Подобным же образом предложения о развитии рынка облигаций могут встретить сопротивление банков, предпочитающих более низкий уровень конкуренции на рынках ссудного капитала, но будут приветствоваться фирмами-производителями⁴.

Источниками конфликтов могут стать также структура налогообложения, детализированная схема определенного режима правового регулирования или признание приоритетности развития инфраструктуры в той или иной местности. Даже занимаясь одним и тем же видом деятельности в одном и том же регионе, фирмы разного типа могут сталкиваться с разными ограничениями, что ведет к возникновению разных политических предпочтений и приоритетов (см. вставку 2.4).

В рамках одной фирмы владельцы, менеджеры и служащие имеют некоторые общие интересы, но по ряду вопросов их интересы расходятся. Недавние скандалы вокруг фирм «Энрон» и «Пармалат» со всей силой продемонстрировали наличие потенциальных возможностей для конфликтов между интересами менеджмента и другими акционерами (см. главу 6). Кроме того, существуют трения между владельцами и работниками по поводу заработной платы, пособий и гарантий сохранения рабочего места. Для владельцев более низкие затраты на рабочую силу и большая гибкость в вопросах найма и увольне-

ния рабочих сулят множество выгод. Разумеется, рабочие предпочитают получать более высокую заработную плату и иметь гарантии сохранения рабочего места. Хотя правила, затрудняющие увольнение работников, обычно рассматриваются как более благоприятные для работников, чем для работодателей, затраты на выполнение этих требований часто переключаются на самих работающих (через более низкие зарплаты) и безработных. Некоторая часть работников выигрывает, но имеются и подгруппы с другими интересами (см. главу 7).

Все эти различия означают отсутствие единого представления об идеальном инвестиционном климате. Государство должно выступать в качестве третейского судьи в разрешении конфликта между конкурирующими притязаниями. Подобно другим заинтересованным группам, фирмы не остаются пассивными участниками в этом процессе и часто готовы выделять ресурсы для того, чтобы добиться благоприятного политического режима. Лоббирование – древнее искусство, и фирмы, чья деятельность регулируется, за долгое время накопили богатый опыт успешной борьбы за получение благоприятного режима со стороны тех, кто их контролирует⁵.

Управление процессом урегулирования конфликта, часто возникающего между предпочтениями фирм и интересами общества в целом, порождает четыре практические задачи улучшения инвестиционного климата:

- сдерживание стремления к поиску ренты;
- повышение предсказуемости политики;
- формирование общественного доверия и легитимности;
- обеспечение соответствия политических мероприятий особенностям институциональной системы.

Ограничение стремления к поиску ренты

Говорят, когда Уилли Саттона спросили, почему он грабил банки, он ответил: «Потому что там деньги»⁶. Подобным же образом политика в отношении инвестиционного климата способна действовать как магнит, притягивая фирмы, чиновников и другие заинтересованные круги, стремящиеся к получению рентных доходов.

Мотивы, побуждающие фирмы, чиновников и другие группы манипулировать процессами разработки или осуществления стратегии в отношении инвестиционного климата, заключаются в продвижении собственных частных интересов. Коррупция и хищническое поведение – наиболее яркие примеры, но стремление к получению рентных платежей может включать и менее грубые и очевидные формы, которые не предполагают нарушения законов или наличные расчеты. Кроме того, формированию здорового инвестиционного климата могут помешать меры правового регулирования в интересах отдельных отраслей или фирм и патронажно-клиентелистские отношения.

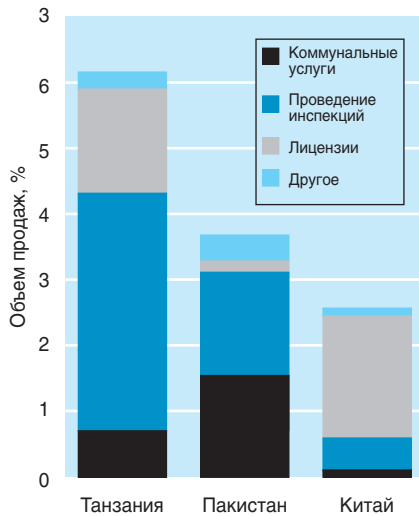
Таблица 2.1

Суммы взяток в зависимости от размера фирмы, сектора экономики и региона.

	Доля фирм, сообщаящих о взятках, %	Соотношение сумм взяток и объема продаж, %
Фирмы формального сектора:	55,5	3,9
«Микрофирмы» (менее 10 работников)	49,9	4,4
Мелкие (10–19)	56,7	4,8
Средние (20–49)	57,6	4,0
Крупные (50–249)	58,5	3,4
Очень крупные (250 и более)	55,7	3,0
Фирмы «теневое» сектора:	27,4	8,6
Мелкие (менее 10 работников)	25,5	8,5
Крупные (10 и более)	49,1	9,3
Центральная и Восточная Европа	43,1	2,8
Африка к югу от Сахары	50,0	5,2
СНГ	51,0	3,4
Восточная Азия и Тихоокеанский регион	59,1	4,2
Латинская Америка и Карибский бассейн	68,8	7,0
Южная Азия	74,2	3,2

Источник: World Bank Investment Climate Surveys and WDR Surveys of Micro and Informal Firms.

Рисунок 2.1
Сферы взяточничества различны



Примечание: Выбраны страны, наиболее наглядно демонстрирующие различия. «Другое» включает разрешения на строительство и государственные контракты.
Источник: World Bank Investment Surveys.

Коррупция и хищническое поведение

Коррупция – использование государственной должности ради личной выгоды – наносит удар по инвестиционному климату с нескольких сторон⁷.

Когда коррупция поражает верхушку государства, она способна вызвать очень сильные искажения политического курса и подорвать доверие к правительству. Даже если коррупция затрагивает только низшие эшелоны государственной власти, она ложится тяжелым бременем на предпринимательскую деятельность, отвлекает средства из государственной казны и создает сторонников возведения и поддержания ненужных бюрократических процедур. Согласно данным «Обзора инвестиционного климата», большинство фирм в развивающихся странах предполагают, что им придется давать взятки. Кроме того, эти данные показывают изменения степени коррупции в зависимости от размера фирмы и региона (см. табл. 2.1) и различия между странами в отношении основных секторов, где процветает взяточничество (см. рис. 2.1).

Коррупция проявляет себя как феномен, присущий государственному сектору. Как правило, фирмы, потребители или другие группы платят политикам или чиновникам за принятие благоприятных для них решений – будь то политическое решение на высшем уровне или более земные вопросы, такие, как получение доступа к коммунальным услугам, растаможивание грузов или регистрация предприятий. В отличие от большей части производственной деятельности, коррупция проявляет тенденцию к возрастающей доходности: увеличение деятельности по извлечению ренты обычно не уменьшает коррупцию, а, наоборот, делает ее более привлека-

ВСТАВКА 2.5 Разграбление комплекса Gécamines в Заире при правлении Мобуту

С провозглашением независимости Демократической Республики Конго достался настоящий рог изобилия. Речь идет о горнодобывающем комплексе «Union Minière du Haut Katanga», площадью 300 x 70 км, переименованном в 1966 г. после национализации в «Gécamines». Бельгийцы оставили после себя развитую систему обеспечения комплекса, включающую сеть горнообогатительных заводов, гидроэлектростанции, жилые дома для служащих, школы и больницы. Компания обеспечивала 70% всех доходов от экспорта.

Война в провинции Катанга (ранее – Шаба) вызвала первое резкое сокращение объемов производства, но к концу 1960-х гг. работа комплекса возобновилась. Рудник имел настолько важное значение для экономики государства, что тогдашний президент ДРК Мобуту приказал провести линию электроснабжения комплекса к электрогенераторам в Киншасе, в 1 800 км к северу, чтобы навсегда привязать рудник к столице. Линия электропередачи Инга-Шаба прошла мимо тысяч деревьев, нуждавшихся в электроэнергии, а также мимо местных плотин, которые гораздо проще было бы использовать для снабжения рудника электроэнергией.

В начале 1970-х гг. комплекс производил от 400 тыс. до 700 тыс. т. меди и от 10 тыс. до 18 тыс. т. кобальта в год, обеспечивая ежегодный доход от 700 млн. до 900 млн. долл. Для Мобуту «Gécamines» был источником наличных. При поддерж-

ке узкой группы иностранных банков он использовал разнообразные схемы выведения активов из компании – от направления поступлений в иностранной валюте на президентские счета до форвардных контрактов о продаже минералов с последующим поступлением доходов на президентский счет. Не все доходы шли исключительно на личный счет президента. «Gécamines» также служил гарантией долговых обязательств государства и покрывал личные расходы высших должностных лиц и их семей. Согласно результатам одного из внешних аудитов, чиновники воровали около 240 млн. долл. в год, часто проводя эти суммы в корпоративных отчетах по статье «возмещение внепланового дефицита».

Подобная практика лишила компанию каких-либо прибылей, привела к уменьшению основного капитала и, когда в 1974 г. цены на медь резко упали, ускорила ее крах. К 1990 г. производство заирской меди стало обходиться вдвое дороже, чем ее зарубежные аналоги. В 1994 г. добыча меди сократилась до 30,6 тыс. т., а кобальта – до 3 тыс. т. в год при нулевых доходах. По некоторым оценкам, чтобы восстановить годовой объем добычи, т. е. довести его до 300 тыс. т., новому инвестору придется вложить около 3 млрд. долл.; при этом 2 млрд. долл. пойдет только на погашение долгов компании.

Источник: Wrong (2000).

ВСТАВКА 2.6 Обеспеченность природными ресурсами: благо или проклятье?

В принципе изобилие природных ресурсов, таких, как минералы или нефть, должно было бы стать ценным преимуществом, способствующим созданию современной процветающей экономики. Безусловно, многие из ныне успешно развивающихся экономик смогли его использовать с выгодой для себя. Однако в других развивающихся странах богатство природных ресурсов оказывается скорее проклятием, чем благом.

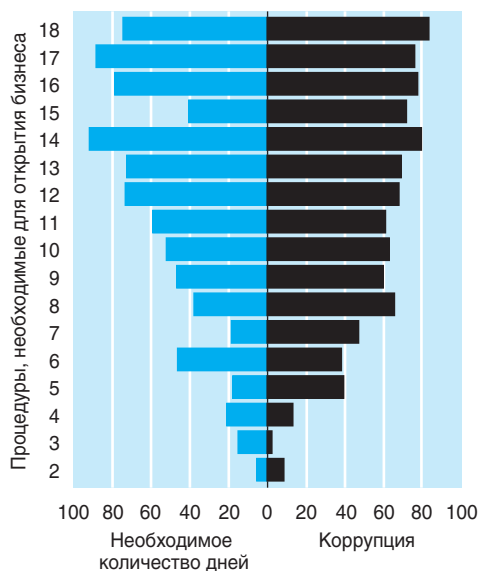
Изобилие природных ресурсов может повлечь ряд неблагоприятных последствий. Открытие природных ресурсов привлекает значительный приток капиталов, при этом курс национальной валюты может повыситься, что делает сырьевой экспорт менее конкурентоспособным, т. е. начинается так называемая «голландская болезнь». Сильная зависимость от экспорта ресурсов также делает экономику незащищенной от превратностей динамики международных цен на товары. Но гораздо более пагубным может быть воздействие на власть. Возможность эксплуатации природных ресурсов часто толкает политиков и других лиц к модели поведения, характеризующейся более интенсивным стремлением к получению рентных доходов, что ведет к отвлечению от более продуктивной деятельности. В крайних случаях конкурентная борьба за доступ к природной ренте может стать причиной гражданской войны или сделать ее вечной. Когда правительство слишком сильно зависит от таких доходов, у них слишком слабы

стимулы к развитию широкой базы налогообложения или проведению последовательной и не произвольной налоговой политики. Освобождение от необходимости создавать эффективное местное налоговое законодательство и местную администрацию отнюдь не является выгодным для государства, наоборот, оно может привести к формированию безответственного, неэффективного и неинформированного правительства.

Каким образом некоторым странам удалось извлечь пользу из наделенности природными ресурсами, не поддавшись этому проклятию? Исторические и современные данные предлагают несколько вариантов. Богатство идет на пользу, если природные ресурсы не доминируют в местной экономике и если добыча ресурсов не находится во власти монополий. Кроме того, это происходит тогда, когда наличие политической конкуренции и информированного населения заставляет правительства нести ответственность за свое поведение. Меры по улучшению инвестиционного климата для фирм, работающих вне пределов сектора природных ресурсов, также могут сыграть важную роль, способствуя диверсификации экономики и тем самым снижая зависимость от природных ресурсов.

Источник: Stijns (2000); Tornell and Lane (1999); Levi (1988); Sacks and Warner (2001); Leite and Weidmann (1999); Ross (2001); Chaudhry (1997); Moore (1998).

Рисунок 2.2
Громоздкая процедура открытия бизнеса приводит к потере времени и способствует коррупции



Примечания: 133 государства сгруппированы в зависимости от среднего числа процедур, необходимых для открытия бизнеса в каждой стране. Затем выводятся средние показатели числа дней, необходимых для открытия бизнеса, и уровень коррупции, соответствующий количеству процедур, необходимых для открытия бизнеса в этих страновых группах. Показатели уровня коррупции — взвешенные средние значения множественных показателей коррупции — взяты из работы: Kaufmann, Kraay, and Mastruzzi, 2003 и стандартизированы по выборочной совокупности максимума и минимума.
Источник: World Bank (2004b); Kaufmann, Kraay, and Mastruzzi (2003).

ВСТАВКА 2.7 Борьба с коррупцией в Ботсване и Литве

В 1974 г. в Гонконге были определены три стратегических направления в борьбе с коррупцией, разработанные независимой Комиссией по борьбе с коррупцией: расследование, предупреждение и воспитание. Вдохновленные успехом этой программы, подобные инициативы приняли страны, совершенно не похожие друг на друга, — Ботсвана и Литва.

Ботсвана. После целой серии скандалов, связанных с коррупцией в верхних эшелонах власти, в 1994 г. Ботсвана создала Управление по борьбе с коррупцией и экономическими преступлениями, наделенное полномочиями по выявлению и судебному преследованию подозреваемых в коррупции, предупреждению коррупции и ведению разъяснительной работы среди населения. Управление является исключительно автономной организацией, подчиняющейся канцелярии президента. В первые два года работы оно провело 828 расследований, 141 чел. предстал

перед судом, было возмещено около 1млн. долл. в виде штрафов, конфискации, наложения ареста на имущество и налогов. Управление вело активную публичную кампанию с использованием семинаров, рекламных постеров, презентаций на торговых выставках и карикатур в газетах и журналах в рамках программы по нравственному воспитанию молодежи.

Литва. В 1997 г. в Литве была учреждена Специальная служба расследований, подчиняющаяся президенту и парламенту. В 1997–2002 гг. число случаев судебного преследования за взяточничество возросло в семь раз (с 10 до 73), а число случаев судебного преследования за злоупотребление служебным положением — с 2 в 1997 г. до 19 в 2002 г.

Источник: Open Society Institute (Институт «Открытое общество») (2002); Fombad (1999); Doing and Riby (1998).

тельной⁸. Таким образом, коррупция может поддвигаться на стабильно высоком уровне, отвлекая энергию от более продуктивной деятельности. Ни одна страна не может претендовать на обладание иммунитетом против этой угрозы. При крайних проявлениях коррупции государство-«хищник» поглощает все излишки экономики, т.к. государственные учреждения начинают рассматриваться как собственность, генерирующая доход (см. вставку 2.5).

Модель поведения, характеризующаяся стремлением к получению рентных доходов, чаще встречается в странах, где высока зависимость от экспорта минералов, нефти и других природных ресурсов. Несмотря на то что процветание многих современных успешных экономик, включая Австралию, Норвегию и Чили, частично обусловлено наличием богатых природных ресурсов, для многих развивающихся стран зависимость от природных ресурсов стала в большей степени проклятием, чем благом (см. вставку 2.6).

Своим происхождением коррупция обязана сочетанию трех основных факторов: монопольной власти, государственной должности, дающей свободу действий при принятии решений (дискреционной власти), и недостаточной ответственности за исполнение властных полномочий. Согласно Клиттаарду, «Коррупция — преступление, связанное с расчетом, а не страстью. Действительно, существуют святые, которые не поддаются никаким искушениям, и честные чиновники, которые не поддаются большей их части. Но когда сумма взятки велика, вероятность уличения мала, а наказание в случае уличения ничтожно, многие чиновники наверняка не смогут устоять»⁹.

Стратегии борьбы с коррупцией сконцентрированы на тех же трех пунктах. Для уменьшения масштаба монопольной власти существует несколько способов. Где только возможно, следует расширять и облегчать конкуренцию и исключать вмешательство государства, не оправданное политической необходимостью. Результаты изучения фирм показывают, что суммы взяток выше, когда нет возможности избежать общения с чиновниками¹⁰. Имеющиеся данные позволяют предположить, что в странах с более интервенционистским подходом к регулированию бизнеса чаще наблюдается и более высокий уровень коррупции (см. рис. 2.2).

Там, где вмешательство государства оправдано, свободу действий бюрократии можно ограничить, уменьшив излишнюю двусмысленность или неопределенность государственной политики и системы правового регулирования путем своевременного опубликования исполнительных распоряжений по применению нормативных актов и обеспечив строгое следование прецеденту путем опубликования административных решений и постановлений (см. главу 5).

Третий и дополняющий метод — усиление ответственности за осуществление властных полномочий. Политическая конкуренция может сыграть важную роль в поддержании ответственности правительств за результаты их деятельности и поведе-

ния. Однако опыт показывает, что это далеко не все, что необходимо. Повышение прозрачности деловых отношений между правительством и фирмами — одно из наиболее многообещающих направлений, на котором все больше концентрируются усилия по борьбе с коррупцией во всем мире. Свободная пресса также играет важную роль в контроле за действиями правительства и информировании граждан, помогая тем самым предупреждать потенциальные злоупотребления¹¹. Все большее число стран создают специальные органы для расследования и судебного преследования случаев коррупции и осуществления более широких превентивных мер (см. вставку 2.7).

Разработка четкого кодекса поведения служащих и законов о государственной службе, противодействующих появлению конфликтов интересов, могут способствовать утверждению на практике принципов добропорядочности и благоприятно повлиять на нормы поведения внутри каждой конкретной службы. Обеспечение защиты информаторов может закрепить эти нормы и дополнить другие механизмы контроля¹². Часто считают, что низкие оклады государственных служащих способствуют развитию коррупции, однако эта взаимозависимость не так очевидна, как кажется. Маловероятно, что оклады госслужащих способны повлиять на широкомасштабную коррупцию в высших эшелонах власти, которая оказывает особо разрушительное воздействие на состояние инвестиционного климата и общества в целом. И хотя, по данным исследований, повышение окладов чиновников низшего ранга действительно могло бы сократить уровень более мелкой коррупции, этот метод не всегда оказывается практически осуществимым и рентабельным¹³. Таким образом, хотя повышение заработной платы и улучшение условий труда госслужащих и может стать важным элементом повышения качества и профессионализма государственной службы, но только одна эта мера не способна заменить более серьезные усилия по ограничению монопольной власти, обузданию произвола и усилению подотчетности.

Захват

Стремление к получению рентных доходов может искажать политику в отношении инвестиционного климата, не приводя к нарушению законов или использованию прямых наличных расчетов. Промышленно-финансовые элиты, работники, потребители и другие группы оказывают влияние на формирование политики в разной степени в зависимости от обстоятельств. При непропорциональном росте влияния одной из групп в планировании или осуществлении политики происходит сдвиг в пользу этой группы за счет общества в целом с предоставлением долгосрочных привилегий данной группе. С этим связаны два феномена: захват и отношения патрон — клиент.

Захват. Фирмы и другие группы могут направлять политику в свою пользу с помощью фор-

мального или неформального лоббирования, контроля над доступом к информации или других методов. Давно известно, что регулирующие органы легко могут быть «пленены» теми отраслями экономики, которые они призваны контролировать, в результате чего они будут более интенсивно защищать интересы этой отрасли, а не интересы общества в целом¹⁴. Концепцию «захвата государства» в последнее время стали использовать для описания того, как фирмы и другие группы могут влиять на разработку законов и политики (в отличие от их исполнения) через неформальные и непрозрачные каналы влияния: путем контроля за вынесением вопросов на повестку дня или даже через изменение основ представительства и конституционного строя¹⁵. Фирмы и другие группы, чьи интересы напрямую затронуты теми или иными конкретными законами или политическими решениями, имеют более сильную мотивацию к инвестированию в создание рычагов влияния на политику, чем потребители и другие группы, и обычно практически не сталкиваются с трудностями материально-технического характера при формировании скоординированной точки зрения. Часто эти фирмы обладают гораздо большим доступом к информации и более широкими возможностями для получения технической экспертизы, чем члены законодательных, регулирующих и других органов, которых касается данное политическое решение.

Отношения патрон — клиент. После захвата все выгоды обычно получает частная группа интересов. Но у политиков и чиновников также имеются стимулы к выгодному использованию своих связей с интересами частных предпринимателей. В обществах с демократической формой правления избираемые представители проводят политику в интересах своих избирателей в обмен на их политическую поддержку. Это необходимая составляющая гарантии подотчетности и ответственности политиков перед гражданами. Однако представительная форма правления может вырождаться в отношения патрон — клиент, если политики начнут раздавать политические привилегии определенным группам по принципу этнической или культурной солидарности, или для получения политической поддержки, часто за счет общества в целом. Проблема усугубляется в условиях диктатуры, когда лидерам все-таки приходится заискивать перед определенными группами, но они связаны гораздо меньшим количеством сдерживающих факторов¹⁶.

В процессе выработки политических решений в отношении инвестиционного климата возникает масса возможностей для предоставления льгот предпочитаемым группам и для перераспределения ресурсов в их пользу. Политические решения, которые могли бы благоприятно отразиться на инвестиционном климате, иногда не исполняются, т. к. они не обеспечивают получения вознаграждения за лояльность и не способствуют укреплению связей между покровителями и клиентами¹⁷. В ре-

ВСТАВКА 2.8 Формы государственного вмешательства: кто за прозрачность?

Правительства, желающие предоставлять льготы определенным группам, могут выбрать одну из двух основных стратегий. Они могут осуществлять открытый бюджетный трансферт, создать рыночные ограничения или оказывать поддержку другими, менее прозрачными способами.

С экономической точки зрения первый подход более эффективен. Издержки покрываются за счет налогоплательщиков. Если система налогообложения в достаточной мере эффективна, эти издержки по величине имеют такой же порядок, что и получаемые выгоды. С другой стороны, ограничения рынка возлагают затраты на одну из подгрупп общества (как правило на потребителей), и эти

затраты обычно намного превышают полученные выгоды. Например, ограничения на импорт стали в США в 2002 г., по оценкам, принесли отрасли, находящейся под защитой импортных ограничений, прибыль в 240 млн. долл., но издержки отраслей, потребляющих сталь, составили около 600 млн. долл. Ограничения рынка привели также к дополнительным издержкам для общества, уменьшив стимулы к инновациям и к повышению производительности у защищенной группы.

Почему правительства так часто выбирают менее эффективный подход? Одна из возможных причин – отсутствие бюджетных средств, необходимых для осуществления прямых трансфертов. Однако это не всегда

соответствует действительности, часто тех же результатов можно добиться с помощью определенных налоговых льгот. Более простое объяснение заключается в том, что менее эффективный подход выглядит более привлекательным с политической точки зрения. Трансферт не прозрачен. Он, как правило, не доступен такому же пристальному контролю, как статьи, финансируемые из бюджета. Кроме того, потребители или другие группы зачастую не имеют возможности оценить величину затрат, которые им в итоге приходится нести.

Источники: Tullock (1983); Acemoglu, Johnson, and Robinson (2001); Hufbauer and Goodrick (2003b).

Рисунок 2.3
Чем сильнее влияние фирм, тем меньше у них ограничений



Примечание: Процентный показатель основан на имитационных моделях с учетом таких факторов, как страна, размер фирмы и сектор. «Влияние» измеряется как разница, воспринимаемая фирмами, между их собственной способностью влиять на государственную политику и законодательство и способностью к этому других национальных фирм. Схема показывает данные для этих фирм, относящихся к наиболее и наименее влиятельным.

Источник: Desai (2004), на основе World Bank Investment Climate Surveys.

тельства препятствуют конкуренции, поддерживая монополии, вводя ограничения рынка или проявляя терпимость по отношению к картелям. Система налогообложения становится крайне запутанной благодаря введению разного рода освобождений либо применяется избирательно. Финансовые рынки остаются недоразвитыми, т. к. правительства помогают посредникам держать «мертвой хваткой» сферу размещения фондов. Государственные инвестиции в развитие инфраструктуры и сопутствующая тарифная политика направлены на вознаграждение привилегированных групп¹⁸.

Отношения патрон – клиент могут получить чрезмерное распространение в поляризованных и раздробленных обществах, где политики используют свою власть в интересах определенных клиентур. Правительства с низким уровнем доверия в глазах общества в целом также склонны прибегать к клиентелистскому подходу, чтобы таким образом купить поддержку определенных групп¹⁹. Неравный доступ к информации может оказать еще более глубокое воздействие на развитие клиентелизма. Граждане, возможно, и хотели бы иметь лидеров, которые бы осуществляли политику, выгодную для всего общества в целом, а не для определенных групп, но они не всегда в состоянии уловить разницу, особенно если правительства используют менее открытые формы вмешательства (см. вставку 2.8). Не информированные избиратели с большей вероятностью будут поддерживать или выступать против политического курса, основанного на грубых видимых критериях, как, например, кажущееся процветание экономики или строительство новых дорог²⁰. Во многих странах, богатых и бедных, по мере приближения выборов растет количество программ государственных капиталовложений и целевых освобождений от налогов²¹.

Некоторые данные позволяют предположить, что чем шире распространены прямые личные контакты между владельцами фирм и политиками, тем хуже качество инвестиционного климата в стране²². Эти контакты могут обеспечивать существенные преимущества одинаково и для фирм, и для политиков, тем самым создавая стимулы для

обеих сторон к инвестированию в подобные отношения. По оценкам, до четверти стоимости акций индонезийских фирм до 1998 г. можно было отнести на счет зависимости от семьи Сухарто²³.

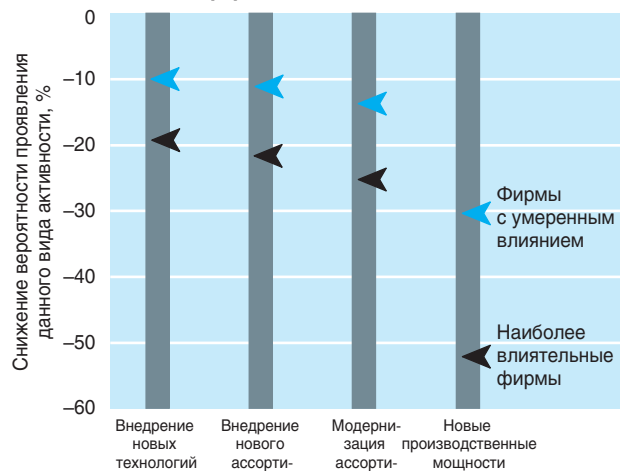
Результаты исследований Всемирного банка подтверждают, что фирмы, входящие в круг фаворитов, обычно работают в более привлекательных политических условиях, чем остальные фирмы (см. рис. 2.3). Имеющиеся данные позволяют также предположить, что более влиятельные фирмы менее расположены к внедрению инноваций (см. рис. 2.4)²⁴. Одно из объяснений состоит в том, что менее благоприятные условия больше способствуют инновациям. Однако более правдоподобным кажется другое объяснение: привилегированные фирмы в большей степени заинтересованы в сохранении своего влияния и использовании вытекающих из него преимуществ, чем в сосредоточении усилий на повышении своей производительности.

Каждое общество сталкивается с трудной проблемой создания такой системы власти, которая смогла бы учесть весь спектр интересов и предотвратить формирование чрезмерного или незаконного влияния, оказываемого какой-либо группой в ущерб другим. В связи с этим могут быть полезны три взаимодополняющие стратегии:

- **Повышение прозрачности отношений между государством и фирмой.** Регуляторные меры могут разрабатываться и применяться так, чтобы облегчить проверку со стороны общества, в том числе путем использования оценки эффекта правового регулирования (глава 3). Должно стать обязательным раскрытие информации о бюджетной или квазибюджетной поддержке, оказываемой фирмам или отраслям экономики. Практика государственных контрактов на поставку может стать открытой и осуществляться на конкурентной основе. Так называемые «законы солнечного света», требующие публичности при принятии некоторых решений, предполагают предварительное обсуждение некоторых правительственных решений широкой общественностью и доступность для общественности определенных документов. Не менее важно и обязательное раскрытие источников финансирования политических партий²⁵.
- **Расширение политического диалога.** Процесс определения политики в отношении инвестиционного климата затрагивает интересы целого ряда групп, а не только крупных или влиятельных фирм. Для создания инвестиционного климата, выгодного для всех, необходимо сделать так, чтобы эти интересы были услышаны и учтены, в том числе и интересы потребителей и мелких фирм. В ряде случаев деловые ассоциации могут предоставить мелким фирмам более широкие возможности участия в принятии политических решений (см. вставку 2.9). Многие правительства также создают специальные консультативные механизмы, способствующие расши-

Рисунок 2.4

Более влиятельные фирмы менее склонны к инновациям



Примечание: Процентное снижение относится к фирмам, которые отнесли себя к категории менее влиятельных. Данные основаны на имитационных моделях с учетом таких факторов, как страна, размер фирмы и сектор экономики. «Влияние» измеряется как разница, воспринимаемая фирмами, между их собственной способностью влиять на государственную политику и законодательство и способностью к этому других национальных фирм.

Источник: Desai (2004), на основе World Bank Investment Climate Surveys.

рению диалога по вопросам инвестиционно-го климата (см. главу 3).

- **Укрепление механизмов подотчетности.** Сильная и конкурентоспособная законодательная власть позволяет группам, лишенным привилегий, оспорить предоставление власти и привилегий публичным должностным лицам и мешает чиновникам исполнительной ветви власти проводить политику клиентелизма (см. рис. 2.5)²⁶. Распространение законода-

ВСТАВКА 2.9 Деловые ассоциации и инвестиционный климат

Деловые ассоциации снижают затраты на получение информации и помогают фирмам изыскивать новые возможности и заключать сделки на новых рынках. Ассоциации могут быть широкого профиля, как, например, конфедерации промышленности, объединения производителей и ассоциации предпринимателей. Кроме того, существуют и ассоциации, представляющие отраслевые лобби.

В некоторых случаях деловые ассоциации объединяют достаточно влиятельные группы, тем самым еще больше усиливая их влияние. Например, Тайская ассоциация банкиров представляет 13 банков, из которых четыре контролируют 2/3 банковских активов Таиланда. Но деловые ассоциации также могут способствовать расширению диалога по вопросам формирования политики в отношении инвестиционного климата, предоставляя возможность высказать свое мнение фирмам, которые

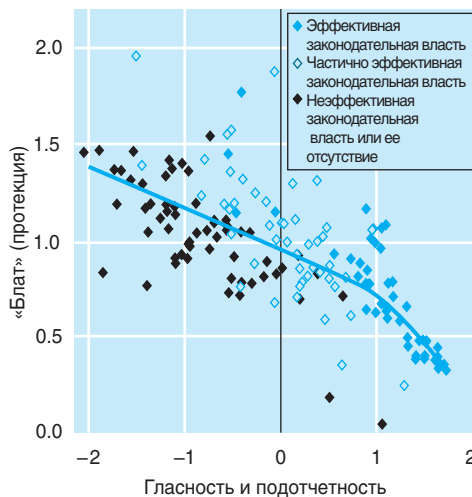
иначе вряд ли были бы услышаны. В Индии, например, Ассоциация женщин, имеющих собственный бизнес, представляет интересы более чем 300 тыс. работников, занятых в «теневом» секторе экономики.

Практика показывает, что деловые ассоциации с большей степенью вероятности способствуют формированию здорового инвестиционного климата в тех случаях, когда они:

- свободны от государственного влияния и не зависят от правительства в плане ресурсов, капитала или персонала;
- не подвержены влиянию местных узких разногласий;
- располагают широкой клиентской сетью;
- осуществляют свое влияние через официальные, прозрачные каналы.

Источник: Maxfield and Shneider (1997); Recanatini and Ryterman (2001).

Рисунок 2.5
Усиление подотчетности ведет к ограничению «блата», и законодательная власть играет здесь особенно важную роль



Примечание: Уровень протекции («блата»), представленный на вертикальной оси – это разница между ощущаемым влиянием фирм, имеющих связи с политическими группами, и влиянием деловых ассоциаций, выведенная на основе данных WEF Executive Opinion Surveys. Коэффициент гласности и подотчетности (горизонтальная ось) отражает различные механизмы обеспечения подотчетности правительства. Основан на: Kaufmann, Kraay, and Mastruzzi (2003). Показатели эффективности законодательной власти основаны на: Banks (2001). Уровень протекции («блата») основан на данных прогноза.

Источник: Kaufmann (2003); Banks (2001).

ВСТАВКА 2.10. Снижение степени неопределенности политики ради стимулирования инвестиций

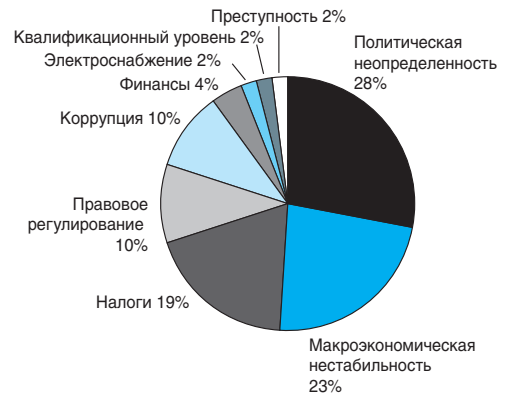
Часто в качестве наилучшего средства стимулирования инвестиций предлагается снижение процентной ставки. Величина процентной ставки влияет на инвестиционные решения, т. к. это показатель альтернативной цены ресурсов, предназначенных для осуществления данного проекта, т. е. прибыли, которую эти ресурсы могли бы дать при иных условиях. Она влияет на стоимость кредита, который берут фирмы, и на прибыли, которые стремятся получить инвесторы, сделавшие вложения в акционерный капитал. По мере снижения процентной ставки объем инвестиций должен увеличиваться, т. к. ожидаемые прибыли должны оправдать более низкую цену.

Однако многочисленные эмпирические исследования не обнаружили существенной взаимозависимости между изменениями процентной ставки и темпами прироста капиталовложений. Причину этого поможет объяснить теория реальных опционов. В условиях неопре-

деленности и необратимых затрат значение величины процентной ставки для инвестирования уменьшается. Действительно, более низкая процентная ставка придает большую ценность будущему и, следовательно, будущему потоку прибыли, но она также повышает ценность ожидания. Таким образом, общий эффект незначителен, а возможно и неоднозначен. Исследования показывают, что снижение уровня неопределенности по поводу будущих прибылей – или по поводу будущей траектории процентных ставок – оказывает большее воздействие на инвестиции, чем текущий уровень процентных ставок. Таким образом, уменьшение излишней неопределенности, в том числе в политике правительства, представляется более эффективным методом стимулирования инвестиций.

Источник: Blanchard (1986); Caballero (1999); Dixit and Pindyck (1994).

Рисунок 2.6
Фактор политической неопределенности доминирует среди факторов, негативно влияющих на инвестиционный климат.



Примечание: Доля стран, где фирмы считают данный фактор главным ограничением, по данным исследования, проведенного в 48 странах.

Источник: World Bank Investment Climate Surveys.

тельной власти на вопросы бюджета и усиление контроля за регулирующими органами уменьшает степень использования преференциального подхода к налогообложению и господство политики правового регулирования в интересах регулируемых со стороны регулирующих органов²⁷. Свободные и независимые средства массовой информации сообщают широкой общественности о потерях вследствие практики клиентелизма и тем самым способствуют повышению степени ответственности через выборы.

Повышение предсказуемости политики

Фирмы принимают решение не только на основе формального содержания законов, норм и правил и политических заявлений. Поскольку решения об инвестициях ориентированы на будущее, фирмам приходится оценивать вероятность того, что эти политические заявления будут осуществляться на практике в течение всего срока амортизации предполагаемых инвестиций. Серьезное отношение к тревоге фирм по поводу неопределенности и формирование доверия к политике – важнейшие факторы создания более благоприятного инвестиционного климата.

Центральное место фактора неопределенности

Фактор неопределенности играет центральную роль в принятии решений относительно инвестиций. Поскольку эти решения ориентированы на будущее и затраты оплачиваются авансом, а получение потенциальных выгод растянуто во времени, всегда существует некоторая неопределенность в отношении того, каковы в действительности будут эти выгоды, обусловленная неопределенностью реакции потре-

бителей или конкурентов, общих перспектив развития экономики и направлений развития государственной политики. Данные «Обзора инвестиционного климата» показывают, что фирмы, работающие в развивающихся странах, считают неопределенность политики фактором первостепенной важности среди других ограничений, мешающих оздоровлению инвестиционного климата (см. рис. 2.6).

Тревога по поводу неопределенности политики может проистекать из неясности или двусмысленности текущей политики и имеющихся законов. Но независимо от того, насколько хороши политические заявления на бумаге, все равно могут оставаться сомнения относительно их практического осуществления или дальнейших изменений. Эти сомнения отражаются на степени доверия к правительству и его политике, включая и его способность выполнять свои обещания.

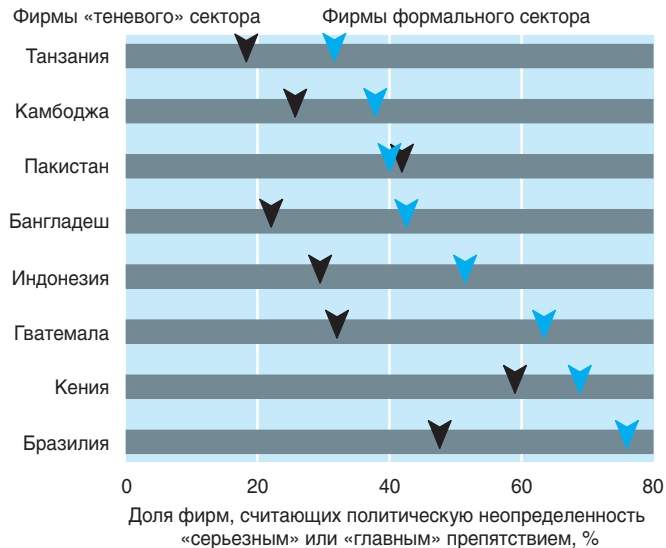
Воздействие неопределенности политики на инвестиционные решения проявляется по-разному на разных направлениях. Безусловно, имеет значение характер инвестиций. В то время как все инвестиции предполагают оплату затрат авансом, некоторым инвестициям более легко придать обратное направление, чем другим. Чем менее обратимый характер имеют инвестиции и чем более уязвима фирма для последствий непредсказуемых изменений в будущем, тем более высокую ценность приобретает возможность подождать для того, чтобы убедиться, что проблема неопределенности разрешится до момента инвестирования²⁸.

Например, фирмы в Гане и Уганде по мере роста неопределенности увеличивали пороговую норму прибыли, и неопределенность более негативно сказалась на фирмах с менее обратимыми инвестициями²⁹. Неопределенность и необратимость инвестиций подразумевают, что эффективное влияние на инвестиции скорее может оказать снижение неопределенности, а не изменение процентной ставки (см. вставку 2.10).

Кроме проблемы необратимости, некоторые фирмы больше других чувствительны к политическим изменениям. Инвестиции в сильно зарегулированные секторы, такие, как инфраструктура, могут быть особенно чувствительны к политической неопределенности, т. к. прибыльность предприятия часто напрямую зависит от государственного регулирования. Например, первая попытка Венгрии привлечь частные инвестиции в сектор энергетики – до определения политической и регулирующей структуры оказалась не очень удачной, и тендер был прекращен в 1993 г. Два года спустя, когда система правового регулирования стала более ясной, сектор привлек предложения почти на 2 млрд. долл.³⁰.

Фирмы отличаются также по способности справиться с рисками. Как правило, крупные фирмы имеют больше возможностей для диверсификации рисков, чем мелкие, а транснациональные фирмы могут диверсифицировать региональные риски по нескольким странам. Несмотря на то что фирмы в неформальном секторе экономики обычно меньше стеснены регулируемыми ограничениями, чем

Рисунок 2.7
Политическая неопределенность – предмет беспокойства также и для фирм «теневых» сектора



Примечание: Данные основаны на ответах, полученных в 11 странах, где проводился опрос «теневых» фирм.

Источник: World Bank Investment Climate Survey and WDR Surveys of Micro and Informal Firms.

их аналоги в формальном секторе, и, следовательно, их меньше беспокоит опасность политических изменений, они имеют и меньше возможностей диверсифицировать эти риски или управлять ими. Отражая все эти процессы, исследования Всемирного банка показывают, что неопределенность политики

ВСТАВКА 2.11 Дух предпринимательства и неопределенность

Дух предпринимательства, т. е. активность, склонность к инновациям и готовность взять на себя риск, определяют реакцию индивидов и фирм на неопределенность, в том числе политическую, при оценке инвестиционных возможностей.

Несмотря на трудность количественной оценки, принято считать, что личные способности, составляющие основу предпринимательства, не распределены равномерно между членами того или иного сообщества: некоторые индивиды и фирмы испытывают более сильный страх перед рисками и неопределенностью, чем другие. Существуют также различия между странами. обществами. В работах, посвященных этой теме, часто делается акцент на частоте регистрации нового бизнеса или распространения самозанятости, но эти показатели не всегда могут служить достоверными критериями, если речь идет о развивающихся странах с наличием значительного сектора «теневой» экономики и скудными альтернативами самозанятости. Однако ряд авторов утвер-

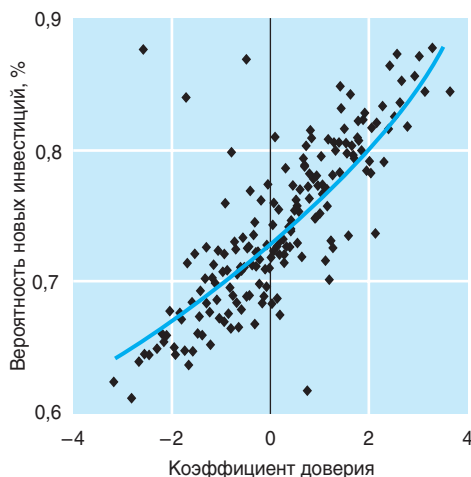
ждают, что некоторые страны Африки демонстрируют сравнительно низкий уровень духа предпринимательства.

Если это верно и неблагоприятно отражается на инвестициях и развитии экономики, возникает вопрос, являются ли подобные отличительные особенности глубоко укоренившимися или представляют ответную реакцию на политику правительства, формирующую инвестиционный климат. Фактические данные свидетельствуют в пользу второй точки зрения, подтверждая, что стимулы, создаваемые политикой и мероприятиями правительства, могут оказывать сильное воздействие на видимый уровень предпринимательства в том или ином сообществе.

Источник: Covin and Slevin (1989); Etounga-Manguelle (2000); Hart (2003); Hofstede (1984); Iyidun and Rodrick (2003); Lee and Peterson (2000); Lumpkin and Dess (1996); McGrath, MacMillan, and Scheinberg (1992); Miller (1983), Miller and Friesen (1982); Porter (2002); Reynolds and others (2004); Wild (1997).

Рисунок 2.8

Фирмы более склонны к инвестированию, если воспринимают политику как заслуживающую доверия

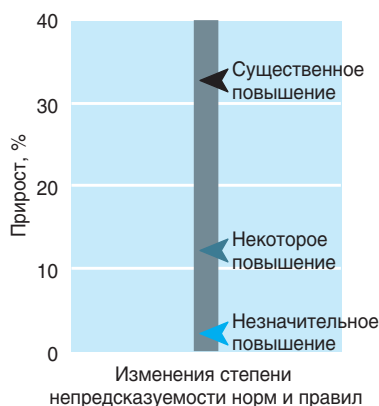


Примечание: На рисунке представлена прогнозируемая вероятность того, что фирмы увеличивали инвестиции в прошедшем году по показателю доверия. Коэффициенты доверия получены на основе анализа принципиальных компонентов ответов фирм на вопросы о предсказуемости, последовательности и практическом исполнении политики, где более высокие оценки означают большую степень доверия. Частные значения обозначают средние величины вероятности для каждой оценки доверия. Вероятность новых инвестиций основана на прогнозируемых вероятностях, полученных из оценок таких факторов, как размер фирмы, отрасль и регион.

Источник: World Bank: World Business Environment Survey database.

Рисунок 2.9

Повышение степени прогнозируемости политики может увеличить вероятность новых инвестиций более чем на 30%



Примечание: Процентный прирост относится к фирмам, которые сообщили об отсутствии изменений в уровне предсказуемости. Имитационные модели основаны на ответах фирм во время исследования, проведенного в 80 странах, с учетом региона, сектора и размера фирмы. *Источник:* World Bank: World Business Environment Survey.

предположить, что люди не столь рациональны, как их представляли традиционные теории. Например, люди склонны к неприятию убытка, т. е. готовы пойти на большой риск, чтобы избежать убытков, чем чтобы получить прибыль такого же размера. Может также наблюдаться и эффект «синицы в руках», состоящий в придании большей ценности какой-либо собственности только потому, что она уже существует. Правильной оценке может также помешать «защитленность», когда люди придают неоправданно большое значение недавнему опыту, особенно собственному, не учитывая более продолжительные реально существующие тренды. Консерватизм может вызвать тот же самый эффект, т. е. замедленную реакцию на изменение тенденций³³. Эти феномены влияют на то, как фирмы реагируют на политику правительства, но не подрывают фундаментального значения факторов неопределенности, доверия и информированности.

Неопределенность, в частности, обусловленная проблемами доверия, по-разному влияет на принятие инвестиционных решений. Так, фирмы могут потребовать более высокую норму прибыли в качестве компенсации дополнительного риска, в результате инвестиции уменьшатся, а цена их возрастет. Они могут сократить горизонт планирования, что отразится на уровне и формах инвестиций, выборе технологий и готовности к обучению рабочих. Они могут осуществлять разные стратегии управления риском от приобретения страховки до культивирования личных отношений с политическими лидерами. Они могут использовать первоначальные ограниченные инвестиции в целях получения большего объема информации о возможностях или о степени надежности политики правительства, прежде чем делать более масштабные или менее обратимые инвестиции³⁴. Либо фирмы могут просто отказаться от каких бы то ни было инвестиций вообще.

Исследования деятельности фирм подтверждают, что они более склонны к инвестициям, когда по общему признанию политика заслуживает доверия (см. рис. 2.8). Кроме того, исследования показывают, что повышение степени предсказуемости политики может увеличить вероятность новых инвестиций более чем на 30% (см. рис. 2.9). Влияние фактора неопределенности может возрастать более чем пропорционально, поэтому серьезные источники неопределенности наносят особенно сильный ущерб³⁵.

В поисках доверия к политике

Задача повышения прозрачности существующей политики и механизмов правового регулирования и преобразования их таким образом, чтобы минимизировать излишнюю неопределенность, затрудняющую деятельность фирм, решается сравнительно просто (см. главу 5). Решение вопросов, касающихся путей осуществления политики или направлений ее дальнейшего развития, может иметь гораздо больший эффект (см. вставку 2.12), но требует и более значительных усилий. Существует множество факторов, способных подрывать доверие

все-таки имеет существенное значение для фирм неформального сектора экономики (см. рис. 2.7).

Степень доступа к информации оказывает влияние на то, как фирмы реагируют на неопределенность. Ограниченный доступ к информации заставляет фирмы проявлять стадный инстинкт, принимая решения в зависимости от того, как ведут себя другие фирмы в этих условиях. Оказалось, что усиление прозрачности политики властей ведет к повышению уровня международных инвестиций³¹.

Неопределенность, степень доверия и доступ к информации — все эти факторы имеют большое значение для объяснения некоторых кажущихся загадочными сторон поведения фирмы — того, что Кейнс назвал «природным инстинктом»³². Однако реакции фирм могут быть обусловлены и другими факторами. В конечном итоге реакция фирм зависит от их уверенности в будущем, причем одни фирмы проявляют больше оптимизма, другие меньше. Отношение к риску также неодинаково и зависит от индивидуальных особенностей предпринимателей и фирм, которыми они владеют или руководят, а также, возможно, и от типа общества (см. вставку 2.11). Данные последних работ в области поведенческой экономики и психологии позволяют

ВСТАВКА 2.12 Сила доверия

Доверие к политике играет огромную роль в формировании инвестиционного климата, оказывая влияние на уровень ответной реакции фирм на тот или иной комплекс политических мер.

Главные параметры инвестиционного климата, на которые влияет политика и поведение власти – это издержки, риски и барьеры для конкуренции. Они могут изменяться от нуля до очень высоких значений. В нулевой точке издержки и риски минимальны, и фирмы не сталкиваются с какими-либо ограничениями конкуренции. При слишком высоких значениях параметров диспропорции настолько сильны, что ис-

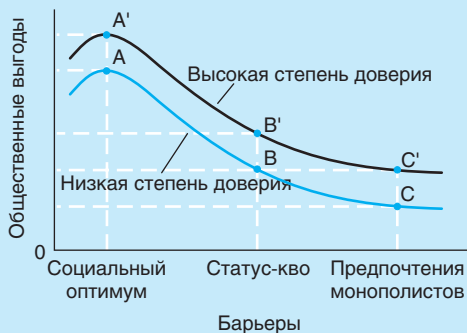
чезают всякие стимулы для частных инвестиций.

Это представление об «оптимальном» инвестиционном климате отражает приведенный здесь график. Он показывает социальные выгоды инвестиционного климата – более высокую эффективность инвестиций или рост экономики – в виде функции от уровня барьеров для конкуренции (точно так же можно построить график применительно к издержкам и рискам). Оптимальное в социальном плане положение – не нулевая отметка, т. е. установление некоторых барьеров может быть оправдано в качестве элемента регулирующей стратегии, направленной на борьбу с загрязнением окружающей среды или на решение других социально значимых вопросов, так же как некоторые издержки можно объяснить налогообложением, а некоторые риски (и неопределенность) – необходимостью сохранить определенную гибкость политики. На графике точка статус-кво находится справа от точки социального оптимума, что свидетельствует о наличии нежелательных барьеров для конкуренции.

В настоящее время политика может не достигнуть точки оптимума по ряду причин. Стремление фирм к получению рентных доходов, толкающее их на поиски еще более ограничительных барьеров (точка С на графике), может направить

политику в предпочтительное для них русло. Тревога общественности по поводу роли фирм или рынков может лишить общественной поддержки более желательные политические меры. Либо выбранный политический курс может плохо подходить к местным условиям по другим причинам. Ограничение стремления к получению рентных доходов, формирование консенсуса и совершенствование институциональной структуры способствуют достижению таких политических результатов, которые повысят благосостояние общества (движение из точки В в точку А на графике).

Улучшение содержания политики имеет огромное значение. А повышение степени доверия к ней дает дополнительные выгоды, т. е. способствует росту инвестиционных показателей фирм в ответ на тот или иной комплекс политических решений. На графике повышение степени доверия смещает границу кривой волны (статус-кво для правительства, пользующегося булшем доверием, совпадает с точкой В¹, а не с точкой В). Таким образом, одновременное улучшение содержания политики, касающейся инвестиционного климата, и повышение степени доверия к этой политике (смещение от В к А¹) приводят в конечном итоге к наибольшим выгодам с точки зрения общественного благосостояния.

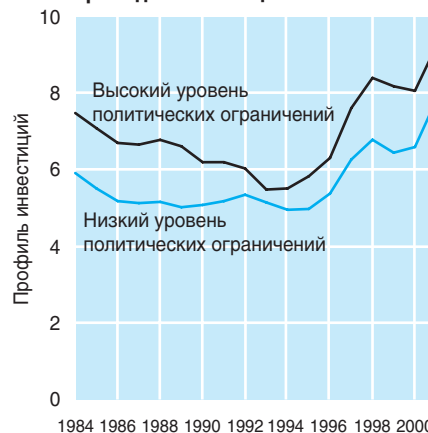


к политике, связанной с инвестиционным климатом. Недавние прецеденты политической или макроэкономической нестабильности не способствуют росту доверия и тем самым создают трудности для правительств, которые пытаются восстановить репутацию своих стран³⁶. Сомнения в том, заслуживает ли правительство доверия, возникают и тогда, когда нет уверенности в его готовности или способности выполнять свои политические обещания или придерживаться избранного курса в долгосрочном плане.

До некоторой степени способность правительства добиться большей степени доверия к своей политике ограничивается наличием или отсутствием консенсуса между государством и обществом. Нормальные, основанные на конституции перестановки в правительстве не мешают ему брать на себя обязательства, заслуживающие доверия. Действительно, даже частые перемены в правительстве могут никак не влиять на доверие к нему, когда существует широкий консенсус в отношении того или иного политического курса. Например, Эстония и Латвия активно проводят политику, направленную на улучшение инвестиционного климата, с момента провозглашения независимости в начале 1990-х гг. несмотря на то, что на протяжении этого периода в обеих странах правительство менялось 12 раз. Смена политиков может даже способствовать повышению степени доверия, если новых лидеров считают более способными выполнить политические

обязательства правительства. Однако нестабильность, проявляющаяся в частых сменах политического курса, может привести к разрушению доверия.

Рисунок 2.10
Сила ограничений: правительства, не имеющие значительной свободы действий, представляют меньший риск для инвестиций



Примечание: Индекс политических постоянных Хенриша измеряет ограничения способности разработчиков политики к самостоятельным изменениям политического курса. Инвестиционный профиль ICRG – показатель инвестиционного риска.

Источник: Henisz (2000); International Country Risk Guide.

Все правительства сталкиваются с труднейшей проблемой принятия сегодня обязательств, которые будут осуществлены в будущем, особенно если подразумевается, что обстоятельства и стимулы могут изменяться. Для приспособления к изменяющимся условиям политика должна обладать достаточной гибкостью. Однако правительства с неограниченной властью слишком часто увлекаются решением краткосрочных задач, что ведет к ухудшению благосостояния общества в целом. Примеров более чем достаточно – от печатания денег для финансирования расточительных государственных расходов до отказа от данных ранее обязательств по отношению к инвесторам и кредиторам. Чтобы решить эти проблемы, правительству нужны механизмы, позволяющие принимать на себя достоверные обязательства по проведению здоровой долгосрочной политики³⁷. Подобно тому, как триумф английского парламента над королевской властью в 1689 г. ограничил для монархии возможность проведения конфискации богатства, ограничение произвольного поведения правительства может послужить переломным моментом в создании современных рынков капитала в развитых и развивающихся экономиках³⁸.

Для повышения степени доверия к своей политике правительство может использовать целый ряд механизмов и стратегий. Главными формальными

механизмами являются конституция, институциональная структура, контракты и международные соглашения.

- *Установление эффективного права вето на принятие решений и обеспечение других гарантий с помощью национальных конституций.* Это могут быть формальные сдержки и противовесы, или взаимограничения разных ветвей власти, создание автономных региональных правительств и конституционные запреты на экспроприацию собственности, вкупе с независимой судебной властью, способной заставить выполнять эти правила³⁹. Политические ограничения ассоциируются с более низким уровнем восприятия инвестиционных рисков (см. рис. 2.10).
- *Предоставление права принятия решений в отношении чувствительных вопросов более автономным органам.* Примерами могут служить независимые центральные банки и специализированные регулирующие органы в секторе инфраструктуры, т. е. в той области, где особенно велик соблазн отказа от ранее данных обязательств (см. главу 6)⁴⁰.
- *Обеспечение специфических контрактных обязательств по особо чувствительным вопросам.* Очевидно, что эта стратегия не осуществима в отношении всех форм или всех вопросов, но она широко применяется в отношении основных природных ресурсов и инфраструктурных проектов, и становится все более обычной в решении вопросов налогообложения для широкого спектра экономической деятельности (глава 5). Степень доверия к контрактным обязательствам можно еще более повысить, сделав их предметом международного арбитража (глава 4).
- *Заключение международных соглашений, которые обязывают правительства проводить разумную политику.* Международные соглашения охватывают все больший спектр политических аспектов инвестиционного климата. Они могут поднять степень доверия к правительству, повысив издержки вызванные отказом от соответствующих политических обязательств либо через воздействие на репутацию, либо с помощью угрозы более ощутимых санкций (см. главу 9).

Перечисленные формальные механизмы – это еще не все. Например, программы приватизации в чувствительных областях часто предусматривают распределение по крайней мере части акций среди широких слоев местного населения с целью повысить политические издержки в случае коренного поворота в политике. В переходных экономиках это было одной из основных причин осуществления программ массовой приватизации. В Боливии и Чили подобный эффект был достигнут путем включения пенсионных фондов в число инвесторов, вкладывающих средства в приватизированные коммунальные предприятия. Расширение возмож-

ВСТАВКА 2.13 *Настойчивость – путь к формированию доверия в Уганде*

В последние десятилетия многие экономики Африки переживают застой или спад, в значительной степени в результате неблагоприятного инвестиционного климата. Однако Уганде удалось вырваться из гражданского конфликта в конце 1980-х гг., преодолеть нестабильность макроэкономики в начале 1990-х гг. и в период 1990–2000 гг. более чем удвоить долю частных инвестиций в ВВП. В 1993–2002 гг. страна увеличивала ВВП на душу населения более чем на 4% в год, что в восемь раз превышает средний показатель для стран Африки к югу от Сахары. Каким образом она этого добилась?

В 1991–92 гг. правительство приступило к осуществлению реформ, которые в конце концов охватили большинство аспектов инвестиционного климата. Была достигнута макроэкономическая стабильность и упрочена независимость центрального банка, ликвидированы монополии в производстве кофе, хлопка и чая и снижены торговые барьеры. Вступили в силу новые инвестиционные правила, обеспечивающие защиту от экспроприации, ускорился процесс возвращения собственности, экспроприированной при прежнем правительстве. Было создано независимое налоговое ведомство. Произошла приватизация государственных предприятий. В 1996 г. был

создан новый коммерческий суд. Сектор телекоммуникаций был модернизирован на конкурентной основе с привлечением частного сектора, в том числе в 2002 г. была приватизирована компания «Уганда телеком, лимитед». В сектор энергетики был допущен частный сектор, представителям которого в 2002 г. была предоставлена концессия на эксплуатацию главной электростанции страны сроком на 20 лет. В настоящее время предпринимаются меры по совершенствованию системы правового регулирования бизнеса.

Каждая реформа в той или иной степени повлияла на возможности и стимулы, имеющиеся у фирм. Не менее важно и то, что решимость политиков твердо придерживаться курса реформ, включая преодоление случающихся в процессе реформ неудач, способствовала повышению степени доверия к обязательствам правительства, обещавшего создать более производительное общество. Например, приватизация компании «Уганда телеком» удалась только с третьей попытки. Коммерческий банк Уганды был приватизирован только 2002 г., после предпринятой ранее неудачной попытки.

Источник: Holmgren and others (2002); World Bank (2001d).

ностей фирм и потребителей проводить мониторинг и оценивать политические решения также может повысить степень доверия⁴¹ и, следовательно, создать структуры, способные поддержать поступательный процесс реформ, в том числе эффективные консультативные механизмы и механизмы анализа политики (см. главу 3).

Формирование доверия может стать особенно трудной проблемой для правительств, получивших в наследство политическую и экономическую нестабильность. Однако опыт Уганды 1990-х гг. показывает, что настойчивость в достижении цели приносит свои плоды (см. вставку 2.13).

Кроме того, фирмы и правительства могут использовать другие меры, которые не мешают процессу инвестирования, но предполагают более долгосрочные издержки для общества. Например, после революции 1910–1920 гг. в Мексике можно было ожидать прекращения частных инвестиций, т.к. революции, гражданские войны и государственные перевороты нанесли тяжелый урон экономике. Тем не менее процесс инвестирования не остановился. Одна из причин здесь состоит в том, что мексиканские правительства эпохи революций предложили инвесторам надежную защиту, введя их в состав правящих коалиций⁴². То же объяснение можно применить и к примерам из более близкой истории — к «капитализму для своих» в Индонезии и других странах: политика поощрения тесных связей между избранными фирмами и политическими деятелями не позволила прервать приток инвестиций в условиях крайне немногочисленных формальных сдержек для деятельности правительства⁴³. Однако подобные меры могут со временем превратиться в препятствие для развития инвестиционного климата и нанести ущерб предпринимателям, более склонным к инновациям, мелким фирмам и потребителям. Этот вывод подчеркивает важность использования таких механизмов исполнения обязательств, которые охватывают более широкие слои общества, не только элиты или крупнейшие фирмы, но и более мелкие фирмы и другие группы.

Упрочение общественного доверия и легитимности

Правительства и фирмы взаимодействуют не в вакууме. Более широкий социальный контекст оказывает свое влияние на инвестиционный климат в двух основных аспектах: уровень социальной сплоченности и доверия между участниками рыночных отношений, с одной стороны, и уровень доверия, которое испытывают граждане к фирмам и рынкам, с другой. Правительства влияя на оба фактора и испытывают обратное влияние.

Общественное согласие и доверие

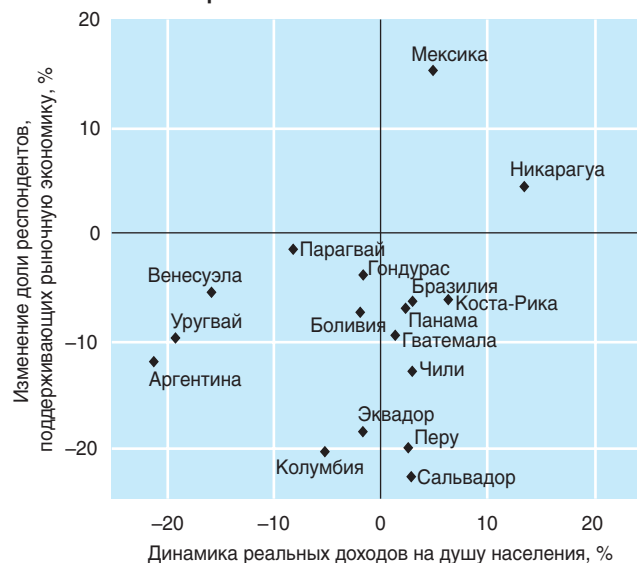
Социальная сплоченность и доверие способны снизить издержки правового регулирования и обеспечения выполнения контрактов, что является плюсом для инвестиционного климата. Доверие и об-

щие ценности и ожидания (социальный капитал) способствуют развитию отношений сотрудничества и могут быть стимулом для увеличения фирмами горизонта планирования в отношении инвестиций⁴⁴. Более разветвленная система доверительных отношений также облегчает участникам рынка обмен достоверной информацией друг о друге и мониторинг деятельности политиков.

Потенциально позитивные экономические эффекты социального капитала получили документальное подтверждение после путешествия Алексиса де Токвиля в США в начале XIX в. Однако социальный капитал может иметь и негативный эффект, учитывая его тенденцию к поощрению замкнутых, ограниченных отношений между индивидами одного круга, к конформизму и к бойкоту новаторов и индивидуалистов⁴⁵. В сообществах, характеризующихся высоким уровнем социального капитала, также более терпимо относятся к «блату» (протекции) и коррупции⁴⁶.

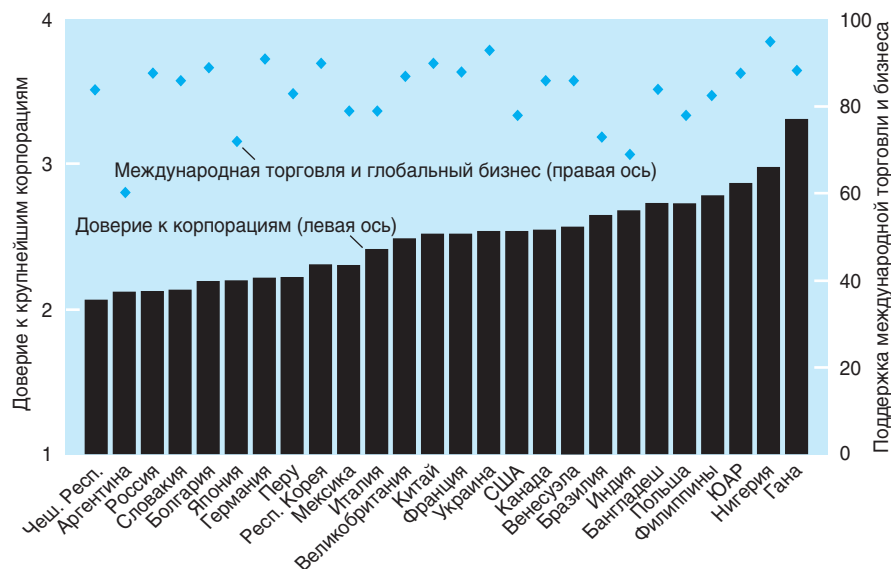
Другая крайность — общества, отличающиеся крайней неоднородностью в этническом или языковом отношении. В них могут возникать социальные конфликты, которые также разрушают инвестиционный климат. Межстрановые исследования показывают, что этническая и языковая раздробленность негативно сказывается на экономическом развитии⁴⁷. Негативные эффекты влияния на инвестиционный климат могут быть самыми разными — от открытого конфликта и политической нестабильности до диспропорций политического курса, обусловленных клиентелизмом. Создание общества, в котором будет преодолена раздробленность, может затянуться на многие десятилетия. Для уско-

Рисунок 2.11
Поддержка рынков не всегда сопровождается экономическим ростом: опыт Латинской Америки



Примечание: Изменение степени поддержки выражено изменением численности лиц, которые выбрали формулировку «полностью согласен» или «согласен» при оценке утверждения «В целом рыночная экономика лучше всего для нашей страны». Ответы получены в период 1998–2002 гг.
Источник: www.latinobarometro.org.

Рисунок 2.12
Решительная поддержка международной торговли и бизнеса наряду с уменьшением доверия к корпорациям.



Примечание: Во время исследования задавались следующие вопросы: правая ось — «Полезны ли международная торговля и бизнес для Вашей страны?» (представлено число ответивших «да», %); левая ось — «Насколько велико ваше доверие к крупнейшим корпорациям?» (1 — низкое доверие; 4 — высокое доверие).

Источники: The Pew Global Attitudes Project (2003); Inglehart and others (2000).

ВСТАВКА 2.14 Правда о деловых отношениях между правительствам и фирмами в секторах природных ресурсов и инфраструктуры

Принято считать, что предложения о повышении степени прозрачности деловых отношений между правительствами и фирмами в основном связаны с коррупцией и другими способами получения рентных выгод. Однако уменьшение тревоги по поводу неподобающего поведения также может способствовать формированию более широкой общественной поддержки фирм и рынков и тем самым облегчить идущий процесс улучшения инвестиционного климата.

Две недавно созданные глобальные инициативы сосредоточили свои усилия на повышении прозрачности соглашений о доходах между международными инвесторами и принимающими правительствами в секторе природных ресурсов. Кампания под лозунгом «Публикуй суммы, которые ты платишь» при поддержке коалиции из более чем 200 неправительственных организаций (НПО), предлагает законодательство, согласно которому открытые акционерные компании нефтяные и горнодобывающие компании должны раскрывать информацию о платежах правительству в качестве условия листинга на фондовой бирже. Инициатива по повышению прозрачности отраслей добывающей промышленности, созданная на Всемирной

встрече на высшем уровне по вопросам устойчивого развития в 2002 г., призывает правительства, международные организации, НПО, добывающие предприятия, находящиеся в частной, государственной или в открытой акционерной собственности, и другие заинтересованные круги совместными усилиями разработать правовые рамки для урегулирования системы платежей государству со стороны фирм и установления ответственности за недостающие суммы.

Нигерия проявила инициативу в борьбе за усиление прозрачности доходов. В 2003 г. нигерийское правительство согласилось публиковать бюджеты и данные о поступлении доходов от нефтяных компаний, а также применимые законы и правила. Кроме того, оно призвало нефтяные компании, работающие в стране, к полному раскрытию их доходов и эксплуатационных издержек. Затем отчеты должны проверяться независимым аудитором с целью выявления каких-либо несоответствий.

Под эгидой Инициативы по повышению прозрачности отраслей добывающей промышленности в Азербайджане была образована комиссия по опубликованию доходов Государственного нефтяного фонда. С теми

же целями при поддержке Всемирного банка был начат совместный проект Камеруна и Чада "Petroleum Development and Pipeline", который определяет структуру управления доходами от нефтепровода, резервирует поступления для финансирования мероприятий по снижению уровня бедности и требует от частных операторов вести бизнес только с фирмами, соблюдающими правила о прозрачности и раскрытии данных.

Стимулы к повышению прозрачности распространяются и на частные соглашения в сфере инфраструктуры. Традиционно во многих странах концессионные договоры и лицензии рассматривались как коммерческие соглашения, не подлежащие разглашению. Осознание публичного характера этих соглашений и важности формирования широкой общественной поддержки реформ заставило Аргентину, Бразилию, Панаму и Перу опубликовать эти контракты, разместив их на публичном веб-сайте. В общей сложности было опубликовано более 120 соглашений, охватывающих целый ряд секторов инфраструктуры.

Источники: World Bank (2000b); World Bank (2000e); данные сотрудников Всемирного Банка.

рения и облегчения этого процесса необходимы гарантии того, что выгоды в результате улучшения инвестиционного климата получают все члены общества.

Доверие к фирмам и рынкам

Отношение общества к фирмам и рынкам может повлиять на осуществимость улучшений в политике. Кроме того, оно может сказаться на устойчивости процесса реформ и, следовательно, на степени доверия к политике правительства. Таким образом, на состояние инвестиционного климата благотворно влияют общественный консенсус в пользу создания более производительного общества и признание обществом легитимности предпринимаемых мер и их результатов в том смысле, что они соответствуют принятым правилам общественного поведения, общим ценностям и убеждениям⁴⁸.

Отношение общества к фирмам и рынкам уходит корнями в далекое прошлое, но при этом отражает и современный опыт. Эти взаимоотношения могут быть весьма сложными, что в значительной степени объясняется тем, что даже одному индивидууму часто приходится совмещать в себе различные точки зрения, т. е. он выступает как потребитель, как работник, налогоплательщик, а зачастую и как инвестор⁴⁹. Еще больше усложняет их то, что поддержка рынков не всегда сопровождается развитием экономики⁵⁰ (см. рис. 2.11).

Результаты последних исследований общественного мнения позволяют предположить, что отношение к международной экономической интеграции и фирмам существенно отличаются в разных странах мира, но в целом настроения можно считать благоприятными. Например, в более чем 85% охваченных исследованиями стран от 77% до 98% респондентов считают международную торговлю и бизнес позитивными факторами для развития их страны (см. рис. 2.12)⁵¹.

В процессе подобных исследований часто выясняется, что степень доверия к крупнейшим корпорациям несколько меньше. Двойственное отношение к рынкам и фирмам, особенно к «большому бизнесу», имеет долгую историю⁵², на протяжении которой негативные настроения усилились благодаря корпоративным или коррупционным скандалам, что привело к формированию отрицательного отношения общества к фирмам и рынкам и к требованиям введения более жесткого правового регулирования вплоть до национализации⁵³. Эти отношения также выражают реакцию общества на методы, которые использует государство для урегулирования конфликтов и защиты своих граждан.

Транснациональные фирмы издавна возбуждали подозрения в связи с сомнениями в их лояльности и из-за их возможной экономической власти⁵⁴. В результате в последнее время предпринимаются совместные попытки стимулирования корпоративной социальной ответственности с помощью разработки целого ряда правил поведения (см. вставку 2.2). Другие проблемы, касающиеся взаимоотношений между

государством и фирмами, включая коррупцию и иные формы стремления к поиску ренты, также побуждают к повышению прозрачности деловых отношений между правительствами и фирмами, в частности в тех областях, где эти отношения вызывают особенно большие опасения (см. вставку 2.14).

Поскольку поддержка рынков со стороны общества далеко не всегда сопровождается экономическим ростом и отдача от реформ в виде роста экономики не всегда бывает мгновенной, правительствам часто приходится активно стимулировать общественную поддержку проводимых мер по улучшению инвестиционного климата. Формирование консенсуса в пользу создания более производительного общества не только повышает вероятность осуществления реформы, но и может оказать большое влияние на масштаб инвестиционной реакции благодаря своему воздействию на устойчивость политики и, следовательно, на доверие к ней. В этой области не существует простых рецептов, но имеющийся опыт позволяет выделить четыре ключевых элемента:

- гарантии того, что выгоды от улучшения инвестиционного климата будут доступны широким слоям общества, а не только определенным категориям фирм.
- содействие пониманию широкой общественностью выгод от реформ.
- повышение прозрачности деловых отношений между правительством и фирмами, спо-

ВСТАВКА 2.15 Децентрализация и инвестиционный климат

Вопрос децентрализации проходит лейтмотивом в разных моделях конституций, по крайней мере, с момента основания Швейцарской Конфедерации в 1291 г. и остается одной из важнейших тем до сих пор. Какое влияние оказывает децентрализация на инвестиционный климат?

Децентрализация может способствовать формированию здорового инвестиционного климата следующим образом. Децентрализация обязанностей, связанных с правовым регулированием, помогает местным органам власти адаптировать политические методы к своим условиям и предпочтениям и облегчает вовлечение в этот процесс заинтересованных кругов. Фискальная децентрализация вселяет в местные власти уверенность в том, что собираемые на местах налоги не будут присвоены центральным правительством, и это дает местным властям стимулы к развитию местной налоговой базы. Кроме того, децентрализация допускает определенную степень конституционной конкуренции между центрами власти, которая стимулирует инновации в политике и уменьшает риск отчуждения богатства правительством.

Но существуют и компромиссные варианты. Региональные органы власти не располагают достаточными возможностями для того, чтобы рассматривать

вопросы, касающиеся переливов между юрисдикциями. Они также зачастую сталкиваются с более серьезными ограничениями возможностей и не всегда могут с выгодой использовать эффект масштаба, связанный с определенными функциями. Кроме того, региональные органы власти не свободны от управленческих проблем, а в некоторых обстоятельствах могут быть, наоборот, более подвержены им, чем национальные органы власти.

С учетом этих альтернатив оптимальное распределение конкретных политических и административных обязанностей будет зависеть от страны и политической проблемы, о которой идет речь. В маленьких странах меньше возможностей для децентрализации, чем в больших. Но даже в больших странах одни вопросы лучше решать централизованно, другие – на более низком уровне, а некоторые требуют объединения усилий в той или иной форме. Четкое разграничение обязанностей между разными уровнями государственной власти уменьшает степень неопределенности и риска для фирм и повышает степень ответственности.

Источник: Brueckner (2000); Treismann (2000); Tanzi (1995); Weingast (1995).

собствующее ограничению возможностей для поиска ренты.

- защита уязвимых групп, которые могут оказаться в невыгодном положении в переходный период.

Обеспечить соответствие между политическим курсом и институциональной структурой

Недостатки в работе рыночного механизма являются хрестоматийным обоснованием вмешательства государства в экономику с целью улучшения инвестиционного климата. Однако подобное вмешательство может и не достигнуть намеченных целей по множеству причин, среди которых недостаток информации, опыта или средств, или из-за стремления к поиску ренты, недостаток доверия или отсутствие общественной поддержки. В конечном итоге успех любого вмешательства в эконо-

номику зависит от того, насколько выбранные методы соответствуют местной институциональной структуре.

Недостатки в работе рыночного механизма – явление, более характерное для развивающихся стран, чем для развитых⁵⁵. Однако и неудачи правительства могут также иметь серьезные последствия в странах с ограниченными ресурсами и деловым опытом и менее разработанной системой контроля за поведением правительства. Политика вмешательства в экономику имеет смысл только в том случае, когда ожидаемые выгоды превышают вероятные издержки. Это значит, что правительство должно тщательно взвешивать издержки и выгоды альтернативных подходов и при выработке конкретных политических решений учитывать местные условия. Недостаточное внимание к местным условиям может привести к тому, что важные сбои в работе рыночного механизма останутся не устраненными, либо положение еще более усугубится. Например, решения, требующие большей способности к исполнению требований, чем имеется в наличии, могут не только помешать достижению намеченных социально значимых целей, но и способствовать росту неформального сектора и коррупции и тем самым подорвать доверие к правительству. Аналогично, при отсутствии эффективных гарантий методы, предполагающие значительную свободу действий, могут привести к злоупотреблениям в виде взяточничества, волокиты и создания для фирмы атмосферы неопределенности и риска (см. вставку 5.2).

Проблема обеспечения соответствия политических решений и местной институциональной структуры тесно связана с разработкой политического курса в отношении инвестиционного климата. Это особенно важно для создания системы регулирующих мер, а также связано с распределением обязанностей между уровнями власти (см. вставку 2.15).

В силу различия условий в разных странах не критичное перенесение политических подходов из одной страны в другую может привести к негативным результатам. В историческом плане многие структуры правового регулирования в развивающихся странах были заимствованы у колониальных или оккупационных держав без особого учета того, как они будут действовать в совершенно иных условиях. Поскольку они имели весьма слабое отношение к местной жизни, их часто просто игнорировали или навязывали избирательно, вымогая взятки. В то время как в стране происхождения этих законов шел постоянный процесс их модернизации и совершенствования, в режимах, установившихся после ухода колонизаторов, этого не происходило. Например, в законодательстве Доминиканской Республики право, регулирующее деятельность акционерных компаний сохраняется с 1884 года, а в Анголе с 1901 года, в Никарагуа закон о банкротстве относится к 1916 г. Одним из результатов такого положения вещей является высокая доля «теневого» бизнеса, причем мерам правового регулирования, формально направленным на

ВСТАВКА 2.16 «Электронное правительство» и инвестиционный климат

Достижения в сфере информационных технологий, включая Интернет, открывают путь для улучшения инвестиционного климата, при котором уменьшается потребность в управлении на национальном и местном уровнях, увеличивается прозрачность и уменьшается бремя подчинения правилам, которое несут фирмы. В качестве примера можно привести подход к регулированию бизнеса в Сингапуре и процедуру получения документов, подтверждающих владение землей, в индийском штате Карнатака.

В 2000 г. в Сингапуре начала действовать программа «электронного правительства», включающая процедуры регистрации бизнеса и лицензирование. Она обеспечивает систему подачи заявок на регистрацию предприятий и на получение лицензий в режиме он-лайн и систему «одного окна» в режиме он-лайн для подачи заявок на получение некоторых специальных лицензий (например, разрешения на строительство). Благодаря такому интегрированному подходу, затраты на регистрацию новой компании снизились с 1,2–35 тыс. сингапурских долл. (700–2000 долл. США) до 300 сингапурских долл. (175 долл. США) в виде твердой комиссии. Если раньше оформление занимало два дня, то теперь для этого требуется менее двух часов. Рационализация процесса подачи заявок на получение разрешения на строительство дает просителям экономии более чем в 450 сингапурских долл. (260 долл. США).

В конце 1990-х гг. в индийском штате Карнатака была введена электронная система выдачи документов, подтверждающих право на владение землей, «Vhoomi». Система функционирует в режиме он-лайн через киоски, установленные во всех государственных конторах штата Карнатака, регистрирующих земельные сделки. Эти киоски предоставляют копии документа о правах, владении и возделывании сельскохозяйственных культур (RTC). Когда-то получение такого документа занимало до 30 дней; при этом, как правило, приходилось давать взятку в сумме 2 тыс. рупий (около 43 долл. США). За дополнительную плату в 1000 рупий (220 долл. США) можно было намеренно «запутать» записи о земельных сделках. Эти записи были закрыты для широкой публики. Иногда требовалось до двух лет для того, чтобы привести записи в соответствие с данными бухгалтерского учета, которые вручную подготавливали 9 тыс. «сельских бухгалтеров» – государственных служащих, каждый из которых отвечал за две – три деревни. Теперь документы RTC можно получить за фиксированную сумму в 15 рупий (0,32 долл. США), затратив на всю процедуру 5–30 минут. Документация открыта для публичного изучения. Граждане могут попросить быстро обновить документ о праве собственности на землю через киоски. Введение этой процедуры привело к увеличению на 50% числа ежегодных заявок на переоформление.

Источники: Tan (2004); Bhatnagar and Chawla (2004); Lobo and Balakrishnan (2002).

смягчение недостатков рыночного механизма или решение других социальных задач, часто подчиняется менее половины экономики, в результате фирмы, исполняющие эти требования, несут чрезмерное бремя.

Тенденция некритичного переноса политических методов из одной страны в другую не изжита до сих пор. Политика современных богатых стран может служить полезным источником вдохновляющих идей. Кроме того, она снижает затраты на информацию, которые вынуждены нести иностранные инвесторы, и служит сигналом применения высоких стандартов для местных заинтересованных кругов. Однако неспособность адаптировать политические методы к местным реалиям может привести к таким же жалким результатам, как и применение старых методов.

Способы подгонки методов к местным условиям зависят от области осуществления вмешательства. Это может быть разработка более простых правил при меньшей свободе действий, более сильный акцент на повышении прозрачности, конкуренции и мониторинга рынка и усилении местных институциональных гарантий, в том числе через использование соответствующих международных соглашений. Эти стратегии необходимо дополнить мерами по укреплению компетенций государства (см. главу 3).

Достижения в сфере информационных технологий также создают предпосылки для уменьшения потребности в укреплении компетенций государства, одновременно усиливая прозрачность и облегчая бремя, налагаемое на фирмы⁵⁶. Эти методы были использованы в отношении целого ряда аспектов инвестиционного климата, включая правовое регулирование бизнеса и права на владение землей (см. вставку 2.16), а также управление налогами и таможенными пошлинами (см. главу 5).

На пути к успеху

Эти четыре отдельные, но тесно связанные между собой проблемы могут привести к образованию порочного круга, где переплетены последствия неэффективного управления и стагнации инвестиционного климата. Недостаточный контроль над стремлением к получению рентных доходов не только напрямую связан с низкими экономическими показателями, но и подрывает доверие к правительству, может вызвать или усугубить расслоение общества и разрушить общественное доверие к фирмам и рынкам. Отсутствие в обществе уверенности в деятельности фирм и рынков, в свою очередь, может подрывать доверие к проводимым реформам. Политика вмешательства в экономику, недостаточно адаптированная к местным условиям, может привести к сохранению недостатков рыноч-

ного механизма, способствовать развитию неформального сектора и поиску ренты, подрывать доверие к правительству, а также ослабить веру общества в фирмы и рынки. С другой стороны, крут, образованный четырьмя рассмотренными проблемами, может оказаться и не порочным, а таким, где прогресс в одной области способствует успеху в других областях.

Общая стратегия в решение всех четырех проблем состоит в повышении степени прозрачности в деловых отношениях между правительством и фирмами. Это может сыграть решающую роль в ограничении стремления к получению рентных доходов, в содействии росту доверия к политике и в формировании общественной поддержки реформ. Это также может стать одним из элементов стратегии, призванной дополнить возможности государства и тем самым способствовать обеспечению соответствия институциональной структуры политике вмешательства в экономику. Правительства как бедных, так и богатых стран имеют продолжительный исторический опыт сопротивления призывам к большей открытости политики, при этом некоторым фирмам такая скрытность весьма выгодна⁵⁷. Однако все больше правительств делают процесс принятия политических решений открытым для широкой публики и облегчают доступ общественности к информации. В Боливии и Гане власти консультируются с заинтересованными кругами по вопросам реформирования бизнеса. В Аргентине и Перу информация о контрактах в сфере инфраструктуры помещается на общественном веб-сайте. В Китае и Мексике вводится законодательство о свободе доступа к информации. Хотя необходимо соблюдать осторожность, чтобы не затруднить работу слабой администрации некоторыми излишне сложными процедурами, характерными для развитых стран, более прагматические методы, включая те, которые используют потенциал новых информационных технологий, предоставляют большие возможности для преобразования деятельности правительств – и инвестиционного климата, который они формируют.

Задача улучшения инвестиционного климата требует, чтобы правительства решали эти проблемы в контексте определенных аспектов политики, включающих стабильность и безопасность, правовое регулирование и налогообложение, финансы и инфраструктуру, рабочую силу и рынки труда. Круг вопросов широк, и эти проблемы настоятельно требуют решения. В главе 3 рассматриваются стратегии, с успехом применяемые для выполнения этой насыщенной повестки дня.

Использование расширенного подхода

глава 3

Как подчеркивалось в главе 2, улучшение инвестиционного климата требует от правительств умения лавировать между четырьмя источниками потенциальных ошибок в осуществлении реформ, способных проявляться в любой из областей инвестиционной политики – от прав собственности и правового регулирования бизнеса до инфраструктуры и рынков рабочей силы. При всей путающей сложности этой задачи, все больше государств добиваются значительных позитивных сдвигов и вознаграждаются за это более быстрым ростом и более существенным снижением уровня бедности. Китай, Индия и Уганда, о достижениях которых упоминается в главе 1, в этом плане едва ли исключение. Многие страны улучшили по меньшей мере некоторые элементы своего инвестиционного климата. Их опыт позволяет глубже взглянуть на возможные стратегии расширения и ускорения прогресса.

Настоящая глава открывается рассмотрением вопросов, связанных с широтой самого понятия инвестиционный климат, охватывающего обширный спектр правительственных политических и практических мер, многие из которых взаимосвязаны и в совокупности могут влиять на возможности и стимулы, открывающиеся перед фирмами. Хорошая новость: в любой из этих областей нет необходимости добиваться абсолютного совершенства, чтобы инициировать существенный экономический рост и сокращение бедности. Ключ к проблеме лежит в том, чтобы снять наиболее важные препятствия и сделать это в такой форме, которая придаст фирмам уверенность в инвестировании. Процесс улучшения климата должен быть устойчивым.

В главе далее рассматривается накопленный опыт в каждом из четырех элементов управления этим процессом:

- **Установление приоритетов.** Ключевым моментом здесь является снижение неоправданных издержек, рисков и барьеров для конкуренции. Однако не существует простых формул приложения этих принципов к конкретным областям реформ. В каждом случае приоритеты должны определяться на основе оценки текущих условий, потенциальных выгод от улучшений, увязки с национальными или региональными задачами и учета ограничений, связанных с практической реализацией намеченного.

- **Управление конкретными реформами.** Реформы зачастую должны преодолевать сопротивление тех, кто получает выгоды от существующего положения. Для этого может понадобиться вмешательство на самом высоком политическом уровне, но могут принести пользу и переговоры и консультации, и, если необходимо, предоставление компенсаций.
- **Поддержание темпов движения.** Ввиду масштабности повестки дня и необходимости регулярного корректирования политики, реформы в этой области следует характеризовать как марафонский бег, а не короткий спринт. Для сохранения набранного темпа движения многие правительства создают специализированные институты поддержки, в том числе такие, которые облегчают консультации, координацию, пересмотр существующих ограничений и рассмотрение новых предложений в сферах политики и правового регулирования.
- **Укрепление компетенций администрации.** Улучшение компетенций администрации является важным дополнением к любому процессу реформ. Это означает не только развитие технической экспертизы, но и создание лучших и более надежных источников информации.

Инвестиционный климат как единый пакет мероприятий

Политические меры и поведение правительства, формирующие инвестиционный климат, проявляются в обширном пространстве – от обеспечения выполнения контрактов, правового регулирования бизнеса и налогообложения до вопросов финансов, электроснабжения и рынков труда. Обычно правительства управляют каждой из этих областей по отдельности, распределяя ответственность среди ряда министерств и ведомств. В противоположность этому компании склонны рассматривать конкретные инвестиционные возможности комплексно – в едином пакете, – когда политика и практика правительства, оказывающие влияние на издержки, риски и препятствия на пути конкуренции, включаются в качестве составной части в этот «пакет». Почему это может иметь значение?

Во-первых, воздействие любых политических улучшений будет зависеть от того, в какой мере они

направлены на устранение тех ограничений, с которыми реально сталкиваются фирмы. Так, расширение доступа к кредитам не будет оказывать заметного влияния на инвестиционные решения компаний и, так сказать, «ловить их на крючок» до тех пор, пока не будут развеяны их более фундаментальные опасения относительно гарантий права собственности². Предоставление налоговых льгот может в некоторых ситуациях оказаться недостаточным для компенсации других слабых мест в инвестиционном климате, а в иных случаях быть и вовсе ненужным³. Равным образом, принятие закона о конкуренции может не оказать особого воздействия на экономику, если основные препятствия на пути поощрения соперничества между фирмам обусловлены торговыми ограничениями, государственной монополией или иными регулятивными барьерами для выхода фирм на рынок и ухода с него.

Во-вторых, разные направления политики в области создания инвестиционного климата могут взаимодействовать. Проявление прав на землю позволяет облегчить фирмам и домашним хозяйствам доступ к кредитам, но это происходит только тогда, когда имеются дополняющие элементы финансовой инфраструктуры. Уменьшение барьеров на пути торговли не принесет полноценного эффекта, если слабые законы о банкротстве замедляют уход с рынка менее эффективных компаний или если политика в области рынка труда ограничивает способность фирм корректировать производственные процессы с целью надлежащего реагирования на более конкурентную среду. Аналогичным образом, усилия по поощрению местных научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ (НИОКР) могут сдерживаться нехваткой квалифицированных кадров, недостаточной конкуренцией или слабыми правами на интеллектуальную собственность.

Таким образом, улучшение инвестиционного климата представляет собой нечто большее, чем

просто единовременные реформы, сделанные одним «росчерком пера». Это, однако, не означает, что для достижения значимых результатов необходимы одновременные и всеобъемлющие преобразования. И в самом деле, усилия по совершенствованию сразу всех элементов политики в области инвестиционного климата – даже если технически они осуществимы – могут привести к столь значительной неопределенности для компаний, что будут, по крайней мере временно, скорее тормозить, чем поощрять капиталовложения⁴. Глубокие и быстрые институциональные изменения тоже способны оказать губительное воздействие на общество, подрывая, быть может, общественную поддержку и, соответственно, непрерывность реформы. Таким образом, в столь обширной сфере, как инвестиционный климат, планирование проведения реформ в определенной последовательности неизбежно. К счастью, опыт показывает, что страны могут получить существенные выгоды, занявшись устранением основных сдерживающих факторов таким путем, который создает у фирм уверенность в инвестировании, и поддерживая процесс снятия других ограничений по мере того, как они становятся все более обременительными.

Возьмем Китай, страну, где в последние годы отмечаются самые высокие в мире темпы экономического роста и сокращения бедности. Реформа, подтолкнувшая рост, представляла собой введение элементарной системы прав на собственность – сначала для поселковых и сельских предприятий, а затем для индивидуальных фермеров и предпринимателей. Им было разрешено после выполнения официальных плановых заданий продавать излишки продукции для личной выгоды. Эти меры дали существенные позитивные результаты ввиду размеров сектора экономики, получившего выгоды от подобных преобразований, и ввиду того, что изменения осуществлялись таким образом, что обеспечивали людям уверенность в отношении инвести-

ВСТАВКА 3.1. Улучшение инвестиционного климата: путь Китая

За последние 20 лет темпы экономического развития Китая, согласно официальным данным, составили в среднем 8% в год, что неоспоримо является наиболее впечатляющим показателем устойчивого роста в истории. Столь же резким было снижение уровня бедности – с 60 до 17% численности населения. Тем не менее конституционную защиту прав частной собственности Китай ввел лишь недавно, и неэффективные государственные предприятия по-прежнему продолжают загромаждать экономический пейзаж, а финансовый сектор тянут вниз невозвратимые кредиты.

Экономический рост был инициирован введением элементарной системы прав собственности, которая дала фермерам, поселковым и сельским предприятиям стимулы для риска и инвестиций. Реакция была усилена большими размерами затронутой части экономики. Не менее важно и то, что индиви-

дуальные лица и возникающие предприятия восприняли эти реформы как решающий сдвиг правительственной политики в сторону частной инициативы, подкрепленный высоким уровнем политической стабильности и повышением уверенности в инвестировании. Первые сигналы были подтверждены последующими преобразованиями, которые улучшили среду для частного предпринимательства. Сюда относятся усилия по привлечению ПИИ, совершенствование правового регулирования бизнеса и инфраструктуры, вступление во Всемирную торговую организацию (ВТО), меры по борьбе с коррупцией и повышению прозрачности деятельности фирм.

Публикуемые Всемирным банком «Обзоры инвестиционного климата» свидетельствуют, что Китай создал в основных промышленных центрах такой инвестиционный климат, которому многие развивающиеся

страны могут лишь завидовать, и это относится не только к уровню зарплат и ставкам валютного курса. Как показывают названные исследования, в пяти ведущих индустриальных центрах издержки, вызванные недостатками инфраструктуры, преступностью, взысканием, правовое регулированием и трудностями обеспечения исполнения контрактов, охватывают в среднем менее 14% продаж. Это намного меньше аналогичного показателя в таких странах, как Бразилия и Пакистан, и вдвое ниже, чем в среднем в Танзании (см. рис. 1.2). Китаю предстоит пройти еще длинный путь, особенно в плане распространения аналогичных улучшений на остальные районы страны, однако в свете сказанного его дальнейшие успехи не вызывают сомнений.

Источник: Chen and Wang (2001); Qian (2003); Young (2000).

ВСТАВКА 3.2 Путь Индии

В Индии с 1991 г. уделяется большое внимание либерализации. Фактически темпы роста стали увеличиваться еще в 1980-е гг. Хотя первые реформы были не слишком радикальными и носили спорадический характер, они свидетельствовали о важных сдвигах в политике правительства в отношении частного сектора.

В 1984 г. кабинет Раджива Ганди приступил к осуществлению реформ, направленных на поощрение экспорта, облегчение приобретения иностранных технологий и оптимизацию налоговой системы. Количественный контроль за импортом средств производства был упразднен. Пошлины снизились на 60%. Налоги на экспортную прибыль были урезаны наполовину, уменьшилось количество производств, подлежащих лицензированию. Эти политические меры ознаменовали собой существенное изменение политики, сигнализируя об отходе от социализма и преобладания перераспределения над ростом производства.

Реформы начала 90-х гг. носили радикальный драматичный характер: рупия стала конвертируемой, ослаблены ограничения на

иностранную собственность, отменены дополнительные квоты и вновь уменьшены тарифы. В последующие годы движение замедлилось, однако сами реформы продолжались. Лицензирование сохранилось лишь в семи отраслях промышленности. Частным фирмам разрешили соперничать во всевозрастающем числе отраслей. Новое законодательство о конкуренции заменило прежний Закон о монополиях и ограничительной торговой практике, по которому любые крупные инвестиции должны были получить специальное одобрение. Решаются также давние проблемы в области инфраструктуры. На национальном и государственном уровнях усиливаются антикоррупционные меры.

Достигнутые результаты оказались весьма значительными. Объем частных инвестиций возрос с менее 9% ВВП в 1981 г. до более 15% в 2000 г. Темпы прироста увеличились со среднегодового показателя 2,9% в 1970-х гг. до 5,8% в 1980-е гг. и 6,7% в середине 1990-х.

Однако воздействие реформ на совокупную производительность факторов производства носило менее определенный характер. В принципе схема такова: хотя мно-

гие фирмы сумели значительно повысить свою производительность, изменения агрегатных показателей оказались замедленными. Во многих секторах экономики увеличился разброс в показателях производительности – в то время как передовые фирмы добивались дополнительных успехов, наименее эффективные откатывались назад. Между тем ожидалось, что усиление конкурентного давления должно способствовать сокращению этого разрыва по мере того, как с рынка будут уходить менее успешные компании. Все сказанное показывает серьезность все еще существующих препятствий для вывода с рынка слабых фирм. По данным проекта Всемирного банка "Doing Business", в Индии для завершения процедур банкротства может потребоваться до 10 лет. Сейчас фирмы, возможно, извлекают выгоду из усиления стимулов к инвестированию, однако очевидно, что имеется простор для дальнейших улучшений.

Источник: Aghion and others (2003); Ahluwalia (2002); De Long (2003); Rodrick and Subramanian (2004); Vershney (1998); Panagariya (2003).

рования (см. вставку 3.1) Последующие улучшения – в том числе в плане привлечения прямых иностранных инвестиций (ПИИ) и совершенствования инфраструктуры и регулирования бизнеса – затрагивали те ограничения, которые изначально были менее жесткими. Повышение автономности провинций тоже способствовало проведению различных экспериментов и создало у отстающих районов стимулы копировать успех более быстро развивающихся регионов⁵.

Опыт Индии демонстрирует те же базовые моменты (см. вставку 3.2). Период роста начался с проведения в 1980-х гг. ряда торговых, налоговых и нормативных реформ. Компании отреагировали на них потому, что эти преобразования ослабили основные сдерживающие факторы, и потому, что рассматривались как сигнал решительного политического сдвига в пользу экономического роста, ведомого частным сектором. Последующие реформы и дальнейшая либерализация торговли в 1991 г. еще более снизили издержки и усилили конкуренцию в экономике. В Индии, как и в Китае, повышение автономности правительств штатов расширило их возможности по внедрению различных новшеств. Соперничество между штатами побуждает отстающие регионы стремиться за лидерами, в том числе путем обращения к решению застарелых проблем в энергетическом секторе.

Даже если улучшение экономической политики снимает важные препятствия и осуществляется в вызывающей доверие форме, масштаб успеха часто зависит от стремления заниматься проблемами, которые изначально были менее серьезными. Например, повышение производительности индий-

ского производственного сектора, хотя и очевидное, тормозится барьерами, существующими на пути вывода с рынка слабых компаний, что замедляет реструктуризацию промышленности. Равным образом, во многих странах Латинской Америки различные ограничения на рынке труда сузили значение улучшений в области повышения производительности полученных от торговых реформ⁶. Политика в сфере инвестиционного климата требует также регулярных корректировок с целью учета изменений в формах ведения бизнеса и уроков из текущего опыта. Оба этих соображения подчеркивают важность обеспечения поддержки проводимым политическим усовершенствованиям. Как заметил Портер, реформы в этой области – это марафон, а не спринтерский забег⁷.

Определение приоритетов

Улучшение инвестиционного климата включает сокращение неоправданных издержек, рисков и барьеров для конкуренции. На практике эти три элемента зависят от политики и практики правительства, затрагивающих широкий спектр специфических сфер. С чего правительствам следует начинать?

Разнообразие условий, влияющих на инвестиционный климат внутри стран и между ними, а также тот факт, что реформы могут по-разному влиять на конкретные компании и их деятельность, означают, что в этой области нет стандартных формул. Правительства должны определять приоритеты на основе оценки текущих условий, потенциальных выгод от усовершенствований, соответствия их более широким национальным или региональным за-

дачам и трудностей практического осуществления преобразований.

Текущие условия

Как отмечено в главе 1, условия инвестиционной среды в разных странах сильно различаются. Препятствия, существующие в одной стране, могут не иметь большого значения в другой; это показано на примере простого сравнения Болгарии, Грузии и Украины (рис. 3.1.)

Выявление ограничений, с которыми сталкиваются действующие фирмы, носит вполне однозначный характер – компании можно непосредственно опросить в ходе бесед с представителями делового сообщества или проведения исследований. «Обзоры инвестиционного климата» Всемирного банка содержат не только субъективные мнения об этих ограничениях, но и более объективные данные об их воздействии. Участие фирм в различных опросах приносит дополнительные преимущества в виде укрепления доверия между ними и правительствам и помогает решать возможные проблемы практического осуществления. Однако фокусирование внимания на мнениях представителей действующих компаний имеет и очевидный недостаток: они не могут (или не будут) говорить от имени тех фирм, которые еще не вышли на рынок и, таким образом, будут делать меньший акцент на препятствиях для конкуренции. Барьеры на пути выхода на рынок (и ухода с него) заслуживают, таким образом, особенно тщательного рассмотрения.

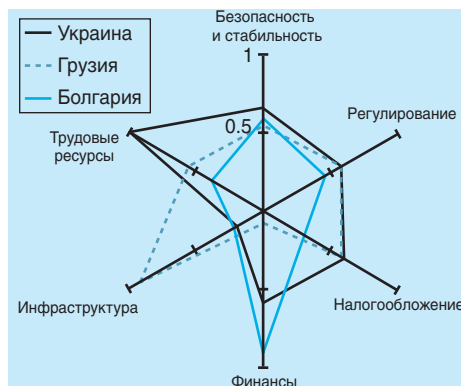
Сопоставление действий одной страны в данной области с действиями других стран позволяет также более точно оценить поле возможных усовершенствований. Так, проект Всемирного банка “Doing Business” показывает, что регистрация нового предприятия на Гаити требует более 200 дней, в то время как в Латвии этот процесс занимает менее 20, а в Австралии – всего 2 дня. Соответственно, в Польше мероприятия по обеспечению выполнения контракта занимают 1000 дней, между тем как в Нидерландах и Тунисе – менее 50 дней⁸. Новые источники данных делают сравнение подобного рода возможным для все более широкого спектра параметров.

Потенциальные выгоды

Решение проблемы ограничений, затрагивающих значительную часть экономической деятельности, обычно оказывает большее воздействие, чем устранение ограничений, присущих только небольшой ее части. Войны и периоды серьезной политической нестабильности превосходят по этому критерию все другие помехи, и достижение прогресса в этих вопросах является фундаментальным условием для создания приемлемого инвестиционного климата (см. главу 4). Улучшение макроэкономической стабильности тоже подпадает под эту категорию, поскольку без неё изменения в других сферах принесут лишь ограниченные результаты.

Прогресс в решении более широких вопросов государственного управления, особенно тех, которые влияют на доверие к правительству, тоже имеет

Рисунок 3.1
Ограничения, какими их видят компании:
сравнение Болгарии, Грузии и Украины



Примечание: результирующие индикаторы имеют значение от 0 (лучший показатель) до 1 (худший). Индексы основываются на опросе фирм в формальном секторе экономики. Значения стандартизованы с учетом максимальных и минимальных региональных значений для каждого индикатора. Страны выбраны так, чтобы подчеркнуть различия.

Источник: World Bank Investment Climate Surveys.

тенденцию приносить большие дивиденды, чем реформа в любой отдельной политической сфере, поскольку найденные решения способны послужить инструментом проведения других политических улучшений (см. главу 2). Усилия по укреплению доверия и легитимности обычно особенно важны для слабых или уязвимых государств. В этих случаях упор на процессы консультаций и обеспечение прозрачности могут помочь залечить социальные раны, вызванные конфликтом или недоверием в отношении того, в чьих же интересах на самом деле проводятся реформы. Так, Уганда сделала особый акцент на том, чтобы выгоды проводимых преобразований были повсеместно разъяснены населению и распространялись на широкие слои населения. Инициатива «Бульдозер» в Боснии и Герцеговине тоже делает упор на привлечение населения и активные консультации (см. врезку 3.9). В государствах, находящихся в стрессовом состоянии, укрепление фактора доверия может иметь критически важное значение для сдерживания «бегства капиталов» и «утечки мозгов» и их последующего возвращения.

Когда приоритетом является ускорение темпов общего роста, важным критерием, как правило, становится доля затрагиваемого ВВП и степень жесткости сдерживающих факторов. Ослабление ограничений, открывающее новые возможности и повышающее стимулы в значительной части ВВП, — как это осуществил Китай в своем аграрном секторе — может оказать существенное воздействие на совокупный рост.

Борьба с бедностью. Когда приоритет отдается непосредственному снижению уровня бедности, ключевым моментом становится понимание то-

го, как потенциальное улучшение инвестиционного климата влияет на беднейших членов общества в их разнообразных функциональных ролях – в качестве наемных работников, предпринимателей, потребителей, клиентов общественных служб и получателей финансируемых за счет налогов услуг или денежных трансфертов (см. главу 1). Масштабность этих факторов воздействия означает, что не существует лишь какого-то одного лучшего способа совершенствования инвестиционного климата в интересах бедняков. Очевидно, что задача сокращения бедности не оправдывает концентрации всех усилий только на малых фирмах и фирмах в «теневом» секторе экономики.

Один из подходов состоит в фокусировании внимания на ослаблении ограничений в районах проживания бедных слоев населения, что может принести им пользу во всех их функциях. Деревенская нищета – серьезный вызов для многих стран. Существенную прибавку к доходам сельских бедняков может принести несельскохозяйственная занятость; так, одно из исследований по Индии показывает, что производственные рабочие места способствуют увеличению несельскохозяйственных доходов вдвое эффективнее, чем повышение производительности сельского хозяйства. Усилия могут также быть сосредоточены на улучшении положения в городских или пригородных районах с высокой концентрацией бедноты.

Второй подход состоит в том, чтобы уделять больше внимания ослаблению ограничений в тех конкретных областях деятельности, которые приносят наибольшую бедным слоям населения во всех их ролях:

- *Ограничения, с которыми сталкиваются «микрпредприниматели».* Сотни миллионов бедняков зарабатывают себе на жизнь, в качестве мелких предпринимателей в экономике. Улучшение инвестиционного климата, в котором они действуют, может включать повышение гарантий прав собственности, сокращение волокиты при регистрации предприятий бизнеса и устранение перекосов, которые затрудняют доступ к финансированию. Последствия этих шагов иногда нельзя предсказать в полной мере: к примеру, либерализация телекоммуникационной отрасли в Бангладеш и Уганде создала для мелких предпринимателей возможность выхода на рынок, что подержало их самих и их общины.
- *Устранение ограничений, с которыми сталкиваются другие фирмы, которые создают новые рабочие места для бедняков.* Улучшение условий инвестиционной среды для фирм, которые вероятнее, чем прочие фирмы, нанимают на работу бедняков, способно внести существенный вклад в сокращение бедности. Это, в частности, может предусматривать сосредоточение усилий на ослаблении различных барьеров для деятельности более крупных фирм, которые непосредственно создают новые рабочие места и от-

крывают новые возможности для поставщиков целого ряда товаров и услуг.

- *Устранение ограничений для фирм, приносящих беднякам другие выгоды.* Хотя сами бедняки осознают, что samozанятость и рабочие места являются наиболее многообещающим путем выхода из нищеты, улучшение инвестиционного климата может принести им дополнительные плюсы. На повышение стандартов их жизни большое влияние может оказать совершенствование условий для деятельности тех фирм, которые производят или распределяют потребляемые ими товары и услуги. Улучшение инфраструктуры конкретных районов тоже способствует повышению жизненного уровня бедняков, вне зависимости от того, работают ли они по найму или вовлечены в предпринимательскую деятельность. Поскольку крупные фирмы чаще всего платят налоги, создание им лучших условий для работы увеличивает их возможности способствовать решению социальных задач.

Потенциальные «переливы» воздействия.

При рассмотрении потенциальных выгод от проводимых улучшений важно оценить возможность распространения их за пределы круга непосредственно затронутых фирм и видов деятельности. Здесь следует выделить шесть моментов:

- *Влияние на другие фирмы.* Иногда эффект от вносимых улучшений распространяется от фирм, непосредственно выигрывающих от них, на другие предприятия. Так, один из привлекательных моментов увеличения ПИИ состоит в том, что приобретаемые зарубежные технологии и опыт могут дойти до местных поставщиков, потребителей и конкурентов.
- *Распространение воздействия на другие сферы проводимой политики.* Улучшения, проводимые в некоторых сферах, могут положительно отразиться на других сферах. Например, укрепление земельных прав способно облегчить доступ к финансированию (см. главу 4).
- *Влияние на доверие к правительству.* Методы подхода правительств к совершенствованию политики могут повысить – или понизить – степень доверия к ним, что, соответственно, отражается на уверенности инвесторов. Когда усилия по привлечению фирм и других участников рынка осуществляются в открытой и прозрачной форме и сопровождаются своевременно проводимыми реформами, то это может укрепить уверенность компаний и, таким образом, вызвать более значимый отклик инвесторов. Из этого логично следует, что слишком амбициозные или плохо осуществляемые реформы способны подорвать доверие и уверенность.
- *Воздействие на полномочия администрации.* Некоторые улучшения инвестиционного климата могут усилить позиции правительст-

ва в фискальной сфере и, таким образом, способствовать проведению других позитивных преобразований. Так, Уганда изначально отдала приоритет лучшему сбору отчислений и за счет этого почти удвоила за период с 1991 по 1996 гг. долю налоговых поступлений в ВВП. Такие же результаты в ряде случаев может принести приватизация государственных предприятий.

- *Влияние на более широкие социальные цели.* Многие элементы благоприятного инвестиционного климата приносят выгоды, распространяющиеся за пределы круга действующих компаний. К примеру, более эффективные суды могут содействовать защите не только прав собственности, но также гражданских и политических прав (см. главу 4). Более совершенная инфраструктура и финансовая система приносят благо всем членам сообщества, независимо от того, занимаются ли они предпринимательской деятельностью или нет (см. главу 6).
- *Воздействие на формирование электората.* Выбор начальных приоритетов тоже может повлиять на осуществимость последующих преобразований. Так, снижение барьеров на пути создания новых деловых структур позволяет увеличить круг фирм, заинтересованных в проведении широкомасштабных политических изменений. Равным образом, распространение позитивных нововведений через общество на все фирмы страны — а не только на крупные или компании со связями — может способствовать повышению уровня общественной поддержки, необходимой для обеспечения устойчивого прогресса.

На установление приоритетов могут влиять и более широкие соображения стратегического плана. К примеру, сокращение различных помех для выхода на рынок может оказаться более легким делом, чем устранение переколов на рынке труда, — тогда решение первой проблемы облегчит последующие реформы рынка труда за счет уменьшения размера ренты, за которую состязаются участники рынка¹⁰.

Некоторые улучшения, такие, например, как облегчение выхода на рынок, могут принести достаточно быстрые результаты. Другие мероприятия для раскрытия своего полного потенциала требуют более длительного периода институционального развития; к ним можно отнести, в частности, реформу судебной системы и формирование новых регулирующих органов. Они обещают принести немало пользы, однако здесь необходимы терпение и настойчивость. Разумеется, чем раньше начинается осуществление долгосрочных проектов, тем скорее они начинают приносить пользу.

Увязка с национальными или региональными целями

Формирование инвестиционного климата, позволяющего компаниям всех типов развиваться и вно-

сить свой вклад в сокращение бедности, имеет много достоинств. Этот подход позволяет избежать трудностей, связанных с попыткой правительства самому «отобрать победителей», что часто приводило к негативным результатам (см. главу 8). Он создает простор для достижения успехов, которые невозможно было предсказать заранее. Он уменьшает озабоченность в отношении разных видов извлечения ренты. А обеспечение того, чтобы возможности для роста распространялись на широкие круги общества, помогает добиться социальной сплоченности и поддержки проводимых политических преобразований.

Улучшение инвестиционного климата по-разному воздействует на различные фирмы и виды деятельности. По этой причине установление приоритетов может зависеть от того, какой акцент правительство делает на пакете целей, осуществлению которых может способствовать благоприятный инвестиционный климат:

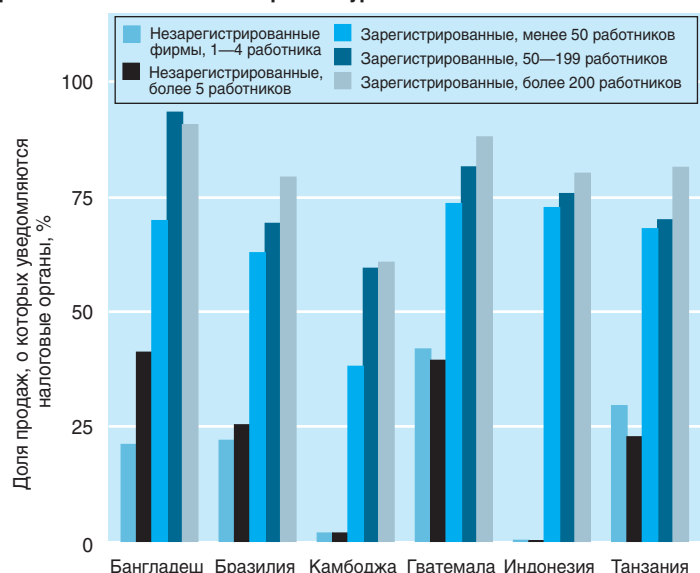
- интеграция компаний неформального и сельского секторов экономики;
- высвобождение потенциала роста небольших фирм;
- использование преимуществ от международной открытости;
- содействие компаниям в совершенствовании их технологий.

Как все это влияет на установление приоритетов?

Интеграция компаний неформального сектора. Большинство развивающихся стран обладают двойственной экономической структурой, где современные предприятия работают бок о бок с более традиционными, отличающимися значительной степенью неформальности. Имеющиеся оценки дают основания полагать, что во многих этих странах более половины экономики приходится на неофициальный сектор (рисунок 1.17), и что эта неформальность увеличивается¹¹. Она имеет разные уровни. Один из критериев принимает во внимание наличие у фирм государственной регистрации, другой их соответствие правилам правового регулирования и налогообложения. Более всего поражает, насколько мало количество фирм, удовлетворяющих второму критерию (см. рис. 3.2).

Неформальная экономика отличается разнообразием, варьируя от фермеров, производящих продукты питания только для собственного потребления, и тех, кто занимается предпринимательством вынужденно, до более богатых фирм, находящихся для себя приемлемым уклоняться от уплаты налогов и выполнения правил правового регулирования; между ними находятся различные промежуточные категории. Кроме того, в неформальном секторе существует значительное число индивидуальных работников, которые иногда неофициально работают в фирмах формального сектора, а иногда на других предприятиях, которые сами являются «теневыми». Отметим, что среди работников самых малых неформальных микропредприятий наблюдается непропорционально большая доля женщин (см. рис. 3.3)¹³.

Рис. 3.2
Неформальная экономика имеет разные уровни



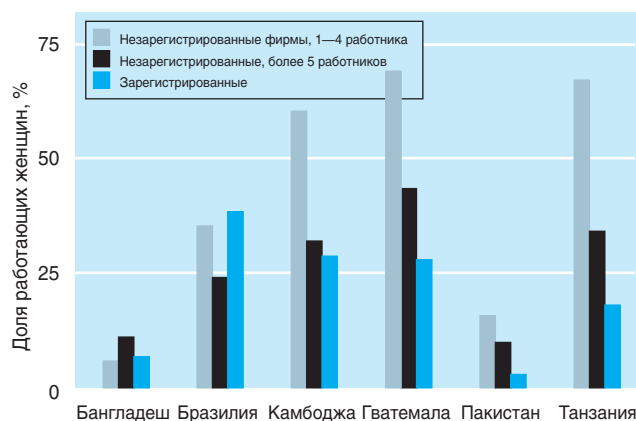
Источник: World Bank Investment Climate Surveys; WDR Surveys of Micro and Informal Firms.

Правительства заинтересованы в развитии сети формальной экономики для расширения налоговой базы, распространения регулирующих правил, призванных обеспечивать реализацию социальных целей, и устранения перекосов в конкурентной борьбе между компаниями формального и неформального секторов. Они также заинтересованы в сокращении препятствий для роста фирм и в расширении возможностей получения прибылей для тех структур, которые стоят на нижних ступенях «экономической лестницы». Достижение верного баланса в этой сфере может оказаться трудным делом. Если просто ужесточить существующие меры правового регулирования и налогообложения, то это может выбить из бизнеса слабосильные фирмы на нижних ступенях лестницы, что только усугубит бедность. Недавнее исследование по Египту свидетельствует, что ес-

ли такое случилось бы, то пострадало бы общество в целом, между тем как в случае, когда процесс формализации экономики поощряется в среде с реформированными регулируемыми нормами, положение общества улучшается¹⁴. Как показывает опыт Вьетнама и Уганды, уменьшение бремени неоправданных регулятивных мер, в том числе стоимости приобретения формального статуса, может существенно способствовать расширению формального сектора (см. главу 5).

Помимо поощрения процесса формализации правительства могут сфокусировать внимание на различных препятствиях, стоящих на пути микропредпринимателей неофициального сектора. Препятствия, которые имеют значение для последних, могут отличаться от тех, с которыми имеют дело формальные компании¹⁵. «Теневые» фирмы способны уклоняться от многих нормативных и налоговых обязательств, однако наталкиваются на другие помехи, включая менее гарантированные права собственности и большие трудности в получении доступа к финансированию и государственным услугам. Особенно уязвимы предприниматели, не имеющие фиксированного места бизнеса, например уличные торговцы¹⁶. Хотя ограничения необходимо рассматривать применительно к каждому конкретному случаю, исследования, выполненные для настоящего Доклада, показывают, что приоритетными часто являются укрепление прав собственности, такое, как прояснение земельных прав (см. главу 4)¹⁷; реформирование тех правил правового регулирования или налогообложения, которые способствуют неформальности или ведут к домогательствам и коррупции (см. главу 5), а также облегчение доступа к кредитам, в том числе через схемы микрофинансирования (см. главу 6). Изменение правил правового регулирования рынка труда тоже может способствовать большей формализации отношений в сфере занятости и, таким образом, расширить спектр основных защитных мер для работников (см. главу 7).

Рисунок 3.3
Женщины в основном работают на самых малых предприятиях неформального сектора



Источник: World Bank Investment Climate Surveys and WDR Surveys of Micro and Informal Firms.

Интеграция компаний сельской экономики. Многие фирмы, работающие в сельскохозяйственных районах, тоже имеют тенденцию быть частью неформального сектора, однако само их расположение в сельской местности может быть отдельным источником их оторванности от современной экономики. Семьдесят процентов населения стран с низким доходом проживают в деревнях, и предоставление им лучших возможностей может напрямую способствовать сокращению бедности.

Повышение производительности в сельском хозяйстве расширяет потенциал сельских районов не в последнюю очередь потому, что увеличивает спрос на местные услуги и обеспечивает важные средства диверсификации рисков¹⁸. Укрепление гарантий земельных прав, как было отмечено, оказывает значительное воздействие на производительность аграрного сектора (см. главу 4), а раздробление сельскохозяйственных монополий может открыть новые возможности для малоимущих фер-

меров (см. главу 5). При всем этом повышение сельскохозяйственных доходов в сельской местности считается, как правило, наиболее действенным путем борьбы с сельской бедностью¹⁹.

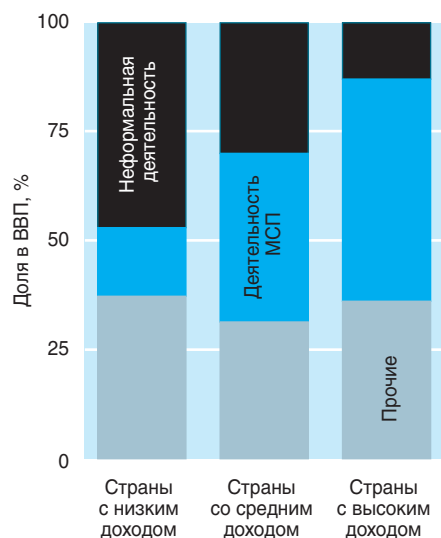
Во многих развивающихся странах на долю неаграрной деятельности приходится до 50% сельской занятости и доходов домохозяйств; самые высокие показатели в этом плане отмечаются в Африке, за которой следуют Латинская Америка и Восточная Азия, между тем как в Южной Азии они самые низкие²⁰. В сельских районах неаграрная работа по найму ассоциируется с 20% населения, имеющими самые высокие доходы, непосредственно аграрная работа по найму с самыми низкими заработками, а самозанятость находится между ними²¹. Деревенские районы с низкой производительностью могут получить значительные доходы путем налаживания различных товарных производств. Поскольку стоимость труда и земли на селе обычно меньше, чем в городских районах, то в Индии, например, некоторые производственные компании переносят свою деятельность именно туда, обслуживая при этом не только рынки городов, но и работая на экспорт²².

Деятельность компаний в сельских районах осложняется расстояниями и малой плотностью проживающего там населения. Низкая плотность не позволяет им пользоваться преимуществами экономики агломерации, плоды которой доступны фирмам в городских центрах. Это также повышает стоимость создания современной инфраструктуры и получения иных услуг, ценимых фирмами. Субсидирование инфраструктуры и других услуг для сельских общин с политической точки зрения весьма популярно, однако эти меры часто неверно нацелены, а их устойчивость нелегко поддерживать. В некоторых случаях действенности услуг в экономике страны угрожает патронат «свыше» (см. вставку 6.6 по энергетическому сектору Индии).

Многие правительства проявляют более прагматичный подход к обеспечению инфраструктуры и других услуг. Важную роль может сыграть улучшение инвестиционного климата для деятельности мелких частных поставщиков, типа тех, которые занимаются поставками электроэнергии в сельских районах Камбоджи и Йемена (см. главу 6).

Высвобождение потенциала роста для небольших фирм. Малые и средние предприятия (МСП) составляют основную массу компаний формальной экономики и вкпе с неформальными микропредприятиями обеспечивают большую часть занятости и производят наибольшую часть ВВП во всех рассматриваемых группах стран (рисунок 3.4). Продолжаются дискуссии о том, играют ли малые фирмы особую роль в экономическом развитии и, соответственно, не заслуживают ли они тогда особых политических привилегий (см. вставку 3.3). Однако сколь бы ни были весомы подобные утверждения, несомненно, что при неблагоприятном инвестиционном климате малые компании обычно сталкиваются с более обременительными препятствиями, чем крупные.

Рисунок 3.4
Вклад МСП в ВВП не слишком зависит от уровня дохода страны, однако роль неформальных и формальных компаний существенно различается



Источник: Ayyagari, Beck, and Demirgüç-Kunt (2003)

Ограничения инвестиционного климата, которые, по сути, являются постоянными издержками, сильнее ударяют по малым предприятиям, – будь то стоимость соблюдения правовых норм²³, самоснабжения электричеством, обеспечения безопасности или размер взятков²⁵. Ограниченность активов, которые можно предъявить в качестве залога, и более короткие кредитные истории тоже могут затруднить небольшим фирмам получение доступа к финансированию. Это означает, что более широкое улучшение инвестиционного климата будет иметь тенденцию приносить им непропорционально значительные выгоды.

Ликвидация политических и нормативных перекосов обычно становится наиболее эффективной стратегией для раскрытия потенциала роста малых фирм. Если компании остаются маленькими по размеру по причине различных перекосов, порождаемых политикой, или чрезмерного бремени, замедляющего их развитие, то устранение подобных помех будет иметь очень важное значение²⁵. Улучшение защиты прав собственности и учреждение кредитных бюро и реестров активов тоже может помочь малым фирмам получить доступ к финансированию (см. главу 6)²⁶.

Использование преимуществ открытости международных операций. Лишь немногие страны обеспечили свой рост без развития открытой торговли²⁷. Расширение рынков и снижение барьеров на пути поступления новых продуктов и идей позволяют развивающимся странам быстрее расти и догонять более богатые государства. Все больше развивающихся стран пользуются возможностью влиться в международную экономику. Их

ВСТАВКА 3.3 *Играют ли малые фирмы особую роль в экономике?*

Микропредприниматели в неформальной экономике часто пользуются особым вниманием ввиду той роли, которую они играют в снижении уровня бедности. В формальной экономике малым фирмам нередко тоже предоставляется специальный политический режим; в основе этого лежит вера в то, что им принадлежит особенная роль в экономическом развитии. Однако доказать правильность этих взглядов весьма непросто.

Некоторые убеждены, что МСП заслуживают специального внимания в силу того, что обеспечивают значительное количество рабочих мест. Действительно, как группа, МСП обычно создают их больше, чем крупные компании. Но они также имеют тенденцию терять многих работников, т. е. склонны к высокому уровню текучести кадров, поэтому не обязательно способствуют появлению в чистом виде новых рабочих мест. По оценкам, в 1990-е гг. на крупные фирмы (более 100 сотрудников) приходилось создание большей доли новых мест в Гане (54%), Кении (74%), Зимбабве (76%) против того, что обеспечили малые предприятия формальной экономики. Тем не менее МСП могли бы сыграть более значительную роль в трудоустройстве работников низкой квалификации.

Ряд специалистов считают, что МСП отличаются особой инновационностью, внедряя, разрабатывая и выпуская новые технологии и меняя подходы к производству. Они, как

правило, более проворно, чем крупные компании, реагируют на открывающиеся товарные ниши и изменение условий рынка. Но, хотя существует множество историй о том, как малые предприятия первенствуют в разработке технологий и идей, в действительности фирмы такого профиля являются скорее исключением, чем правилом. В самом деле, в развивающихся странах большую часть НИОКР осуществляют крупные компании (см. табл.). Кроме того, МСП, по-видимому, меньше участвуют в деятельности, способствующей передаче технологий. Так, в Бразилии, Камбодже и Пакистане малые фирмы менее склонны приобретать по лицензиям зарубежные технологии и заключать контракты о получении технической помощи. Исследования, проведенные в Зимбабве, Колумбии, Индонезии, Малайзии и Мексике, показывают, что малые предприятия организуют меньшее количество тренинговых программ. В развивающихся странах они также реже, чем крупные компании, занимаются экспортом.

Другие специалисты высказывают мнение, что расширение предоставляемых МСП возможностей может сыграть особую роль в содействии укреплению государственной поддержки рынков и повышению внутренней конкуренции. Подобные утверждения выглядят правомерными, однако несомненно, что принимаемые политические меры должны быть направлены на устранение барьеров пе-

ред всеми компаниями экономической сферы, а не только перед какой-то отдельной группой фирм, пользующихся специальным режимом единственно на основании своего размера.

Кроме того, недавние макроэкономические свидетельства заставляют сомневаться в правильности мнения о том, что МСП особенно важны для экономического развития и сокращения бедности. Сравнительное исследование по разным странам, рассматривающее корреляцию между экономическим ростом и долей МСП в общей занятости, выявило, что, хотя в странах с более высокими темпами развития сектор малых и средних предприятий значительнее, сам по себе его размер, по-видимому, не ведет к более быстрому росту. Исследование также не обнаружило корреляции между снижением уровня бедности и развитием МСП. Одно из объяснений этому состоит в том, что политические меры, способствующие повышению роста, — например, те, которые направлены на улучшение инвестиционного климата, — способствуют также и развитию МСП, однако политика, направленная только на укрепление МСП, вовсе не обязательно ведет к росту.

Источники: Biggs, Ramachandran, and Shah (1998); Biggs (2003); Acs and Audretsch (1997); Biggs, Shah, and Srivastava (1995); Batra and Tan (1995); Beck, Demirgüç-Kunt, and Levine (2003).

	Малые (< 20)	Средние (20–40)	Крупные (50–249)	Очень крупные (250 и более)
Расходы на НИОКР, % продаж	0,9	1,4	1,5	1,4
Любые расходы на НИОКР, % фирм	6,7	13,6	20,4	24,9
Формальные программы обучения, % фирм	27,2	41,6	56,7	63,4
Экспорт, % продаж	5,7	10,1	21,0	34,0
Любой экспорт, % фирм	12,6	20,9	39,6	56,8
Использование e-mail для связи с поставщиками и потребителями, % фирм	36,0	46,9	55,4	58,9

Источник: World Bank Investment Climate Surveys.

экспорт увеличился с 12% мирового ВВП в 1970 г. до 29% в 2001 г., а поступление ПИИ в эти страны возросло за тот же период с 0,1 до 3% мирового ВВП (рисунок 3.5). Хотя от международной интеграции могут выиграть все экономики, для меньших по размеру стран она имеет особое значение.

Экспорт открывает доступ к иностранной валюте и позволяет фирмам использовать эффект масштаба. Более высокая производительность успешных экспортеров (см. вставку 3.5) может также распространиться на другие национальные компании. Экспортирующие фирмы могут способствовать повышению производительности других предприятий посредством демонстрации достигнутого эффекта, ротации рабочей силы и связи с зарубеж-

ными рынками. Так, фирмы тех районов Мексики, где экспорт многонациональных компаний значительно, более склонны и сами развивать его²⁸. Устранение нормативных и политически обусловленных барьеров на пути развития экспорта обычно является одним из высших приоритетов²⁹.

А что можно сказать об импорте? Снижение препятствий перед импортом зарубежных товаров может принести выгоду по трем направлениям:

- *Сокращение стоимости импортируемой продукции.* В странах, имеющих более высокий уровень иностранной конкуренции, ниже уровень наценки, по каким бы параметрам ее ни измерять (по уровню проникновения импорта, действующим протекционистским

ВСТАВКА 3.4 Международная интеграция особенно важна для небольших государств

Сорок пять развивающихся стран насчитывают менее 1,5 млн населения каждая. Малая емкость их рынков и ограниченное количество рабочих рук препятствуют развитию внутренней конкуренции и диверсификации экономической деятельности. Для таких стран интеграция в международную рыночную систему является абсолютно необходимой. Этот процесс предполагает, в числе прочего, создание адекватной инфраструктуры для облегчения торговли и развития регионального сотрудничества.

Региональная интеграция позволяет фирмам постепенно получать экономию на масштабах за счет расширения размеров рынка. Она может уменьшить транзакционные издержки и инвестиционные риски, одновременно поощряя инвестиции. Возросшие возможности для развития конкуренции тоже побуждают фирмы внедрять различные новшества и повышать производительность. Там, где региональная интеграция включает использование единой валюты или общих нормативных рамок и общих регулирующих орга-

нов, можно ожидать значительного сокращения транзакционных и административных издержек фирм. Региональная интеграция позволяет также снижать стоимость телекоммуникаций и энергетической инфраструктуры.

В странах Карибского бассейна процессами интеграции занимаются две главные организации. КАРИКОМ (Карибское сообщество), в которое входят 15-стран-членов с общим населением 15 млн человек, рассматривает вопросы формирования единого рынка и хозяйства для обеспечения свободного перемещения товаров, людей и капитала. Меньшая по размеру Организация восточно-карибских государств, включающая девять стран с населением 500 тысяч, уже учредила общий центральный банк, общую валюту и общий регулирующий орган в сфере телекоммуникаций. Сейчас она работает в направлении экономического объединения.

Южно-Тихоокеанский форум, включающий 16 стран-членов (в том числе Австралию и Новую Зеландию), принял принципы инвестирования, соответствующие положе-

ниям, разработанным для государств Азиатско-Тихоокеанского экономического сотрудничества. В связи с высокими издержками транспортировки в регионе форум уделяет преимущественное внимание морским перевозкам.

В Африке среди множества региональных интеграционных инициатив одной из самых успешных является Южно-Африканское сообщество по развитию. Оно содействовало увеличению поступления ПИИ из более развитых стран (ЮАР и Маврикий) в менее развитые, придав региону новый динамизм. В Западной Африке франкоязычные государства создали общий центральный банк и разработали активную программу гармонизации правил правового регулирования бизнеса (см. вставку 9.5).

Источник: Commonwealth Secretariat and World Bank Joint Task Force on Small States (2004); Brautigam and Woolcock (2001); Commonwealth Secretariat; Harsh (2002); Fairbairn and DeLisle (1996).

ставкам или по ставкам лицензионных платежей)³⁰. Издержки, создаваемые импортными ограничениями для фирм и потребителей, полагающихся на продукцию защищенного протекционистскими мерами сектора, как правило, намного перевешивают те выгоды, которые получают компании этого сектора³¹.

- **Облегчение распространения знаний и современных технологий.** Импортируемое оборудование представляет собой важный источник новых технологий. Более быстрый рост производительности отмечается в тех развивающихся странах, которые ввозят больше средств производства из развитых. По оценкам одного исследования, если бы развивающиеся государства повысили объем своей торговли до 5% ВВП, их производство в долгосрочном периоде возросло бы на 6,5%³².
- **Укрепление стимулов для местных фирм по введению инноваций и повышению производительности.** Исследования на уровне компаний обнаруживают, что либерализация торговли улучшает производительность фирм, конкурирующих с импортной продукцией³³. Все случаи торговой либерализации в Бразилии между 1990 и 1995 г., Чили в 1970-х и 1980-х гг., в Индии в начале 1990-х гг. и Колумбии в период 1977–1991 гг. приводили к росту производительности фирм, действующих в секторах, которые конкурировали с импортом³⁴. Эффект либерализации может быть весьма значительным (см. вставку 3.6). В Колумбии 10%-ное снижение пошлин вызвало повышение производительности фирм в диапазоне до 3%³⁵. Рост производительности отражает внутри-

заводские достижения и уход с рынка неэффективных компаний³⁶.

Иностранные инвестиции тоже могут во многом способствовать улучшению производительности, поскольку предоставляют доступ к новым инвестиционным капиталам, технологиям, экспертизе менеджмента и экспортным рынкам. Позитивное влияние иностранного участия на повышение производительности показано в работах из Китая, Венесуэлы и переходных экономик Европы³⁷. Воз-

Рисунок 3.5
Общий объем экспорта и приток ПИИ в развивающиеся страны в 1990-е гг. резко возросли



Примечание: Общий объем экспорта включает товары и услуги. ПИИ включает чистый (нетто) приток капитала в данную экономику.

Источник: World Bank (2004b).

ВСТАВКА 3.5 Экспорт и производительность – какая между ними связь?

Экономисты предлагают два возможных объяснения более высокой производительности экспортеров. Одно состоит в том, что экспорт непосредственно улучшает производительность занимающихся им фирм (т. н. концепция «обучение посредством экспорта»). Дисциплина конкуренции на международных рынках побуждает компании повышать свою производительность или делает их мишенью применения иностранных технологий и методов производства. В дополнение к этому экспорт позволяет фирмам достигать более значительного эффекта масштаба за счет расширения их потенциальных рынков.

Второе объяснение заключается в том, что, поскольку конкурировать на иностранных рынках могут только эффективные фирмы, то заниматься экспортом могут только те из них, которые уже обладают эффективностью (т. н. гипотеза «самоотбора»). Хотя не-

эффективные компании могут процветать на внутренних рынках, где они защищены от международной конкуренции естественными барьерами (высокие издержки транспортировки ввозимых товаров) и торгово-политическими барьерами (тарифы и квоты), на мировых рынках они выжить неспособны. Таким образом, работать на экспорт могут только эффективные фирмы.

Эти две гипотезы не являются взаимно исключаящими. Хотя эффективные компании, по-видимому, более готовы начать экспорт, это не отвергает возможность того, что со временем это поможет им еще более повысить производительность.

Обе концепции в определенной мере подкрепляются эмпирическими данными. Ряд эконометрических исследований показали, что экспорту предшествует повышение производительности, и это говорит в пользу гипотезы «самоотбора». Вместе с тем изуче-

ние конкретных ситуаций часто поддерживает гипотезу «обучение посредством экспорта». Исследование компаний Южной Кореи и Тайваня (Китай), обнаружило, что покупатели экспорта составляют важный источник новых технологий, которые они передают в разных формах, в том числе путем предоставления копий проектов, информации о производственных процессах и методах контроля качества, путем технических консультаций и инспекций предприятий на местах, а также подготовки технического и рабочего персонала. Некоторые эконометрические исследования тоже свидетельствуют в пользу концепции «обучения посредством экспорта».

Источник: Aw, Chung, and Roberts (2002); Bernard and Jensen (1999); Clerides, Lach, and Tybout (1998); Hallward-Driemeier, Iarossi, and Sokolov (2002); Kraay (1999); Liu, Tsou, and Hammit (1999); Westphal (2002).

можно также распространение положительного эффекта на национальных поставщиков и потребителей. Иностранные многонациональные корпорации часто оказывают содействие местным поставщикам путем предоставления им новых технологий и советов, как повысить качество и производительности, чтобы удовлетворять международным стандартам. Исследования, проведенные в Индонезии и Латвии, выявили, что приход иностранцев в отрасли «нижнего уровня» повышает производительность местных поставщиков «верхнего уровня»³⁸.

Иностранные фирмы также усиливают конкурентное давление на местные предприятия. Это может принести пользу фирмам и потребителям, которые зависят от продукции отраслей, получающих ПИИ. В принципе соперничающие местные

компании могут тоже получать выгоды в виде «перелива» технологий, а также улучшения стимулов к инновациям и повышению производительности. Однако данные о горизонтальном «переливе» эффекта от ПИИ (на местные компании, которые конкурируют с принадлежащей иностранцам фирмой) носят более противоречивый характер, чем данные о вертикальном распространении этого эффекта (на компании, поставляющие или использующие продукцию, которую производит иностранная фирма)³⁹.

Торговлю и иностранные инвестиции нередко облегчают неформальные контакты, осуществляемые через эмигрантов и представителей диаспоры (см. вставку 3.7). Тем не менее преимущества международной открытости дают серьезное основание

ВСТАВКА 3.6 Либерализация торговли в Индии – опыт последнего времени

Индия начала снижать торговые барьеры в середине 1980-х гг., упразднив количественные ограничения на импорт промышленного оборудования и снизив на 60% пошлины на средства производства. Тем не менее к началу 1990-х гг. ее торговая политика оставалась весьма ограничительной по характеру. В 1991 г. средний уровень пошлин составлял около 83%, и только 13% товаров могли ввозиться без лицензий. К 1998 г. средние тарифы были снижены до 30%, а доля продуктов, которые можно было импортировать без ограничений, возросла до 57%.

Исследования компаний и отраслей, сравнивающие ситуации 1980-х и 1990-х гг., показывают, что у фирм, сталкивающихся с импортной конкуренцией, производительность возросла. Достигнутый эффект оказался весьма значительным. Топалова нашла, что снижение пошлин на 10% приводит к повышению общей производительности факторов производства на 0,5%. Судя по всему, более

всего улучшили свою работу фирмы, которые были наиболее эффективными. Другое исследование показывает, что инвестиции и производительность увеличились в отраслях, близких к передовым «технологическим границам», но такого роста не наблюдалось в технологически менее продвинутых отраслях.

Лишь немногие фирмы были закрыты после торговой либерализации. Это дает основания полагать, что большинству компаний удалось приспособиться к дополнительному конкурентному давлению, но это также могло быть результатом того, что в Индии в тот период уход фирм с рынка был крайне затруднен. Хотя недавние правительственные реформы должны ускорить процедуры банкротства, в 2003 г. последние требовали в Индии больше времени (11 лет), чем в любой другой стране, по которой имеются сопоставимые данные.

Взгляд на любую конкретную отрасль дает отчетливое представление о ситуации. С 1950-х вплоть до начала 1990-х гг. индий-

ская машиностроительная промышленность была защищена пошлинами, доходящими до 100%, а также другими барьерами. Когда в 1992 г. тарифы были снижены примерно до 15%, местные фирмы оказались не в состоянии соперничать с более эффективными зарубежными производителями. После нескольких трудных лет некоторые местные компании сумели приспособиться к иностранной конкуренции путем повышения своей производительности. Однако фирма, возглавившая процесс выживания, не вошла в число тех предприятий, которые на протяжении 40 лет пользовались протекционистскими мерами, – это была относительно новая компания Ace Designers, которая начала свою деятельность всего лишь за два года до снижения тарифов.

Источник: Aghion and others (2003); De Long (2003); Rodrik and Subramanian (2004); Sutton (2002); Topalova (2003); World Bank (2004k).

ВСТАВКА 3.7 «Иностранцы из местных»: роль эмигрантов и диаспоры

Эмигранты и представители диаспоры на протяжении всей истории были и остаются важным источником инвестиций и контактов для выхода на экспортные рынки – их сообщества упрощают некоторые ограничения инвестиционного климата и возводят мосты между местными и иностранными фирмами.

На долю зарубежных китайцев за последние 15 лет приходится 70% поступивших в Китай прямых иностранных инвестиций. К 1995 г. 59% накопленных в стране ПИИ пришли из Гонконга, Китая, и Макао, а еще 9%: из Тайваня, Китай. Американцы корейского происхождения стали своего рода плацдармом для успешного проникновения на рынок США корейских автомобилей, электроники

и производителей бытовой техники. В Канаде удвоение числа высококвалифицированных азиатских иммигрантов сопровождалось увеличением импорта из Азии на 74%.

Когда в середине 1990-х гг. Индия начала переходить к более открытой экономике, она стала привлекать обратно своих работающих за рубежом сограждан, число которых составляет 20 млн. В 2002 г. индийская диаспора, вступающая по размерам только китайской, обеспечила 9% всех ПИИ, или 4 млрд долл. Члены Индо-Американского предпринимательского общества – сетевой группы индийских бизнесменов и специалистов в сфере информационных технологий – направляют финансовые средства на создание в Индии новых

проектов либо на учреждение «гибридных» (смешанных) компаний, действующих и в этой стране, и в США. Это укрепило доверие зарубежных инвесторов к индийскому потенциалу. Ряд заокеанских индийцев, которые достигли высоких позиций в управлении западными многонациональными компаниями, помогли убедить свои фирмы начать также производство в Индии: «Хьюлетт-Паккард» может служить тому наиболее ярким примером.

Источник: Biers and Dhume (2000); The Economist (2003c); The Economist (2001); Head and Reis (1998); Gillespie and others (1999); Kapur (2001); Li, Li and Zhang (1999); Rauch and Trindade (2002).

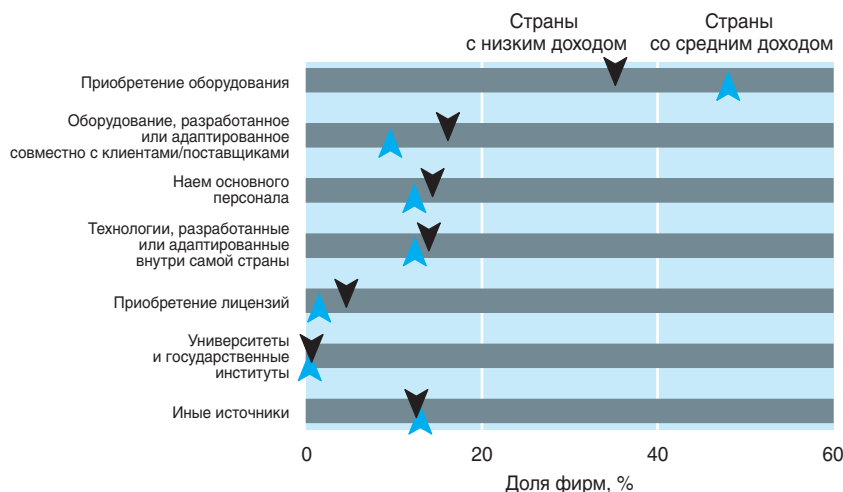
для того, чтобы делать акцент на уменьшении политических ограничений. Этот комплекс мер включает улучшение таможенного администрирования, либерализацию торговли и режимов иностранных инвестиций (см. главу 5), а также совершенствование транспортной инфраструктуры (см. главу 6). Принятие международных правил и стандартов тоже способно улучшить среду для международных операций (см. главу 9).

Вверх по технологической лестнице. Технологический прогресс – важный фактор экономического роста. Это не означает, что каждая страна должна изобретать все заново, или что все технические усовершенствования должны быть максимально современными и стремиться к технологическим пределам. Большинство государств проще внедрять и адаптировать уже имеющиеся технологии, которые тем не менее способны повысить их производительность. «Обзоры инвестиционного климата» Всемирного банка подтверждают значительную роль конкурентной дисциплины в поощрении фирм к инновациям (см. главу 1).

Для компаний, находящихся далеко от технологического потолка, наиболее эффективным, с точки зрения издержек, способом совершенствования технологий будет использовать технологии, разработанные в других странах, посредством торговли и покупки лицензий⁴⁰. Ряд исследований подчеркивают положительное воздействие импорта машин и оборудования на рост производительности в развивающихся странах⁴¹. Это совпадает с тем фактом, что 33% фирм в странах с низким доходом и 49% в странах со средним доходом сообщали, что знания, воплощенные в новых машинах, представляют для них самый важный источник технологических инноваций (рис. 3.6)⁴².

Другой путь восхождения по технологической лестнице – поощрение местных НИОКР. Компании развивающихся стран осуществляют только 26% от тех НИОКР, что делаются в развитых экономиках (как доля ВВП) (см. табл. 3.1). Частично эту разницу можно объяснить тем, что государства с высокими доходами, как правило, имеют лучшую

Рисунок 3.6
Получение доступа к технологическим новшествам – основные источники



Примечание: Понятие «иные источники» охватывает передачу технологий от материнских компаний, торговые ярмарки, ознакомительные поездки, консультации и деловые ассоциации
Источник: World Bank Investment Climate Surveys.

Таблица 3.1
Кто внедряет инновации?

	Страны с высоким доходом	Развивающиеся страны
Патенты, предоставляемые Бюро по патентам и торговым маркам США ^a	0,35	0
Патенты, предоставляемые Европейским патентным бюро ^a	0,15	0
Персонал, занятый НИОКР ^a	16,6	3,87
Расходы на НИОКР ^b	1,58	0,41
НИОКР, финансируемые производственным сектором ^b	0,74	0,13
НИОКР, финансируемые из-за рубежа ^b	0,04	0,01
НИОКР, осуществленные производственным сектором ^b	0,96	0,25
НИОКР, осуществленные системой высшего образования ^b	0,34	0,12
НИОКР, осуществленные государственным сектором ^b	0,28	0,22

^a На 10 тыс. жителей. ^b Доля в ВВП.

Источник: Lederman and Saenz (2003).

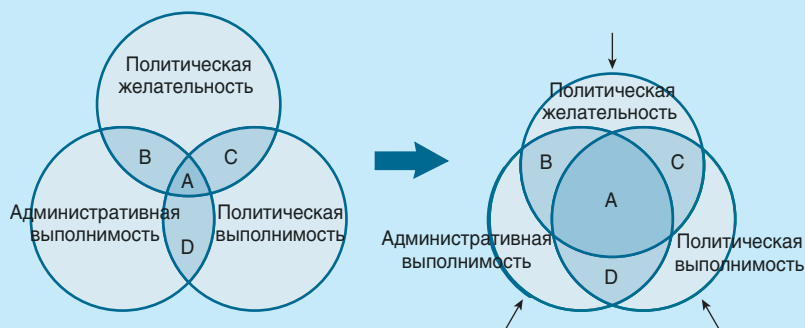
ВСТАВКА 3.8 *Расширение пространства желаемых и выполнимых изменений стратегии*

Предлагаемые усовершенствования политики в области инвестиционного климата должны удовлетворять трем требованиям. Очевидно, что намечаемая реформа должна быть желаемой в том смысле, что улучшит общественное благосостояние. Она должна быть возможной с административной точки зрения в том смысле, что правительство обладает достаточными финансовыми ресурсами и уровнем технической экспертизы для ее осуществления. И она должна быть политически выполнимой в том плане, что правительство будет способно обеспечить необходимую поддержку мерам по преодолению сопротивления тех, кто предпочитает сохранение существующего положения.

С любой точки зрения список возможных вариантов политического выбора, которые проходят все три теста, носит ограниченный характер – на рисунке это зона А. Варианты выбора в зоне D технически и политически осуществимы,

но нежелательны – примерами могут служить различные рыночные ограничения или перекосы. Варианты в зонах В или С будут представлять собой здравую политику, но в краткосрочном плане невыполнимы, поэтому реформаторские усилия в этих пространствах либо не принесут успеха, либо – в случае осуществления – не будут пользоваться достаточным доверием.

Долговременной целью является расширение «зон благоприятствования» путем повышения конгруэнтности (согласованности) трех элементов. Область желаемой политики может быть расширена за счет политических инноваций и обучения. Административные возможности могут быть укреплены путем мобилизации ресурсов и экспертизы. Политическую выполнимость можно усилить путем эффективного управления изменениями, в том числе путем проведения стратегий по обеспечению общественной поддержки.



Источник: Адаптировано из работы Lax and Sebenius (1986).

охрану интеллектуальной собственности, более развитые кредитные рынки, высококачественные исследовательские институты и лучшую способность государства по мобилизации государственных ресурсов на НИОКР⁴³. Низкая квалификация рабочей силы тоже может затруднить движение к более технологичным отраслям производства (см. главу 7)⁴⁴.

Трудности реализации

На процесс установления приоритетов влияют и трудности осуществления намеченных планов – как административные, так и политические (см. вставку 3.8). Стратегии укрепления компетенции администрации для уменьшения административных ограничений обсуждаются ниже в настоящей главе. Устранение этих препятствий часто требует как высокого уровня политической ответственности, так и эффективных стратегий по управлению преобразованиями.

Управление конкретными реформами

Очевидно, что предоставление права на земельную собственность отличается от либерализации торговли, а улучшение работы судов отличается от реформы рынка труда. Однако общим моментом для большинства сфер реформирования инвестиционного климата является необходимость иметь дело с сопротивлением со стороны тех, кто имеет мотивы сохранять статус-кво. Такое сопротивление может исходить от фирм или других заинтересованных групп, которые извлекают пользу из рыночных ограничений или иных специальных привилегий. Его могут оказывать официальные лица, получающие неформальные выплаты или другие выгоды от своей должности. Даже более широкие общественные круги могут иметь склонность к поддержанию статус-кво, если идея изменений неясна⁴⁵ или существуют иные опасения в отношении процесса реформ.

Преодоление этого сопротивления представляет собой ключевой элемент любой стратегии, направленной на расширение и ускорение процесса улучшения инвестиционного климата. Что известно на сегодня о катализаторах преобразований? И как можно успешно управлять проведением преобразований?

Катализаторы изменений

Изменения имеют тенденцию происходить в условиях, когда что-то смещает стимулы для поддержания статус-кво. Мировой опыт свидетельствует, что спектр разнообразных факторов способен дать толчок политическим преобразованиям даже при сопротивлении тех, кто выигрывает от сохранения прежнего положения. Этими «спусковыми механизмами» могут быть внешние потрясения и кризисы, технологические изменения, появление новых возможностей (для бизнеса), новая информация и институциональная конкуренция, политические перемены и инициативы политических активистов.

Внешние потрясения и кризисы. Внешние потрясения или кризисы могут ослабить переговорные позиции тех, кто обычно выступает против реформ⁴⁶. Эти факторы также могут создать реформаторам возможности использовать быстро меняющиеся экономические и социальные условия для оправдания или легитимизации преобразований. В Корее сокращение перекрестного субсидирования между филиалами чеболей, которое безуспешно пытались осуществить в начале 1990-х гг., было претворено в жизнь только после финансового кризиса 1997–98 гг.⁴⁷. В Словакии ухудшившаяся финансовая ситуация, сочетавшаяся с высоким уровнем безработицы, побудила правительство провести в 2002 г. пакет реформ, в том числе в области залогового обеспечения, налогового и трудового законодательства. Кризис в каком-то одном секторе тоже способен ускорить изменение поли-

тики. На Филиппинах перебои с электричеством привели к привлечению в сферу энергоснабжения частного сектора. В угольной промышленности США существовавшие ограничения в сфере труда претерпели изменения только после того, как движение цен на нефть поставило под вопрос будущее шахт⁴⁸. Кризисы не всегда приводят именно к таким результатам, и очевидно, что усиление социальной напряженности, вызванное широкомасштабными кризисными явлениями, может вообще погубить политиков.

Технологические изменения. Новшества в этой области могут угрожать интересам тех, кто сохраняет приверженность существующим технологиям, и способны спровоцировать ожесточенное сопротивление. Вспомните движение луддитов в Англии начала XIX века — они взбунтовались против технического прогресса в текстильной промышленности. Наряду с этим технологический прогресс может изменить структуру распределения издержек и выгод для тех политических деятелей, которые поддерживают текущую политику. К примеру, успехи в телекоммуникационных технологиях создали новые возможности для развития конкуренции, увеличили цену инерции для тех, кто был охвачен национальными монополиями, и, таким образом, в 1990-е гг. породили во всем мире волну реформ в области телекоммуникаций.

Новые возможности. Ускорению перемен могут способствовать и открывшиеся дополнительные возможности, например, доступ к новым рынкам. Так, соблазн вступить в Европейский союз изменил повестку дня реформ, проводимых правительствами стран Центральной и Восточной Европы⁴⁹, а присоединение к организации НАФТА побудило сделать то же самое Мексику. Возможность вступления в ВТО оказала широкомасштабное воздействие на характер реформ в Китае.

Новая информация и институциональная конкуренция. Новая информация может опрокинуть доводы о желаемости сохранения статуса-кво и продемонстрировать цену инерции. Информация, которая характеризует поведение одной системы юрисдикции по сравнению с другой юрисдикцией в терминах издержек, производительности или иных параметров, способна вызвать определенные перемены ввиду своего воздействия на престиж региона и усиления озабоченности людей будущими стандартами жизни. Успех политических реформ в соседних юридических системах тоже может произвести ощутимый эффект. В Китае соперничество между провинциями за инвестиции вызывает сдвиги в целом спектре политических сфер⁵⁰; такие же процессы наблюдаются в Индии.

Политические изменения. Сдвиги в политических подходах могут происходить в значительных масштабах, как это было после развала систе-

мы централизованного планирования в бывшем восточном блоке. Они также могут отражать изменения в общественном консенсусе — так, возникновение купеческого класса в Англии привело к обеспечению прав собственности⁵¹. Растущий средний класс может наряду с этим создать электорат, выступающий против конфискационной и популистской политики⁵². Политические перестановки и перемены в руководстве тоже предоставляют реформаторам свежий мандат и вызывают стремление отделить свою политику о той, которую проводили их предшественники. В Колумбии второй этап реформы трудового законодательства, завершившийся в 2000 г. провалом, был реализован в 2002 г. при новом правительстве, которое действовало без промедления с тем, чтобы извлечь пользу из имевшейся политической поддержки (населения).

Политические активисты. Лица, определяющие и проводящие политические преобразования, часто встречаются в самом правительстве или в местах, где они могут быть услышаны правительством или общественностью⁵³. В Перу усилия по реформе земельного права собственности отчасти могут быть отнесены на счет Института свободы и демократии, который убеждал правительство и широкую общественность в ценности таких преобразований. Группы гражданского общества играют также активную роль в проведении улучшений в области инвестиционного климата. Так, организация «Международные потребители» и ее национальные подразделения отстаивают выгоды от более сильной конкуренции, а организация «Транспаренси интернэшнел» возникла в качестве влиятельного поборника большей прозрачности сделок между правительством и фирмами⁵⁴.

Степень сопротивления любой реформе будет зависеть от того, что стоит «на кону» у тех, кто получает выгоды от сохранения статус-кво, и тех, кто предлагает иную альтернативу. Яростного противодействия переменам можно ожидать от фирм, извлекающих пользу из тесных клиентелистских отношений с правительством, из неэффективного правового регулирования, рыночных ограничений или различных привилегий, которые подрывают формирование более широкой инвестиционной среды. Тем не менее такое наблюдается не всегда. Озабоченность корпораций своей репутацией, долгосрочными перспективами их бизнеса либо последствиями введения более жестких правительственных мер могут побудить их проявить более просвещенный подход к соблюдению своих интересов. Это явствует из предпринимаемых ими мер по «наведению лоска» на свою репутацию посредством корпоративной филантропии, инициатив в области социальной корпоративной ответственности и разных форм «саморегулирования» своей деятельности. Аналогичные соображения могут побудить компании умерить свое сопротивление реформам и даже сотрудничать с реформаторами для выработки практических решений.

Коммуникации для формирования поддержки

Информирование общественности об издержках и выгодах альтернативных политических подходов представляет собой центральный элемент успешных реформ почти во всех сферах инвестиционного климата. Опрос представителей власти и общественных групп, проведенный почти в 60 развивающихся и переходных экономиках, показал, что плохое понимание населением сути экономических реформ является основным препятствием к их успеху⁵⁵.

Сбор и распространение информации, которая дает сравнительную характеристику деятельности государства или позволяет анализировать плюсы и минусы реформы – включая издержки ее неосуществления – могут улучшить осознание общественностью ее целей. Кроме того, это позволяет расширить поддержку преобразований со стороны граждан, потребителей и групп мелких предпринимателей, которые выиграют от перемен. Обеспечение этого общественного понимания и поддержки может также уменьшить риск последующего политического отката и таким образом повысить доверие к реформе, усиливая возможный положительный отклик со стороны инвесторов (см. главу 2).

Выбор оптимальной формы коммуникации зависит от сути вопроса, состояния общества и групп, которые необходимо охватить. В Танзании большую популярность получила песня, в которой поется об уместности приватизации. В Уган-

де важную роль сыграли передававшиеся по радио беседы и пьесы на национальных диалектах. В Перу главными каналами информирования были телевизионные рекламные ролики и показ публичных церемоний наделения людей земельными правами собственности. В Лесото и Венесуэле широкую аудиторию приобрели комиксы. В послевоенной Боснии и Герцеговине была осуществлена инициатива «Бульдозер», у которой был свой брэнд и в рамках которой использовался целый набор коммуникационных форм, включая сценическую постановку символических событий.

Помимо формирования общественной поддержки, коммуникационные кампании могут прояснить людям о сути реформ и помочь изменить общественное поведение. Часть этого процесса – ознакомление фирм, потребителей и других групп с их правами и мерами по их соблюдению. В Мексике при реформе агентств кредитного рейтинга финансовые власти и Бюро по кредитам (Buro de Credito) развернули кампанию по повышению знаний потребителей, разместив на своих веб-сайтах сведения о новых нормативных рамках и перечислив права покупателей в простой и доступной форме. Грузия в качестве части своей юридической реформы предприняла всеобъемлющие информационные усилия по ознакомлению публики с ее новыми правами, повышению доверия к системе и для помощи людям при их обращении в суды⁵⁶.

Привлечение участников

Заблаговременные консультации с ключевыми участниками, включая потенциальных победителей и проигравших, по намеченным изменениям могут подтвердить правильность предпосылок, лежащих в основе предполагаемых улучшений. Это позволяет собрать мнения о том, как можно откалибровать внесенные предложения, с тем чтобы они привели к лучшим результатам или были легче осуществимы. Это также может уменьшить неопределенность, с которой сталкиваются компании, когда имеют дело с изменяющимися политикой и нормами правового регулирования, и, таким образом, вызвать более быстрый и значительный инвесторский отклик. Наряду с этим широкие консультации способны развеять опасения, что привилегированные группы могут оказывать непропорционально большое влияние на процесс определения политики, таким образом улучшая прозрачность и принятие реформ общественностью.

Форма и структура консультаций могут быть различными. Во Вьетнаме реформы по упрощению регистрации бизнеса включали переговоры с ассоциациями частного сектора, национальными деловыми группами, адвокатами, представителями прессы и членами Национальной ассамблеи. В Пакистане аналогичные реформы были разработаны и утверждены после консультативного процесса, который включал распространение и обсуждение предварительных проектов нормативных правил с различными торговыми палатами, представителя-

ВСТАВКА 3.9 Инициатива «Бульдозер» в Боснии и Герцеговине

Босния и Герцеговина начали инициативу «Бульдозер» в 2002 г. с целью вовлечения в реформы частного сектора. Подразделение по координации реформ пригласило 30 местных ассоциаций помочь с предложениями, оценкой и уточнением реформ. В числе этих структур были региональные ассоциации бизнеса, муниципальные объединения предпринимателей, Конфедерация работодателей, Организация женщин в бизнесе, Система микрокредитования, Ассоциация по производству меда и пчеловодству – все они являются членами пленарного комитета «Бульдозера».

Оценка предложений проводилась группой юристов и экономистов. Каждое предложение анализировалось по схеме «издержки-выгоды», а перед переводом реформы на следующий этап были приглашены отраслевые эксперты для того, чтобы дать комментарии относительно высказанных идей. Таким образом, ни одна фирма не могла эксплуатировать процесс в своих собственных интересах.

Предлагаемые реформы были за-

тем представлены правительству, что открыло активный диалог между Советом министров, Комитетом «Бульдозер» и региональными властями. Как только реформы были разработаны, Комитет был наделен надзорными функциями по их выполнению. Выпускаемое два раза в год издание информирует общественность о достигнутых результатах, а также о баллах, полученных каждым направлением реформ.

Эта инициатива позволила существенно сократить лежащее на компаниях бремя бюрократических процедур. Она вдвое снизила количество шагов при регистрации ПИИ, ускорила процедуры таможенной очистки, заполнила разрывы в электоральной структуре путем подготовки и наделения полномочиями местных правозащитных групп и сформировала механизмы гражданского участия в правительстве. В июне были учреждены региональные комитеты инициативы «Бульдозер» – все самофинансируемые и на добровольной основе.

Источник: Herzberg (2004).

ми промышленности, профессиональных организаций и общественности. В Перу в ходе подготовки к земельным реформам были проведены консультации с городскими жителями, осуществлявшиеся через публичные собрания, с целью ознакомления их с методами и графиком программ формального наделения земель и выяснения их взглядов на это. В Латвии приоритетные направления реформы и план действий были разработаны путем консультаций с деловыми ассоциациями и широким кругом инспекций. В Китае муниципалитет Ханчжоу недавно учредил систему слушаний, приглашая разные участвующие стороны и общественность выразить свои взгляды на предлагаемые преобразования⁵⁷. В Боснии и Герцеговине инициатива «Бульдозер» предусматривает участие простых людей в идентификации, оценке и мониторинге реформ (см. вставку 3.9).

Важным делом является и привлечение вероятных проигравших от реформы – а это группа, которая едва ли будет молчать при любом повороте событий. Эти люди могут обеспечить обратную связь в отношении деталей предлагаемой реформы, и их конструктивное участие позволяет легче осуществлять ее. Особенно это касается случаев, когда от реформы могут пострадать некоторые рабочие, – тогда их заблаговременное и эффективное привлечение может смягчить любые негативные социальные последствия (см. главу 7). В ЮАР правительство предоставило профсоюзам фонды и учебные программы, чтобы помочь им стать более действенными участниками переговоров о приватизации.

Компенсации в уместных случаях

Когда государственные предприятия реструктурируются или приватизируются, общим правилом является выделение их работникам части акций и обеспечение им выходных пособий, пенсий, переобучения или иных видов поддержки с тем, чтобы облегчить их адаптацию к следующей работе. Специальные «смягчающие» меры для работников могут быть также приняты в случаях, когда существенной реструктуризации подвергаются какие-то отдельные отрасли промышленности, особенно если системы социальной защиты созданы еще не во всех сферах экономики (см. главу 7).

Вопрос компенсации фирмам, затронутым политическими переменами, имеет в разных ситуациях разное звучание. Если предлагаемая реформа нарушает права собственности или контрактные права, отсутствие компенсаций может остудить инвестиционный климат – это демонстрируют недавние экспроприации в Зимбабве (см. главу 4). Если никакие специфические права не пострадали, то доводы в пользу компенсации требуют более внимательного рассмотрения. Фирмы как правило получают компенсацию, когда составляют в обществе небольшую группу, а реформа подрывает их легитимные ожидания. К примеру, инвесторы приватизированной телекоммуникационной компании Сингапура получили компенсацию после того, как правительство сократило обещанный им исклю-

чительный период⁵⁸. Структуры коммунального электроснабжения США получили возмещение после того, как переход к конкурентному рынку сделал бесполезными некоторые их активы, созданные при прежнем режиме правового регулирования⁵⁹. Компенсация менее традиционна в ситуациях, когда все или большинство фирм данного общества затронуты изменениями, рассматриваемыми как нормальные риски ведения бизнеса, такими, как пересмотр налогов или введение нового закона о конкуренции.

Возмещение ущерба не обязательно должно всегда предусматривать денежные выплаты. К примеру, в США компенсации коммунальным структурам, пострадавшим в результате изменения нормативно-регулирующего режима, поступили за счет надбавок, введенных на потребительские тарифы. Программы реформ преобразований иногда могут быть разработаны таким образом, чтобы фирмы, потерпевшие от одной реформы (либерализация торговли), выигрывали от других (улучшение правового регулирования бизнеса).

Когда компенсации намечены, общая озабоченность состоит в том, что правительство может стать заложником пострадавших компаний, которые используют свое сопротивление реформе для выбивания больших выплат. Механизмы улаживания споров способны уменьшить сферу подобных действий, ту же пользу могут принести сравнительные оценки и принципы, полученные из опыта других стран.

Сохраняя импульс движения

Улучшение инвестиционного климата – это процесс, а не разовое усилие. Учитывая многогранность проблемы и необходимость регулярного возвращения к рассмотрению принимаемых политических мер, многие страны создают институты поддержки, призванные помочь решению специфических задач и обеспечить устойчивость прогресса во время перестановок в правительствах. Эти институты существуют во многих видах, но при этом выполняют одну из четырех главных функций либо какую-то их комбинацию:

- облегчение консультаций;
- облегчение координации;
- пересмотр существующих законов и политики;
- рассмотрение предложений о новых политических шагах и мерах правового регулирования.

Облегчение консультаций

Многие правительства создали специальные структуры, призванные облегчить диалог с представителями участвующих посредников. Для того чтобы быть эффективными, эти структуры должны способствовать свободному потоку информации, повышать доверие между участвующими сторонами и помогать в формулировании решений. Особенно важно, чтобы они отражали все разнообразие интересов, затронутых реформами инвестиционного

Таблица 3.2 Консультативные форумы, занимающиеся вопросами инвестиционного климата, — несколько примеров

	Правительство	Бизнес	Проф-союзы	Законодатели	Гражданское общество	Доноры
Ориентация на проблемы экономики в целом						
Латвия – Трехсторонний совет сотрудничества	•	•	•			
ЮАР – Национальный совет по развитию и трудовым вопросам	•	•	•		•	
Папуа – Новая Гвинея – Консультативный совет по реализации и мониторингу	•	•	•		•	•
Проблемы частного сектора						
Вьетнам – Форум частного сектора	•	•		•		•
Уганда – Фонд частного сектора	•	•		•	•	
Пакистан – Двухсторонний совет работников и работодателей	•	•	•			
Сингапур – Совет по вопросам конкурентоспособности	•	•				

Источник: данные Всемирного банка.

климата, а не только бы укрепляли окопавшиеся элиты. Высокая степень прозрачности деятельности этих структур – например, регулярное издание соответствующих отчетов – тоже может увеличить доверие общественности к программам реформы.

Масштабы представительства в консультациях разных сторон, равно как и их полномочия, варьируются в широких пределах (таблица 3.2). Некоторые подходят к политическому процессу с точки зрения интересов всей экономики, другие больше заостряют внимание на проблемах частного секто-

ра. Многие из последних структур занимаются вопросами, выходящими за пределы только диалога и включающими выявление узких мест, формирование консенсуса, выработку рекомендаций по политическим мерам и мониторинг продвижения реформ. В общем плане можно рассмотреть примеры подходов Латвии и Турции (см. вставку 3.10).

Облегчение координации

Ответственность за политику в сфере инвестиционного климата обычно распределяется между несколькими государственными министерствами и ведомствами, и часто между различными уровнями правительства. Укрепление координации между задействованными организациями может иметь важное значение для эффективного подхода к решению проблем, представляющих общий интерес, и для повышения политической согласованности. Центральное руководство может также помочь придать импульс реформам и содействовать преодолению сопротивления агентств, которые, возможно, заинтересованы в сохранении статус-кво.

Свой вклад в улучшение политического взаимодействия могут внести форумы для консультаций с внешними сторонами, если эти форумы возглавляются высокопоставленными политиками. Но зачастую определенные механизмы необходимо иметь и внутри самого правительства. Они могут действовать в форме кабинетных комитетов высокого уровня либо даже в форме специально учрежденного министерства. Так, при вступлении в ЕС ряд стран создали министерства по делам Европы, призванные координировать индивидуальные реформаторские инициативы между ведомствами. В Польше подобная задача была поручена Комитету по европейской интеграции⁶⁰.

Дополнительные усилия по повседневному взаимодействию могут предприниматься техническим секретариатом консультативного форума или координационным комитетом. Вьетнам в 2000 г. учредил межминистерскую регламентационную группу

ВСТАВКА 3.10 Консультативные механизмы в Латвии и Турции

Во многих странах были созданы специализированные структуры, призванные облегчить текущий диалог с заинтересованными сторонами по вопросам улучшения инвестиционного климата. Подходы Латвии и Турции демонстрируют некоторые основные характеристики этих органов.

В Латвии Регламентирующий комитет по улучшению деловой среды отчетливо перед министерством экономики. В Турции Координационный совет по улучшению инвестиционного климата подотчетен секретариату премьер-министра. Оба названных органа включают представителей ведущих министерств, а также ассоциаций национальных фирм, экспортеров и иностранных инвесторов. В обеих странах эти органы обслуживаются секретариатами, отвечающими за повседневную деятельность и мониторинг процесса реформ: в Латвии таковым является подразделение по улучшению деловой среды при Латвийском агентстве развития, в Турции это Генеральный директорат по иностранным инвестициям в национальном казначействе.

Цели и полномочия обоих органов четко определены. Их функции охваты-

вают широкий спектр вопросов, связанных с выработкой конкретных предложений и стратегий для проводимых реформ. Обычно этой деятельностью управляют технические комитеты. В Турции их имеется девять, Латвия начала с четырех, однако количество и направленность ее комитетов меняются в зависимости от возникающих потребностей и интересов бизнеса.

Оба органа помогают разрабатывать и проводить реформы. В Турции Координационный совет содействовал выработке законов о найме иностранного персонала, ПИИ, регистрации компаний и о труде. Он также участвовал в реформировании таможенной службы, системы лицензирования, прав на интеллектуальную собственность и приобретение земли. В Латвии Регламентирующий комитет помогает осуществлению текущих законодательных и процедурных реформ в сферах инспектирования, регистрации, налогов, таможни, приобретения земель и строительства.

Источник: Coolidge, Grava, and Putnina (2004); www.yased.org.tr.

по вопросам выполнения закона о предприятии, имеющую задачу поддерживать текущие программы реформы (см. вставку 3.11).

Укрепление координации между национальными и региональными правительствами может быть политически непростой задачей, тем не менее этот процесс поднимает важные вопросы. Как показывают примеры Китая и Индии, институциональное соперничество между региональными правительствами может стать источником улучшения инвестиционного климата, поощряя политические инновации и создавая контроль за действиями региональных правительств, когда они носят волонтаристский характер (см. главу 2). Определенная координация может быть желательной в вопросах «перелива» эффектов через границы юрисдикций. Так, в Мексике совершенствуются процедуры взаимодействия центрального и муниципальных правительств, направленные на то, чтобы сделать регулирующие нормы сухопутных грузоперевозок сопоставимыми и взаимодополняющими.

Пересмотр существующих законов и политики

Большинство перекосов, наблюдаемых в инвестиционном климате, вызвано действующими законами и политическими решениями. Чтобы поддерживать реформы и процесс корректировки политики, многие правительства создают институты, обладающие полномочиями более систематического рассмотрения проводимых мероприятий и выработки необходимых рекомендаций.

Этими функциями могут быть наделены технические секретариаты консультативных или координационных органов. К примеру, тайландский Национальный комитет по вопросам конкурентоспособности и сингапурский Комитет по конкурентоспособности имеют полномочия изучать ограничения в этой области и подготавливать конкретные рекомендации. В тайландском комитете председательствует премьер-министр, а в качестве секретариата выступает Совет по национальному экономическому и социальному развитию. Комитет провел изучение нескольких отраслей экономики, включая ремесленное производство, туризм, разработку программного обеспечения, и привлечение внимания правительства к нескольким специфическим для определенных секторов и экономики в целом проблемам: организация системы «единого окна» для международных инвесторов, информация о законах и регулировании и уровень квалификации рабочей силы⁶¹.

Иногда подобный орган имеет расширенные полномочия. Так, в Австралии деятельность Комиссии по вопросам производительности сконцентрирована на проведении по поручениям правительства детального анализа конкретных направлений экономической политики. Надежная репутация качественной и независимой экспертизы, и проведение эффективных консультаций с заинтересованными сторонами позволили ей приобрести значи-

ВСТАВКА 3.11 Проблемы улучшения инвестиционного климата во Вьетнаме

Вьетнам начал переход от централизованного планирования к более ориентированной на рынок экономике в конце 1980-х гг. Несмотря на многие достижения, особенно в обеспечении большей открытости для ПИИ, нормативная среда для деятельности национального частного сектора оставалась стесненной и противоречивой, с часто пересекающимися правилами.

Для осуществления требуемых преобразований официальные лица начали работать совместно с имеющей широкую базу ассоциацией бизнеса (Вьетнамская торгово-промышленная палата) и группой из Центрального института экономического менеджмента министерства планирования и инвестиций — техническими спонсорами реформы. В январе 2000 г. был принят новый закон о предприятии, имеющий целью облегчить выход на рынок новых фирм, защитить предпринимателей от бюрократического вмешательства в их деятельность, повысить гибкость в области расширения деловой деятельности и улучшить корпоративное управление.

Сознавая, что введение закона является только первым шагом, прави-

тельство учредило Межминистерскую регламентационную группу по вопросам внедрения Закона о предпринимательстве которую возглавляет министр планирования и инвестиций. Продолжая совершенствовать межведомственную координацию, эта группа недавно призвала государственные ведомства «изменить свой управленческий менталитет и на представить себя на месте предприятий». Судя по всему, руководители на местах разрываются между желанием восстановить право действовать по собственному усмотрению (нередко с корыстными целями) в области регистрации бизнеса и необходимостью упрощения этих процедур для привлечения в свои географические районы новых предпринимателей.

В недавнем опросе фирм указывается на «возвращение местных властей разного уровня к практике неписаных, стесняющих и обременительных процедур». Опыт Вьетнама, таким образом, демонстрирует необходимость сохранения бдительности для того, чтобы реформа пустила более глубокие корни.

Источник: Mallon (2004).

тельное влияние. Японский Комитет по реформе системы правового регулирования, подчиняющийся премьер-министру, отвечает за координацию выполнения обширного плана дерегулирования (экономики)⁶². В Мексике в 1988 г. было создано управление по экономическому дерегулированию, имеющее целью контролировать меры по совершенствованию правил, регулирующих ведение бизнеса. В числе других рекомендаций оно предложило отменить контроль за ценами, дерегулировать транспортную отрасль и ускорить процесс стандартизации. В 2000 г. оно было преобразовано в независимую неправительственную Комиссию по улучшению системы правового регулирования (КУСР). Комиссия сохранила обширные формальные надзорные полномочия в области анализа федеральных регулирующих норм и совместно с региональными правительствами работает над сокращением бюрократической волокиты. Агентства, занимающиеся вопросами конкуренции и продвижения инвестиций, тоже часто наделяются правом выступать в качестве основных проводников реформ в сферах своей деятельности (см. главу 5).

Опыт формирования активных исполнителей реформ в странах с низким доходом остается ограниченным; однако успехи есть и там. Так, Сенегал учредил Обзорную группу по вопросам роста и конкурентоспособности, призванную выявлять политические и нормативные ограничения в области инвестиций и конкуренции, а также формулировать и осуществлять меры по исправлению ситуации.

Рассмотрение предложений о новых политических шагах и мерах правового регулирования

Правительства должны также добиваться того, чтобы новые предложения в области политики и правового регулирования не подрывали инвестиционный климат, возлагая на фирмы неоправданное дополнительное бремя и вызывая другие перекосы. Для этих целей в странах Организации экономического сотрудничества и развития (ОЭСР) обычно вводятся процедуры оценки эффекта регулятивных норм. Предложенные законы и правила подвергаются количественной оценке с точки зрения их издержек и выгод, и результаты доводятся до сведения законодателей и других политиков. Эти процедуры позволяют обеспечить соответствие внесенных предложений общим экономическим перспективам. Дополнительная тщательная проверка может также стать барьером перед разными видами извлечения ренты.

В США около 60% регулятивных норм были изменены после рассмотрения их Департаментом по вопросам информации и правового регулирования. В разных вариантах подобные мероприятия проводятся в 22 государствах ОЭСР, а также в ряде стран с верхним средним доходом Восточной Европы, Латинской Америки и Азии⁶³. В Мексике процесс пересмотра поддерживается неправительственной Комиссией по улучшению системы правового регулирования (КУСР), которая за период между 2000 г. и началом 2003 г. рассмотрела почти 1500 различных правил⁶⁴. В Корее комитет по пересмотру режима правового регулирования изучил с 1998 по 2002 г. около 3 тыс. разных норм, при этом 387 предложений он отклонил, а 1157 возвратил выдвинувшим их агентствам для повторного рассмотрения⁶⁵. Остается под вопросом, од-

нако, могут ли подобные меры работать в странах с более низким доходом.

Сильная политическая приверженность этим мероприятиям – насущная необходимость, без этого любые проекты могут развалиться в любой стране. Государства с низким доходом могут испытывать определенную стесненность в технической компетенции, однако привлечение к экспертизе местных университетов и других структур способно смягчить ситуацию⁶⁶. Так, в Болгарии процесс пересмотра регулирующих норм только выиграл от сотрудничества с некоммерческим «мозговым трестом»⁶⁷.

Вопросы институционального устройства могут стоять более остро. Существует определенная противоречивость между учреждением центральной структуры, наделенной самостоятельностью и экспертными возможностями, призванной давать объективную оценку норм правового регулирования, и осуществлением мероприятий, которые бы адекватно укладывались в повседневную политическую работу правительства и административную структуру. Упомянутые независимые центральные ведомства способны уравновесить слабость технической экспертизы и проводить последовательные оценки, однако зачастую считается, что они чрезмерно вмешиваются в работу линейных министерств. С другой стороны, делегирование ответственности линейным министерствам позволяет подключить их к процессу, но осуществление этого без ясных рамок может привести к разочаровывающим результатам. В Гане, например, ни одно министерство реально не отвечало за пересмотр политики и регулирующих правил. Напротив, каждое из них составляло свой собственный перечень, выражая отличные от других предпочтения к тому, что было всего лишь качественными оценками⁶⁸.

В Болгарии процесс пересмотра до последнего времени отличался теми же слабостями – все органы выступали с различающимися оценками, поскольку использовали различные методы бухгалтерского учета и точки отсчета, и публиковали различные объемы информации. На законодательство подобная практика сколь-либо заметного воздействия не оказывала, и так продолжалось до тех пор, пока не были выработаны унифицированные критерии и методы пересмотра⁶⁹. В Литве, напротив, оценка всех законодательных проектов была передана под мандат президентского руководства. Оценка осуществляется инициатором закона, в консультации со всеми, кого затрагивают предлагаемые изменения. Все законодательные проекты сопровождаются заключительными оценками, которые рассматриваются на межминистерском, отраслевом и кабинетном уровнях, причем каждый из них может возратить законодательный проект его инициатору вместе со списком предлагаемых улучшений⁷⁰.

Обсуждаемые здесь механизмы и процессы могут помочь поддерживать темпы движения, однако их успех зависит от наличия высокого уровня политической ответственности и доверия со стороны

ВСТАВКА 3.12 Эволюция спонсора реформ в Сенегале

Группа по мониторингу роста и конкурентоспособности была учреждена в Сенегале декретом президента в 1993 г. с целью выявления политических и регулятивных барьеров в области инвестиций и конкуренции, а также формулирования и осуществления компенсационных мер.

Созданная в качестве координирующего органа, группа также проводит широкие консультации с представителями правительства, организациями частного сектора, профсоюзов, университетов и печати. Она сформировала ряд комитетов для изучения проблем внутренней конкуренции, вопросов продвижения экспорта и инвестиций, отношений между работниками и работодателями и трудового законодательства, транспортных издержек. Она стала лидером в проведении серьезных

усовершенствований инвестиционного климата.

В 2000 г. функции группы были переданы в новое Агентство по продвижению инвестиций и основных проектов, непосредственно приданное администрации президента. Агентству вменено в обязанность находить и поддерживать инвесторов, облегчать реструктуризацию частного сектора, упрощать административные процедуры и осуществлять стратегию развития приоритетных секторов, таких, как туризм, строительство и архитектура. Оно учредило подразделение по выполнению «в одном окне», всех процедур регистрации изменения статуса фирм, сократив в инвестиционном кодексе время их оформления с 60 дней до 14.

Источник: Diop (2003); www.apix.sn.

заинтересованных сторон. Успеху также способствует укрепление компетенций администрации.

Развитие полномочий

Улучшения, проводимые в инвестиционном климате, различаются между собой по объему ресурсов, экспертизы и информации, необходимых для их осуществления. Многие мероприятия не требуют больших бюджетных средств, а само повышение темпов экономического роста может увеличить налоговые поступления правительства. Тем не менее все администрации должны стремиться улучшить качество работы своих гражданских служб и качество информации, необходимой для управления процессом реформ.

Знания и опыт

Создание квалифицированной, профессиональной и ответственной гражданской службы может принести пользу всем элементам инвестиционного климата. В некоторых областях инвестиционной политики существует также потребность привлечения более узких специалистов, которые не всегда имеются в наличии во многих странах. В качестве примеров можно привести, в частности, сферы правового регулирования и некоторых аспектов налогового администрирования. Высокая квалификация и эффективность персонала и доверие к нему могут оказать большое влияние на политическую среду, в которой действуют компании.

Для облегчения найма и сохранения сотрудников необходимой квалификации во многих странах учреждается все больше специальных самостоятельных административных структур (см. главу 5). Расширяется также – даже в развивающихся странах – практика контрактного привлечения к выполнению ряда специфических функций внешних экспертов или контрактной передачи некоторых функций вовне. Недавний опрос агентств, занимающихся вопросами правового регулирования в области инфраструктуры, который был проведен в развивающемся мире, показал, что три четверти из них нанимали для выполнения своих задач (внештатных) консультантов или иные внешние структуры. Как было установлено, более чем в 90% случаев передача контрактов вовне способствовала повышению компетентности этих агентств⁷¹. Когда собственные компетенции невелики, внешним структурам могут быть переданы полностью все функции, как это видно на примере таможенной администрации в Мозамбике (см. главу 5). Стратегии наращивания компетенций приспосабливают также к конкретным нуждам специализированных агентств, в том числе путем создания сети профессионалов в области правового регулирования (см. вставку 3.13).

Обучение и информация

Необходимость расширения потенциала администрации не ограничивается знаниями и опытом. Администрация должна улучшать процессы текущего обучения, опираясь при этом как на зару-

бежный опыт политического экспериментирования, так и на опыт своей страны. Децентрализация и институциональная конкуренция остаются источниками политических инноваций и обучения во многих странах, включая Китай и Индию, где эксперименты провинций и штатов в области альтернативных политических подходов – если они оказываются успешными – имеют тенденцию быстро воспроизводиться другими регионами, а в ряде случаев и центральным правительством. В Перу пилотные проекты в сфере земельной реформы проложили путь более смелой национальной программе. В Уганде усилия по улучшению процесса регистрации бизнеса начались после осуществления демонстрационного проекта в Энтеббе (см. главу 5).

Чтобы использовать этот опыт, выявлять тенденции и отслеживать реакцию фирм на конкретные политические преобразования, правительствам необходима достоверная информация о работе частного сектора в их стране. Одним из ее источников могут стать проводимые консультации, однако они никак не умаляют значение более объективных и последовательных источников данных. Во многих развивающихся странах неадекватны или отсутствуют сведения даже о таких базовых элементах, как объем частных инвестиций. Аналогичные недостатки существуют в данных официальных деловых реестров. Между тем сведения такого рода, призванные служить разнообразным задачам, в том числе сбору налогов и социальных

ВСТАВКА 3.13 Сетевые организации специалистов в области правового регулирования инфраструктуры

С начала 1990-х гг. правительства во всем мире приступили к освоению новой модели предоставления услуг в области инфраструктуры. Она включала улучшение компетенций правительства как регулятора услуг, преимущественно оказываемых частным сектором. Как часть этого процесса в развивающихся странах было учреждено свыше 200 самостоятельных регулирующих агентств в сфере инфраструктуры.

«Крышей» для всех инициатив в области обучения и расширения этой сети стал Международный форум по вопросам правового регулирования в коммунальной отрасли, учрежденный Всемирным банком в 1996 г. Его первой крупной акцией была организация двухнедельной тренинговой программы, сфокусированной на нормативных проблемах водо-, электро-, газоснабжения и телекоммуникаций. С 1997 г. эти проводимые дважды в год курсы посетили более 1000 специалистов из 115 стран. Свыше 350 слушателей собрала дополнительная программа по вопросам регулированию в области транспорта, организованная Институтом Всемирного

банка в 1998 г. Помимо обеспечения формального тренинга, эти инициативы способствуют созданию непосредственной сети специалистов в области правового регулирования, облегчающей обмен текущей информацией и взаимную поддержку.

Дополнительные региональные инициативы после этого были предприняты в Южной Азии, Африке и Восточной Азии. Южноазиатский форум по регулированию в области инфраструктуры, учрежденный в 1999 г., предлагает участникам тренинговые программы и иную поддержку по обмену знаниями. Африканский форум по регулированию в коммунальной отрасли, созданный в 2000 г., обеспечивает механизм обмена опытом и знаниями в отдельных нормативных сферах; его семинары фокусируются на таких темах, как стратегии привлечения потребителей и других участников рынка. В 2003 г. в Восточной Азии и Тихоокеанском регионе была начата аналогичная инициатива для специалистов по регулированию коммунальных услуг.

Источник: Данные Всемирного банка

платежей, позволяют глубже понять динамику развития фирм. Повышение уровня стандартизации данных и качественное обновление деловых реестров – как это делает Евростат для стран ЕС – могут помочь правительствам изучать эволюцию частного сектора и своевременно предупреждать их о возникающих политических проблемах. Полезными могут быть также внедрение или улучшение опросов предприятий бизнеса, стандартного инструмента развитых стран. Они приводят сведения об инвестициях, создании и ликвидации рабочих мест, производительности и росте продукта на детальном уровне. Хотя такие обзоры делаются и во многих развивающихся странах, существуют значительные возможности для повышения их репрезентативности, улучшения стандартизации структуры и регулярности выпуска.

В Части I высказано мнение, что улучшение политики и деятельности правительства, формирующих инвестиционный климат, имеет критически важное значение для ускорения экономического роста и сокращения бедности и, следовательно, должно быть высшим приоритетом руководителей страны.

Глава 1 подчеркивает, что ключевым моментом является улучшение возможностей и стимулов для того, чтобы фирмы всех типов могли проводить продуктивные инвестиции, создавать рабочие места и расширять свою деятельность. Это, в свою очередь, требует усилий по снижению неоправданных издержек, рисков и барьеров для конкуренции. Глава 2 концентрирует внимание на основном противоречии, с которым сталкиваются правительства при проведении своей инвестиционной политики: хотя фирмы играют ведущую роль в повышении жизненных стандартов населения, их политические предпочтения могут отличаться от предпочтений общества в целом. Успешное разрешение этого противоречия требует от правительств умения лавировать между четырьмя источниками потенциальных политических неудач: стремление к извлечению ренты, недостаток доверия к политике, нехватка доверия в обществе

и плохая увязка политических мер с местными условиями. В главе излагается опыт решения этих проблем и подчеркивается важнейшее значение прозрачности. Настоящая глава рассматривает практические стратегии использования более комплексного подхода. В ней подчеркивается, что ключ к ускорению и расширению масштабов проводимых улучшений лежит в устранении основных препятствий, с которыми сталкиваются фирмы, в такой форме, которая дала бы им уверенность в инвестировании и в обеспечении устойчивости процесса изменений. Она рассматривает проблемы, связанные с установлением приоритетов, управлением конкретными реформами, сохранением импульса к движению и укреплением дееспособности правительства.

В других разделах Доклада более детально исследуются вопросы, связанные с разработкой и осуществлением эффективных стратегий улучшения инвестиционного климата.

- Часть II изучает опыт обеспечения базовых условий благоприятной инвестиционной среды – стабильности и безопасности (см. главу 4); правового регулирования и налогообложения (см. главу 5); финансирования и инфраструктуры (см. главу 6); рабочей силы и рынка труда (см. главу 7). В ней также исследуется обширный мировой опыт выявления возможностей для улучшения политики по всем направлениям.
- В Части III рассматривается возможная роль мер, не входящих в круг базовых, таких, как выборочное вмешательство (см. главу 8) и применение международных правил и стандартов (см. главу 9). Хотя эти меры могут иметь вспомогательный характер, они в то же время затрагивают специфические проблемы, заслуживающие внимательного изучения.
- Часть IV содержит заключительные выводы и рассматривает, как международное сообщество могло бы помочь развивающимся странам в улучшении их инвестиционного климата.

Создать условия

часть II

В ДОКЛАДЕ УТВЕРЖДАЕТСЯ, ЧТО ГОСУДАРСТВО ДОЛЖНО СТРЕМИТЬСЯ к созданию инвестиционного климата, благоприятного для всех, путем устранения необоснованных издержек, рисков и барьеров на пути конкуренции. В этой части Доклада раскрываются возможности совершенствования деятельности государства в области создания основ благоприятного инвестиционного климата.

Глава 4 – Стабильность и безопасность – предлагает меры, которые могут предпринять государства по укреплению прав собственности.

Глава 5 – Регулирование и налогообложение – освещает огромные возможности для совершенствования подходов в этих сферах без ущерба для других социальных целей.

Глава 6 – Финансы и инфраструктура – показывает, как государства добиваются более высоких результатов путем применения новых подходов к предоставлению услуг такого рода.

Глава 7 – Рабочая сила и рынки труда – раскрывает триединый подход к укреплению связи между людьми и достойным трудом с целью формирования более производительного и справедливого общества.

Стабильность и безопасность

глава 4

Ничто так не подрывает инвестиционный климат, как развязывание вооруженного конфликта. Капиталы любого вида — человеческий, физический и социальный — разрушаются, инвестиции прекращаются, а ресурсы отвлекаются от деятельности, направленной на обеспечение роста. Гражданские войны, преобладающая форма военных действий на протяжении последних 50 лет, оказывали особенно разрушительное воздействие на уровень бедности и темпы роста. По имеющимся оценкам, за последние полвека средняя гражданская война продолжалась в течение семи лет и обходилась в 2,2% прогнозируемого годового прироста экономики. По окончании военных действий ВВП был на 15% ниже, чем он мог быть при других условиях. Особенно ожесточенная гражданская война может в короткие сроки снизить доход на душу населения и в соседних государствах не менее чем на $\frac{1}{3}$ ¹.

Гражданская война и низкие доходы идут рука об руку. Вероятность развязывания гражданской войны в стране с низким доходом в 15 раз выше, чем в развитых странах. Чем беднее страна, тем больше риск того, что нация попадет в ловушку нисходящей спирали насилия и экономического упадка. Удвоение дохода на душу населения вдвое сокращает риск гражданской войны. Поэтому чем беднее страна, тем настоятельнее необходимость улучшения ее инвестиционного климата в целях снижения вероятности возникновения конфликта².

Хотя мир — неотъемлемое условие обеспечения производительных инвестиций, фирмам требуется нечто большее. Им необходима среда с достаточно высоким уровнем политической и экономической стабильности, а также такая среда, в которой персоналу и собственности в достаточной степени обеспечена безопасность. Политическая нестабильность может привести к значительной степени неопределенности и риска для фирм при подрыве доверия к существующим законам и политике (см. главу 2). Макроэкономическая стабильность также играет определяющую роль, поскольку без нее перемены в других сферах будут иметь ограниченный эффект (см. вставку 4.1). Нестабильная или небезопасная обстановка непосредственно сказывается на состоянии прав собственности; поэтому данная глава посвящена воздействию отсутствия правовых гарантий на инвестиционный климат и тому, что может сделать государство, чтобы повысить такие гарантии.

Гарантированные права собственности обеспечивают связь между приложенными усилиями и вознаграждением за них, вселяя во все фирмы — мелкие и крупные, формальные и «теневые», сельские и городские — уверенность в том, что им удастся воспользоваться плодами своих инвестиций. Чем больше защищены эти права, тем сильнее взаимосвязь между усилиями и вознаграждением и, следовательно, больше стимулов к созданию нового бизнеса, инвестициям в уже существующие предприятия, и просто к упорному труду (см. вставку 4.2).

Новые данные подтверждают, насколько важны гарантии прав собственности. Недавние исследования, проведенные в Польше, Румынии, России, Словакии и на Украине, показывают, что те предприниматели, которые уверены, что их права собственности защищены, реинвестируют большую часть прибыли (на 14–40%), чем те, кто в этом не уверен³. Фермеры в Гане и Никарагуа инвестируют в свои земельные участки на 8% больше средств в том случае, если их права более обеспечены⁴. Напротив, чтобы компенсировать отсутствие правовых гарантий собственности, акционеры-инвесторы в фирмах некоторых стран с низким уровнем дохода могут потребовать более высокой отдачи на вложенный капитал, по сравнению с инвесторами в фирмах развитых стран⁵.

Исследования, проведенные в разных странах, свидетельствуют, что чем лучше обеспечены права, тем быстрее рост. Они также показывают, что даже умеренные меры по укреплению безопасности могут повысить темпы годового роста на один процентный пункт⁶. Вне зависимости от того, какие факторы учитываются в этих аналитических исследованиях и какие показатели правовых гарантий собственности используются, все исследования выявляют тесную взаимосвязь между экономическим ростом и гарантированностью прав собственности. Большое количество исследований, приходивших к одному и тому же выводу, даже вынудило одного обозревателя заметить, что связь между гарантированными правами собственности и экономическим ростом «выдержала необычайно масштабную проверку»⁷.

В данной главе обращается внимание на четыре категории мер, которые государство может предпринять для улучшения инвестиционного климата в стране путем укрепления правовых гарантий собственности:

ВСТАВКА 4.1 *Макроэкономическая стабильность и инвестиционный климат*

Здоровый инвестиционный климат предполагает достаточную макроэкономическую стабильность, пока макроэкономическая политика не обретет достаточной поступательной силы. Ключевыми моментами здесь являются низкий уровень инфляции, приемлемый дефицит бюджета и реалистичный обменный курс. Нестабильность отпугивает инвестиции вследствие неопределенности будущих выгод. Она может также подрывать стоимость активов.

Высокий уровень инфляции и волатильные реальные обменные ставки являются собой два примера. Их воздействие особенно отрицательно сказывается на тех, кто имеет фиксированный доход, активы в местной валюте и кому не достает средств для защиты себя от снижающейся покупательной способности. Они также ослабляют позиции кредиторов, затрудняя доступ к кредиту. Крупные фирмы скорее будут иметь в своем распоряжении инструменты для решения проблемы

этих рисков, включая более высокий уровень свободы доступа к долларovým счетам, финансовые инструменты и иностранные кредиты. Средние и мелкие фирмы понесут, скорее всего, наибольший ущерб.

Цена макроэкономической нестабильности может быть высока. Несколько стран в Латинской Америке, регионе, пережившем огромные колебания в 1980-х гг., столкнулись с абсолютным падением ВВП на душу населения, что привело к тому, что 1980-е гг. в Латинской Америке получили ярлык «потерянного десятилетия».

Достижение стабильной макроэкономической политики находилось в центре внимания большинства политиков после нефтяных кризисов 1970-х гг. и долговых и связанных с ними кризисов 1980-х. Был достигнут хороший прогресс. Чрезмерно высокая инфляция в Латинской Америке была снижена. В 1980-х гг. Боливия и Никарагуа пережили инфляцию в более чем 10 000% в год; Брази-

лия и Аргентина – более чем 3000% в год; а Мексика, Уругвай и Перу – более 100% в год. К 2001 г. уровень инфляции во всех странах региона был ниже 15%, за исключением Эквадора с его 38%. Страны также существенно снизили бюджетный дефицит. Бразилия и Мексика, имевшие дефицит, выраженный двузначными цифрами, с тех пор пережили периоды умеренного дефицита и профицита. За кризисами в Восточной Азии и России в конце 1990-х гг., хотя они и были острыми и болезненными, пришел период восстановления – причем страны с более гибкими макроэкономическими условиями и более благоприятным инвестиционным климатом пережили более быстрый оздоровительный период.

Источник: World Bank (2003h); Easterly (2001); Hnatkovska and Loayza (2004); Desai and Mitra (2004); Caballero, Engel, and Micco (2004).

- подтверждение прав на землю и другое имущество;
- облегчение контроля за соблюдением договорных обязательств;
- снижение уровня преступности;
- прекращение безвозмездной экспроприации собственности.

ВСТАВКА 4.2 *Реформа прав собственности в Китае: даже умеренный прогресс может вызвать сильную реакцию*

После маоистской революции в Китае семьи были наделены угодьями, которые они не могли ни продать, ни арендовать, ни передать каким-либо иным способом. Вся продукция находилась в собственности государства, и власти периодически перераспределяли землю в соответствии с их оценкой «потребностей». Никакого влияния на благополучие не оказывало то, трудится ли семья на своей земле в поте лица или едва прилагает усилия. Все семьи получали равную долю от совокупной продукции коммуны. Труд был отделен от вознаграждения, что имело следствием стагнацию в сельскохозяйственном производстве в 1970-х гг.

Начиная с 1982 г. фермерам в Китае были даны более широкие права на землю. Первоначально им было разрешено продавать все, что они произвели сверх фиксированного количества, ежегодно предназначаемого государству. За этим последовало постепенное удлинение времени, в течение которого им было разрешено обрабатывать землю. В начале земля могла быть отнята по окончании трехлетнего периода, но этот

период стал постепенно продлеваться. В некоторых частях Китая в настоящее время он достигает 30-летнего срока.

Повышение производительности в сельском хозяйстве зависит отчасти от инвестиций, отдача от которых требует определенного периода времени: увеличение объема используемых удобрений, число пробуренных водяных скважин и т. д. По мере удлинения срока владения фермерами своей землей росли инвестиции, направленные на повышение продуктивности земли. Помимо изменений прав на землю, направленных на усовершенствование отношения между трудом и вознаграждением за него, китайское руководство либерализовало цены и сделало другие шаги в направлении роста производства. Совокупный эффект от этих реформ выразился в увеличении объема продукции сельского хозяйства на 42% за период с 1978 по 1984 г. Почти половина этого прироста приписывалась за счет изменений прав на землю.

Источник: McMillan (2002), Lin (1992); World Bank (2003m)

Подтверждение имущественных прав на землю и другую собственность

Обеспечение правовых гарантий снижает риск мошенничества и ошибок в операциях с собственностью, позволяя, таким образом, покупателям, арендаторам, арендодателям и другим лицам, желающим получить долю в земельной или другой собственности, действовать с уверенностью, что они получат то, о чем вели переговоры. Роль снижения ясно видна при сравнении цен на землю с подтвержденными имущественными правами и без такого подтверждения. Стоимость сельскохозяйственных угодий в Бразилии, Индонезии, на Филиппинах и в Таиланде повсеместно возрастает в размере от 43% до 81% в результате документального подтверждения права собственности⁸. Что касается земельных участков в городах, то документальное подтверждение прав собственности увеличивает их стоимость на 14% в Маниле⁹, почти на 25% – в Гуаякиле (Эквадор)¹⁰ и Лиме (Перу) и на 58% – в Давао (Филиппины)¹¹. Обеспечение гарантированных прав на природные ресурсы способствует и соблюдению экологических норм (см. вставку 4.3).

Права на землю

Гарантирование прав на землю стимулирует инвестиции. Фермеры в Таиланде, которые имели документально подтвержденные права на землю, инвестировали больше средств в свои земельные угодья, в результате чего продуктивность этих участков земли была на 14–25% выше, чем у тех, кто трудился на земле такого же качества, но без документально подтвержденных прав собственности¹². Во Вьетнаме сельскохозяйственные владения, имеющие документ, четко подтверждающий право контроля и распоряжения, отводят на 7,5% больше земли под уро-

жай, требующий больше первоначальных расходов и окупаемый через несколько лет, чем хозяйства, не имеющие документального подтверждения права собственности¹³. В Перу почти половина скваттеров, обладающих свидетельствами на собственность в бедных кварталах Лимы, вкладывали деньги в улучшение жилища, а из тех, у кого таких свидетельств не было, свои деньги в жилье вкладывали только 13%¹⁴.

Получение титульного свидетельства на имущество может облегчить доступ к кредиту в том случае, если в наличии имеются рынки продуктов, ссудные конторы и другие элементы инфраструктуры. Землевладение – важный показатель кредитоспособности, и зарегистрированное свидетельство позволяет кредиторам с легкостью верифицировать права собственности. Земля с титульным свидетельством также более охотно принимается кредиторами в качестве залога. Кредиторы имеют возможность понять, имеют ли другие лица долю во владении данной собственностью и, таким образом, оценить вероятность захвата земли в том случае, если заемщик откажется платить по долгам.

Фермеры с титульным свидетельством на землю в Гондурасе, Коста-Рике, Парагвае, Таиланде, Эквадоре и на Ямайке получают более крупные займы на лучших условиях, чем те, у кого нет свидетельства на землю. В Таиланде фермеры со свидетельством на землю берут кредиты у банков и других институциональных кредиторов от 50% до в 5 раз чаще, чем фермеры, владеющие подобной по качеству землей, но без свидетельства¹⁵. Преимущества распространяются не только на фермеров. В Перу обитатели городских районов в Лиме, получившие свидетельства на земельные участки, используют земельную собственность в качестве залога по кредитам на покупку микроавтобусов, строительство небольших фабрик и создание других типов малого бизнеса. Отсутствие свидетельства – явление, распространенное во многих странах (см. рис. 4.1), – является, таким образом, еще одним препятствием, с которыми мелкие предприниматели сталкиваются при попытках обеспечить финансирование своей деятельности.

Помимо расширения объема инвестиций и повышения доступности кредита, подтверждение имущественных прав способствует более благоприятному инвестиционному климату и в ряде других отношений. Собственникам с гарантированными правами не нужно все время находиться дома, чтобы защитить свою собственность. В Перу те, кто обладают свидетельством на землю, трудятся за пределами своего дома в среднем на 20 часов в неделю больше, чем те, кто живет по соседству, но не имеет свидетельства на владение землей¹⁶. Во Вьетнаме фермеры с гарантированными правами собственности на землю проводят в среднем на девять недель больше, работая за пределами своей фермы, чем те, чьи права собственности не гарантированы.

Повышение правовых гарантий собственности связано с необходимостью решения важных вопросов распределения в обществе (см. вставку 4.4). Однако даже безземельные бедняки могут получить выгоду от подтверждения прав. Собственники с не

ВСТАВКА 4.3 Гарантированные права собственности и охрана окружающей среды

Если права на природные ресурсы не определены, те, кто непосредственно контролирует эти ресурсы, часто имеют ментальность «сейчас или никогда». В конечном счете, если они не уверены в том, что ресурсы будут принадлежать им и завтра, почему бы не выкачать из них как можно больше уже сегодня?

Рыбные ресурсы часто иссякают вследствие этого синдрома «сейчас или никогда». Каждый рыбак вылавливает столько, сколько может, и так быстро, как может, зная, что другие делают то же самое. Результат: запасы рыбы скоро иссякнут. Исландия разработала способ использования прав собственности, цель которого заключается в преодолении этой проблемы. Каждому рыболову выделяется квота на рыбу в зависимости от того, как много он вылавливал в прошлом. Рыболовы пользуются свободой в том, чтобы вылавливать данное количество рыбы за определенный период или продать часть или всю квоту другим. Квота предотвращает избыточное вылавливание рыбы и одновременно укрепляет заинтересованность ее обладателя в обеспечении сохранности рыбных угодий. С момента квотирования вылова сельди выросли запасы рыбы, а также ее улов. Схемы квотирования принесли такой же результат в Новой Зеландии и Новой Скотии, а в Перу

идет эксперимент с системой квотирования.

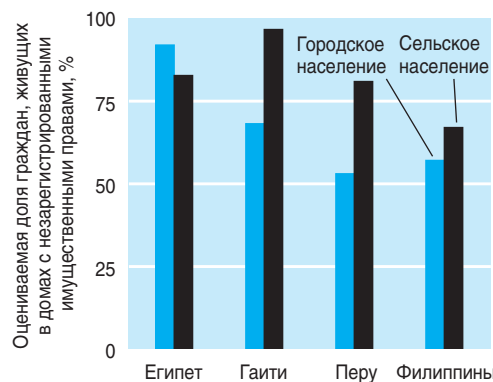
Другой пример взаимосвязи между гарантированными правами и охраной окружающей среды связан с землей. Эфиопские фермеры в меньшей степени склонны к посадке деревьев и строительству террас для защиты против эрозии – и более склонны наращивать применение удобрений и гербицидов, если их права на землю не гарантированы. Если признаны права на сбор леса для топки, выпаса животных или другого использования ресурсов в соседних лесах, кенийские общины пристально следят за тем, чтобы этими правами не злоупотребляли.

Исследования, проведенные в различных странах, подтверждают тесную связь между гарантированием прав и охраной окружающей среды. В результате одного из недавних анализов 53 развивающихся стран был сделан вывод, что умеренное улучшение в защите прав собственности может снизить темпы вырубки леса в этих странах до одной трети.

Источник: Deininger and others (2003); Samuel and Pender (2002); Pender и др. (2001); Mwangi, Ongugo, and Njuguna (2000); Gissurarson (2000); Newell, Sanchirico, and Kerr (2002).

гарантированными правами зачастую неохотно идут на сдачу своей земли в аренду, опасаясь, что арендатор выдвинет свои претензии на собственность. Многие, таким образом, скорее оставляют землю необработанной, чем согласятся сдать ее в аренду, или сдадут ее только тем, кого хорошо знают. В любом случае страдает производительность, потому что сельские бедняки, которые, скорее всего,

Рисунок 4.1
Права собственности не подтверждены?



Источник: De Soto (2000).

ВСТАВКА 4.4 *Распределение прав собственности*

По мере роста экономической активности соответственно растет отдача от установления прав на ресурсы. Образцовый случай связан с правами на землю на полуострове Лабрадор, в настоящее время являющемся частью Канады. Эти территории были местом обитания выдры, енота и других пушных зверей, и по мере увеличения спроса на шкуры в Европе в XVIII в. существенно увеличился риск истребления охотниками этих зверей. Но поскольку земля находилась в коллективной собственности, у отдельных людей не было мотивации для ограничения охоты.

Раздел земли и передача ее расширенным семьям решили проблему, дав каждой семье стимул к ограничению отстрела животных, обитающих на его территории, до определенного уровня. Предоставление прав на природные ресурсы группам, семьям или отдельным лицам продолжает служить защитой против вырубki лесов, избыточного вылова рыбы и других действий, которые постоянно наносят ущерб окружающей среде, как это показано во вставке 4.3.

Изменение режима прав собственности может вести к напряженности внутри общества. Хотя переход к системе более четко определенных прав повышает общее благосостояние, некоторые члены общества будут получать больше выгод, чем другие, а некоторые окажутся в еще более худшем положении. Менее опытные охотники получили больше выгод от ограничений на охоту в Лабрадоре, чем более опытные. Проблема является политической: нахождение приемлемых механизмов распределения выгод и потерь при гарантировании преимуществ от более четко определенных прав. Переговоры по нахождению решения могут быть трудными, и тупик в них всегда возможен.

Почему некоторые группы достигают соглашения, а другие нет? Одно из объяснений кроется в социальном капитале – доверии,

нормах, и структуре, способствующей координированным действиям. Социальный капитал обычно более велик в том случае, когда сообщество меньше и более однородно и когда беспрепятственно распространяется информация о последствиях разных решений. Эти факторы являются критическими для соглашений на уровне сообщества по вопросу использования ресурсов. Как разъяснялось в «Докладе о мировом развитии 2002», чем больше сообщество, чем более оно разнородно в этническом и культурном отношении, чем более оно открыто для торговли и чем сильнее разрыв в уровне доходов и состоятельности, тем меньше вероятности, что согласие будет достигнуто.

В идеальном мире государство должно было бы выступать в качестве беспристрастного арбитра противоборствующих интересов, подталкивая в направлении взаимовыгодного соглашения при одновременном обуздании эгоистического поведения, и обеспечении соблюдения норм справедливости. Однако государство редко соответствует этому идеалу. Напротив, как свидетельствует анализ формирования прав на обрабатываемую землю в 23 странах на протяжении трех тысячелетий, те, в чьих руках находится контроль за государственным машиной, часто используют свою власть, проталкивая определенные интересы – аристократов, колонистов и других, кто обладает политическим влиянием, – за счет мелких крестьянских хозяйств.

Более свежим примером является приватизация государственной собственности. Как и в случае с правами на землю, продажа собственности, принадлежащей государству, в идеальных условиях должна иметь результатом решение, выгодное для всех, передачу заводов и других производственных активов тем, кто может наиболее эффективно эксплуатировать их, по ценам, которые отражают их стоимость в условиях рыночной экономики. Некоторые программы

приватизации, однако, были выгодны небольшим избранным группам, как это имело место во время массовых приватизаций в Восточной Европе и бывшем Советском Союзе. На самом деле, один из опросов показывает, что 80% российского населения полагает, что массовая приватизация предпочтительна в России в 1990-х гг. была несправедливой.

Как признавал Гоббс, а несколько современных авторов недавно пытались это смоделировать, существует некоторая динамика в обеспечении соблюдения прав собственности. Если достаточное число граждан принимает (или, по крайней мере, подчиняется) существующий режим, ресурсы государства в деле обеспечения соблюдения законов могут быть направлены на приведение в покорность тех, кто отказывается принимать существующее устройство. Большая уступчивость порождает круг добродетели. По мере того как все большее число людей считают, что другие будут уважать существующий режим, усиливаются и их стимулы к его уважению. Те, кто подрывает гарантии прав собственности, также сталкиваются и с более высоким уровнем сдерживания по мере того, как государство наращивает ресурсы против все меньшего числа индивидуумов. Следствием этого является то, что когда большая часть граждан полагает, что существующее распределение прав несправедливо, напряженность, которая является следствием этого, может подорвать гарантии прав. Однако правительство не беспомощно перед лицом широко распространенного недовольства по поводу распределения прав (см. вставку 4.10).

Источник: Demsetz (1967); Libecap (1994); Putnam, Leonardi, and Nanetti (1993); Ostrom (2000); Binswanger, Deininger, and Feder (1995); Transition (2003); Hoff and Stiglitz (2004).

не принадлежат к кругу общения землевладельца, не получают доступа к земле¹⁷. В Доминиканской Республике эффект от обеспечения гарантий прав собственников выразился в росте числа участков, отданных в аренду, на 21%; при этом на 17% больше домохозяйств обрело доступ к земле. Бедные домохозяйства выиграли больше всех. Доля арендаторов-бедняков возросла до 40%, а реальные площади, отданные им в аренду, выросли на 67%¹⁸.

Обеспечение прав приносит пользу как отдельным землевладельцам (с помощью стимулирования инвестиций и доступа к кредиту), так и обществу в целом – посредством воздействия на темпы экономического роста и снижения уровня бедности. Хотя цена, устанавливаемая государством на услуги по оформлению свидетельства, должна отражать совокупность общественных и частных выгод, она не должна возрастать из-за бюрократизма или введения «неофициальных» платежей регистрацион-

ными органами. Установление монополии на услуги землемеров, нотариусов и других специалистов, разрабатывающих необходимую документацию, также может приводить к увеличению затрат и, таким образом, препятствовать регистрации. В России гонорар за проведение землемерных работ, равный минимальной заработной плате за два года, удерживает многих от регистрации собственности¹⁹. В Перу основной предпосылкой получения бедными и малоимущими слоями населения свидетельств на землю было разрушение монополии нотариусов на подготовку правовых документов.

Осуществление эффективной программы регистрации имущественных прав. Государство может повысить гарантированность имущественных прав на землю путем ведения эффективного земельного кадастра, что облегчается применением компьютерной технологии (см. вставку 2.16). Впрочем,

реализация даже этого простого мероприятия может столкнуться с проблемами.

Во-первых, издержки, связанные с выдачей первоначального свидетельства на право владения имуществом, могут быть высокими, особенно когда не существует никаких свидетельств на значительную долю земли, как это бывает во многих развивающихся странах. Претензии нуждаются в улаживании, границы — в определении; кроме того, должны быть составлены точные планы. По данным проектов, реализуемых в последнее время при поддержке Всемирного банка, затраты на оформление регистрационного свидетельства или первоначальной регистрации колеблются от 9,90 долл. в Молдове и 24,40 долл. в Индонезии до 1 354 долл. в Латвии²⁰.

Во-вторых, обычно намного легче выдать свидетельство на землю там, где имущественные права фактически признаются обществом, чем там, где свидетельство о собственности вступает в противоречие с имущественными претензиями других людей. Программы в Перу и Таиланде начинались с выдачи свидетельств гражданам, чьи права по существу не оспаривались ни другими лицами, ни государством. По мере роста поддержки этих проектов и приобретения опыта руководства ими выдача свидетельств распространилась на области, где проблемы были более сложными (см. вставку 4.5).

Даже в случае отсутствия соперничающих претендентов реформы в сфере выдачи свидетельств на имущество могут столкнуться с сопротивлением. Персонал, ответственный за составление земельного кадастра, часто сопротивляется модернизации по причине инерции либо потери возможностей для взимания дополнительных поборов с граждан. В России, на Украине и в других бывших социалистических странах оппозиция выдаче свидетельств на землю исходит от руководителей коллективных хозяйств. Выдача свидетельств предусматривает раздробление этих хозяйств на индивидуальные наделы, что ставит под угрозу рабочие места и доходы руководства, а также ослабляет их власть над крестьянами²¹.

Альтернативы комплексной регистрации имущественных прав. Обширная программа по выдаче свидетельств на владение собственностью является дорогостоящей и требует большого числа обученных профессионалов. Перед тем как начать проводить эту программу, государство должно решить, не могут ли его политические цели быть достигнуты с помощью мер, не требующих предоставления полноценных легальных свидетельств. В самом деле, мировой опыт свидетельствует о том, что многообразие форм владения имуществом может облегчить доступ к земле. В Нигере предоставление правовых гарантий реализовалось с помощью простой регистрационной схемы на базе общинной собственности²². В Гюндурасе простых имущественных документов, которые хранились у кредиторов, пока долг оставался невыплаченным, было достаточно для улучшения притока официальных кредитов для мелких фермеров²³. Аналогичным способом,

ВСТАВКА 4.5 20-летняя программа Таиланда по регистрации прав на сельскохозяйственную землю

В 1982 г. правительство Таиланда начало осуществление 20-летнего проекта по регистрации и выдаче свидетельств на обрабатываемую землю на всей территории королевства. Какова была цель проекта? Расширение доступа фермеров к институциональному кредиту и повышение их производительности путем их стимулирования к долгосрочным инвестициям.

В течение действия проекта было выдано почти около 8,5 млн свидетельств на имущество. Наряду со свидетельствами, выданными вне рамок проекта, число зарегистрированных свидетельств возросло с 4,5 млн в 1984 г. до более 18 млн к сентябрю 2001 г. Исследования, проводившиеся в ходе проекта, показывают, что он достиг обеих поставленных целей: фермеры, получившие титульные свидетельства на землю, получили более крупные кредиты на лучших условиях, чем те, кто не получил свидетельств, а производительность на землях с подтвержденным правом имущества выросла существенно.

Успех в Таиланде был обеспечен несколькими факторами.

Существовали четкая концепция проекта, долгосрочный план его осуществления и приверженность правительства и ключевых получателей выгоды претворению проекта в жизнь.

Проводилась последовательная политика, а также были установлены юридические и институциональные рамки для земельных органов управления.

Проект основывался на предыдущих усилиях по оформлению документов, признающих права держателей на их землю.

Процедура регистрации, вырабатываемая Департаментом земельных ресурсов, была эффективной и отвечала потребностям населения.

Население имело доверие к системе органов управления земельными ресурсами и активно участвовало в процессе реформы.

Отсутствовали интересы, которые могли затруднить проекты, как это было в других странах, — государственных нотариусов, частных адвокатов и частных землемеров.

Источник: Burns (2004).

в городских районах промежуточные меры, не предусматривающие выдачи полноценных свидетельств о правах на собственность, могли поначалу соответствовать потребностям граждан в более полном обеспечении их прав²⁴. В Ботсване были выпущены сертификаты на пользование, которые защищали держателей земли от выселения, пока правительство рассматривало способы решения проблемы городского обезземеливания²⁵. Примером возможностей обеспечения прав без выдачи полноценных свидетельств на право собственности может также служить опыт Индии и Вьетнама.

Развитие конкуренции между поставщиками услуг. Каковы бы ни были меры для расширения правовых гарантий собственности, государству нужно удостовериться, что потребители не переплачивают за требующиеся услуги. Опыт Австралии, Великобритании и Нидерландов показывает, что затраты по оформлению сделок могут быть снижены без ущерба для качества услуг путем поощрения конкуренции в сфере сделок с недвижимостью (см. вставку 4.6).

Имущественные права на другие виды собственности

Выдача свидетельств о праве собственности на автомобили, станки, оборудование и другие ценные виды движимого имущества может принести выгоду, сопоставимую с выдачей свидетельств на владение землей. Как и в случае с земельными угодьями,

ВСТАВКА 4.6 Демонопользация профессии по операциям с недвижимостью

В начале 1984 г. британское правительство объявило о том, что оно рассматривает возможность положить конец 180-летней монополии по оказанию услуг, предоставляемых при покупке или продаже недвижимого имущества, принадлежащей цеху юристов. В течение месяцев стали распространяться сообщения о падении цен на услуги по передаче собственности. Поощряемое положительной реакцией со стороны организаций потребителей и вопреки сильному возражению со стороны организаций юристов, правительство довело до конца свое предложение об открытии рынка для неюристов. Начиная с октября 1987 г. любой, выдержавший суровый экзамен в связи с выдачей лицензии, получал разрешение на предложение услуг по операциям с имуществом. В соответствии с ранее имевшими место реформами как юристы-профессионалы, так и лица, имеющие лицензии в области передачи имущества, получили разрешение на рекламу своих ставок и услуг.

Конкуренция вызвала падение цен без ухудшения качества. Средняя цена за услуги, связанные с операциями с собственностью, упала почти на 10% в период с 1983 по 1986 г., то есть в тот самый период, когда цены на жилье, а тем самым и пошлины в соответствии со старой процедурой, существенно выросли. Потребители, обращавшиеся с просьбой об оценке стоимости

услуг, добились существенной экономии, поскольку предлагавшие услуги снизили первоначальные квоты из страха потерять свой бизнес. Несмотря на снижение цен, потребители, покупавшие и продававшие недвижимое имущество после демонопользации, сообщали, что они, как и прежде, если не больше, удовлетворены услугами.

Подобные же инициативы по дерегулированию привели к снижению затрат на операции с землей в австралийском штате Новый Южный Уэльс и в Нидерландах. Пошлины на передачу имущества в Новом Южном Уэльсе упали в среднем на 18% в середине 1990-х гг. после открытия рынка для неюристов, сэкономив обществу почти 100 млн австралийских долларов. В Нидерландах отказ от монополии профессионалов, принадлежавшей агентам по операциям с недвижимым имуществом, снизил их стоимость и дал потребителям возможность более широкого выбора услуг. Эти результаты соответствуют широкому изучению профессиональных ограничений, проводимому Европейской комиссией. Она нашла, что чем меньше ограничений со стороны юристов, нотариусов и других профессионалов, тем выше благополучие потребителей без снижения уровня других ценностей.

Источник: Domberger and Sherr (1989); Baker (1996); Philipsen (2003); European Commission (2004b).

собственностью. Кредитор просто сдает собственность в лизинг заемщику на определенный период времени по договорной цене, часто выплачиваемой ежемесячно. Подобные лизинговые соглашения не только облегчают процесс возврата собственности, но также облегчают доступ к финансированию. Мелким и средним фирмам не нужно накапливать фонды, требующиеся для одновременной оплаты при покупке станков или других основных фондов. Они могут приобрести оборудование путем уплаты банку или фирме, специализирующейся на лизинге, месячного лизингового взноса.

Выгоды фирм от лизинга зависят преимущественно от того, насколько обеспечены права лизингодателя по отношению к собственности. Если в случае неуплаты лизингодатель должен предпринимать большие усилия и затрачивать средства на возврат своей собственности, он будет требовать от фирм-лизингополучателей уплаты крупных сумм аванса или других форм гарантий²⁷. В Египте могут потребоваться годы для возвращения отданной в аренду собственности, в Ливане на это уйдет от девяти месяцев до 2,5 лет. В Тунисе, напротив, требуется не более трех месяцев для принятия судебного решения о возврате имущества²⁸. Отчасти вследствие способности лизингодателя получить такое решение суда в течение короткого срока, согласно оценкам, в 2000 г. лизинг получил гораздо большее распространение в Тунисе, чем в Ливане и Египте (см. рис. 4.2).

Одним из типов собственности, значение которой возрастает, является интеллектуальная собственность — патенты, авторские права, товарные знаки и другие легально созданные права на получение вознаграждения от интеллектуальных усилий. Поскольку интеллектуальная собственность является нематериальной и может легко перемещаться через национальные границы, первостепенную важность для ее защиты приобретает международное соглашение об обеспечении прав на нее (см. вставку 4.7).

Облегчение контроля за соблюдением договорных обязательств

Гарантии имущественных прав повышаются и приобретают более высокую ценность, если низкими являются издержки и риски, связанные с их обменом. Задержки и неопределенность в обеспечении обмена снижают ценность имущественных прав и уменьшают возможности и стимулы к инвестициям. В идеальных условиях все обмены по контрактам совершаются без заминок. Ни одна из сторон не нарушает обязательств по предоставлению обещанных товаров или услуг или не является виновной в снижении предусмотренных качества и количества. Легко понять, почему такие условия чрезвычайно благоприятны для инвестиционного климата. Фирмы могут поддерживать долгосрочные, комплексные коммерческие связи с незнакомыми партнерами, будучи уверенными в том, что другая сторона будет последовательно соблюдать свои обязательства по сделке в течение периода действия контракта.

Рисунок 4.2
По сравнению с Египтом и Ливаном в Тунисе процветает лизинговая деятельность, чему способствуют законы, облегчающие возвращение собственности



Источник: World Bank (2002b).

регистрация может облегчить доступ к кредиту. Кредиторы могут проверить права собственности и определить, выдавались ли ранее кредиты под залог этой собственности и имеют ли другие лица долю в ней, что в случае несостоятельности должника затруднит изъятие имущества в пользу кредитора. Опыт Индонезии и Румынии свидетельствует о значении кадастров движимого имущества. В обеих странах они были созданы в 2000 г. К концу 2003 г. в Румынии было зарегистрировано 200 тыс. единиц собственности, тогда как только в Джакарте кредиторы стремились зарегистрировать в 2003 г. 12 тыс. долей участия в транспортных средствах, станках и других предметах, охватываемых новым законом²⁶. Согласно данным проекта Всемирного банка "Doing Business", время, необходимое для регистрации собственности, колеблется от трех дней в Литве до 274 дней в Нигерии и почти 1000 дней в Хорватии.

Чем легче для банков и других финансовых институтов изъять собственность в случае неуплаты по кредиту, тем более склонны они предоставлять кредит (см. главу 6). Обычным методом снижения издержек, связанных с изъятием собственности, является сохранение за кредитором права владения

ВСТАВКА 4.7 Права в сфере интеллектуальной собственности: продолжающиеся дебаты

Инвесторы и авторы часто нуждаются в стимулах в деле развития инновационных продуктов, как это признавалось, по крайней мере, с IV века до н. э. Сегодня стимулы обеспечиваются путем предоставления создателям новых изобретений, программно-го обеспечения или других продуктов, защищенных патентом, авторским правом или иными подобными правами. Представление о том, насколько мощным может быть этот стимул, дает недавний анализ расходов американских фирм, затраченных на НИОКР. Умеренное увеличение в стоимости, которое менеджеры надеялись получить путем патентования новых продуктов, привело к повсеместному росту сферы НИОКР от 11% в индустрии биотехнологий до 8% в фармацевтике до 7% в химической промышленности.

Этот стимул имеет свою цену. Права интеллектуальной собственности дают их обладателям эксклюзивное право продавать продукт, в котором воплощается их творение, в течение ограниченного периода времени. В течение этого периода обладатели свободны назначать любую цену вне зависимости от себестоимости продукции. Права интеллектуальной собственности, таким образом, нуждаются в установлении баланса между интересами общества в деле поддержки инноваций и удержании на низком уровне цен для потребителей.

Нахождение нужного баланса является проблемой. В начале XIX века, когда в США было мало писателей, но много читателей, английские авторы жаловались, что американское правительство не обеспечивает соблюдения их авторских прав. Но по мере того как США порождали все больше авторов, правительственная политика в отношении авторских прав менялась вплоть до того, что США стали лидировать в убеждении других стран уважать работы, защищенные авторскими правами. За последние два десятилетия страны, в которых произведена большая часть инновационных продуктов, настаива-

ли, чтобы страны, в основном покупающие эти продукты, усиливали меры по обеспечению прав интеллектуальной собственности, для того чтобы избежать размывания стимулов к инновациям. В процессе продолжения споров четыре недавних события помогли изменить их предмет.

Во-первых, все больше фирм в более передовых развивающихся странах в настоящее время производят инновационные продукты и, таким образом, заинтересованы в защите прав интеллектуальной собственности. В Бразилии и на Филиппинах краткосрочные патенты помогли местным фирмам применить иностранные технологии к местным условиям, тогда как в Гане, Кувейте и Марокко местные фирмы по производству программного обеспечения выходят на международный рынок. Процветающие музыкальная и киноиндустрия Индии явились отчасти продуктом защиты авторских прав, тогда как в Шри-Ланке законы, защищающие дизайн от пиратов, позволили производителям высококачественной керамики увеличить свой экспорт. Фирмы в области программного обеспечения и звукозаписи в Индонезии сообщают, что они бы увеличили выпуск продукции в том случае, если бы их авторские права были лучше защищены.

Во-вторых, растущее число развивающихся стран стремится привлечь иностранные инвестиции, в том числе и в те отрасли промышленности, где имеет значение запатентованная технология. Но иностранные фирмы неохотно передают свою наиболее прогрессивную технологию или вкладывают деньги в производственные мощности, до тех пор пока они не обретут уверенность в том, что их права будут защищены. Новаторы во многих наукоемких отраслях индустрии попросту не будут вкладывать деньги туда, где существует неопределенность с защитой их интеллектуальной собственности.

В-третьих, имеется растущее осознание того, что потребители даже в самых бедных странах могут пострадать от продажи конт-

рафактных товаров, и среди примеров — и поддельные пестициды в Кении, и продажа отравленного мяса в Китае. Потребители обычно страдают больше всего, когда законы, защищающие товарные знаки и бренды, не выполняются достаточно строго.

В-четвертых, существует тенденция решать проблемы интеллектуальной собственности по порядку, помогая выделить области согласия и найти точки соприкосновения в отношении различий во взглядах. Соглашение, достигнутое на министерском совещании в ВТО в ноябре 2001 г., отражает потребность развивающихся стран в доступе к средствам лечения. Идет также дискуссия по вопросам политики, которая даст производителям патентованных товаров больше гибкости для продажи их товаров в бедных странах по более низкой цене, в сравнении с более обеспеченными странами.

То, насколько страны признают права интеллектуальной собственности, может быть столь же важным, как и решение защищать их. Когда США ввели в начале XIX века режим патентов, они брали за образец законодательство Великобритании. Но в отличие от Великобритании пошлины за регистрацию патента были очень низкими, изобретатели имели право передавать лицензии на свои патенты другим лицам, а административная процедура обеспечивала справедливое применение закона для всех. Расширение доступа к правам интеллектуальной собственности имело следствием существенную активизацию деятельности в области инноваций, и вскоре после выставки середины века в Лондоне, на которой Америка поразила английских лидеров своими технологическими достижениями, те последовали этому примеру и сделали доступным свой режим патентов.

Источник: Braga, Fink, and Sepulveda (2000); Maskus (2002); Arora, Ceccagnoli, and Cohen (2003); Nathan Associates Inc. (2003); Hoff (2003); Luthria and Maskus (2004).

Также легко понять, почему таких условий не существует в реальности. Как только стороны перестают платить одной рукой и брать другой, возникает риск, что та сторона, которая предпринимает ответные действия, нарушит договор. Государство может помочь фирмам справиться с этими рисками путем распространения точной информации о репутации фирм и обеспечения эффективного функционирования механизмов разрешения конфликтов и соблюдения договорных обязательств.

Облегчить поток информации о репутации фирм

Репутация является центральным фактором соблюдения договорных обязательств во всех странах²⁹. При решении вопроса о заключении контракта с новым партнером фирмы руководствуются тем,

что они знают об истории соблюдения партнером контрактных обязательств в прошлом. Фирма скорее заключит контракт с теми, у кого в этом отношении хорошая репутация. В целях удовлетворения потребности в такого рода информации возникли различные структуры. Они собирают информацию о кредитоспособности и надежности отдельных лиц и фирм и предоставляют ее финансовым институтам, промышленным компаниям и другим членам делового сообщества. Те, кто предполагают нарушить свои обязательства, знают, что если они сделают это, об этом скоро станет известно.

Государственная политика иногда препятствует созданию фирм, которые продают информацию о репутации, путем ограничения потока коммерческих и финансовых сведений. Проблема «изживленности», чрезмерно централизованные финансовые

системы и другие недостатки в работе рыночных механизмов также могут сдерживать возникновение частных организаций, занимающихся сбором и распространением информации о репутации³⁰. Государство должно прежде всего устранить барьеры на пути циркулирования точных сведений о кредитоспособности³¹. Правительство может сделать это, пока частные фирмы еще не вышли на рынок. В Бангладеш, Боливии, Болгарии, Вьетнаме и Румынии созданы государственные информационные агентства, основывающиеся на данных, собираемых центральным банком.³²

Совершенствование судебных органов и других механизмов разрешения споров

Рамки эффективности механизмов, основанных на репутации, ограничены. Фирмы без кредитной истории сталкиваются с трудностями при получении места на рынке, что в своих крайних проявлениях может препятствовать выходу на рынок новых конкурентов³³. Механизмы репутации также зависят от желания участников организовать коллективный бойкот любому, имеющему плохую репутацию. По мере развития экономики, однако, возрастают трудности и с организацией группового бойкота. Все большее количество информации о большем количестве фирм должно собираться и распространяться, но одновременно растет и соблазн нарушить договоренности или не выполнить свои обязательства по договоренности³⁴. В конце концов, менее дорогостоящей альтернативой становится создание централизованного государственного механизма обеспечения соблюдения контрактных обязательств. Вместо того чтобы нести существенные издержки до вступления в сделку, фирмы находят менее дорогостоящим обращаться в судебные органы после появления разногласий по вопросу о выполнении обязательств. Роль судов возрастает по мере увеличения числа крупных и комплексных долгосрочных сделок.

Значение хорошо функционирующей судебной системы выходит далеко за пределы числа дел, разрешенных с ее помощью. Чем более своевременны и прогнозируемы судебные решения, тем более способны фирмы предугадывать исход любого спора. По мере улучшения своевременности и прогнозируемости число споров на рассмотрении судов может снизиться, поскольку вероятная угроза получения компенсации через суд служит стимулом для сторон соблюдать свои обязательства. Сделки совершаются с учетом влияния судов и законов, за соблюдением которых они следят. Чем сильнее это влияние, тем ниже риск совершения сделок, больше их число и ниже связанные с ними издержки³⁵.

Там, где влияние судов слабое, растут издержки фирм и их риски. В Индии сторона, пострадавшая от несоблюдения контрактов или других нарушений, должна либо принять урегулирование на гораздо менее выгодных условиях, либо ждать годами, если не десятилетиями, пока ее дело будет разрешено в суде³⁶. Слабая судебная защита может также сделать сделки столь рискованными, что они

никогда не состоятся, так как если не существует способов гарантировать исполнение договоров, риск дальнейших действий попросту может быть слишком велик. Кроме того, фирмы могут вообще обходить судебную систему, следуя более затратным, но менее рискованным путем покупки поставщиков или потребителей и превращения внешних операций во внутрифирменные³⁷.

Новые исследования подчеркивают важность хорошо функционирующих судов для здорового инвестиционного климата. Исследования в Аргентине и Бразилии показывают, что фирмы, ведущие бизнес в провинциях с более совершенной судебной системой, пользуются более широким доступом к кредиту³⁸. Исследование, проведенное в Мексике, демонстрирует, что более крупные и более эффективные фирмы можно найти в штатах с лучшей судебной системой. Эффективные суды снижают риски, с которыми сталкиваются фирмы, и таким образом усиливают желание фирм делать больше инвестиций³⁹.

- Фирмы Бразилии, Перу и Филиппин сообщают, что они были бы готовы увеличить объемы инвестиций, если бы у них было больше доверия к судам в своей стране⁴⁰.
- Фирмы Албании, Болгарии, Вьетнама, Молдовы, Перу, Польши, Румынии, России, Словакии, Украины, Хорватии и Эквадора говорят, что они не хотели бы менять поставщиков даже в случае предложения более низкой цены из страха, что не смогут обратиться в суды для обеспечения соблюдения соглашений⁴¹.
- Фирмы, Польши, Румынии, России, Словакии и Украины, имеющие доверие к судам, скорее предоставят своим контрагентам торговый кредит и вступят в новые соглашения с местными фирмами.
- В Бангладеш и Пакистане «Обзор инвестиционного климата», проведенный Всемирным банком, показывает, что хотя фирмы, имеющие доверие к судам, совершают половину продаж в кредит, те, у которых такая уверенность мала, распространяют кредит только на одну четвертую своих продаж.
- В Бурунди, Замбии, Зимбабве, Камеруне, Кот-д'Ивуаре, Кении и на Мадагаскаре, где у фирм мало доверия к судам, они не стремятся расширять торговлю путем установления деловых связей с кем-либо, кроме тех, кого они хорошо знают.⁴²

«Обзоры инвестиционного климата» показывают, что во многих странах фирмы мало доверяют судам (см. рис. 4.3). Одной из причин этого может быть неудовлетворенность затратами времени и денежных средств, необходимыми во многих странах для решения даже самых простых дел. Проект Всемирного банка «Doing Business» свидетельствует, что в 2003 г. время, требуемое для обеспечения соблюдения контракта, колебалось в диапазоне от 50 дней в Нидерландах, 600 дней в Боливии и почти 1500 дней в Гватемале. Кроме того, ничто не свидетельствует, что более медлительные и дорогие суды

приносят лучшие результаты, чем менее дорогие и более оперативные⁴³.

Укрепление судебной системы. Как показывает «Доклад о мировом развитии 2004», организации, предоставляющие услуги от имени государства, действуют лучше в том случае, когда они несут ответственность перед потребителями, когда потребители могут влиять на стратегию предоставления услуг и когда поставщики услуг имеют больше стимулов к оказанию качественных услуг. Те же принципы применимы и к деятельности судебных органов.

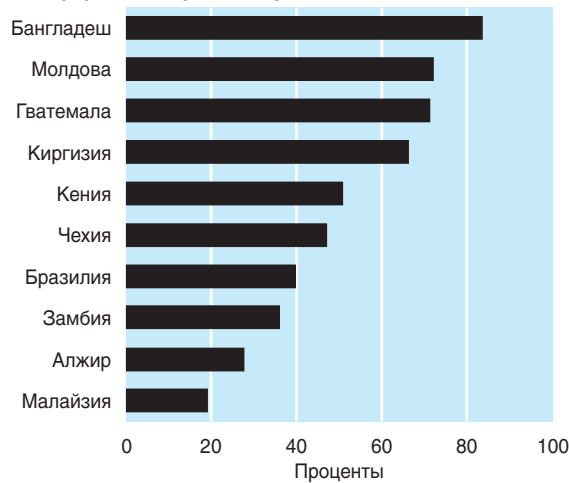
Общим результатом предоставления пользователям возможности большего влияния на деятельность судов является упрощение процедуры. Судебные процедуры во многих развивающихся странах более сложны и дорогостоящи, чем в развитых странах. Эти более длительные и связанные с большими издержками процедуры не только не помогают, но часто просто еще больше замедляют предпринимательскую деятельность⁴⁴. В Бразилии сложные судебные процедуры служат препятствием для кредитного рынка и увеличивают стоимость кредитных операций⁴⁵.

Соединение процедурных реформ с изменениями в способах управления деятельностью судов и в сочетании с применением информационных технологий может существенно сократить время, необходимое для решения дела. Это сочетание имело следствием сокращение среднего времени на дело-производство на 85% в шести судах Эквадора, в которых испытывались нововведения. Подобные же результаты были достигнуты в ряде судов в Боливарианской Республике Венесуэла. В Баркесимето и Сьюдад-Боливар реформы, начатые в 1999 г., привели к сокращению от половины до 2/3 времени, которое требовалось на рассмотрение дел, связанных с лизингом и взиманием долгов (см. рис. 4.4). Судьи были освобождены от решения рутинных административных задач, делопроизводство сосредоточилось в конторских помещениях, тогда как весь судебный процесс от приема на рассмотрение иска до назначения даты слушаний и обнародование решения был автоматизирован.

Одним из наиболее часто рассматриваемых приемов по ускорению дел, связанных с коммерческой деятельностью, является создание либо отдельного суда, либо отдельного подразделения суда, либо палаты в рамках существующего суда для решения споров в сфере бизнеса. Недавно созданный Коммерческий суд Танзании заслужил похвалы юристов, которые вовлечены в его деятельность, и хотя плата за принятие исков на рассмотрение здесь выше, чем в обычных судах, к которым тяжущиеся стороны также могут обратиться, число дел, поступивших на его рассмотрение, продолжает расти.

Усилия по созданию специализированных коммерческих судов в Бангладеш, Индонезии, Кабо-Верде, Кот-д'Ивуаре, Пакистане и Руанде пока оказались менее успешными. Отличие часто связано с политической поддержкой, которой пользуются суды. В Танзании суд рассматривает дела, поступив-

Рисунок 4.3
Многие фирмы не верят, что право собственности можно защитить в суде

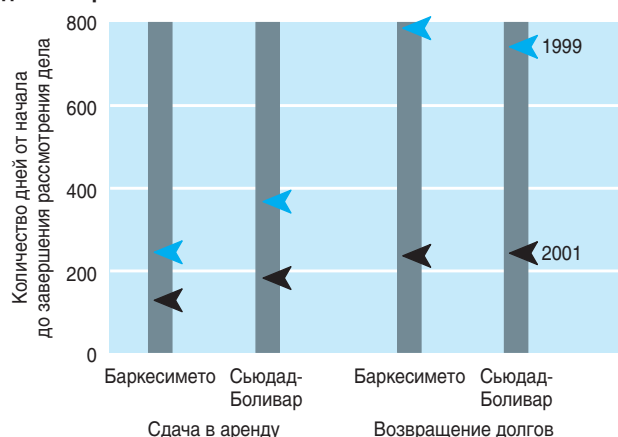


Примечание: Выбор стран обусловлен необходимостью иллюстрации диапазона ответов. *Источник:* World Bank Investment Climate Surveys.

шие от банков и других финансовых институтов, которые составляют могущественное лобби в его поддержку. Но прогресс более проблематичен в том случае, когда судебное преследование направлено против лиц, имеющих значительное политическое влияние. В Бангладеш, например, в число ответчиков входят влиятельные граждане, от которых требуют возместить миллионы долларов, взятые в кредит в государственных банках. Подобным же образом в Индонезии среди ответчиков находятся лица, которых просят согласиться со значительными потерями в связи с предписанными судом процедурами реорганизации и ликвидации.

Судебная деятельность зависит от судей, юристов, делопроизводителей и других участников, обеспечивающих своей работой своевременное и точное разрешение споров. Различия в деятельности судов преимущественно зависят от многих стимулов⁴⁶. Когда у участников имеется сильная

Рисунок 4.4
В Боливарианской Республике Венесуэле реформы ускорили работу судебных органов



Источник: Supreme Court of República Bolivariana de Venezuela.

мотивация к тому, чтобы дела разрешались быстро, точно и при приемлемых затратах, деятельность судов существенно улучшается.

Профессиональные юристы, которые работают в судах или связаны с ними, часто боятся, что смена стимулов скажется на их доходах. В Танзании реформаторы преодолели оппозицию со стороны адвокатов убедив ключевых членов профессионального сообщества, что они получают выгоды от реформы. По мере роста доверия к судам, доказывали реформаторы, больше дел будет поступать на их рассмотрение, увеличив спрос на юридические услуги. В нескольких странах были созданы рабочие группы из старших судей, уважаемых членов адвокатуры и гражданского общества в целях достижения согласия о значении судебной реформы.

Особой проблемой для судебной реформы является то, что судебная власть — обычно отдельная и независимая ветвь власти. Официальные представители исполнительной власти могут подталкивать судей к реформам, а законодательная власть может принимать законы для облегчения процесса, но претворение реформ в жизнь зависит от самих судов. Одной из мер, которые исполнительная ветвь власти может предпринять самостоятельно, является оценка использования ею судов. Государство зачастую является крупнейшим пользователем, прибегающим к услугам суда, и, как показывает исследование, проведенное в индийском штате Андхра-Прадеш, государство само часто способствует задержкам, добиваясь достижения успеха в делах, в которых оно не имеет шансов, и выдвигая апелляции, которые оно вероятнее всего проиграет⁴⁷. Ограничение такой практики может снизить давление на суды и позволить им сконцентрироваться на реальных исках.

Устранять препятствия на пути разрешения споров в частном порядке. Расширение практики решения проблем бизнеса в частном порядке с помощью арбитража, посредничества или примирения также улучшит контрактную среду. Эти методы зачастую являются не только менее дорогостоящими, чем судебная тяжба, но они также способны достигать более правильного решения. Там, где спор связан с техническими проблемами, стороны для решения дела могут обратиться к инженеру или другому эксперту, имеющему опыт в соответствующей области.

Некоторые правительства препятствуют разрешению споров в частном порядке посредством необоснованных процедурных ограничений. В Боливии и Танзании различные ограничения на альтернативные механизмы разрешения споров не дают фирмам полностью использовать преимущества этих механизмов⁴⁸. В противоположность этому, в Колумбии и Перу, где государство ввело в силу законодательство, поддерживающее использование альтернативных методов, результаты являются многообещающими. Палата коммерческого арбитража, находящаяся в юрисдикции Торговой палаты Боготы, в 2001 г. рассмотрела 371 дело, связанное с исками на 3,2 млрд колумбийских долл. Торговая

палата Лимы в 2000 г. разрешила 182 коммерческих спора, причем продолжительность рассмотрения в среднем составила менее полугода⁴⁹.

Там, где стороны арбитража или другого альтернативного механизма разрешения споров предполагают продолжение сотрудничества, каждая из них имеет все основания подчиниться решению арбитра. Каждая из сторон может также подчиниться из-за влияния, которое может иметь отказ на ее репутацию. Если сторона отказывается уважать решение арбитра, она рискует тем, что другие фирмы в будущем откажутся от ведения дел с ней.

Там, где отсутствует фактор репутации или продолжения сотрудничества, судам приходится выступать в поддержку арбитража, разрешая выигравшей стороне прибегнуть к методам принуждения. Чтобы эта поддержка была эффективной, закон не должен давать проигравшему в процессе арбитража достаточного времени или многочисленных способов для оспаривания решения. Комиссия ООН по международному торговому законодательству рекомендует, чтобы судам было разрешено отменять решения арбитража только в ограниченном числе случаев и в строго определенных ситуациях. Иначе, как это произошло в Индии, судебная тяжба по поводу обоснованности арбитражного решения может выйти из-под контроля, если проигравшая сторона будет пытаться выиграть в суде то, в чем она потерпела поражение за арбитражным столом⁵⁰.

Доступность арбитража в нейтральной стране часто является важным для иностранных инвесторов, которые могут опасаться, что суды в стране, где они делают инвестиции, могут быть слишком предубеждены против них, или слишком медлительны, или слишком неопытны для вынесения своевременного и правильного решения. Международный арбитраж превратился для инвесторов в важный способ уменьшения рисков, связанных с рассмотрением дел в местных судах⁵¹. Чтобы улучшить инвестиционный климат, правительства должны также устранить препятствия на пути международного арбитража путем присоединения к соответствующим международным конвенциям и обеспечения существования эффективного механизма исполнения принятых решений. Например, российское правительство недавно разъяснило, что местные суды должны претворять в жизнь решения международных арбитров в спорах, в которые вовлечены миноритарные акционеры российских корпораций. Роль механизмов разрешения международного спора обсуждается в главе 9.

Снижение преступности

Грабеж, мошенничество и другие преступления против собственности и личности наносят ущерб инвестиционному климату. Распространение преступности отбивает у фирм охоту к инвестициям и повышает затраты, связанные с ведением бизнеса, либо в результате прямой утраты товаров, либо вследствие издержек, связанных с принятием мер предосторожности, таких, как наем службы безопасности, строительство ограждений или установка охранных

систем. В худшем случае иностранные фирмы отказываются от инвестиций, а внутренние инвестиции уходят из страны в более благоприятные места.

Оценки, сделанные в 2000 г., демонстрируют разрушительное воздействие преступлений, связанных с насилием, и преступлений против собственности на экономику шести латиноамериканских государств. В Колумбии и Сальвадоре почти четверть национального ВВП была потеряна вследствие преступности; только в Перу издержки, вызванные преступностью, составили менее 10% внутреннего валового продукта (см. рис. 4.5).

Обзоры инвестиционного климата, проведенные Всемирным банком, показывают, что преступность сдерживает предпринимательскую активность в каждом регионе. В Латинской Америке более 50% фирм, включенных в обзор, рассматривали преступность как серьезное препятствие на пути ведения бизнеса. В Африке к югу от Сахары и в Восточной Азии более 25% или более говорили о том же (см. рис. 4.6).

Воздействие преступности зависит от страны. В Нигерии «Обзор инвестиционного климата» свидетельствует, что 37% респондентов рассматривают преступность как основное или серьезное препятствие для их операций, в Замбии — 50%, а в Кении — 70%. В Гватемале чрезвычайно большое число фирм, включенных в обзор, — 80% — рассматривали преступность в качестве главного или серьезного препятствия. Преступность имеет свойство оказывать одинаковое влияние на фирмы любой величины. Единственным исключением является Бангладеш. Хотя 45% средних и крупных фирм говорят о преступности как о препятствии, только 20% мелких фирм придерживаются того же мнения.

Обзор 2002 г., проведенный среди фирм Ямайки, дает более глубокое понимание тех способов, с помощью которых преступность может оказывать влияние на стимулы к инвестициям⁵². Чуть менее двух третей фирм, охваченных обзором, свидетельствовали о том, что были жертвой того или иного вида преступлений против собственности в течение 2001 г., причем многие фирмы неоднократно. В более чем одной четверти фирм раз в квартал имела место кража собственности, 9% докладывали о краже раз в неделю, а 22% утверждали, что они сталкивались с обманом, по крайней мере, раз в квартал. Жертвами становились фирмы всех размеров вне зависимости от места их расположения. Восемь из 10 фермеров сообщали о краже оборудования или скота. Финансовые фирмы терпят наибольший ущерб от мошенничества. Все компании, действующие в сфере производства, распределения и строительства, сообщали о значительных кражах и мошенничестве. Более мелкие фирмы имеют больше шансов стать жертвой преступления и становятся таковой чаще, чем более крупные. Вымогательство, мошенничество, грабежи, кражи со взломом и поджоги явились причиной того, что от 116 до 400 фирм потеряли убытки, достигающие в среднем 665 000 ямайских долларов (около 11 000 долларов США). Цена преступности в процентном отношении к до-

Рисунок 4.5
Преступность дорого обходится экономикам многих латиноамериканских стран



Примечание: Данные охватывают 1999–2000 гг.
Источник: Londoño and Guerrero (2000).

ходам составила 9% для мелких фирм и фирм с годовым доходом в 20–50 млн ямайских долларов. Фирмы, занятые в производстве, сообщали, что преступность стоит им около 6% годового дохода.

Если государство недостаточно сильно для того, чтобы защитить права собственности, пустоту заполняют частные организации, продающие «услуги по защите». Некоторые частные охранные службы тесно сотрудничают с полицией. Другие не столь законопослушны. «Предприниматели насилия», как называет их недавний анализ организованной преступности в России, опираются на силу и запугивание и часто заканчивают тем, что требуют доли в доходах фирм, которые они «защищают»⁵³. В то время как респонденты проекта «Doing Business», осуществляемого Всемирным банком, говорят, что организованная преступность имеет меньшее воздействие на их бизнес, чем уличная преступность, опрос, проведенный на Ямайке, свидетельствует о том, что эти данные могут не отражать всей картины. Многие представители бизнеса неохотно признаются, что стали жертвами вымогательства, — из стыда либо из страха.

Рисунок 4.6
Преступность — существенное препятствие для фирм во всех регионах



Источник: World Bank Investment Climate Surveys.

Фирмы могут сделать многое для снижения уровня преступлений против собственности — от установки сигнализации против взломщиков до размещения охранников службы безопасности. Но существуют пределы того, чего они могут добиться без помощи правительства. Преступление против собственности редко является преступлением, совершенным под действием эмоций, внезапно порожденным всеохватывающим чувством зависти, предательства или ярости. Напротив, как это признают аналитики уже на протяжении более двух столетий, его мотивом чаще всего служит расчет, каким бы он ни был грубым, тех выгод, которые будут получены, в сравнении с последствиями ареста и наказания (см. вставку 4.8)⁵⁴.

Борьба с преступностью является главной проблемой всех стран, богатых и бедных. Опыт доказывает, что государство может изменить мотивы преступников посредством более совершенного исполнения законов, более сильного устрашения и более эффективных программ по предупреждению преступлений.

Улучшение исполнения законов

Задержание и наказание преступников является классической функцией правительства, которая за-

частую не осуществляется с достаточной эффективностью. Пассивное поддержание порядка, когда полиция просто получает жалобы от жертв, а затем пытается задержать ответственную сторону, известно своей неэффективностью. Современное поддержание порядка является проблемно ориентированным. Оно пытается определить периодически повторяющиеся проблемы преступности и совместно с другими правительственными органами и гражданским обществом изменить условия, являющиеся почвой для возникновения этих проблем. Такой подход делает упор на создание карты преступлений, работу среди населения и методы расследования, а не на общий подход «жесткой борьбы с преступностью». Поддержание порядка не может быть отделено и от проблем прав человека: для поимки и задержания подозреваемых может потребоваться сила, и полиция должна быть ответственна перед многочисленным населением, когда пользуется ею.

Упор на устрашение

Государство может также усилить эффект устрашения в своей юридической системе, имеющей отношение к преступности. Достаточно ли наказания за воровство, грабеж и другие преступления против собственности, чтобы изменить расчет затрат и выгод, производимый воровом? Применяются ли они последовательно? Насколько эффективна система в целом в деле предотвращения преступлений и гарантий неотвратимости наказания?

Вне зависимости от наказания, уголовное законодательство является настолько же эффективным, насколько эффективны те, кто его применяют. Полиция находится на переднем крае сферы исполнения законов, и любая инициатива по снижению уровня преступности должна начинаться с обеспечения ее эффективности. Но реформа полиции является проблемой равно как для развитых, так и для развивающихся стран. Трудно отслеживать действия отдельных офицеров, участвующих в патрулировании, или предписывать, как им следует поступать в различных, часто опасных, ситуациях, с которыми они сталкиваются ежедневно. Тяжелые условия работы, иногда сочетающиеся с враждебными отношениями между полицией и гражданами, имеют тенденцию к изоляции полиции, созданию сильного чувства лояльности между ее офицерами и затруднению внешнего контроля и ее ответственности.

Несмотря на эти препятствия, в 1990-х гг. появились некоторые многообещающие подходы под вывеской общественного поддержания порядка (см. вставку 4.9). Хотя детали отличаются в зависимости от страны, и даже внутри страны, такое поддержание порядка включает в себя одно или более из следующих принципов:

- назначение офицеров полиции на проведение пешего патрулирования, с тем чтобы они концентрировали внимание на тех нарушениях, которые являются главными возмутителями спокойствия местных жителей и фирм, и налаживали связи с населением;
- регулярные встречи с отдельными лицами

ВСТАВКА 4.8 Преступность, нищета и неравенство

Данные, касающиеся одной страны на протяжении определенного периода времени или многих стран в определенный момент, свидетельствуют, что рост относительной бедности или неравенства доходов ведет к росту преступности. Одно исследование, опирающееся на данные из развивающихся стран, обнаруживает, что плодом сравнительно скромного увеличения неравенства является средний рост воровства на 30–45%. Другое исследование предполагает, что пятипроцентное падение ВВП может иметь следствием немедленный скачок на 50% в количестве грабежей.

Согласно одной точке зрения, эта взаимосвязь следует из экономической логики. Решение совершить преступление зависит от того, насколько выгода от него, за вычетом вероятности преследования и наказания, превосходит преимущества от труда. Чем более неравно распределение доходов и богатства в обществе, тем больше потенциальные выгоды от преступления для тех, кто находится в самом низу социальной лестницы.

Другая точка зрения состоит в том, что неравенство ассоциируется с дискриминацией и другими социальными факторами, которые оказывают воздействие на формирование характера и являются, таким образом, истинными причинами преступности.

Исследование за исследованием подтверждают огромное значение экономического объяснения. Но всегда имеется остаток, что-то, что остается

после учета всех экономических факторов, объясняющих то, что является составной частью уровня преступности. Этот остаток становится еще более важным по мере увеличения временного диапазона исследования. Долговременные изменения в уровне преступности, как представляется, реагируют на общественные силы, во многом независимые от экономических.

Из того, что известно, следует несколько политически значимых выводов. Один заключается в важности снижения относительной бедности и неравенства не только по причинам социальной справедливости, но и по исключительно практической причине, которая является гарантированным средством снижения уровня преступности. Второй состоит в том, что резкий рост сравнительной бедности или неравенства требует немедленной реакции. И программы по предупреждению преступности, и программы по борьбе с ней нуждаются в расширении, с тем чтобы снизить неизбежный рост числа преступлений, который с вероятностью последует. В третьих, каждое общество нуждается в исследовании, что является причиной той части показателей уровня преступности, которые не могут быть объяснены экономическими факторами, другими словами, что именно формирует характер граждан.

Источник: Bourguignon (2000); Demombynes and Özler (2002); Wilson (1991).

и фирмами для выслушивания их точки зрения на приоритеты полиции;

- анализ тенденций и повышение адресности усилий, а не реагирование на каждое отдельное преступление по мере получения сообщения о нем⁵⁵.

Укрепление связей полиции с обществом повышает ее ответственность и обеспечивает граждан большим участием в ее действиях. Участие общественности в охране правопорядка также способствует более эффективной деятельности полиции. Полиция сама по себе распутывает немного преступлений, менее 10%, согласно американским исследованиям. Жертвы и свидетели, представляющие общественность, должны добровольно поделиться имеющейся у них информацией о преступниках, необходимой полиции для улучшения этого показателя. Как выяснила южно-африканская полиция, путем укрепления связей между полицией и гражданами, охрана порядка силами общественности способствует сотрудничеству между ними, имея результатом более высокие показатели арестов и большее уважение к правам человека⁵⁶.

Более эффективная профилактика преступлений

Государству требуется преодолевать соблазн искать ответы только в рамках уголовной юридической

системы. Несколько последних исследований показывают, что глубоко продуманные программы профилактики преступлений являются более эффективными, чем решения в рамках уголовного законодательства⁵⁷. Классическое исследование, проведенное в США, показало, что на каждый доллар, вложенный в программы профилактики преступлений, может быть сэкономлено 6–7 долл. в сфере расходов на осуществление правосудия по уголовным делам⁵⁸. Эффективные стратегии профилактики преступлений включают в себя работу на ранних стадиях с подростковыми группами риска, инициативы на базе школ по обучению социальным навыкам и снижению насилия в школах и вокруг них, а также другие программы по воспитанию характера и укреплению ответственности общества⁵⁹. Новые данные из Колумбии свидетельствуют, что контроль за ношением оружия и ограничения на продажу спиртных напитков могут существенно снизить число насильственных преступлений⁶⁰. Ситуативное предупреждение преступлений – вследствие которого подвергается переменам физическое пространство, что делает совершение преступлений более рискованным и менее выгодным для потенциального преступника, – является многообещающей стратегией по предупреждению преступности для жилищных и местных органов управления⁶¹.

Государство может также лишиться организованную преступность некоторых ее доходов путем сни-

ВСТАВКА 4.9. Реформы полиции Нью-Йорка – можно ли перенять опыт их проведения?

В середине 1990-х гг. произошло существенное снижения уровня преступности в городе Нью-Йорке. Количество убийств уменьшилось на 68%, краж со взломом – на 53%, уголовных автомобилей – на 61%. Этот небывалый поворот в борьбе с преступностью способствовал экономическому обновлению, так как резко выросли уровень занятости, стоимость собственности и темпы роста.

Большая часть заслуги в этом отношении принадлежит реформам полиции, проводимым Уильямом Браттоном в период его пребывания на посту руководителя Нью-Йоркского департамента полиции с 1994 по 1996 г. Эти реформы основывались на двух принципах: всеобщих изменениях в управлении и поощрении тех, кто добился успеха в борьбе с преступностью, при одновременном наказании тех, у кого таких успехов не было, и активной стратегии борьбы с преступностью.

Стимулы. Браттон унаследовал департамент, в котором продвижение по службе зависело не от ареста преступников, а от того, насколько удавалось избежать скандалов, конфликтов с городским сообществом и, фактически, любой деятельности, которая могла вызывать какие-либо последствия. После длительных консультаций с офицерами и другими вовлеченными в эту сферу лицами было осуществлено около 400 изменений в способе работы департамента. Были повышены стандарты приема на работу, улучшена подготовка кадров и модернизированы дисциплинарные меры. Что более важ-

но, так это то, что были расширены полномочия возглавляющих окружные полицейские управления и линейных руководителей департамента, а в новой системе продвижения по службе поощрялись руководители, снижавшие уровень преступности.

Стратегия. Персонал департамента разработал новую компьютеризированную систему управления данными в целях быстрого составления статистики преступлений и графической презентации формирующихся тенденций и локализации преступлений. «Компстат» оказался решающим фактором всего процесса реформ. Путем предоставления еженедельных итогов числа преступлений и арестов по округам и сравнения их с прошлыми данными контролеры могли оценивать деятельность глав округов, что они и делали на еженедельных собраниях по разработке стратегии. Эта система также позволяла департаменту следовать новой стратегии. Вместо того чтобы реагировать на отдельные сообщения о преступлениях, руководители могли обратить внимание на возникающие закономерности и в соответствии с этим провести ротацию персонала. В то же самое время полиция начала сосредоточивать внимание на инфраструктуре, которая способствует совершению отдельных преступлений. Вместо того чтобы бороться с отдельными угонами автомобилей, полицейские стали преследовать тех, кто совершает сделки с украденными машинами. Таким образом полиция сужала рынок сбыта для угонщиков.

Можно ли перенять данный опыт? Несколько латиноамериканских городов начали экспериментировать с различными аспектами реформы нью-йоркской полиции. Форталеа, курортный город на побережье Бразилии, создал свою версию «Компстат» и стремится повысить уровень отношений между полицией и рядовыми гражданами. В Чили переняли несколько реформ полиции по образцу Нью-Йорка, включая меры по перемещению персонала в районы с высоким уровнем преступности, увеличение масштабов пешего патрулирования и более совершенные методы по сбору и обработке статистики по преступности.

Браттон признает, что опыт города Нью-Йорка должен быть приспособлен к отличиям от Нью-Йорка культурной среде и условиям совершения преступлений в развивающихся странах, где полиция зачастую не находится полностью под контролем населения, а ситуация с уважением прав человека оставляет желать лучшего. Даже в этих условиях базовые принципы – расширение полномочий местных органов, повышение их ответственности за результаты, воспитание доверия граждан к полиции и следование активной стратегии борьбы с преступностью – столь же применимы в Сантьяго или Форталеа, сколь и в наиболее «сложных» районах Нью-Йорка.

Источник: Bratton and Andrews (1999); Lifsher (2001); Fundación Paz Ciudadana (2001, 2002); Webb-Vidal (2001); Bratton and Andrews (2004).

жения регулятивной нагрузки на фирмы. Опросы магазинов розничной торговли в трех российских городах показывают, что протекционистский рэкёт и другие формы организованной преступности процветают в условиях значительной регулятивной нагрузки⁶². По мере роста регулятивной нагрузки владельцы магазинов имеют все меньше возможностей для выполнения всех норм и правил и таким образом все с большей неохотой обращаются в государственные органы с просьбами о защите их от преступников или обеспечении исполнения контрактных обязательств. В этих условиях на авансцену выступает организованная преступность, готовая удовлетворить подобные потребности.

Прекращение безвозмездной экспроприации собственности

До сих пор речь шла о том, как государство может помочь фирмам справиться с угрозами их правам собственности со стороны третьих лиц. Как свидетельствует глава 2, однако, государство само может угрожать безопасности прав собственности. Государству, имеющему достаточно силы, чтобы защитить собственность, хватит сил и захватить ее⁶³.

Все государства оставляют за собой право изъятия собственности при определенных обстоятельствах⁶⁴. Чтобы бороться с чрезвычайными ситуациями в области здоровья, государство должно быть способно отдать распоряжение об уничтожении поголовья скота или птицы, являющихся источником распространения болезни. При отсутствии права изъятия земли владельцы участков, необходимых для строительства скоростной магистрали, могут шантажировать государство, требуя необоснованную цену за их продажу. Изъятие, или экспроприация, собственности может явиться также более эффективной мерой получения ее для удовлетворения интересов общества, чем покупка на открытом рынке. Если подземный водопровод должен быть проложен под большим числом земельных наделов, находящихся в частном владении, затраты на заключение ценовых соглашений с каждым индивидуальным владельцем будут намного выше, чем декретное установление цены.

Государство может захватить частную собственность и в том случае, когда интересы общественности не столь однозначны. Массовые экспроприации могут иметь место в результате массовых беспорядков, как это случилось в России после 1917 г. или в странах Центральной и Восточной Европы после Второй мировой войны, когда находившиеся у власти захватывали частную собственность. С того времени экспроприация зачастую ассоциируется с национализацией иностранных инвестиций, хотя недавний пример Зимбабве показывает, что и местные фирмы не обладают иммунитетом (см. вставку 4.10).

Нет нужды изымать собственность целиком или одним ударом, что и составляет суть «изъятия» или «экспроприации». Могут быть прогрессивно увеличены налоги до конфискационного уровня или правовое регулирование станет настолько невыноси-

мым, что владелец будет вынужден продать всю или часть своей собственности по сниженной цене. Тогда как в последнее время прямая экспроприация иностранных инвестиций стала менее распространенной, существенно возросло значение форм не прямой или «ползучей» экспроприации⁶⁵.

Иностранные инвесторы часто находятся в особенно уязвимом положении, потому что для политиков может быть политически выгодным делать мишенью иностранцев, а у местных судов может отсутствовать желание в случае возникновения спора принимать решения против своего правительства. Особому риску подвергаются крупные инвестиции и инвестиции в недвижимость. Поскольку они не могут быть перемещены в другое место в ответ на изменение условий, они составляют то, что Вернон назвал «устаревающей сделкой», являющейся объектом усилий со стороны местного правительства к одностороннему пересмотру условий первоначального соглашения⁶⁶. Иностранные инвестиции в проекты, связанные с частной инфраструктурой, отличаются обими этими характерными чертами — и они часто имеют место в политически чувствительных областях с доходами, подлежащими регулированию, что делает их еще более уязвимыми⁶⁷.

Угроза экспроприации меняется от проекта к проекту даже в одной и той же стране⁶⁸. Хотя и не поддающийся точному измерению риск экспроприации отражается в показателях «риска страны» или «политического риска», выработанных различными рейтинговыми агентствами (см. рис. 4.7). В некоторых странах имеется надежный механизм сдерживания этих угроз, и в сочетании с прошлым справедливым отношением к инвесторам инвестиции в эти страны рассматриваются как характеризующиеся умеренным риском. Другие страны не имеют подобной репутации — или не продемонстрировали готовности сдерживать подобные риски. В последнем случае инвесторы или будут отказываться от инвестиций вообще, или будут избегать делать инвестиции, которые трудно отозвать, или же требовать более высоких ставок доходности, чтобы компенсировать излишний риск.

Важная роль риска экспроприации отражается в разнообразии стратегии, которой следуют фирмы в целях противостояния им.⁶⁹ Против политического риска может быть куплена страховка, но она лишь частично обеспечивает защиту инвестора и может добавить 2% годовых к затратам на инвестиции. Подключение местной фирмы со связями в качестве партнера по инвестициям может быть еще одной формой страховки, хотя такая стратегия часто имеет обратный эффект в том случае, когда к власти приходит новая группировка. Более совершенная стратегия связана с усилиями по обеспечению того, что право на экспроприацию собственности является в достаточной степени ограниченным. Это означает выработку путей по его ограничению и созданию эффективного механизма пересмотра его действия, а также решения проблемы мотивов, которые могут двигать государством в злоупотреблении этим правом.

ВСТАВКА 4.10 Недостатки в сфере собственности: есть ли какие-либо ограничительные нормативы?

Если кто-то покупает часы у кого-то, кто нашел их на улице, может ли первоначальный владелец впоследствии вернуть их себе? Если фермер поселяется на, как ему кажется, никому не принадлежащей земле и производит посев урожая, может ли настоящий владелец земли позже согнать его с участка?

Все решается просто, если покупатель часов или фермер знали или имели основание знать, что первоначальный владелец где-то существует — когда на часах выгравировано его имя, а земля зарегистрирована и обнесена оградой. Но когда продавец часов на самом деле выступает как их владелец или земля на самом деле имеет вид не принадлежащей никому, ответ требует баланса между правами владения и гарантированностью сделки.

Предоставление возможности покупателю часов отвергнуть претензии первоначального их владельца на возвращение их себе делает сделки более гарантированными. Разрешение первоначальному владельцу вернуть их делает более гарантированным право владения. Общество разработало ряд механизмов по управлению подобными компромиссами, включая сроки давности — законы, устанавливающие четко зафиксированный период для оспаривания правомерности операции с собственностью. По истечении этого периода операция уже не может быть поставлена под сомнение.

Сроки давности и другие механизмы воплощают собой консенсус в обществе, достигнутый для разрешения проблемы сопоставле-

ния прав владения и прав на совершение сделки между отдельными индивидуумами. Достижение консенсуса связано со сложностями в том случае, если разные группы в обществе занимают противоположные позиции. В Зимбабве многие доказывают, что земля, отнятая в период колониальных войн XIX в., должна быть возвращена потомкам ее истинных владельцев. Нынешние владельцы возражают, что в большинстве случаев они приобрели земли после провозглашения независимости, то есть десятилетия спустя после ее первоначального захвата, и признание правомерности сделок должно иметь приоритет перед первоначальными правами собственности. Подобные же аргументы являются характерными для политической жизни в таких отличающихся друг от друга странах, как Австралия и Гватемала. То, что эти аргументы в некоторых случаях выдвигаются на протяжении десятилетий, является признаком того, что не существует легких решений в сфере претензий относительно прав собственности, что не существует приемлемых сроков давности для нарушения прав собственности, к которым можно было бы апеллировать для устранения претензий, какими бы обоснованными они ни были.

Разработчики политики, оказывающиеся в этой ситуации, сталкиваются с дилеммой. Если позволить продолжаться спорам по поводу справедливости существующего распределения собственности, это может подорвать безопасность прав собственности и, в крайних случаях, привести к гражданской

войне, как это произошло в Гватемале. Но плохо продуманные попытки перераспределения собственности также могут вызвать катастрофические последствия. Со времени начала захвата земель, принадлежащих белым, в Зимбабве в 2000 г. произошло резкое снижение объема сельскохозяйственной продукции. Самая быстро развивающаяся экономика в Африке в 1997 г. стала экономикой самого быстрого спада в 2003 г.

Между бездействием и плохо продуманным действием имеется много путей для верного решения. Одним из них является покупка земли для распределения, политика, которой следовала Зимбабве, хоть и медленными темпами, до 2000 г., и которой, при поддержке Всемирного банка, следуют Бразилия, Колумбия и ЮАР. Также многообещающими являются меры по преодолению последствий существующего распределения собственности, включающие как усилия по созданию равных условий в сфере получения образования, так и изменения в политике налогообложения. Решение проблем тех, кто находится в ущемленных условиях вследствие существующего распределения собственности, путем подобных «уравнительных» мер требует значительных ресурсов и значительно облегчается в условиях растущей экономики. Взаимосвязь между здоровым инвестиционным климатом и недостатками в сфере собственности таким образом проходит полный цикл.

Источник: Pound (1959).

Ограничить сферу действия права на экспроприацию

Государство должно ясно осознать, что собственность может быть экспроприирована только исходя из необходимости служить целям общества — и что в случае ее экспроприации должны существовать гарантии быстрой, адекватной и эффективной компенсации. Ограничение экспроприации только для общественных целей снижает возможность правительства использовать свою власть для продвижения частных интересов. Компенсационные правила дают некоторую уверенность фирмам, что в случае экспроприации активов утрата не будет полной. Эти ограничения также помогают сдерживать государство от излишних изъятий путем обеспечения гарантий того, что государство должно платить за то, что оно изымает.

Установление компенсационной цены может быть связано с трудностями. Требование, чтобы правительство платило «справедливую рыночную цену», трудно претворить в жизнь, поскольку, по определению, отсутствует добровольный продавец. Были изобретены различные общие формулы для определения компенсации: «справедливая» в США, «надлежащая» в Испании, «адекватная» в Малайзии и Маврикии⁷⁰. В ЮАР объем компенсации должен отражать использование, историю, рыночную стои-

мость и прежние государственные вложения в собственность, а также цель экспроприации.

Хотя эта политика может быть приведена в действие с помощью закона, по крайней мере, ее базовые элементы должны быть отражены в инструменте, который государству будет очень тяжело изменить: в конституции страны. Таков подход большинства развитых и растущего числа развивающихся стран. Такие же гарантии являются и краеугольным камнем большинства международных соглашений, имеющих отношение к инвестициям (см. главу 9).

Определение четких границ экспроприации, внутри которых она осуществляется за компенсацию, не является и однозначным. Тогда как ползуная или непрямая экспроприация может принять различные формы, нельзя ожидать от государства, что оно компенсирует фирмам каждый шаг, так или иначе влияющий на стоимость их собственности. Обычные поправки в налоговой политике и режиме регулирования могут поставить некоторые фирмы в худшее положение, но не представлять собой экспроприацию, за которую должна быть выплачена компенсация. В законах, предписаниях и судебных решениях, принимаемых во многих странах, появляются детализированные стандарты, которые проясняют, например, то, что изменения в предписаниях, имеющих отношение к окружающей среде

Рисунок 4.7
Рискованный бизнес



Примечание: Политический риск определяется как риск неуплаты или отказа от услуг по уплате за товары или услуги, займы, финансовые средства, дивиденды, связанные с торговлей, и возвращение капиталов на родину. Основные риски включают в себя войну, гражданские волнения, национализацию, изменение правового регулирования вывоза капитала или конвертируемости валюты и отсутствие конвертируемости валюты. Более высокие показатели означают более высокий политический риск.

Источник: Euromoney website.

и отличающихся разнообразием влияния на большое количество фирм, не означают компенсационного изъятия. Подобные же стандарты устанавливаются в делах, входящих в ведение арбитража и рассматриваемых в соответствии с международными договорами по инвестициям (см. главу 9).

При разработке своей политики в этих областях государство должно иметь в виду, что оно действует не на пустом месте. Там, где ранее государственные органы не раздумывая экспроприировали собственность, нынешнему правительству может потребоваться преодолеть влияние той репутации, в создании которой оно не принимало никакого участия. После волны экспроприаций 1980-х гг. в условиях закона, обеспечивавшего минимальную компенсацию, перуанские фирмы в начале 1990-х гг. неохотно шли на расширение операций или вкладывание инвестиций в новые виды деятельности. В целях восстановления доверия конституция 1993 г. требует от правительства возмещения фирмам реальной стоимости любой изъятной собственности, а также компенсации «возможных потерь». Там, где, например, земля, на которой размещается фабрика, изымается под строительство автотрассы, правительство должно платить не только за землю, но и возмещать владельцу стоимость перемещения станков и другого оборудования в новое место расположения.

Выработка механизма наблюдения за осуществлением мер по экспроприации

Ограничения на полномочия правительства по экспроприации вызывают доверие только в том случае,

если существуют способы обеспечения гарантий соблюдения ограничений. Обычно таковым должен быть суд, отделенный от исполнительной власти. Хотя суды во многих развивающихся странах постепенно высвобождаются из-под контроля со стороны исполнительной ветви власти, история судебной независимости развитых странах учит тому, что этот процесс может затянуться на десятилетия. Для этого требуются не только хорошо подготовленные и убежденные кадры судей, но и активная и постоянная конкуренция в политической сфере.⁷¹

Если местные суды слабы или доверие к ним низко, государство может пойти на передачу споров, связанных с экспроприацией, в международный трибунал. Как показано в главе 9, растущее число международных инвестиционных договоров предусматривают эту возможность. Хотя данные договоры касаются иностранных инвестиций, они имеют косвенное влияние и на местные фирмы, и не существует причин, по которым государство не может согласиться на подобные же условия для местных фирм.

Создание стимулов против злоупотребления полномочиями в деле экспроприации

На мотивы, которыми руководствуется государство при злоупотреблении своим правом на экспроприацию, в конечном счете оказывает влияние более широкий социальный и политический контекст. Как подчеркивается в главе 2, обуздание «загребущей руки» государства может быть связано с целым набором стратегий, включая усилия по повышению ответственности правительства, обеспечению прозрачности взаимодействия между государством и бизнесом и поддержке конкуренции. Не менее важным является создание широкого общественного консенсуса в пользу строительства более производительного общества — включая и обеспечение того, что выгодами более благоприятного инвестиционного климата пользуются все члены общества.

Экспроприация является наиболее прямым способом, с помощью которого государство угрожает безопасности прав собственности и тем самым уменьшает стимулы к продуктивному инвестированию, но этот способ не единственный. Политическая неопределенность и непредсказуемость также подрывают ценность прав собственности за счет создания для фирм дополнительного риска (см. главу 2).

Государство также оказывает влияние на права собственности с помощью того, как оно регулирует и облагает налогами фирмы и коммерческие операции. В этих случаях воздействие на права собственности является целенаправленным и обусловлено намерением сбалансировать выгоды от более гарантированных прав собственности с другими социальными целями. Некоторые особые проблемы, которые государство должно решить при установлении такого баланса, являются предметом рассмотрения в главе 5.

Регулирование и налогообложение

глава 5

Методы, с помощью которых правительства регулируют бизнес и облагают налогами фирмы и сделки – как внутри страны, так и на границах, – играют значительную роль в формировании инвестиционного климата. Хорошее регулирование способствует устранению недостатков рыночного механизма, препятствующих производительным инвестициям, и примиряет интересы компаний с интересами общества. Разумное налогообложение приносит поступления, за счет которых финансируются государственные услуги, улучшающие инвестиционный климат и удовлетворяющие другие общественные потребности. Задача, стоящая перед всеми правительствами, состоит в том, чтобы решить эти задачи, не ограничивая возможности и стимулы фирм к производительным инвестициям, созданию рабочих мест и, следовательно, к внесению вклада в экономический рост и сокращение бедности.

В большинстве стран имеется огромный простор для совершенствования систем регулирования и налогообложения без нанесения ущерба более широкому общественным интересам. Слишком часто правительства практикуют подходы, которые не соответствуют намеренной социальной цели и при этом наносят вред инвестиционному климату. Каким образом? Посредством навязывания ненужных издержек, увеличения неопределенности и рисков, возведения неоправданных барьеров на пути развития конкуренции.

Можно привести множество примеров тех проблем, которые возникают в сфере регулирования. Нормы и правила по осуществлению социальных целей нередко вводятся в действие только частично, о чем свидетельствует наличие огромных неформальных секторов в большинстве развивающихся стран. Тем не менее они могут создавать дополнительное бремя для законопослушных компаний из-за чрезмерных требований при создании нового бизнеса или длительных задержек, связанных с таможенной очисткой товаров. Интерпретации и применение регулирующих норм бывают непредсказуемыми, а это порождает неопределенность и риски для фирм и способствует коррупции. Регулирующие нормы могут также вести к созданию монополий и картелей среди привилегированных групп, что приводит к дополнительным издержкам для потребителей и компаний и «размывает» стимулы предприятий, защищенных протекционистскими

мерами, к осуществлению инноваций и повышению производительности.

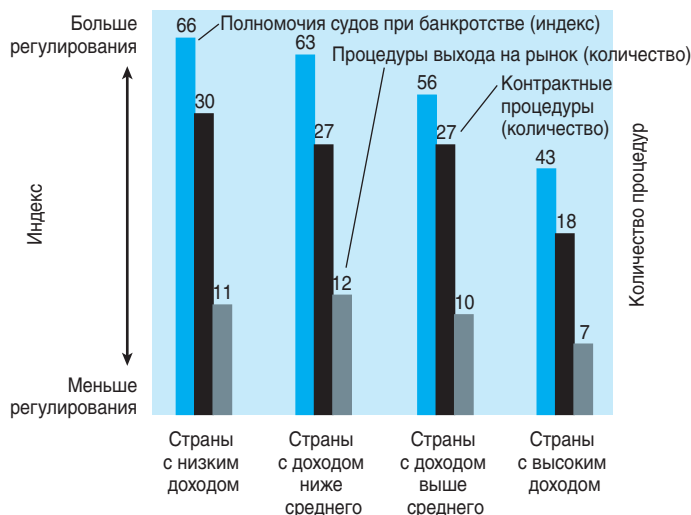
Системы налогообложения поражены аналогичными недугами. Зачастую они дают преимущества привилегированным группам, что искажает конкуренцию и ведет к повышению налогового бремени для других участников рынка. Налоговое администрирование может быть обременительным еще и потому, что увеличивает для фирм издержки, связанные с соблюдением законодательства, сокращает поступления и открывает путь коррупции.

Подобные проблемы отнюдь не новы. Однако новейшие данные выявляют их масштабы и степень воздействия на производительность и экономический рост. Тем не менее, хотя глубинные проблемы не всегда имеют легкое решение, международный опыт все больше указывает на ряд практических шагов, с помощью которых правительства могут улучшить ситуацию в данных сферах инвестиционного климата. Настоящая глава всесторонне рассматривает вопросы регулирования и налогообложения внутри государств и на их границах. Она показывает, что существуют значительные возможности для улучшения ситуации. В последующих разделах исследуются специфические проблемы правового регулирования финансовой системы и инфраструктуры (см. главу 6), рынка труда (см. главу 7), а также вопросы, связанные с выборочными интервенциями государства (см. главу 8) и использованием международных правил и стандартов (см. главу 9).

Регулирование деятельности фирм

Правительства регулируют деятельность фирм многими способами и по многим причинам. Они вводят ограничения на то, кому разрешается работать на рынке, ограничения в отношении районов размещения фирм, используемых производственных процессов, качественных и иных характеристик выпускаемых товаров и услуг, методов маркетинга и распространения продукции. Едва ли можно найти хотя бы один элемент деловых и инвестиционных решений компаний, который бы не был в той или иной мере затронут регулированием. Хотя трудно выявить какой-то единственный индикатор, который охватывал бы все множество измерений сферы регулирования и все различия в ее интенсивности, последние работы показывают, что развивающиеся страны

Рисунок 5.1
Страны с низким доходом проявляют бóльшую склонность к регулированию



Примечание: Данные взяты из World Bank Doing Business Project.
Источник: World Bank (2004b).

во многих аспектах более активно проявляют склонность к регулированию, чем более богатые страны (см. рис. 5.1).

Как же тогда правительства могут добиваться прогресса? Ключ к этому лежит в поддержании баланса между недостатками рыночного механизма и просчетами правительства, а также в обеспечении соответствия местным условиям. Для этого необходимо заняться решением проблем, связанных с издержками регулирования и неформальными отношениями, уменьшением регулятивной неопределенности и рисков, а также снижением барьеров на пути развития конкуренции.

Как поддерживать баланс между недостатками рыночного механизма и ошибками администрации и обеспечить надлежащее институциональное соответствие

Регулирование улучшает социальное благосостояние – равно как и инвестиционный климат – если способно эффективно и с малыми издержками компенсировать недостатки рынка. Но для этого требуется оценить и недостатки рынка и недостатки правительства, а также степень соответствия предлагаемой стратегии в области правового регулирования местным условиям.

Недостатки рыночного механизма. Обычно основанием для регулирования являются недостатки рыночного механизма. Вот три их самые распространенные причины: экстерналии, информационные проблемы и монополизм.

- **Экстерналии** возникают, когда производство или потребление продукта одними налагают

на других дополнительные издержки (негативные экстерналии) или приносят им выгоды (позитивные экстерналии). Загрязняющие выбросы – классический пример негативных воздействий: предприятие, сбрасывающее отходы в реку, может увеличить издержки своих соседей, расположенных ниже по течению. Если компания не способна учесть влияние своих выбросов на других, это означает, что она будет производить больше продукции, чем было бы оптимально с социальной точки зрения. Ограничивая загрязнение, государство способно примирить интересы фирмы с интересами общества. Оно может добиться этого, используя методы традиционного командно-контрольного регулирования типа запрещения определенных видов деятельности или установления стандартов допустимого уровня загрязнения; они также могут полностью распределить права собственности или обложить налогом продукт, который вызывает негативные экстерналии¹.

- **Информационные проблемы** появляются в ситуациях, когда договаривающиеся стороны имеют неодинаковый доступ к информации о конкретном товаре или услуге. Так, потребители могут не обладать достоверными сведениями о качестве или безопасности продукта, или о квалификации поставщика услуг. Есть несколько путей решения этих проблем с помощью регулирования. Помимо запрета различных мошеннических действий правительства могут потребовать от фирм раскрыть определенную информацию об их продукте (например, через товарную этикетку), потребовать, чтобы его безопасность была подтверждена независимой экспертизой (как в случаях с лекарствами во многих странах), либо же просто запретить продажу опасных товаров.
- **Монополизм** возникает, когда фирма (или группа согласованно действующих фирм) обладает достаточной рыночной мощностью для того, чтобы поднять цены выше конкурентного уровня, и, таким образом, извлекать более высокие прибыли за счет потребителей или в ущерб экономической эффективности. При определении рыночной силы конкурентное давление включает не только непосредственное – «ноздры в ноздрию» – соперничество между компаниями, выпускающими идентичную продукцию. Конкурентное давление может также быть результатом угрозы появления на рынке новых фирм или товаров, способных быть эффективным заменителем данному (например, рис в некоторых случаях может заменять бобы). Правительства решают проблему монополизма путем ликвидации неоправданных нормативных барьеров перед конкуренцией, путем воздействия с помощью закона о конкуренции на «несостязательное» поведение тех или иных фирм, а в крайних

ВСТАВКА 5.1 Государственные предприятия, регулирование и инвестиционный климат

Современное представление о регулировании включает комплекс ясных правил, определяющих допустимое поведение компаний; эти правила вводятся и контролируются органом, действующим независимо от регулируемых фирм. Некоторые правительства также экспериментировали с государственной собственностью как формой регулирования.

Совмещение производительной и регулирующих функций уже изначально несет в себе конфликт интересов. Опыт показывает, что этот конфликт – в сочетании с политическим вмешательством, защитой от конкуренции и плохой подотчетностью – часто приводит к тому, что государственные предприятия имеют низкую производительность. Резкие улучшения, достигаемые через приватизацию, показали, насколько значительными могут быть издержки государственной собственности.

Не менее важно то, что государственные предприятия в развивающихся странах лишь в незначительной степени соблюдают нормативные требования. Так, в Индонезии, как было установлено, они выбрасывают загрязняющих веществ в пять с лишним раз больше, чем частные фирмы. Государственные целлюлозно-бумажные фабрики в Бангладеш, Индии, Индонезии и Таиланде тоже осуществляли контроль за загрязнением менее успешно, чем частные компании того же профиля.

Здесь, по-видимому, действуют несколько факторов. Во-первых, расплывчатые цели, политическое вмешательство и низкая ответственность могут препятствовать госпредприятиям достигать хороших результатов. Во-вторых, даже когда регулирование передано в ведение отдельного органа, государственные компании имеют меньше стимулов придерживаться норм и правил, чем

частные. В то время как для частных фирм угроза штрафов может служить определенным сдерживающим фактором, государственные органы имеют мало желания – по политическим и финансовым соображениям – наказывать компании, которыми сами же владеют. В-третьих, госпредприятия, которые опираются на бюджетную поддержку или цены на продукцию которых регулируются с учетом негласных политических критериев, часто лишены ресурсов для соблюдения требований охраны окружающей среды или иных стандартов.

В целом государственное владение компаниями способно ухудшить инвестиционный климат по трем основным причинам.

- Когда госпредприятия ответственны за производство продукта, используемого частными фирмами (например, в сфере энергоснабжения, телекоммуникаций или финансов), их низкая производительность и недостаток стимулов могут привести к более высоким издержкам и менее надежным услугам – во вред компаниям (и другим потребителям), зависящим от этого продукта (см. главу 6).
- Переход предприятия в государственную собственность может усилить коррупцию, поскольку менеджеры этого сектора имеют меньше стимулов бороться с утечками средств и подкупам. К примеру, компании в переходных экономиках, по всей вероятности, чаще вынуждены давать взятки за получение услуг в области телекоммуникаций и электроснабжения, которые представляются госсектором. В Южной Азии работники государственных энергетических компаний разработали хорошо организованную систему взимания по-

боров со своих клиентов. Результатом всего этого могут стать более высокие издержки для частных фирм и снижение доходов госпредприятий, что приводит к сокращению государственных инвестиций и увеличению бремени, лежащего на налогоплательщиках.

- Когда государственным компаниям предоставляется монополия, своих возможностей лишаются другие фирмы. Даже если конкуренция между госпредприятиями и частными фирмами допускается, одинаковое «игровое поле» для тех и других сформировать заведомо трудно. Острота проблем особенно значительна тогда, когда госпредприятия наделены регулятивными функциями, поскольку в этом случае они испытывают соблазн использовать их для продвижения собственных интересов в ущерб интересам их конкурентов – такое часто наблюдается в сфере телекоммуникаций. Даже если эти очевидные конфликты интересов пытаются разрешить путем передачи ответственности за регулирование более независимому органу, давление в пользу государственных предприятий может сохраняться. Кроме того, госпредприятия нередко получают – в соответствии с законом или традиционной практикой – целый ряд льгот в области налогов и иных норм, что тоже может исказить условия конкуренции.

Источник: Clarke and Xu (2004); Djankov and Murrell (2002); Hettige and others (1995); Lovel and McKechnie (2000); Megginson and Netter (2001); Shirley and Walsh (2002); Wheeler (2001); World Bank (1995a).

случаях – посредством регулирования цен и качества производимых товаров или услуг. Некоторые страны использовали государственную собственность как форму регулирования, но обычно с весьма посредственными результатами (см. вставку 5.1).

Недостатки правительства. Регулирование, которое вызвано недостатками рыночного механизма, может принести пользу обществу и инвестиционному климату. Однако даже когда такие сбои существуют, вмешательство имеет смысл, если ожидаемые выгоды от него превосходят вероятные издержки. Это предполагает сравнение потерь от недостатков рыночного механизма с потерями из-за возможных ошибок административных органов. Существуют три общих источника последних:

- **Проблемы информации и дееспособности.** При разработке и проведении интервенций государственные органы часто сталкиваются с острыми информационными проблемами. Они никогда не будут обладать таким же ко-

личеством данных о влиянии их интервенций на издержки и стимулы, как частные фирмы. Это особенно характерно для коммунальной сферы, но может проявляться и в других областях. Кроме того, осуществление некоторых видов регулирования требует надлежащего уровня технической экспертизы, отсутствие которой может отразиться на эффективности.

- **Стремление к получению ренты.** Регулирование может быть искажено различными видами стремления к получению ренты (см. главу 2). К примеру, фирмы или иные группы могут добиваться введения правил, ограждающих их от конкуренции. Чиновники могут требовать взятки в обмен на благоприятное толкование норм, быстрое принятие решений или выборочные принудительные меры, а фирмы, подпадающие под регулирование, стремятся контролировать регулирующие органы посредством целого ряда стратегий.

• *Отсутствие гибкости.* Регулирование имеет тенденцию быть жестким, что препятствует фирмам идти в ногу с технологическим прогрессом или внедрять новые методы ведения бизнеса. В самом деле, в развивающихся странах многие нормы не пересматривались в течение десятилетий, а то и дольше. Часть проблемы обусловлена инерцией, но наряду с этим компании, официальные лица и иные группы интересов, которые извлекают выгоды из некоторых правил, могут иметь сильные мотивы сопротивляться реформе, невзирая на то, насколько полезной она могла бы быть для всего общества.

Проблема «институционального соответствия». Как отмечалось в главе 2, государственное вмешательство, которое успешно работает в одной стране, может привести к иным результатам в других странах. Это означает, что при оценке издержек и выгод вмешательства, а также выборе стратегии регулирования необходимо учитывать местные условия. Хотя существует множество возможностей изучить опыт в сфере регулирования других государств, слишком часто нормативно-правовые системы некритично переносятся в развивающиеся страны из других стран.

Многие развивающиеся государства унаследовали свои системы регулирования от бывших колониальных держав. При этом если колониальная держава не имела большого интереса к долговременному присутствию, у нее было мало стимулов адаптировать свои подходы к нуждам широкого общества². Поскольку такие регулятивные нормы были в значительной мере безразличны к условиям

конкретной страны, то они часто игнорировались или использовались чиновниками и другими группами главным образом в качестве инструмента получения ренты³. Те, кто выигрывает от сохранения статус-кво, имеют причины сопротивляться реформам независимо от того, насколько губительными для инвестиционного климата могут быть существующие нормы. Таким образом, законы и регулятивные правила часто остаются неизменными на протяжении десятилетий, даже когда юридические нормы в стране-источнике права эволюционируют. Например, Чили ввела ограничительное корпоративное законодательство в 1854 г., взяв за основу законы Испании и Франции того времени. Оно действовало вплоть до 1981 г., когда соответствующий кодекс подвергся кардинальному пересмотру. Иными словами, Чили не принимала принципа свободной инкорпорации (т. е. создания акционерной формы организации) еще в течение столетия после того, как это сделали Франция и Испания⁴. В некоторых случаях привнесенные извне законы действуют и поныне. Так, в Доминиканской Республике закон, регулирующий правила открытия нового бизнеса, датируется 1884 г.

Тенденция трансплантировать законы и системы регулирования, взятые из других стран, продолжается и сегодня⁵. Нормативные системы богатых государств могут представляться удобным инструментом совершенствования собственного правового регулирования, поскольку предлагают апробированные подходы, знакомые иностранным инвесторам, либо же иностранные эксперты, консультирующие по этим вопросам, просто лучше знают методы, практикуемые в их собственных странах. Тем не менее во многих случаях привне-

ВСТАВКА 5.2. Регулирование на Ямайке: от привнесенных норм к институциональному соответствию

Системы регулирования сектора коммунальных услуг должны учитывать как стремления инвесторов получать разумную отдачу от капиталовложений, так и опасения, что фирма, обладающая монопольным положением, может использовать его неверно, в ущерб потребителям (см. главу 6). Разные схемы сочетания этих положений разрабатывались во всем мире. В США такая схема предусматривает предоставление независимому регулирующему органу существенных полномочий при принятии решений, а законодательное руководство по тарифам зачастую содержало лишь такие определения, как «честные» и «справедливые». Столь высокая степень свободы в таком политически чувствительном вопросе, как тарифы, представляет собой источник значительного риска для инвесторов в капиталоемких отраслях с немобильными (неликвидными) активами. Тем не менее в США эти риски были уменьшены благодаря серии решений Верховного суда, принятых начиная с 1890-х гг., которые интерпретировали Конституцию таким образом, что создавали определенные гарантии безопасности для инвесторов в регулируемых отраслях промышленности.

Ямайка в 1965 г. приняла систему регулирования, во многом копирующую американскую. Национальная комиссия по государственному коммунальным услугам была уполномочена определять «справедливую» ставку отдачи от капитала, однако не давала тех дополнительных институциональных гарантий, которые в течение десятилетий выработывались в США. Комиссия стала политизированной, и местная частная телефонная компания за период с 1962 по 1971 г. не получила ни единого пункта прибавки к существовавшей ставке, несмотря на растущую инфляцию и необходимость расширения услуг. Ее прибыли упали и после 1970 г. уже не покрывали реального обесценения активов. Качество услуг ухудшилось, стали усиливаться раздоры, что привело в 1974 г. к национализации фирмы.

Из-за плохого обслуживания и нехватки фондов для инвестиций в период государственного владения компанией правительство в 1985 г. вновь допустило частное участие в ее делах. На этот раз, чтобы компенсировать недостаток достаточно широких институциональных гарантий (инвесторам), была

существенно ограничена свобода действий регулирующего органа. Лицензия, выдаваемая частному оператору, гарантировала фиксированную норму прибыли с капитала, основанную на величине акционерного капитала, и разрешала прибегать к арбитражу в случаях, когда правительство и инвестор не могут договориться о ставках. В 1995 г. Ямайка произвела более масштабные изменения в своей системе регулирования коммунальных услуг и заменила Комиссию новым Управлением коммунального правового регулирования. Хотя этот орган тоже обладает некоторой свободой действовать по собственному усмотрению, новое законодательство сохранило механизм предоставления инвесторам на контрактной основе конкретной схемы ценообразования и других обязательств. Это способствовало снижению рисков прежней американской модели регулирующего агентства, перенятого страной с менее развитыми институциональными предохранительными гарантиями.

Источник: Spiller and Sampson (1996); Phillips (1993); Jamaica Office of Utility Regulation Act.

сенные извне нормы необходимо адаптировать к местным условиям, ибо без этого зарубежные подходы могут дать слабые результаты⁶. С точки зрения местных обстоятельств стандарты регулирования, возможно, будут установлены на нереалистичном уровне, что осложнит проблему их соблюдения, увеличит неформальный сектор и неоправданные издержки. Может случиться и так, что привнесенные подходы будут нелегко приспособить к соответствующим областям политики и нормативной структуры, что породит дополнительные неопределенность и риск. Возможно, что зарубежные системы регулирования будут предусматривать более значительную свободу действий регулирующих органов, чем это позволяют требования эффективности местных институциональных установлений. Опасности последнего феномена иллюстрирует опыт Ямайки в телекоммуникационном секторе (см. вставку 5.2).

Ошибки административных органов в сочетании со слабым институциональным соответстви-

ем создают в развивающихся странах множество перекосов в сфере регулирования, что наносит ущерб инвестиционному климату.

Решение этих проблем требует применения триединого подхода. Необходимо:

- заняться издержками регулирования и проблемами неформальных отношений;
- снизить неопределенность и риски, вызываемые регулированием;
- устранить неоправданные барьеры на пути развития конкуренции.

Издержки регулирования и проблемы неформальных отношений

Все регулирующие правила налагают на фирмы определенные издержки, вне зависимости от того, идет ли речь о приведении процесса бизнеса в соответствие с нормативными требованиями, выплате лицензионных отчислений, возникновении задержек

ВСТАВКА 5.3 Регулирование охраны окружающей среды и глобальная интеграция

По мере того как в 1990-е годы облегчалось движение товаров и инвестиций через международные границы, росли опасения в отношении того, что за этим может последовать гонка «на дно» в области регулирования охраны окружающей среды. Фирмы, выпускающие продукцию, легко перемещаемую между странами, могут переносить производство в районы с более низкими природоохранными стандартами, а затем вывозить ее в государства с более высокими стандартами. Озабоченность вызывает тот факт, что последние могут оказаться в невыгодном положении, поскольку, лишаясь капиталов, подвергнутся давлению в пользу снижения их собственных природоохранных норм с тем, чтобы сдержать этот отток. Страны, где стандарты уже и так невелики, могут снизить их еще больше, соперничая за неограниченный приток инвестиций. На сегодня, однако, имеется лишь немного свидетельств в пользу этой концепции. Тому есть три основных объяснения.

Природоохранное регулирование – только один элемент при принятии инвестиционных решений

Стоимость соответствия требованиям природоохранного законодательства вполне способна повлиять на решения компаний в отношении инвестиций, однако это лишь один из многих факторов, и придающее ему значение зависит от самой фирмы, отрасли индустрии и от района инвестирования. Экологически грязные отрасли имеют тенденцию быть капиталоемкими, а это означает, что инвесторы склонны придавать существенное значение более широкой политической среде, особенно в области политических и регулятивных рисков. Издержки, связанные с регулированием охраны окру-

жающей среды, могут играть более значительную роль при инвестиционном выборе между двумя районами, которые по другим критериям вполне сопоставимы, – например, между штатами США или странами Европы.

В то же время развивающиеся страны с точки зрения наличия комплекса таких (одинаковых) критериев, как правило, оказываются в менее выгодном положении, чем развитые, поэтому различия в их природоохранном регулировании имеют в этом случае меньший вес. Действительно, недавнее исследование ситуации с прямыми иностранными инвестициями (ПИИ) в развивающихся государствах не обнаружило каких-либо свидетельств того, что экологические стандарты сколь-либо значительно влияли на инвестиционные решения.

Общественные предпочтения в пользу высоких стандартов растут с увеличением доходов

По мере роста благосостояния общественность более высоких природоохранных стандартов в глазах людей повышается. Во многих странах качество окружающей среды за последнее десятилетие скорее улучшилось, чем ухудшилось. Например, в Бразилии, Китае и Мексике – трех развивающихся государствах, получивших значительные ПИИ, – понизился уровень загрязнения воздушной среды в промышленных районах. По мере того как страны улучшают свой инвестиционный климат и ускоряют экономический рост, они, по всей вероятности, будут испытывать повышенное давление в пользу большего – а не меньшего – регулирования охраны окружающей среды. Жители стран с высокими доходами отдают предпочтение более высоким стандартам

в этой области и не выказывают признаков отказа от своих взглядов, что еще более снижает риск резкого падения стандартов. Таким образом, гонка в области экологического правового регулирования – если таковая и есть – по мере процветания стран будет идти «наверх», а не «на дно».

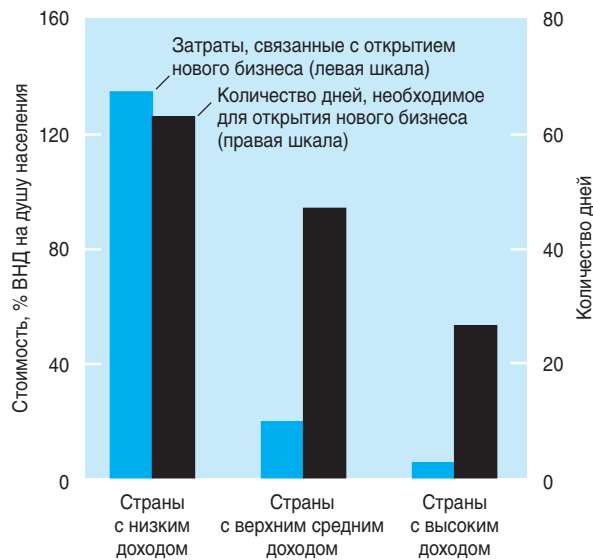
Стимулы соответствовать более высоким стандартам уже значительны

Многонациональные компании часто имеют сильные стимулы соответствовать более высоким природоохранным нормам, чем того требуют местные законодательства. Это обусловлено как преимуществами использования единых технологий и стандартов в странах, где они действуют, так и стремлением сохранить свою корпоративную репутацию. Факты свидетельствуют, что во многих областях многонациональные компании склонны превосходить нормы местного регулирования.

Озабоченность возможной гонкой «на дно» следует отличать от возможности того, что низкие природоохранные стандарты одной страны приведут к ухудшению качества окружающей среды в других странах в результате загрязняющих выбросов, которые пересекают национальные границы. В последние десятилетия мировое сообщество неоднократно обращалось к этим проблемам, в том числе путем принятия множества новых международных правил и стандартов (см. главу 9).

Источник: Copeland and Taylor (2004); Wheeler (2001); Becker and Henderson (2000); Dowell, Hart and Yeung (2000); Frankel (2003); Greenstone (2002); Jaffe and others (1995); Keller and Levinson (2002); Klein and Hadjimichael (2003); List and others (2003).

Рисунок 5.2
В развивающихся странах открытие нового бизнеса связано с более значительными затратами времени и средств



Примечание: Основывается на медианном значении стоимости как % от валового национального дохода (ВВП) на душу населения и медианном количестве дней, приводимых в проекте Doing Business.

Источник: World Bank (2004b).

при получении различных разрешений или о необходимости тратить время менеджеров на переговоры с чиновниками. Нормальный инвестиционный климат призван не ликвидировать эти издержки, а лишь обеспечить, чтобы они были не выше того, что требуется для соблюдения общественных интересов (см. вставку 5.3). Цель, таким образом, состоит

в совершенствовании регулирования, а не в отказе от него вообще. И издержки очень часто бывают неоправданно большими из-за стремления к получению ренты, неэффективного администрирования, слабой институциональной пригодности норм или комбинации всех трех этих факторов. Регулирование, поднимающее издержки выше уровня ожидаемых социальных выгод, обычно расценивается как чрезмерно бюрократическое.

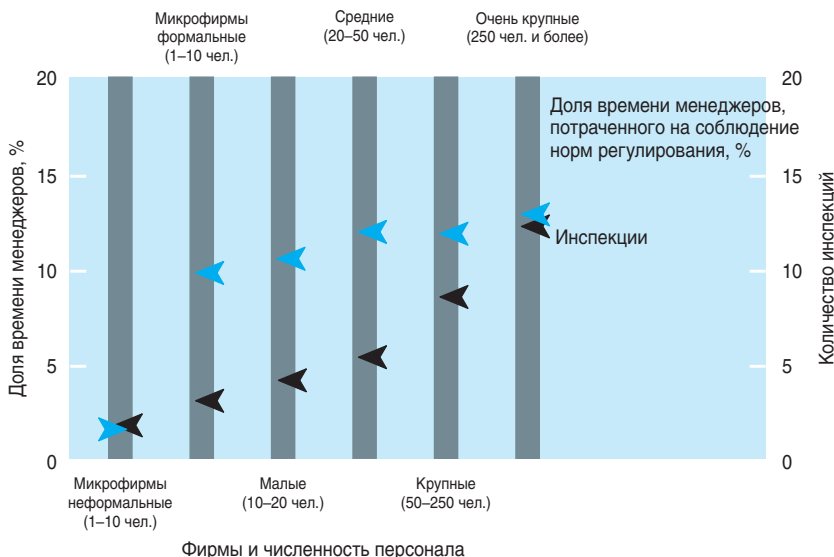
Все больше данных свидетельствует о том, сколь значительный ущерб наносят инвестиционному климату устаревшие или плохо продуманные нормы регулирования. Недавние исследования о воздействии регулирования, проведенные в экономиках ОЭСР, показывают, что, что объем инвестиций и их продуктивность ниже в тех странах, где бремя регулирования выше⁷. Эффект может быть значительным. Так, по оценкам, снижение в Италии бремени регулирования на транспорте до уровня США могло бы повысить темпы инвестирования в этот сектор на 2,6 процентных пункта⁸.

Недавняя работа, посвященная объективному измерению издержек «соответствия нормам» применительно к определенным системам регулирования, выявляет широкий разброс этого показателя по разным странам. Так, согласно проекту Всемирного банка, время для открытия нового бизнеса колеблется от двух дней в Австралии и девяти дней в Турции до 200 дней на Гаити⁹. Общее правило таково, что в странах с низким доходом задержки более длительные и издержки выше (см. рис. 5.2).

Когда стоимость соответствия правилам одинакова для компаний разного размера, то это возлагает непропорционально большое бремя на менее крупные фирмы. В Танзании малые формальные фирмы за получение лицензии на операции платят в среднем сумму, эквивалентную 0,4% объема их продаж, в то время как для крупных предприятий эта цифра составляет только около 0,01%¹⁰. Другие нормы тоже могут быть более обременительными для малых фирм, поскольку им (относительно) дороже обходится нанять профессионалов, способных выполнить для них все бюрократические процедуры. В Перу крупные компании по сравнению с малыми фирмами примерно в три раза чаще склонны нанимать юристов для осуществления заявочных процедур на получение необходимых лицензий и разрешений¹¹. Другие издержки выше для крупных компаний: их менеджеры тратят больше времени на правительственные регулятивные правила, и также более вероятно, что крупные компании – по сравнению с малыми – подвергнутся проверкам (см. рис. 5.3).

Когда следование регулирующим положениям становится слишком обременительным, у фирм появляется мотивация избегать этих затрат через неформальность. Оставаясь в неформальном секторе, компании имеют возможность снизить эти издержки, хотя и не избежать их полностью (см. рис. 5.3). Неформальность широко распространена во многих развивающихся странах, где на этот сектор зачастую приходится более половины ВВП¹². Там, где значительная часть экономики не соблюдает регу-

Рисунок 5.3
Крупные фирмы тратят больше времени на вопросы правового регулирования и инспектируются чаще



Примечание: Данные относятся к фирмам Бангладеш, Бразилии, Гватемалы, Индии, Индонезии, Камбоджи, Кении, Пакистана, Танзании, Уганды.

Источник: World Bank Investment Climate Surveys and WDR Surveys of Micro and Informal firms.

ВСТАВКА 5.4 Облегчение требований по регистрации бизнеса во Вьетнаме и Уганде

Высокая стоимость регистрации удерживает новые фирмы от вхождения в формальную экономику. Примеры Вьетнама и Уганды демонстрируют успешные стратегии по снижению этих издержек.

Вьетнам

До введения в действие в январе 2000 г. нового Закона о предприятии требования в отношении регистрации бизнеса и получения лицензий были в стране крайне обременительными. Предпринимателям было необходимо представить подробные бизнес-планы, автобиографию, письменные рекомендации, медицинские сертификаты и другие документы наряду с заявкой на регистрацию. В среднем процесс оформления фирмы занимал около трех месяцев, требовал посещения 10 различных органов и предоставления 20 разных документов за официальной печатью. Нередко до того, как фирмы начинали свои операции, им требовалось получить еще несколько дополнительных лицензий. Некоторые из них едва ли служили жизненно важным обществен-

ным интересам (как, например, разрешение на использование множительного оборудования). В итоге выполнение всех юридических требований занимало от 6 до 12 месяцев и обходилось в 700 – 1400 долларов.

Новый закон снизил издержки по созданию новой фирмы. Время ее учреждения сократилось до 2 месяцев, причем непосредственно регистрация занимала только 15 дней, между тем как общие начальные затраты уменьшились примерно до 350 долларов. Вьетнамские предприниматели отреагировали на закон надлежащим образом. Если в 1999 г. в стране было зарегистрировано менее 6 тыс. новых фирм, то в 2000 г. эта цифра подскочила до 14 тыс., а в 2001 и 2002 гг. превысила 21 тыс.

Уганда

Пилотная программа, недавно осуществленная в Энтеббе, сократила время и стоимостные издержки регистрации нового бизнеса. За счет упрощения лицензионных процедур и уменьшения количества требовавшихся ра-

нее разрешений и платежей время оформления фирмы снизилось с 2 дней до 30 минут. Это сократило стоимость регистрации на 75%. Хотя в Уганде регистрация является лишь одним из нескольких этапов развертывания нового бизнеса (фирмы должны оформиться для налогообложения, и от многих требуются дополнительные лицензии), издержки все же могут быть весьма значительными, поскольку регистрация большинства предприятий должна возобновляться ежегодно.

Через год после принятия пилотной программы, по оценкам, увеличила количество зарегистрированных фирм в четыре раза. Несмотря на снижение расценок на оформление, этот рост привел к 40-процентному увеличению общих сборов. При этом была достигнута административная экономия времени персонала на 25% и на 10% финансовых ресурсов, что пошло на пользу муниципальным властям.

Источник: Вьетнам – Mallon (2004); Уганда – Sander (2004).

ВСТАВКА 5.5 Структура «одного окна» или «еще одного окна»?

Во многих странах фирмам – до того как они начнут свою деятельность – необходимо получить одобрение целого ряда различных органов: один занимается регистрацией бизнеса, другой регистрацией для налогообложения, третий выдачей разрешений по природоохранным вопросам, четвертый медицинскими сертификатами и вопросами безопасности и т.д. Для снижения этого бремени некоторые правительства учредили структуры «одного окна», в которых фирмы могут найти всю необходимую информацию и выполнить все процедуры, требуемые для начала их операций в рамках данной юрисдикции.

Один из подходов состоит в том, чтобы передать одному агентству полномочия выдавать все лицензии, разрешения, свидетельства и другие документы, необходимые для начала работы фирмы. Но на практике это оказалось затруднительным делом. Существующие министерства и ведомства часто сопротивляются передаче своих полномочий новому органу. Более того, в той мере, в какой эти разрешения отражают законную политическую озабоченность, агентство «одного окна» вынуждено будет дублировать опыт и ресурсы, имеющиеся уже в других государственных органах. Разумеется, если подобные разрешения не отвечают законным политическим задачам, их можно просто упразднить.

В силу этих соображений большинство структур «единого окна» имеют более узкие

полномочия и имеют право выдавать только часть необходимых разрешений, а по прочим лишь обеспечивать содействие. В отношении документов, остающихся прерогативой других органов, указанные структуры могут размещать на своей территории сотрудников этих органов либо же просто переадресовать им заявки. Даже если привлеченные в структуру сотрудники не в состоянии сами одобрить заявку, они часто могут облегчить процесс ее утверждения.

Танзанийский инвестиционный центр содержит девять старших чиновников из других министерств, и ему обычно удается обрабатывать заявки за несколько дней. Такой быстрый документооборот частично достигается благодаря положению «при отсутствии возражений», которое вписано в инвестиционный кодекс: если в течение 14 дней возражений от министерства не поступает, Центр уполномочен утвердить заявку сам.

Подобный подход оказывается менее успешным в случаях, когда границы между полномочиями различных госорганов не ясны. На Филиппинах Центр «одного окна» после своего учреждения в 1987 г. включал представителей семи ведомств, которые отвечали за предоставление заявителям информации и принятие решений по некоторым из заявок. Однако недостаток квалифицированных специалистов вкупе с тем, что некоторые из привлеченных лиц не находились в подчинении

Центра, привел к тому, что результаты работы оказались слабыми. Это побудило правительство в конце 1990-х гг. реорганизовать Центр.

Когда агентства лишены полномочий на выдачу всех необходимых разрешений, необходимо, чтобы они все же облегчали процесс оформления, а не становились дополнительным бременем в сфере правового регулирования. В Таиланде Центр инвестиционных услуг имел право выдавать учредительные лицензии на деятельность, не загрязняющую природную среду, однако предприятия до начала своей практической деятельности по-прежнему должны были получать разрешения в министерстве промышленности. Поэтому многие фирмы, чтобы избежать задержек на дальнейших стадиях процесса, предпочитали с самого начала обращаться за необходимыми разрешениями непосредственно в министерство.

Структуры «одного окна» с более узкими полномочиями иногда все же ускоряли процесс получения некоторых специфических разрешений. Так, в Таиланде Центр «одного окна» по выдаче виз и разрешений на работу реорганизовал проверку с предвиздной на послевиздную и сократил время, затрачиваемое зарубежными фирмами получение виз для иностранных рабочих, с 45 дней до всего лишь 3 часов.

Источник: Bannock Consulting (2001); Brimble (2002); Miralle (2002); Sader (2003).

лирующих норм и правил, встает фундаментальный вопрос об эффективности системы регулирования в данной стране.

Ответ на него не состоит только в том, чтобы приложить больше усилий для принуждения к вы-

полнению всех существующих правил. До тех пор пока сами эти правила не будут хорошо продуманными, подобные меры могут лишь возложить непропорциональное бремя на бедных предпринимателей в неформальной экономике и привести к обрат-

ным результатам. Предпринимая указанные усилия, надлежит прежде всего убедиться, будет ли регулирование способствовать достижению основных социальных целей, а если так, то будут ли ожидаемые общественные выгоды перевешивать возможные потери. В этом свете все большее количество стран концентрируют внимание на облегчении требований в отношении регистрации фирмы и добиваются в этом положительных результатов. К примеру, когда мэрия в г. Ла-Пас (Боливия) сократила число процедур, необходимых для оформления нового бизнеса, количество зарегистрированных предприятий возросло на 20%¹³. Еще лучшие результаты наблюдались во Вьетнаме и Уганде (см. вставку 5.4).

Правительства также предпринимают усилия по упрощению других процессов регулятивного одобрения. Они могут включать использование информационных технологий, позволяющих обработку нормативных документов в режиме он-лайн, как это видно на примере Сингапура (см. вставку 2.15), или создание структур «одного окна» (см. вставку 5.5). Чтобы поощрить агентства быстрее выполнять процедуры утверждения, все больше стран используют при выдаче некоторых лицензий и разрешений правило «молчание – знак согласия»¹⁴. То есть если регистрационное учреждение не отвечает (заявителю) в течение определенного периода времени, лицензия предоставляется автоматически. Проект Всемирного банка Doing Business показывает, что когда временной лимит сочетается с правилом «молчание – знак согласия», то регистрация фирмы занимает в среднем на 28 дней меньше¹⁵.

Снижение неопределенности и рисков в области регулирования

Регулирование может увеличить риски, с которыми сталкиваются фирмы, если нормы часто меняются, неясно сформулированы либо трактуются или вводятся непоследовательно. В каждом случае результатом становится рост неопределенности, что серьез-

но затрудняет компаниям принятие долгосрочных решений о выходе на рынки, выборе производственных технологий, найме или обучении рабочих. Неопределенность может также уменьшить отклик на реформы, которые сами по себе позитивны. Данные опрос на уровне фирм свидетельствуют о том, что улучшение предсказуемости регулирования может более чем на 30% повысить вероятность осуществления новых инвестиций (см. главу 2).

Управление изменениями в регулировании.

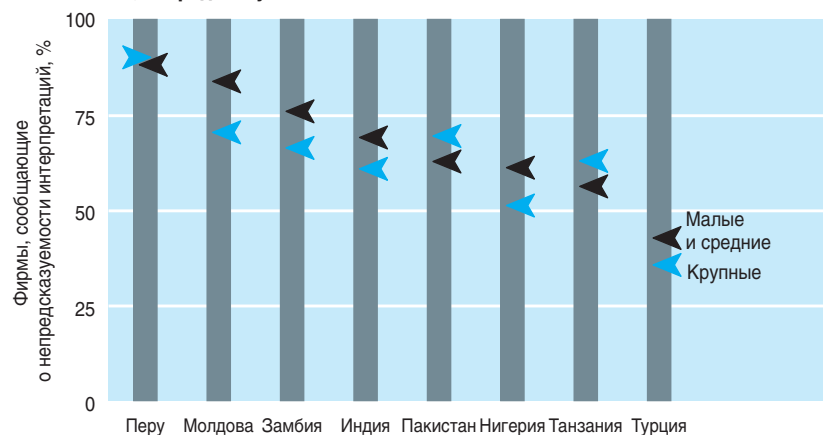
Разумеется, озабоченность неопределенностью в сфере регулирования не означает, что изменения в регулировании никогда не должны проводиться. На деле в развивающихся странах имеется обширный простор для их осуществления, и эффективное регулирование требует систематического пересмотра и уточнения правил с тем, чтобы обеспечивать их соответствие современным методам ведения бизнеса и накопленному опыту. Ключевым моментом здесь является минимизация отрицательного влияния, оказываемого на фирмы неопределенностью. Лучший способ обеспечить это – уже на ранней стадии процесса консультировать компании и других посредников по вопросам намеченных изменений, которые, по всей вероятности, их затронут. Это может уменьшить озабоченность фирм, выявить полезные предложения и облегчить последующее осуществление задуманного. Тем не менее исследования показывают, что в развивающихся странах большинство компаний редко или вообще никогда не получают консультаций по предлагаемым изменениям. Все больше стран тем не менее стремятся улучшить ситуацию в этой области, в том числе путем размещения предварительных предложений в Интернете.

В некоторых случаях может быть уместным назначение переходного периода перед введением новых правил в действие с тем, чтобы дать фирмам возможность приспособиться к новым требованиям. Кроме того, когда перемены в сфере регулирования способны оказать значительное воздействие на основные инвестиции, осуществляемые на базе прежних правил, будет, возможно, разумно сделать для них исключение в законе либо удлинить переходный период.

Повышение определенности в области интерпретации и применения действующих правил. Неопределенность в отношении того, как трактовать или использовать существующие правила, тоже может стать значительным источником рисков; особенно обременительной она может быть для компаний в капиталоемких и жестко регулируемых промышленных отраслях.

Исследования, проводимые на уровне фирм, подтверждают, что в развивающихся государствах высказываются очень сильные опасения относительно предсказуемости регулирования. Во многих из них большинство компаний сообщают, что интерпретации правил, даваемые чиновниками, были непредсказуемыми (см. рис. 5.4). В большинстве

Рисунок 5.4
Фирмы всех размеров сообщают, что интерпретации законов, даваемые чиновниками, непредсказуемы



Примечание: Фирмы считаются малыми или средними при числе работников менее 50 и крупными, если имеют 50 или более занятых.

Источник: World Bank Investment Climate Surveys.

стран такую оценку малые и средние фирмы давали чаще, чем крупные.

Простейший путь повышения предсказуемости – добиться того, чтобы законы и правила разрабатывались с максимально возможными ясностью и точностью. Хотя существует практика нахождения компромисса между конкретностью и свободой в толковании законов (см. вставку 5.6), зачастую бывает далеко не ясно, в какой мере свобода в толковании закона, предоставленная чиновникам, отвечает каким-либо социально полезным целям. Действительно, в ряде случаев эта свобода, похоже, в основном применяется чиновниками для расширения своих возможностей взимать различные неофициальные сборы.

Любому новому закону или системе регулирования некоторая неопределенность присуща изначально, однако правительства могут уменьшить ее путем быстрого обнародования более детализованных правил или руководства к применению. Своевременная публикация нормативных и административных решений может также помочь создать набор прецедентов, которые позволят снизить административный произвол и повысить предсказуемость. Улучшение прозрачности при принятии решений в сфере регулирования может тоже способствовать обеспечению последовательности и уменьшить опасения фирм в отношении того, что свободой действий будут злоупотреблять.

При рассмотрении трудных или деликатных вопросов может быть институционально закреплено требование обращения к консультантам или проведения предварительного изучения; это обычное явление при рассмотрении законов о конкуренции и расширяющаяся практика при решении сложных налоговых вопросов. В некоторых случаях для повышения степени определенности возможно включать в контракты специфические обязательства по конкретным аспектам интерпретации (см. вставку 5.7)

ВСТАВКА 5.6 Обеспечение компромисса между конкретностью и свободой толкования в системе регулирования

Компании очень заинтересованы в определенности регулирования. Без такой определенности – как в отношении стабильности, так и интерпретации правил – у них могут возникать опасения относительно размеров своих регулятивных обязательств и, следовательно, потенциальной прибыльности инвестиционных возможностей.

Обеспечение фирм приемлемыми гарантиями стабильности режима регулирования может уменьшить их риски и, таким образом, поощрить инвестиции. Снижение уровня свободы в толковании законов может также ослабить озабоченность коррупцией. Тем не менее здесь возможны и компромиссы. Сильно детализованные режимы регулирования уменьшают в ряде конкретных случаев возможность их более гибкого и более точного применения и приспособления к меняющимся обстоятельствам.

Оптимальный баланс между детализованностью и свободой в толковании варьируется в зависимости от проблемы, сектора производства и страны. Например, режимы регулирования, оставляющие значительную свободу интерпретации, могут оказывать «остужающее» влияние на частное инвестирование в инфраструктуру – где вложения значительны, долговременны и немобильны, регулирование серьезно влияет

на величину прибыльности инвестиций и где политические проблемы экономики могут вызвать в правительствах искушение отступить от своих обязательств (см. главу 6). Меньшее влияние свобода в интерпретации режимов регулирования оказывает на инвестиции, которые легче изъять, когда нормы и правила незначительно воздействуют на ожидаемую прибыльность и когда в отношении регулирования не наблюдается особой политической чувствительности. Но она по-прежнему способна создавать для фирм неопределенность и использоваться чиновниками любого сектора в качестве метода получения взяток.

Озабоченность свободой действий в регулятивной сфере также может варьироваться от страны к стране. В США законодательные директивы относительно регулирования в области инфраструктуры содержат значительную свободу толкования, однако при этом обширные институциональные гарантии помогают поддерживать уверенность инвесторов. Страны, которые еще не ввели вызывающие доверие меры обеспечения интересов инвесторов, должны предложить более конкретизированные регулятивные гарантии – либо же ожидать того, что инвестиции сократятся, а их цена повысится, отражая уровень риска (см. вставку 5.2).

Устранение барьеров для конкуренции

Регулирование также затрагивает инвестиционный климат за счет своего влияния на конкуренцию.

ВСТАВКА 5.7 Определенность через контракты

Одна из стратегий, которую правительства могут принять с целью улучшения определенности в сфере правового регулирования, состоит в использовании в отношениях с фирмами специфических контрактных обязательств. Хотя очевидно, что этот метод нельзя применить для всех компаний в экономике, он может быть полезным при подходе к рискам, связанным с крупнейшими инвестиционными проектами.

Во время первой волны инвестирования после Второй мировой войны многие фирмы заключили с правительствами страны пребивания контракты, включающие т.н. «стабилизационные оговорки». Охватывая всесторонний круг вопросов – от налоговых ставок и пошлин на средства производства, импортируемых для осуществления проекта, до правил регулирования валютного обмена и репатриации прибыли, – эти оговорки имели целью сохранить неизменными те элементы политики принимающих правительств,

которые могли повлиять на прибыльность инвестиций. Подобный подход был применен к крупным проектам в области ресурсов и распространялся на частные проекты в области инфраструктуры (где он часто включал специфические обязательства по тарифному регулированию), а также на другие значительные инвестиции.

Помимо подобных масштабных усилий по обеспечению политической определенности, компании часто стремятся добиться раннего предупреждения о (готовящихся) постановлениях и иных форм заблаговременных сигналов о том, как правительства будут интерпретировать различные законы и нормы. Одним из примеров могут служить соглашения о трансфертном ценообразовании, которые развивающиеся и развитые страны часто подписывают с национальными и иностранными фирмами.

Важное значение при определении налога на прибыль многонациональной компании име-

ет то, согласятся ли национальные налоговые органы тех стран, где она действует, с ценами, которые она использует при трансферте товаров и услуг между своими филиалами. Поскольку этими трансфертными ценами легко манипулировать для перемещения налоговых обязательств из одной страны в другую, налоговые органы обычно резервируют за собой право определять, соответствуют ли эти цены условиям рынка. Методы этих оценок содержат изрядную долю произвольных суждений, что вносит немало неопределенности в расчеты размера подлежащих уплате налогов. Чтобы сделать налоговые декларации компаний более предсказуемыми, правительства заключают заблаговременные соглашения о приемлемом уровне трансфертных цен. Китай, Колумбия и Мексика заключили сотни подобных соглашений. Индия и Таиланд рассматривают аналогичные программы.

Источник: Waelde and Ndi (1996); Tropin (2003).

Хотя каждая отдельная фирма обычно предпочитает менее – а не более – высокий уровень соперничества, конкуренция играет важнейшую роль в сфере инвестиционного климата, открывая поле деятельности для новых фирм и создавая для существующих компаний стимулы к инновациям и повышению продуктивности.

Большинство прежних свидетельств о преимуществах конкуренции поступали из стран ОЭСР. Так, изучение влияния «проконкурентной» реформы правового регулирования, проведенной в нескольких отраслях американской промышленности, показало, что ежегодный прирост благосостояния в той части ВВП, которая затрагивалась реформой, составил более 7%, при этом 90% всех выгод пошло потребителям¹⁶. Новая работа по развивающимся странам тоже свидетельствует о существенных выигрышах в этом плане¹⁷. К примеру, достоинства возросшей конкуренции, обусловленной торговой реформой, были документально зафиксированы в таких странах, как Бразилия, Чили, Колумбия и Индия¹⁸. Опросы фирм свидетельствуют, что соперничество побуждает их повышать свою эффективность гораздо сильнее, чем потребители, акционеры или регулирующие органы. Эти обзоры также показывают, что фирмы, сообщаящие о том, что находятся под сильным конкурентным давлением, как минимум на 50% более склонны к инновациям, чем те, кто не испытывают такого давления (см. главу 1).

Регулирование оказывает на конкуренцию самое широкое воздействие. Регулятивные подходы, которые увеличивают для фирм издержки и риски, могут сдерживать их выход на рынок и тем самым уменьшать конкурентное давление. В то же время регулирование может и более непосредственно влиять на конкуренцию, в том числе посредством создания барьеров на пути выхода на рынок и ухода с него и посредством регулирования неконкурентного поведения тех или иных компаний.

Регулятивные барьеры для выхода на рынок. Регулятивные барьеры для выхода на рынок могут принимать различные формы и имеют множество обоснований. Регулятивные требования к учреждению нового бизнеса представляют собой одну из таких очевидных форм, однако они могут быть разработаны так, что будут не слишком обременительными. В то же время неоправданно высокая стоимость регистрации способна по-прежнему оказывать негативное воздействие на конкуренцию. К примеру, оценки, сделанные по группе развивающихся стран, – ни одна из которых не относится к числу худших по этим показателям, – показывают, что снижение ими стоимости регистрационных процедур до уровня США (0,6% дохода на душу населения) могло бы увеличить количество новых фирм на рынке более чем на 20%¹⁹.

В отдельных отраслях производства государственные органы воздвигают более значительные барьеры для выхода на рынок. Некоторые из них могут быть частью стратегии реагирования на недостатки рыночного механизма, но тем не менее существует

вероятность того, что они станут более обременительными, чем необходимо, стремления к извлечению ренты со стороны привилегированных групп. Другие ограничения вовсе не имеют сколько-нибудь ясного экономического обоснования. Государственные предприятия часто также получают выгоды от законодательно закрепленной монополии.

В Индии производство определенных продуктов зарезервировано за малыми фирмами, что уменьшает возможность участия в этой деятельности других компаний и снижает у самих малых фирм стимулы к росту (см. вставку 8.5). Во многих странах сельскохозяйственные рынки излишне зарегулированы, полугосударственным производителям отдана монополия на маркетинг или обработку экспортных культур, а торговцы, которые закупают продукцию у фермеров, должны иметь лицензии. Недавние усилия по либерализации аграрных рынков принесли большей частью выгоду бедным сельским производителям экспортной продукции, поскольку увеличили их цены по сравнению с ценами на границах²⁰. Хотя предложение порой реагировало на эти меры медленнее, чем ожидалось, все это, похоже, отражает наличие сохраняющихся препятствий в других сферах инвестиционной среды (в том числе необеспеченных прав собственности и слабой инфраструктуры)²¹ либо неуверенность в приверженности правительства политике либерализации²².

Устранение неоправданных барьеров в сфере правового регулирования выхода на рынок может оказать значительное воздействие не только на развитие конкуренции, но также на расширение возможностей для индивидуальных предпринимателей. К примеру, снижение регулятивных барьеров для конкуренции в сфере телекоммуникаций позволило микропредпринимателям выходить на рынок и предоставлять соответствующие услуги в сельских районах, помогая тем самым своим общинам и улучшая собственное благосостояние (см. главу 6). Когда Бангладеш разрешила конкуренцию в области услуг сотовой связи, одна из фирм-новичков стала поощрять женщин-предпринимательниц создавать в сельской местности магазины по продаже телефонов и управлять ими. К 2004 г. эти магазины обслуживали около 5 тысяч деревень и примерно 12,5 млн человек, которые прежде не имели доступа к подобным услугам²³. В еще большей степени барьеры были ослаблены в Уганде, что открыло новые возможности перед мелкими предпринимателями всей страны и расширило предоставление услуг для сельской местности.

Регулятивные барьеры при выходе с рынка.

На конкуренцию влияют и барьеры, препятствующие фирмам покидать рынок. Наиболее распространенным из них является режим правового регулирования банкротства. Когда процедуры в этой области оказываются слишком длительными и дорогостоящими, терпящие бедствие фирмы и их кредиторы проявляют меньше желания прибегать к ним, и рынки засоряются провалившимися компаниями, что препятствует притоку на них новых

участников. Кроме того, фирмы будут также проявлять меньшую склонность к риску, возникающему при выходе на новые рынки, а кредиторы будут менее охотно выдавать ссуды компаниям, с которыми у них пока не налажены связи, что еще более ослабляет конкуренцию²⁴. Как следствие, длительные и дорогостоящие процедуры банкротства оказывают негативное влияние на производительность, поскольку за счет ухода наименее эффективных фирм можно получить свыше 20% выигрыша в производительности (см. главу 1).

Процедуры банкротства в развивающихся странах имеют тенденцию быть более долгими и дорогими, чем в развитых. В некоторых странах стандартные процедуры несостоятельности вообще чрезвычайно длительны. Согласно оценкам проекта Всемирного банка Doing Business, процедура, которая осуществляется всего лишь за 5 месяцев в «быстрейшей» стране в этом плане (Ирландии), потребует 10 лет в Бразилии, Индии и Чаде. Кроме того, издержки по процессу могут составить значительную часть стоимости имущества должника. В то время как в некоторых странах (Колумбии, Нидерландах, Норвегии и Сингапуре) они составляют только около 1% от этой стоимости, в Чаде и Лаосе соответствующий показатель может достигать 76%. Процедуры банкротства в развивающихся странах, как правило, реже приводят к эффективным результатам (спасение жизнеспособного бизнеса и ликвидация нежизнеспособного). Растущее число развивающихся государств ныне признают важность реформ в этой области, последние примеры включают Болгарию, Индию и Польшу²⁵.

Неконкурентное поведение фирм. Правовое регулирование не является единственным источником препятствий на пути конкуренции. Фирмы могут уменьшить ее путем сговора или создания картелей, путем заключения ограничительных соглашений с поставщиками или потребителями, неверного использования своей рыночной мощи или просто путем объединения с соперниками.

Обращаясь к этим проблемам, все больше стран принимают законодательства о конкуренции (или т.н. антитрестовские)²⁶. Расходясь в деталях, большинство этих законов включают положения, призванные обеспечивать следующее²⁷:

- Предотвращать сговор или создание картелей между фирмами, направленные на ограничение конкуренции. К запрещенным действиям обычно относятся соглашения о фиксации цен, сдерживании производства, распределении рынков и потребителей, сговор во время проведения аукционов и тендеров.
- Предотвращать злоупотребления доминирующими фирмами их рыночных позиций, выражающиеся в хищническом ценообразовании; принуждении компаний, которые приобретают определенные товары и услуги, покупать еще и другие товары и услуги; воспрепятствовании выходу на рынки факторов производства или распределения продуктов,

установлении дискриминационных цен или условий обслуживания.

- Добиваться, чтобы планируемые слияния фирм были изучены экспертным агентством с тем, чтобы вызванное слиянием ослабление конкуренции компенсировалось другими общественными благами.

Законы о конкуренции обычно внедряются специализированными агентствами. В дополнение к этим функциям они часто действуют в качестве борников конкуренции, выступая с комментариями по предложениям других правительственных структур и проводя собственные исследования с целью выработки политических рекомендаций по связанным с конкуренцией проблемам (см. главу 3). Согласно данным одного недавнего исследования, 65% из 43 опрошенных агентств участвуют на ранних стадиях процесса пересмотра и принятия решений по вопросам правового регулирования, а к 28% агентств обращались за консультациями на любой стадии²⁸. Некоторые специалисты отстаивают мнение, что защита конкуренции должна быть приоритетом в деятельности этих агентств, особенно в тех экономиках, где государственные органы унаследовали привычку осуществлять неуклюжие вмешательства²⁹.

Для развивающихся стран законы о конкуренции представляют собой относительно новое явление, и первые результаты дают смешанную картину. Недавнее изучение ценовых надбавок в развитых и развивающихся государствах выявило, что они не различаются у стран, имеющих и не имеющих законов о конкуренции³⁰. Хотя агентства в Бразилии, Чили, Корее и Мексике достигли определенного авто-

Рисунок 5.5

Несмотря на сильные законы, политика в области конкуренции в странах с низким доходом выглядит менее эффективной



Примечание: В данных о политике в области конкуренции более высокая величина означает более эффективную политику; в данных о законодательстве более высокая величина означает большую строгость законов.

Источник: World Economic Forum (2002); Nicholson (2003).

ВСТАВКА 5.8 Законы о конкуренции в развивающихся странах

Учитывая важность конкуренции для обеспечения благоприятного инвестиционного климата, можно ожидать, что соответствующие законы и специализированные агентства будут играть ключевую роль в этой области. Однако опыт развивающихся стран оставляет смешанное впечатление. Тому есть несколько возможных обоснований.

Во-первых, указанные законы обычно не имеют отношения к барьерам перед конкуренцией, обусловленным политикой правительства в других сферах, – торговым ограничениям, официальным монополиям, режимам лицензирования и иным регулятивным препятствиям для выхода на рынок и ухода с него. Когда эти барьеры широко распространены – а такое по-прежнему наблюдается во многих странах, – законов о конкуренции и деятельности агентств будет недостаточно для того, чтобы содействовать развитию конкурентоспособной и продуктивной экономики. Поэтому первая задача правительства – непосредственно заняться устранением этих препятствий.

Во-вторых, в развивающихся странах законы о конкуренции не всегда продвигаются достаточно энергично. Хотя в некоторых странах экспертные агентства выглядят весьма активными, в других они действуют

слабее (см. табл.) Почему же эти законы зачастую вводятся в действие так вяло? Одним из объяснений может служить ограниченность ресурсов. Так, в Танзании соответствующее агентство в 2000 г. имело только двух экономистов и ни одного юриста, а в Замбии в аналогичном ведомстве работало четыре экономиста и один юрист. Второе объяснение заключается в том, что продвижение законодательства часто зависит от эффективности судов. До тех пор, пока экспертное агентство не сможет полагаться на то, что судебные органы поддержат его решения и огорчат его от политического вмешательства, оно будет не в состоянии надлежащим образом проводить в жизнь свои постановления.

Третье объяснение состоит в том, что может оказаться очень затруднительным принять меры в отношении компаний, имеющих политические связи, даже если агентство по делам конкуренции является независимым; так будет продолжаться до тех пор, пока законодательство и само агентство не обретут значительной поддержки общественности. К примеру, когда Независимая администрация по контролю за монополиями в Пакистане попыталась в 1998–1999 гг. предпринять шаги по уменьшению степени картelizации рынка цемента, правительство

вмешалось и установило цены на «взаимоприемлемом» уровне. Аналогичным образом, когда экспертное ведомство Танзании запретило местной пивоваренной фирме препятствовать независимым агентам и мелкооптовым торговцам работать с продукцией ее конкурентов, эта фирма при поддержке государственных чиновников воспротивилась постановлению ведомства. Когда официальные лица, действуя от имени влиятельных фирм, вмешиваются в решения агентства по делам конкуренции, то оно прежде всего будет задумываться о том, стоит ли ему против этих фирм выступать.

Каков же главный вывод? Хорошо разработанные законы о конкуренции могут быть важным инструментом улучшения инвестиционного климата. Но они должны рассматриваться как часть более широкой стратегии, включающей ослабление регулятивных барьеров для конкуренции и способствующей продвижению более состязательной культуры. И как повсюду, ключевым моментом здесь является высокий уровень политической приверженности делу.

Источник: CUTS Center for Competition (2003); Economic and Social Research Foundation (2002).

В некоторых развивающихся странах агентства по вопросам конкуренции проводят очень мало дел

	Индия (1999)	Кения (1996–2000)	Пакистан (1996–2000)	ЮАР (1999)	Шри-Ланка (1996–2000)	Замбия (1998–2000)
Общее количество дел, рассматриваемых ежегодно	206	30	166	273	6	50
Слияния и приобретения	0	22	16	236	1	22
Антиконкурентная практика	206	8	149	37	6	28
Количество дел на одного специалиста	9,0	1,3	33	7,4	0,9	24,8

Таблица 5.1
Фирмы сообщают, что уровень налоговых ставок является одним из главных предметов их озабоченности

	Доля стран, фирмы которых считают налоговые ставки главным препятствием		
	Основное препятствие	В числе трех основных препятствий	В числе пяти основных препятствий
Все страны	18	56	82
Доход выше среднего	40	90	100
Доход ниже среднего	12	35	71
Низкий доход	11	56	83
Восточная Европа и Центральная Азия	14	62	86
Африка к югу от Сахары	33	67	83
Азия	14	29	71
Латинская Америка	50	50	50

Примечание: Фирмы стран, сообщившие о том, что налоговые ставки являются главным препятствием, выбирали из 18 предложенных возможных препятствий.

Источник: World Bank Investment Climate Surveys.

ритета, во многих других странах результаты в этой сфере пока менее впечатляющие. В одной недавней работе делается предположение, что хотя в развивающихся государствах соответствующие законы имеют тенденцию быть не хуже, чем в развитых, сама их политика в области конкуренции выглядит намного менее действенной (см. рис. 5.5). В чем причина этого? Ограниченные ресурсы и медлительные и неэффективные суды – лишь часть объяснения. Более важными, возможно, являются другие факторы, ослабляющие конкуренцию (такие, как регулятивные барьеры для входа / выхода на рынок), и трудности судебного преследования фирм, которые имеют тесные связи с правительством, таких, как государственные предприятия, или компаний, которыми владеют влиятельные люди (см. вставку 5.8).

Улучшение регулирования в интересах инвестиционного климата

Проблема улучшения регулирования обширна и бесконечна. Она требует непрерывных усилий по пересмотру и совершенствованию подходов в соответ-

ствии с изменениями методов ведения бизнеса и накопленным опытом, однако эти меры должны приниматься в такой форме, которая обеспечивала бы для фирм максимально возможную предсказуемость. Это положение справедливо для всех стран, но особенно важно для развивающихся государств, где существующие режимы регулирования слишком часто мало привязаны к современным условиям, лишь частично введены в действие, а если они вводятся более энергично, то могут привести к еще большим ошибкам. Как подчеркивается в главе 3, осуществление реформы в области регулирования требует систематического пересмотра существующих правил, а также тщательной оценки новых предложений в этой области. Важное значение имеет также повышение квалификации и компетентности тех, кто занимается регулированием, и тех, кто находится на «передовой линии» отношений между правительством и фирмами.

Налогообложение фирм

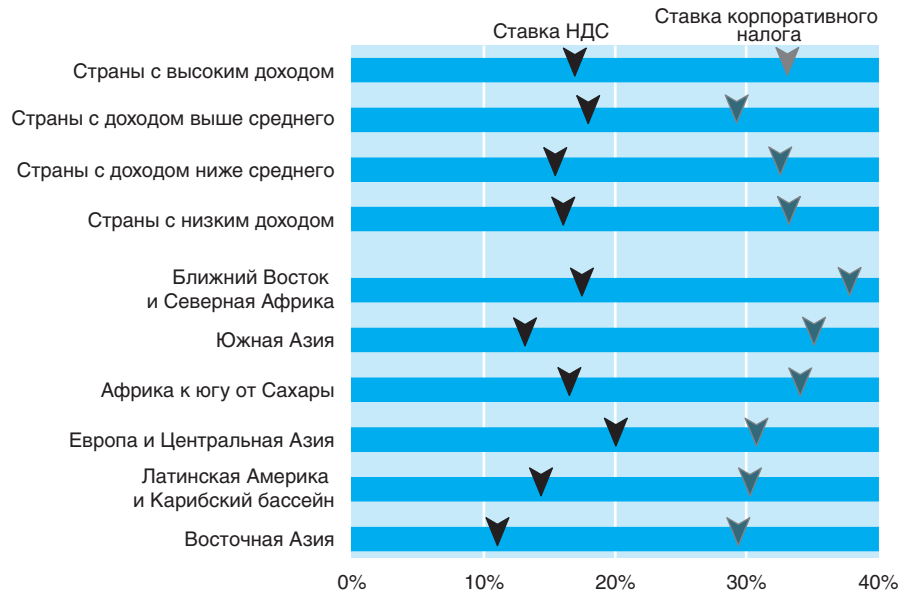
Государства нуждаются в средствах для покрытия издержек предоставления общественных услуг – в том числе тех, которые улучшают инвестиционный климат, – и решения иных социальных задач. В то же время налоги возлагают определенное бремя на фирмы и уменьшают их стимулы инвестировать и создавать рабочие места. Все страны бьются над тем, как обеспечить нужный баланс наиболее эффективным, справедливым и устойчивым путем. В данном разделе рассматривается природа этой проблемы и выявляются некоторые многообещающие сферы для усовершенствований.

Налоги и инвестиционный климат

На протяжении всей истории правительства получали средства разными способами. Они захватывали активы своих врагов – и своих подданных. Они создавали монополии и продавали их тем, кто был готов заплатить самую высокую цену. Они облагали налогами землю, товары, сделки, доходы и потребление – и в большинстве случаев продолжают это делать до сих пор. Налоги на доходы имеют относительно недавнее происхождение. Первый был введен в голландской колонии Батавия в 1797 г.³¹, между тем как в США корпоративного налога на доходы не было вплоть до 1909 г. а индивидуальный был введен только в 1913 г.³² Налог на добавленную стоимость (НДС) появился совсем недавно – сначала во Франции в 1948 г., а всеобщее распространение он получил только в 1970–1980-е гг.³³

На протяжении всего времени, что правительства вводили налоги, те, кто платит их, выступали с жалобами. Компании развивающихся стран не составляют исключения, называя налоговые ставки главным сдерживающим фактором для их операций (см. табл. 5.1). Налоги влияют на стимулы фирм к производительному инвестированию, ослабляя связь между усилиями и вознаграждением и увеличивая стоимость материалов, поступающих для обеспечения производственного процесса. Имеют значение и ставки сборов, и стоимость выполнения

Рисунок 5.6
Ставки корпоративных налогов и НДС одинаковы в высокоразвитых и развивающихся странах



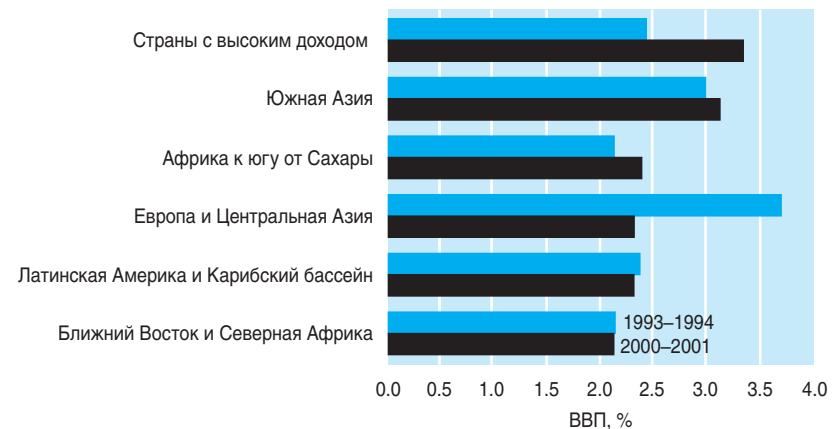
Примечание: Данные за 1999–2000 гг.

Источник: World Bank (2004k); Ebrill and others (2001).

требований. Если налоги применяются или взимаются в неравной мере, они могут также подорвать конкуренцию.

Налоговые ставки. Налоговые ставки представляют собой функцию от размера государственного аппарата и способа распределения бремени между альтернативными источниками. Хотя взгляды на приемлемый размер госаппарата разнятся, его доля в ВВП во многих развивающихся странах намного больше, чем аналогичный показатель ныне индустриальных государств в период, когда они

Рисунок 5.7
В 1990-х гг. поступления от корпоративных налогов оставались стабильными или возросли везде за исключением региона ЕЦА



Примечание: Средние величины по 81 стране, сопоставимые данные по которым имелись за оба периода.

Источник: IMF (2003); OECD (2002d); Dobrinsky (2002).

ВСТАВКА 5.9 *Налогообложение и глобальная интеграция: гонка вспять?*

Часто высказываются опасения на тот счет, не ведет ли соперничество между странами за инвестиции к «гонке вспять» в области корпоративных налогов. Такое соперничество может вынудить правительства снижать их ставки с тем, чтобы привлечь новые капиталовложения или сохранить существующие. Самая большая озабоченность выражается в отношении инвестиций фирм, которые наиболее свободны в своей деятельности, таких, как многонациональные компании, выпускающие товарную продукцию.

Влияют ли налоговые ставки на то, где фирмы инвестируют?

Ответ на этот вопрос выглядит положительным, однако, как и в других аспектах инвестиционного климата, ситуация, вероятно, будет варьироваться в зависимости от характера фирмы, отрасли и района размещения капитала. Метаанализ 25 исследований, в которых изучалось влияние уровня налогообложения на прямые иностранные инвестиции (в основном использовались данные о поступлении ПИИ в США или ПИИ, сделанных американскими фирмами), привел к выводу, что увеличение налоговых ставок на один процентный пункт снижает ПИИ примерно на 3,3%. Другие обзоры и данные дают схожий результат.

Приносит ли «налоговое соперничество» вред?

Поскольку корпоративные налоги влияют на решения инвесторов, страны могут попытаться использовать их уровень в борьбе за иностранные капиталовложения. Международное соперничество в области налогов может оказывать как позитивное, так и негативное воздействие на благосостояние и эффективность, причем трудно сразу выяснить, ухудшится ли положение страны. Разрешение странам или регионам определять налоги и расходы на основе их предпочтений и издержек производства местных общественно необходимых товаров (которые затрагивают людей в рамках только данной юрисдикции) обычно дает больший эффект, чем требование, чтобы правительства вводили унифицированные налоги и показатели расходов по всем регионам. Многие комментаторы считают также, что конкуренция между государствами в налоговой и других политических

сферах может принести пользу, поскольку она дисциплинирует их и препятствует им растрачивать государственные ресурсы или становиться излишне навязчивыми.

Согласно другим теоретическим моделям, налоговое соперничество может иметь некоторые отрицательные последствия. Одним из предметов озабоченности являются фискальные экстерналии. Когда правительство снижает налоговую ставку на капитал, но не сокращает расходы, в которых заинтересованы владельцы этого капитала (т.е. если оно уменьшает только затраты, которые приносят выгоды постоянным работникам), то оно способно привлечь инвестиции из соседних сфер юрисдикции. Если оно не учитывает воздействие этих мер на налоги (и, следовательно, на расходы) в соседних юрисдикциях, то может опустить свои ставки ниже того уровня, который считает оптимальным в глобальном плане. Второй предмет озабоченности состоит в том, что соперничество в налоговой сфере способно оказывать негативное влияние на схему распределения налогов. В частности, если капитал мобилен, а рабочие нет, большая часть бремени корпоративных налогов ляжет на плечи работников, а не на капитал.

Множество других факторов, таких, как иные налоговые инструменты, доступные государству, также влияют на то, приведет ли налоговое соперничество к улучшению или ухудшению общественного благосостояния; согласно теоретическим экономическим моделям. Более широкий взгляд состоит в том, что конкуренция в области налогов не обязательно наносит вред.

Снизилась ли корпоративные налоги с развитием международной экономической интеграции?

Если бы налоговая конкуренция привела к существенным фискальным экстерналиям и, следовательно, к «гонке вспять», то в 1990-е гг., по мере развития международной интеграции, корпоративные налоги должны были бы снизиться. Хотя предельная ставка налога снизилась за последнее десятилетие, налоговая база во многих случаях расширилась. В результате этого доходы от корпоративных налогов возросли или в среднем оставались стабильными, за исключением европейских стран с переходной экономикой,

где сокращение поступлений было в большей мере вызвано приватизацией, а не интеграцией (см. рис. 5.7). Кроме того, остается неясным, обусловлено ли снижение предельной ставки налогов налоговой конкуренцией или другими факторами – правительства могли сокращать ставки в попытке стимулировать частные инвестиции местных фирм.

Мрачные предсказания некоторых аналитиков, может быть, не сбываются по двум причинам:

- Налоговые ставки не являются единственным фактором, влияющим на инвестиционные решения. Более важными могут оказаться состояние инфраструктуры, законности и порядка и уровень квалификации работников; а государствам трудно поддерживать эти элементы при сужении налоговой базы. На решения о размещении капитала влияет также экономия от агломерации. В совокупности эти факторы означают, что инвестиции не столь восприимчивы к изменению налоговых ставок, как некоторые опасаются.
- Корпоративные ставки затрагивают также налоги, которые платят местные фирмы и фирмы, производящие товарную продукцию. Инвестиции этих компаний, по-видимому, будут гораздо менее чувствительными к различиям в налоговых ставках, чем инвестиции иностранных фирм, особенно тех, которые выпускают товарную продукцию. Это означает, что общее снижение корпоративных налогов окажется слишком дорогостоящим способом привлечения иностранного капитала. Вместо общего сокращения ставок правительства склоняются к тому, чтобы предлагать налоговые стимулы или иные льготы, целенаправленно тем фирмам, которые, по их мнению, выглядят наиболее отзывчивыми (см. главу 8).

Источник: Baldwin and Krugman (2004); Brennan and Buchanan (1980); De Mooij and Ederveen (2001); Devereux, Griffith, and Klemm (2002); Glazer, Johnson, and Shleifer (2001); Gordon and Hines (2002); Haufler (2001); Hines (1999); Mitra and Stern (2003); Oates (2001); Rodrik (1997); Tiebout (1956); Wilson (1999); Wunder (2001a).

были на той же стадии развития³⁴. Что касается доли налоговой нагрузки, приходящейся на предприятия, то на нее могут оказывать влияние соображения эффективности и справедливости, а также более прагматичные интересы в плане взимания платежей³⁵. Узость налоговой базы и слабость налоговых органов побуждают государственные органы развивающихся стран собирать большую – по сравнению с развитыми странами – часть своих доходов с фирм и коммерческих сделок. Действительно, свыше 70% правительственных поступлений в странах с низким доходом обеспечиваются

налогами на корпорации, торговлю и прямыми налогами на товары и услуги³⁶.

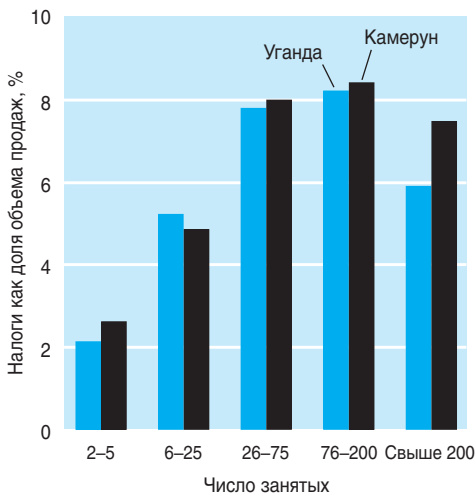
Хотя в разных странах ставки и структура налогов различны, уровень корпоративных налогов и НДС в развивающихся и развитых государствах примерно одинаков (см. рис. 5.6). Несмотря на это, поступления от корпоративных налогов в первых имеют тенденцию быть ниже, чем во вторых, по причине узости налоговой базы и проблем налогового администрирования (см. рис. 5.7). В течение 1990-х гг. поступления от корпоративных налогов немного возросли или оставались стабильными во

всех развивающихся регионах, кроме Европы и Центральной Азии, где они сократились из-за приватизации и уменьшения размера государств³⁷. Это противоречит некоторым мрачным прогнозам тех, кто высказывает озабоченность развитием «налогового соперничества» между странами вследствие растущей глобальной интеграции (см. вставку 5.9).

Та нагрузка, которую создают для фирм налоги, может различаться по нескольким параметрам. Во-первых, поскольку компании могут частично переложить ее издержки на потребителей или работников (см. вставку 5.10), реальное налоговое бремя может отличаться от установленного законом. Во-вторых, многие фирмы и виды деятельности пользуются специальными налоговыми льготами или привилегиями, будь то в результате того, что правительство обдуманно пытается развивать некоторые сферы, как часто происходит в ситуациях с иностранными инвестициями или НИОКР, или в результате вознаграждения привилегированных электоральных групп. В-третьих, во многих развивающихся странах значительная доля фирм находится в неформальной экономике, где они обычно вообще не платят налоги. К этой категории относятся и мелкие предприниматели, однако слабый потенциал введения законов в действие позволят даже более крупным фирмам избегать уплаты по крайней мере некоторых налогов. Коррупция в налоговых органах усиливает неформальные отношения, что ведет к сокращению правительственных поступлений и увеличению нагрузки на тех, кто платит исправно.

Малые предприятия часто могут снизить свое налоговое бремя через уход «в тень» и уклонение от платежей. Крупные фирмы тоже в состоянии сократить выплаты благодаря своей способности договариваться о различных льготах и избегать налогов за счет усовершенствованных юридических методов (наем бухгалтеров для поиска «прорех»

Рисунок 5.8
Зажатые в середине: налогообложение компаний в Уганде и Камеруне



Источник: Gauthier and Reinikka (2000); Gauthier and Gersovitz (1997).

ВСТАВКА 5.10 Кто платит налоги, которыми облагаются фирмы?

Когда правительство взимает налоги с фирм, последние часто перекладывают бремя этих выплат на других. Например, если правительство вводит налог на персонал, увеличивая затраты на найм сотрудников, то компании будут нанимать меньше сотрудников. С ростом безработицы реальная заработная плата упадет (или будет увеличиваться медленнее, чем в противном случае), и издержки этого налога лягут на работников. В конечном счете работники, теряя в заработке, будут нести часть налогового бремени, хотя налогом облагается фирма. Часть бремени может быть также переложена на потребителей в форме более высоких цен.

Ситуация особенно противоречива в области корпоративных налогов. Хотя налог на доходы корпораций часто рассматривается как налог на капитал, и по-

пулярная пресса часто выступает за его повышение, чтобы заставить компании «оплачивать свою долю по справедливости», в США значительная часть бремени ложится на плечи трудящихся. Поскольку доля труда в бремени этого налога тем выше, чем больше мобильность капитала, то в развивающихся странах работники могут нести гораздо большую часть этого бремени, чем в США. По мере того как капитал становится более мобильным, а многонациональные компании все более изощренными в своих стратегиях минимизации налоговых выплат, доля корпоративного налога, приходящаяся на работников, по всей вероятности, будет расти.

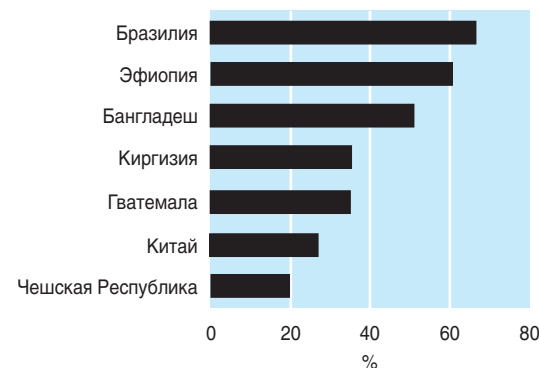
Источник: Fuchs, Krueger, and Poterba (1998); Mulligan (2002); Rosen (1995).

в налоговом законодательстве). Это может привести к непропорционально большой нагрузке на средние фирмы. К примеру, в Камеруне и Уганде они выплачивают в качестве налогов гораздо более значительную долю своих поступлений, чем и малые, и крупные компании (см. рис. 5.8)³⁸.

Налоговые органы. Компании рассматривают эти органы как отдельное и дополнительное препятствие из тех, которые порождаются налоговой сферой. Во многих странах, в том числе таких, как Бангладеш, Бразилия и Эфиопия, более 50% фирм заявили, что налоговая администрация представляет для них очень трудную или самую главную проблему (рисунок 5.9). Бюрократическая волокита и коррупция в подобных органах – обычное явление, ослабляющее стимулы исправно платить налоги и усиливающее различные утечки средств.

Налоги и конкуренция. Налоги могут влиять на уровень конкуренции между фирмами двумя раз-

Рисунок 5.9
Многие фирмы считают налоговые органы серьезным препятствием



Примечание: Процент фирм, считающих налоговые администрации основным или «серьезным» препятствием для их деятельности и роста.

Источник: World Bank Investment Climate Surveys.

ВСТАВКА 5.11 *Налоговые квитанции в качестве лотерейных билетов?*

У владельцев магазинов иногда возникают проблемы с их служащими, которые кладут деньги покупателей себе в карман вместо того, чтобы положить полученную сумму в кассу. Чтобы отучить работников от этой практики, некоторые магазины и рестораны быстрого питания предлагают клиентам небольшие суммы наличными в случае, если кассир не выдал им чек. Побуждая таким образом покупателей сообщать о работниках, которые не пробивают чек на кассе, владельцы эффективно привлекают потребителей к борьбе за предотвращение хищений со стороны сотрудников.

В 2002 г. городские власти г. Пекина (Китай), ввели аналогичную программу с целью повышения собираемости налогов, которая поощряет предпринимателей выдавать правильные торговые чеки. В соответствии с этой программой, на официальной квитанции помещается закрашенный квадрат. Когда потребитель соскребает с него защитный слой, он имеет возможность выиграть небольшой приз размером от 100 до 500 юаней. Во избежание подделок во втором квадрате помещается кодовый номер, который позволяет им с помощью Интернета проверить, подлинный ли чек выдала им фирма. В одном из небольших пригородов Пекина пилотная программа такого типа позволила увеличить налоговые поступления на 732 тыс. долл., между тем как сумма выданных призов составила только 17,1 тыс. долл.

Источник: *The Economist* (2002b).

ными путями. Во-первых, многие развивающиеся страны традиционно сильно полагались на торговые сборы (тарифы и экспортные налоги), отчасти из-за легкости их взимания, это уменьшало конкурентное давление на местные фирмы. Чтобы воспользоваться преимуществами глобальной интеграции, правительства снижают торговые налоги, что оказывает позитивное воздействие на конкурентную дисциплину национальных предприятий и сокращает издержки фирм и потребителей. В типичных случаях правительства компенсируют потери от этого поступления путем увеличения НДС³⁹.

Во-вторых, налоги влияют на конкуренцию через предоставление дифференцированных режимов местным фирмам, действующим на одном и том же рынке. Как указывалось выше, средние компании могут находиться в менее выгодном положении, чем мелкие и крупные. Фирмы «теневое» сектора могут иметь больше преимуществ, чем фирмы формального. В Аргентине, например, где производительность труда на крупных мясоперерабатывающих предприятиях почти вдвое выше, чем на меньших по размеру фирмах, мелкие неформальные переработчики, предположительно, способны продавать продукцию по более низким ценам за счет уклонения от уплаты налогов и невыполнения нормативных требований в полном объеме.

Лучшие налоги для инвестиционного климата

Разработка более совершенной налоговой политики в отношении инвестиционного климата требует от правительств признать необходимость определенного баланса и компромисса между такими элементами, как эффективность, справедливость, интересы практического осуществления, воздействие налоговой политики на стимулы фирм к инвестициям, созданию рабочих мест и, тем самым, к расширению со временем базы налогообложения. Первый шаг на этом пути – добиться того, чтобы налоговое бремя было не выше необходимого, в том числе путем контроля за размерами государства и стремления к более эффективному расходованию бюджетных средств. Так, *Доклад о мировом развитии 2004 г.* выявил много возможностей для правительств лучше использовать государственное финансирование для общественных услуг. Самые многообещающие стратегии включают помимо этого расширение налоговой базы (в том числе путем обращения к проблеме неформальности), упрощение структуры налогов и совершенствование налоговых органов в самых разных аспектах.

Расширение налоговой базы. Уменьшение помех для возникновения новых фирм, что способствует экономическому росту, ведет к расширению налоговой базы и создает потенциал для снижения налоговой нагрузки на другие фирмы. Обращение к проблеме неформальности существующих компаний может потребовать более тонкого подхода. Для тех крупных фирм, которые уклоняются от своих налоговых обязательств, будут оправданными более

энергичные меры принуждения; в то же время соответствия правилам можно также добиваться путем упрощения налоговой структуры и работы налоговых органов. Несколько стран Восточной Европы экспериментируют, кроме того, с выработкой ясных корпоративных и индивидуальных налогов с тем, чтобы поощрять соблюдение налоговых правил, уменьшить различные перекосы и упростить администрирование. Свою роль может также сыграть устранение препятствий для вхождения фирм в формальную экономику, в том числе путем упрощения регистрационных процедур и облегчения бремени других неоправданных регулятивных требований.

Противодействие неформальным отношениям. Микропредприятия «теневой» экономики поднимают более трудные и деликатные вопросы (см. главу 3). Некоторые мелкие фирмы станут нежизнеспособными, если будут следовать всем налоговым и регулятивным требованиям⁴¹. Принуждение их к этому может просто привести к их закрытию, что окажет негативное воздействие на проблему бедности. И даже большая степень «формализации» микропредприятий может не дать существенного роста поступлений, но способна значительно повысить стоимость сбора налогов⁴².

Правительства проводят различные эксперименты с новыми схемами укрепления «налоговой морали». В Китае некоторые местные правительства, чтобы побудить фирмы выпускать официальные квитанции, опробовали систему, которая позволяет использовать официальные чеки в качестве лотерейных билетов и имеет целью побудить покупателей требовать их от фирм (см. вставку 5.11). В Монголии некоторые местные правительства награждают компании, которые номинируются как лучшие налогоплательщики, потребительскими товарами, наличными и почетными табличками с названием учреждения.

Упрощение налоговой структуры. Упрощение излишне сложных налоговых систем может принести пользу по трем основным причинам. Во-первых, налоговые системы, изобилующие «дырами» в форме различных освобождений, непрозрачны и могут стать «магнитом» для поведения, направленного на извлечение ренты, со стороны различных фирм и групп. Это приносит выгоды привилегированным группам, но снижает общие поступления и налагает дополнительное бремя на других. Во-вторых, подобные системы могут открывать обширный простор для коррупции⁴³. В-третьих, сложные системы увеличивают стоимость администрирования. Крупные фирмы в состоянии выделять определенные средства для снижения своего общего налогового бремени. Это, в свою очередь, повышает административную нагрузку на органы, отвечающие за управление налогами и проведение аудита налоговых деклараций. Упрощение налоговых систем приносит особую пользу в странах с ограниченными административными возможностями или слабым контролем за коррупцией.

Повышение самостоятельности налоговых органов. Общая стратегия улучшения собираемости поступлений и сокращения издержек соблюдения налоговых правил состоит в том, чтобы предоставить налоговым органам больше самостоятельности. После того как в 1980-е гг. автономные налоговые агентства появились в Боливии и Гане, их учредили еще более 15 стран⁴⁴. Автономные налоговые агентства обещают более эффективную работу, чем традиционные министерства. Они имеют возможность обойти ограничения, создаваемые правилами гражданской службы, и платить более высокие зарплаты с целью привлечения и удержания высококвалифицированных специалистов⁴⁵. Они также лучше защищены от политического вмешательства⁴⁶.

Самостоятельность обычно улучшает деятельность налоговых органов⁴⁷. В одном недавнем исследовании, проведенном в Латинской Америке и Африке, делается вывод, что агентства, наделенные наибольшей самостоятельностью, оказались самыми успешными в плане сбора налогов и эффективности, улучшив практику соблюдения налоговых правил и качество обслуживания⁴⁸. После реформирования в 1995 г. Кенийского агентства по налоговым поступлениям эффективность их сбора и соблюдение правил улучшились, и, несмотря на повсеместное снижение налоговых ставок, объем поступлений снизился в меньшей степени, чем это предсказывалось⁴⁹. Тем не менее поддержание автономности требует высокого уровня политической ответственности⁵⁰.

Самостоятельность должна быть сбалансирована с подотчетностью. Хотя автономное агентство должно иметь контроль над своими повседневными операциями (решать, кого нанимать и какие фирмы проверять), необходимо, чтобы оно оставалось подотчетным в плане своей общей деятельности, в том числе своих отношений с налогоплательщиками. В Мексике такое агентство обязано трижды в год предоставлять законодательным органам доклады о своей работе. В Кении руководитель налогового ведомства должен ежеквартально информировать его совет директоров, министра финансов и генерального аудитора о результатах проверок, проведенных его внутренним аудиторским подразделением. Он также должен предоставлять совету директоров и министру финансов финансовые декларации, показатели деятельности агентства и ежегодные отчеты. Кроме того, генеральный аудитор раз в год проводит проверку агентства, о результатах которой докладывает Национальной Ассамблее одновременно с предоставлением ежегодного отчета⁵¹.

Противодействие коррупции в налоговой администрации. Коррупция в налоговых органах подрывает усилия по сбору поступлений. Она может стать продолжительной проблемой, поскольку редко представляет собой нечто уникальное для налоговой администрации. Правительства могут предпринять в этой области ряд практических шагов⁵². Один общий принцип состоит в минимизации прямых контактов между налоговыми чиновниками и налогоплательщиками путем автоматиза-

ции и компьютеризации процедур, более широкого использования для оценок данных третьей стороны и опоры на налоговые изъятия⁵³. Второй полезный шаг – организация налогового агентства по функциональным направлениям (таким, как аудит, содействие налогоплательщикам и обработка налоговых деклараций), а не по «типу налогов», поскольку чиновникам в этом случае труднее развивать связи с налогоплательщиками. Могут быть также полезными более широкие стратегии противодействия коррупции в организациях гражданских служб, такие, как организация независимого внутреннего и внешнего аудита, защита информаторов и предоставление гражданам возможности выступать с жалобами на вымогательства (см. главу 2).

В некоторых случаях, после того как налоговые органы стали самостоятельными, коррупция, похоже, уменьшилась. В Перу 85% опрошенных налогоплательщиков считают, что в национальной налоговой администрации SUNAT после того, как она получила автономию, коррупции стало заметно меньше или намного меньше⁵⁴. Тем не менее самостоятельность – это не универсальное лекарство: в Танзании, например, коррупция осталась серьезной проблемой и после реформирования ее налогового агентства⁵⁵.

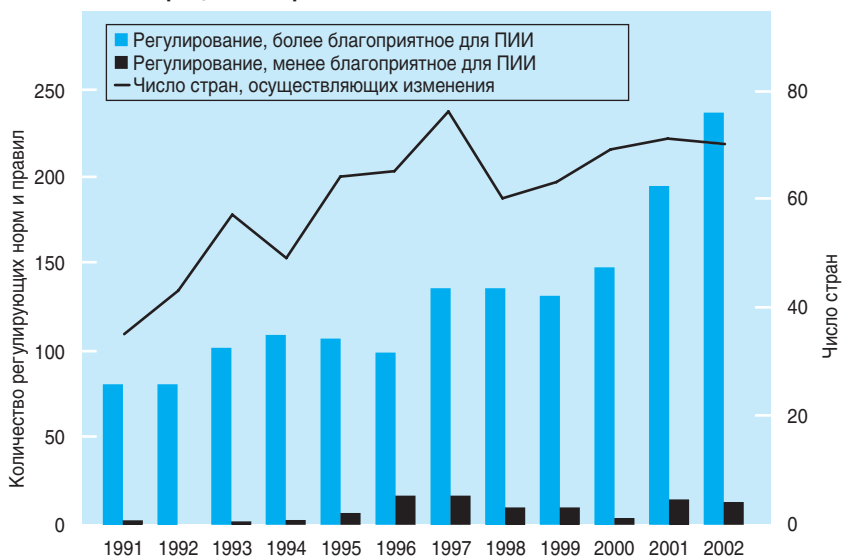
Улучшение практики соблюдения налоговых законов путем компьютеризации. В ряде случаев полезным может стать повышение уровня компьютеризации налоговых органов⁵⁶. Сингапур таким путем сократил объем задолженностей по налогам и текучесть кадров, между тем как удовлетворенность граждан деятельностью налоговой службы возросла⁵⁷. Опыт, однако, показывает, что повышение степени компьютеризации, по-видимому, принесет успех только тогда, когда это является частью общей стратегии, учитывающей систему зарплат в сфере гражданской службы и сдерживающие факторы в области человеческого капитала⁵⁷. Проекты компьютеризации имеют тенденцию быть более успешными, когда осуществляются одновременно с другими реформами по совершенствованию администрирования в налоговой сфере⁵⁹. При этом использование программного обеспечения и компьютерного оборудования, находящихся в обычной продаже, снижает необходимость разработки фирмами собственных технологий⁶⁰.

Регулирование и налогообложение на границах

В дополнение к регулированию деятельности и налогообложению фирм, действующих внутри страны, правительства вводят различные правила и пошлины в отношении товаров, пересекающих границу, а также дополнительные правила и ограничения в отношении фирм, принадлежащих иностранцам.

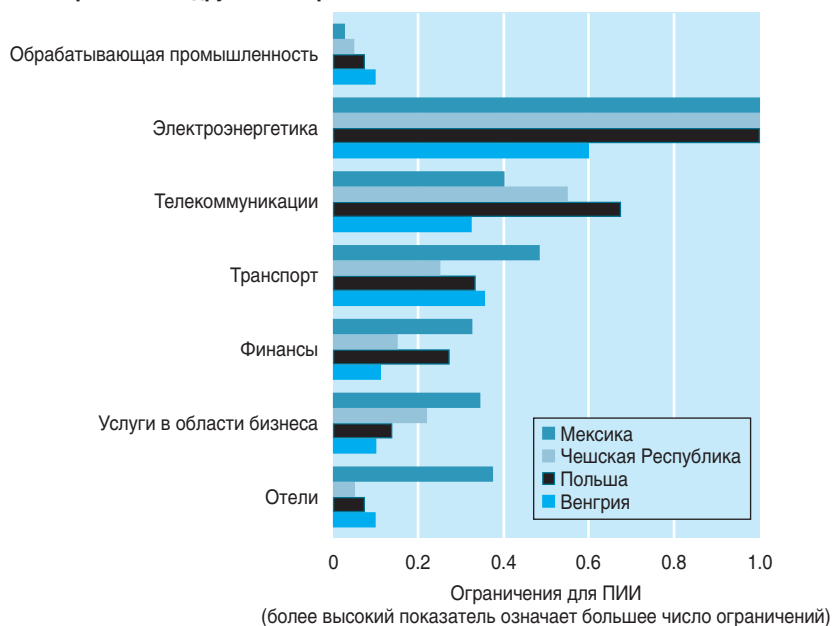
Хотя правовое регулирование внутренних сделок часто может обосновываться соображениями эффективности, например, ввиду недостатков рыночного механизма, подобные аргументы ред-

Рисунок 5.10
Большинство изменений в национальных системах регулирования ПИИ связаны с сокращением ограничений



Источник: UNCTAD (2003е)

Рисунок 5.11
Ограничения в отношении ПИИ сократились в производстве, но сохраняются в других секторах



Источник: Golub (2003)

ко применяются в отношении ограничений в области (внешней) торговли или ПИИ. Помимо цели получения доходов от импортных тарифов, политика в этой сфере часто руководствуется стремлением национальных фирм ослабить конкурентное давление. Растущее осознание преимуществ открытости привело к тому, что и развитые, и развивающиеся страны в последние годы существенно снизили барьеры на пути торговли и инвестиций (см. главу 3). Тем не менее многие помехи,

ухудшающие инвестиционный климат, по-прежнему еще остаются.

Регулятивные барьеры для иностранного инвестирования

С 1995 г. по меньшей мере 60 стран осуществили изменения законов, с которыми ежегодно сталкиваются иностранные инвестиции, причем подавляющее большинство имеющихся ограничения сократили (см. рис. 5.10).

Дискриминационные ограничения по отношению к иностранным инвесторам обычно служат одной из трех целей. К первой группе ограничений относятся такие, которые направлены на поощрение ПИИ, но одновременно призваны способствовать распространению эффекта от них на местную экономику путем требования организовывать совместные предприятия с национальными фирмами или выполнения иных требований. Эффективность таких мероприятий остается в лучшем случае под вопросом (см. главу 8).

Вторую группу составляют ограничения, имеющие целью исключить или хотя бы более жестко контролировать иностранное участие в секторах, которые представляются особо «чувствительными», — таких, как инфраструктура и средства массовой информации. К примеру, США ограничивают выдачу иностранцам лицензий на радиовещание и препятствуют большинству компаний, принадлежащих иностранцам, работать в сфере внутренних авиаперевозок⁶¹. Хотя в производственной сфере многие страны со средними доходами сохраняют не так много препятствий для иностранной собственности, в области электроэнергетики, телекоммуникаций, транспорта и финансовых услуг ограничений вводится гораздо больше (рисунок 5.11). Учитывая полезность иностранного участия для повышения производительности и тот факт, что многие местные фирмы полагаются на услуги со стороны «чувствительных» секторов, можно полагать, что названные ограничения способны ухудшить инвестиционный климат.

Третьей целью может быть установление контроля над потенциально дестабилизирующими последствиями значительных перетоков краткосрочных капиталов, когда упор делается на быстрые портфельные, а не на прямые инвестиции (см. вставку 5.12).

Регулятивные барьеры во внешней торговле

Тарифные и нетарифные барьеры в торговой сфере за последнее десятилетие снизились, однако сохраняющиеся ограничения, равно как и слабость таможенных органов, все еще оказывают на инвестиционный климат значительное влияние.

Торговый протекционизм. Средние ставки пошлин в развивающихся странах остаются умеренно высокими (13%)⁶². По оценкам, если бы эти страны снизили средние пошлины на сельскохозяйственную продукцию до 10%, а на производ-

ВСТАВКА 5.12 Проблема краткосрочных перемещений международного капитала

По мере того как большинство стран сегодня активно добиваются ПИИ, разгорается все больше дискуссий о достоинствах либерализации капитальных счетов, особенно применительно к движению краткосрочных финансовых средств. Недавние кризисы в Азии, Латинской Америке и России усилили эти дебаты, и многие наблюдатели задались вопросом, разумно ли позволять краткосрочным инвестициям свободно поступать (в) и изыматься из развивающихся стран.

Значительная часть дискуссий велась вокруг краткосрочных портфельных инвестиций. ПИИ – особенно инвестиции в новые проекты – трудно вернуть назад. Напротив, портфельные вложения могут менять направление движения очень быстро, влияя на обменный курс и хрупкие банковские секторы и вызывая иногда валютные или банковские кризисы. Что могут предпринять правительства для того, чтобы оградить себя от подобных явлений, не сдерживая при этом приток всех иностранных инвестиций? На этот счет было выдвинуто несколько в большей или меньшей степени противоречивых предложений.

Избегайте излишних расходов и излишнего заимствования в периоды быстрого притока капиталов. Хотя несколько последних кризисов были результатом частного заимствования (Азия 1997 года), правительства сами нередко способствуют им путем «сверхзаимствования» на международном рынке

капиталов по мере того, как иностранные инвестиции притекают в их страну. Во многих развивающихся странах, в частности Латинской Америки, правительства проводили «проциклическую» фискальную политику, внося свой вклад в циклы подъемов и спадов. Таким образом, в периоды бума необходимо избегать излишних расходов и займов.

Укрепляйте надзор за финансовой системой. Один из путей снижения остроты проблем, связанных с притоком капиталов, состоит в улучшении управления рисками в финансовом секторе. Необходимо добиться не только того, чтобы банки были адекватно капитализированы и имели приемлемый уровень резервов для обеспечения «плохих» займов, но и чтобы не создавали несбалансированных инвестиционных портфелей в плане подбора валют или срочности займов. Можно также рекомендовать банкам не одалживать иностранную валюту фирмам, доходы которых поступают преимущественно в национальной валюте (т.е. которые работают в неэкспортном секторе). Отказ от явных или скрытых правительственных гарантий по депозитам тоже может принести пользу.

Контроль за капиталами. Более противоречивыми выглядят меры регулирования, направленные на предотвращение внезапного оттока капитала или воспрепятствование притоку краткосрочных инвестиций. Несколько стран экспериментировали с установлением контроля за их движением. Чили в 1991 г. вве-

ла требование, чтобы иностранные инвесторы создавали на годичный срок 20-процентный резервный депозит на беспроцентном счете для всех поступающих из-за рубежа портфельных инвестиций. Она также потребовала, чтобы ПИИ оставались в стране не менее трех лет, – ограничение, которое в 1992 г. было сведено до одного года.

Свидетельства об эффективности контроля за капиталами носят смешанный характер. Некоторые исследования обнаружили, что такой контроль изменил структуры притекающих капиталов, увеличив долю ПИИ и уменьшив долю краткосрочных и портфельных инвестиций. Другие исследования показывают, что контроль за капиталами может иметь вредные побочные эффекты. Поскольку меры в этой области – вне зависимости от того, ограничивают ли они приток или отток капиталов, – увеличивают издержки иностранных инвесторов, они обычно повышают в стране стоимость заимствования. Более того, поскольку подобный контроль часто бывает нечестным, особенно в странах, где коррупция представляет серьезную проблему, то остается неясно, будет ли он служить эффективным инструментом сдерживания кризиса.

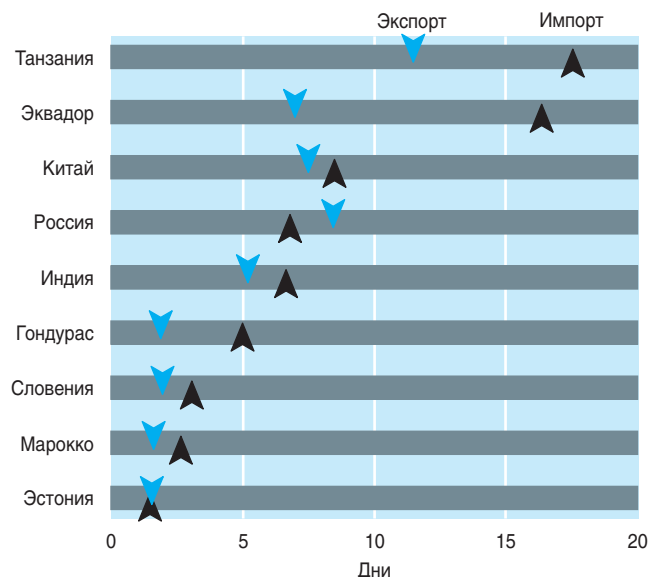
Источник: Schumukler (2003); World Bank (2002d); Ariyoshi and others (2000); de Ferranti and others (2000); Edwards (1999); Kaminsky, Reinhard, and Végh (2003); Montiel and Reinhard (1999); World Bank (2001f).

ственные товары до 5%, то к 2015 г. их выигрыш превысил бы 100 млрд долларов. Это намного больше, чем они могли бы получить от снижения пошлин развитыми странами и от уменьшения других ограничений, которые те налагают на товары из развивающихся стран (см. главу 10).

Улучшение таможенного администрирования. Когда таможенные операции проводятся плохо, фирмы, занимающиеся импортом или экспортом, – а в не прямой форме и компании, поставляющие продукцию экспортерам или зависящие от ввозимых товаров, – могут столкнуться с значительными дополнительными издержками. Кроме того, задержки импортных поставок препятствуют фирмам внедрять производственные процессы, которые опираются на поставки типа «точно в срок»; это означает, что они вынуждены держать большие запасы, чем им хотелось бы. Эстонские фирмы сообщают, что таможенная очистка занимает у них в среднем менее 2 дней. По контрасту с этим у компаний Танзании продолжительность этого периода составляет в среднем 18 дней, а в Эквадоре 16 дней (рисунок 5.12). Подобные проволочки налагают реальные издержки на работников и фирмы развивающихся стран: например, индустрия по производству одежды растет в среднем медленнее – и в плане выпуска продукции, и занятости; и уровень зарплат тоже ниже в странах, где таможенные процедуры занимают больше времени⁶⁴.

Серьезной проблемой в таможенной сфере может быть также коррупция. Чиновники могут нанести большой материальный ущерб импортерам – особенно импортерам скоропортящейся продукции, – за-

Рисунок 5.12
Таможенная очистка импорта – от 2 до 18 дней



Источник: World Bank Investment Climate Surveys.

ВСТАВКА 5.13 *Сокращение таможенных простоев в Сингапуре и Гане*

Фирмы развивающихся стран часто сталкиваются с длительными простоями при импорте и экспорте товаров. В последние годы компьютеризация продемонстрировала свою способность резко ускорять некоторые этапы процесса таможенного оформления грузов. Одна инициатива использует программное обеспечение и процедуры, основанные на программе TradeNet. Вместо того чтобы предоставлять множество отдельных документов во множество органов, торговец ныне имеет возможность отправлять в электронном виде единую форму, содержащую все требуемые ими сведения. ТрейдНет затем рассылает эту информацию в соответствующие агентства, которые могут ответить на это выданные необходимых разрешений либо запросить дополнительные данные. Устраняя дублирующие требования и множественность форм, подобный процесс снижает для фирм стоимость операций и минимизирует прямые контакты между государственными чиновниками и торговцем, уменьшая тем самым возможности для «левых» платежей.

Воспользовавшись в 1989 г. этими методами, Сингапур сократил время таможенной обработки с 2–4 дней до нескольких минут, а количество необходимых документов с 3–35 до одного. По оценкам экспедиторов грузов, эта программа снизила стоимость обработки торговой документации на 20–35%.

Успех Сингапура и аналогичной программы, примененной на Маврикии, вдохновил правительство Ганы на при-

нятие ее в качестве части своей стратегии сделать страну более привлекательным местом для экспортеров. До реализации программы самое короткое время таможенной очистки в морских портах, по оценкам импортеров, составляло четыре дня, а в среднем случае этот процесс растягивался на несколько недель. После введения программы около 14% процедур в порту Tema осуществлялись менее чем за день и только 11% занимали более пяти дней. В аэропорту средний срок таможенного оформления снизился с трех дней до четырех часов, при этом 18% грузов обрабатывались менее чем за два часа.

Хотя компьютеризация и способна уменьшить задержки, она не увенчалась успехом до тех пор, пока процедуры не будут модифицированы так, чтобы в полной мере использовать ее преимущества. Еще до начала осуществления программы ТрейдНет таможенная администрация Ганы внедрила стандартный пакет программного обеспечения для лучшей обработки импорта, однако сами процедуры не были приспособлены для того, чтобы воспользоваться его достоинствами, поэтому новая технология эксплуатировалась не в полной мере. Так, таможенные декларации должны были вводиться в базу данных «вручную», что занимало до 24 часов времени вместо того, чтобы предоставляться в электронном виде.

Источник: De Wulf (2004); World Bank (1998b).

держивая процесс таможенной обработки товара. В Восточной Европе и Центральной Азии более 20% фирм, которые непосредственно ввозят некоторые производственные материалы, сообщили, что для ведения дел с таможенной и обеспечения импорта они вынуждены давать взятки. Хотя в большинстве стран во многих сферах импортных лицензий не требуется, те фирмы, которым, по их словам, они необходимы, обычно сталкиваются с различными поборами. Примерно 10% компаний, обращающихся за получением таких лицензий, сообщили, что в этот период от них требовали или ожидали дачи взяток, которые в некоторых странах в среднем превышают 100 долл.

Улучшение таможенного администрирования сулит значительные выигрыши. Расширение применения информационных технологий может помочь ускорить таможенную обработку грузов (см. вставку 5.13)⁶⁵. Благодаря использованию стандартизированных программных пакетов компьютеризация становится менее дорогой и требует меньше человеческих ресурсов, чем прежде. Помимо сокращения различных задержек, она может повысить прозрачность и таким образом уменьшить коррупцию⁶⁶. В Марокко импортеры ныне оценивают в масштабах реального времени ход таможенных операций и положение их груза в соответствии с специальными импортными режимами, ведут мониторинг уплаты пошлин и налогов и даже мониторинг времени таможенной очистки⁶⁷. Таможенную деятельность можно также улучшить путем передачи соответствующих функций частным фирмам, как это было сделано в Мозамбике (см. вставку 5.14).

Правительственные подходы к регулированию и налогообложению затрагивают не только товарные рынки. Они также оказывают существенное воздействие на качество финансовой системы страны и ее инфраструктуры. Этому посвящена глава 6.

ВСТАВКА 5.14 *Мозамбик: таможня на контрактной основе*

До 1995 г. работа таможенных служб представляла для Мозамбика серьезную проблему. Надежной системы выявления и наказания коррумпированных чиновников не существовало. Более трех четвертей сотрудников не имели полного школьного образования. Информационные технологии использовались слабо, и все грузы, прибывающие в страну, физически инспектировались после прибытия в страну. Соответственно, объем собираемых пошлин был невелик. Инспекции проводились медленно. Коррупция была значительной, и импортеры и таможенные чиновники часто тайно сговаривались о недооценке стоимости или неправильной классификации ввозимых товаров.

В 1995 г. правительство начало амбициозную программу совершенствования таможенных операций. Она включала следующие элементы:

- принятие нового таможенного кодекса для обновления старого законодательства, которое действовало еще с колониальных времен;

- замену многих работников более образованным персоналом наряду с 20-процентным увеличением занятости;
- введение новой шкалы заработной платы и пакета компенсаций, которые были выше, чем у других гражданских служащих, и вполне сопоставимы с заработками в частном секторе;
- внедрение нового пакета программного обеспечения и новых компьютеров;
- уменьшение доли физических проверок;
- принятие антикоррупционных мер.

В дополнение к этому правительство при поддержке британского Департамента международного развития (ДМР) заключило контракт с частной компанией «Краун Эйджентс», которая в 1996 г. взяла на себя управление таможенными службами.

Несмотря на то что номинальные ставки тарифов были снижены, лучшее администрирование и уменьшение количества различных исключений (из правил) позволили в 1996–2000 гг. повысить относительную до-

лю таможенных сборов в импорте (в 2001 г. было отмечено небольшое снижение). Эта реформа также способствовала улучшению инвестиционного климата. К 2002 г. среднее количество дней, требуемое для таможенной очистки ввозимых товаров, в Мозамбике было гораздо меньше, чем в Танзании или Кении, и равнялось аналогичному показателю Китая.

Некоторые вопросы тем не менее остаются. Не ясно, сохраняют ли эти улучшения устойчивость после ухода «Краун Эйджентс». В 1999 г. трехлетний контракт с этой компанией был продлен до 2003 г., а затем еще раз до 2005 г. Сфера ее ответственности и число ее сотрудников с момента первого контракта сократились, но в обследовании, проведенном ДМР и мозамбикским правительством, делается вывод о том, что в середине 2003 г. произведенные улучшения еще не приняли устойчивого характера.

Источник: Mwangi (2003).

Финансы и инфраструктура

глава 6

Финансовые рынки, когда работают хорошо, связывают кредиторов и инвесторов с фирмами, которые ведут поиск финансирования для своих проектов и хотят разделить с кем-либо риски. Хорошая инфраструктура связывает фирмы с клиентами и поставщиками и помогает использовать преимущества современного технического оснащения производства. И наоборот, недостатки развития финансовой сферы и инфраструктуры создают препятствия в реализации благоприятных возможностей и повышают издержки производства – как мелких сельских предпринимателей, так и многонациональных корпораций. Препятствуя выходу новых фирм на рынок, они уменьшают дисциплинирующую силу конкуренции для присутствующих на нем фирм, ослабляя тем самым действие побудительных стимулов к введению инноваций и повышению производительности. Подобные несоответствия имеют значительные масштабы в развивающихся странах (см. рис. 6.1).

Истоки указанной проблемы, и в отношении финансового сектора, и инфраструктуры, можно проследить, анализируя конкретные недостатки функционирования рынка. Для финансов это – асимметричность информации, а для инфраструк-

туры – рыночная сила, связанная с эффектом масштаба. Вмешательство правительства очень часто лишь ухудшает ситуацию. Финансовые рынки подавляются и деформируются под воздействием государственной собственности, монополий, целевых или субсидированных кредитов и других мер экономической политики, продиктованных сиюминутными интересами политиков и привилегированных групп. Такого рода меры препятствуют развитию финансового сектора, повышению производительности на уровне фирм и экономическому росту¹. Предоставление инфраструктурных услуг тормозится правительствами, которые используют государственную собственность или регулирование для достижения целей, не связанных с эффективным предоставлением услуг. При этом государственные органы обычно потворствуют интересам привилегированных групп в ущерб более широким слоям населения и порождают новые факторы снижения эффективности². И в той и другой сферах эти проблемы больше всего бьют по малому бизнесу.

Правительства борются с такими явлениями, но движение вперед совершается медленно. Они используют новые подходы, которые признают, что финансы и инфраструктура не только являются элементами инвестиционного климата для других фирм, но и сами в значительной степени формируются под влиянием инвестиционного климата, в котором действуют поставщики финансовых и инфраструктурных услуг. Именно поэтому во многих странах государственные органы принимают меры по усилению конкуренции между поставщиками финансовых и инфраструктурных услуг, обеспечению прав собственности, и регулируют их деятельность, исходя из того, что и рынок и государство делают ошибки. Правительства работают и над оптимизацией управления общественными ресурсами, чтобы получать более высокую отдачу от вложенных средств при финансировании или субсидировании инфраструктурных услуг.

Финансовые рынки

Развитые финансовые рынки предоставляют платежные услуги, мобилизуют сбережения и выделяют финансовые средства фирмам, желающим инвестировать. Там, где такие рынки функционируют нормально, они предоставляют фирмам всех типов шанс воспользоваться многообещающими инвестиционными возможностями. Они уменьшают за-

Рисунок 6.1
Во многих развивающихся странах наблюдаются серьезные недостатки финансовой системы и инфраструктуры

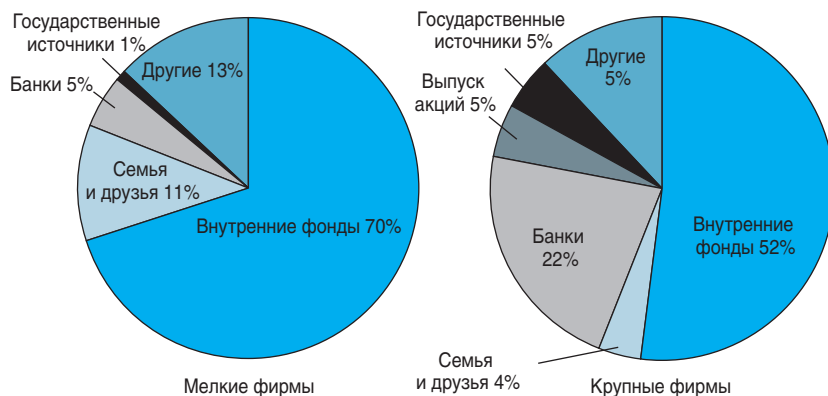


Примечание: На рисунке показана доля фирм, сообщивших о том, что имеющийся доступ к финансовым ресурсам, либо к одному из видов услуг – электроснабжению, средствам транспорта и связи является «важнейшим» или «серьезным» препятствием для осуществления их деятельности или роста бизнеса.

Источник: World Bank International Climate Surveys.

Рисунок 6.2

Источники инвестиций в основные фонды в мелких и крупных фирмах неодинаковы



Примечание: Приведенные данные относятся к Бангладеш, Индии, Индонезии, Камбодже, Кении, Пакистану, Танзании и Уганде. Мелкими считаются фирмы с численностью менее 10 чел., крупными – с численностью 50 и более чел.

Источник: World Bank International Climate Surveys, WDR Surveys of Micro and Informal Firms.

висимость фирм от потоков внутренних накоплений и средств, взятых в долг у членов семьи и друзей, а взамен предоставляют доступ к внешним источникам капитала и заемных средств, то есть к тому, чего зачастую недостает мелким фирмам (см. рис. 6.2). Они дают возможность небогатым предпринимателям расширять свой бизнес даже тогда, когда они стеснены в средствах. Хорошо отлаженные финансовые рынки поддерживают дисциплину производственной деятельности фирм, способствуя повышению эффективности – как непосредственно, так и способствуя выходу новых фирм на товарные рынки. Они обеспечивают фирмам и домохозяйствам возможности управления рисками. В результате развитие финансового рынка ведет кускоренному росту производительности и повышению объема производства³. Удвоение доли частного кредита в ВВП означает прирост средних темпов экономического роста в долгосрочной перспективе почти на два процентных пункта⁴.

Развитые финансовые рынки способствуют также снижению уровня бедности, как напрямую, так и благодаря своей роли в обеспечении роста. Они уменьшают неравенство доходов благодаря смягчению ограничений на получение кредитов и расширению возможностей инвестирования для бедных домохозяйств⁵. Содействуя конкуренции среди фирм, закупающих товары у бедных домохозяйств, финансовые рынки способны помочь последним избежать эксплуатации со стороны таких фирм⁶. Они также способны содействовать стабилизации экономики благодаря ограничению волатильности: удвоение доли частного кредита в ВВП может привести к снижению волатильности экономического роста с 4% в год до 3%⁷. Факты доказывают, что детский труд менее распространен в странах с более широким доступом к финансированию⁸.

Чтобы добиться улучшения работы финансовых рынков приходится заниматься преодолением

его недостатков рынка и решать проблемы политико-экономического характера⁹. Неэффективность рынка возникает главным образом в результате асимметрии информации. Фирмы, заинтересованные в получении кредита, дают обещание вернуть его, но всегда существует вероятность того, что они не смогут расплатиться. Если бы кредиторы имели возможность точно оценить вероятность невыполнения долговых обязательств, они смогли бы защитить свои интересы путем увязки размера процентной ставки с риском неплатежа. В действительности кредиторы, конечно, устанавливают более высокие процентные ставки в случае рискованного кредита, но из-за того, что их знание о каждом таком риске несовершенно и менее точно, чем знание о нем заемщика, то даже повышенный уровень процента по займу не может полностью защитить кредиторов. Если кредиторы назначают повышенные ставки, они тем самым отпугивают заемщиков, управляющих своими предприятиями на принципах низких рисков и низких доходов, и в результате этого кредиторы остаются лицом к лицу преимущественно с владельцами предприятий, ведущих рискованный бизнес. Таким образом, выходит, что повышение процентных ставок повышает вероятность риска для самого кредитора. Проблема усугубляется еще и возможностью мошенничества, а также слабостью рычагов принудительного исполнения условий договора, поскольку только честные, добросовестные заемщики откажутся от займа по высоким процентным ставкам.

К тому же поставщики капитала и заемных средств не располагают достоверной информацией о том, как именно заемщики распоряжаются полученными кредитами. Кредиторы не уверены в том, что заемщики избегают рисков, – а это еще более увеличивает шансы неплатежа. А акционеры не уверены в том, что управляющие размещают их капитал разумно, а не заняты самообогащением.

Такая ситуация усложняет для фирм задачу получения займа, если только у них нет гарантии в форме залога, поручительства или личных связей. Эти же опасности затрудняют попытки найти благоприятные возможности для вложения средств и предоставления кредита для людей, располагающих накоплениями. Глубина таких проблем отчасти зависит от факторов, которые находятся вне пределов правительственного контроля: таких, как воздействие новых технологий на затраты, связанные с получением надежной информации, однако на нее влияет и правительственная политика.

Финансовые рынки испытывают также воздействие политических влияний на экономику. Правительственная политика в отношении финансовых рынков подвержена воздействию могущественных групп и интересов самих политиков. От такого влияния нередко страдает развитие конкуренции. В США вплоть до середины 1990-х гг. банки штатов настаивали на том, чтобы правительство защищало их от воздействия конкуренции путем введения незаконных ограничений на банковские операции между штатами. В Японии до середины 1980-х гг.

влиятельные банки настаивали на том, чтобы правительство защищало их от воздействия конкуренции на рынке ценных бумаг путем принятия закона, по которому будущие эмитенты ценных бумаг должны были получить особое разрешение комитета, который находился под контролем этих банков¹⁰. Финансовые рынки имеют длинную историю схожих проблем (см. вставку 6.1). Необходимость их преодоления ставит политиков и должностные лица государства перед не менее серьезным вызовом, чем тот, что связан с дисбалансом в сфере информации.

Как обойти ловушки традиционного правительственного вмешательства

В ответ на проявления неэффективности рыночного механизма и давление со стороны различных политических сил правительства многих стран в период после Второй мировой войны активно вмешивались в деятельность финансовых рынков: они предоставляли кредиты привилегированным финансовым группам, гарантировали займы за счет средств частных банков и добивались в своих интересах предоставления большого числа финансовых услуг через принадлежащие государству банки и учреждения по финансированию развития (УФР). А для того, чтобы предоставить защиту интересов местных банков, правительства, кроме того, ограничивали конкуренцию со стороны иностранных банков и иных зарубежных финансовых учреждений. Они часто оправдывали передачу банков в государственную собственность и иные виды вмешательства в сферу финансовых рынков, квалифицируя такие меры как средство обеспечения доступа к финансовым ресурсам для мелких и сельских заемщиков. Общие результаты такого вмешательства откровенно разочаровывают.

Банки, принадлежащие государству. Находящиеся в государственной собственности банки могут получать от своих правительств весьма широкие полномочия и поручения, нацеленные на поддержку определенной отрасли промышленности, сектора экономики или района страны. При этом они склонны выдавать таким клиентам кредиты, в которых часть затрат заемщика покрывается за счет субсидий. В развивающихся странах эффективность работы банков, находящихся в государственной собственности, как правило, невысока. Общепризнано, что передача значительной доли банковских учреждений страны в государственную собственность, в целом затрудняет доступ к финансовым ресурсам, снижает масштабы конкуренции, ухудшает размещение кредитов и увеличивает вероятность кризиса финансовой сферы¹¹. Исследования процесса приватизации банковских учреждений в Бразилии, Египте и Нигерии показывают, что наличие сравнительно небольшой доли государственной собственности в финансовой сфере ассоциируется с более эффективной работой всей банковской системы¹². Для находящихся в государ-

ВСТАВКА 6.1 Правительства и финансовые рынки: непростая и длинная история

Во все времена правительства, в поисках средств, считали для себя обычным делом сначала экспроприировать финансовые средства своих граждан, а затем чаще всего отказаться вернуть изъятое. В Англии цепь кампаний по экспроприации прервалась только тогда, когда монархия осознала, что суммы, которые можно получить от обложения налогом имеющиеся производственные мощности в частном секторе, превышают суммы, которые можно извлечь в результате проводимых время от времени экспроприаций. Корона прежде всего захватила и продала обширные земельные владения своих противников, церкви и знати, и в результате начал формироваться рынок по продаже земельной собственности. И именно тогда возник класс мелких земельных собственников (джентри), которые использовали парламент как некий координационный механизм для защиты их экономических интересов.

Со временем экономическая мощь джентри выросла настолько, что они уже стали способны открыто бросать вызов королевской власти и знати в парламенте, отчасти потому, что их богатства давали им возможность содержать и свою собственную армию, если в ней возникала необходимость. Джентри, таким образом, использовали парламентскую трибуну для обеспечения того, чтобы королевская власть соблюдала свое обещание уважать имущественные права — основу их экономического процветания, несмотря на попытки королевской власти не соблюдать договоренностей. Заслуживающие доверия обещания уважать и укреплять имущественные права помогли правительствам заимствовать огромные суммы для нужд финансирования Британской империи.

Но не всем правительствам удавалось решать свои финансовые проблемы с помощью систем налогообложения и широкой системы гарантий имущественных прав. Президент Мексики Порфирио Диас столкнулся в 1876 г. с двумя проблемами: политической нестабильностью и стагнацией экономики. Ему немедленно нужны были средства для борьбы с его противниками, но длинная история неплатежей в Мексике делала невозможным изыскание займов в частном секторе. Президент мог бы, конечно, прибегнуть к конфискации и силой заставить имущий класс выделить займы, но в долгосрочной перспективе такие шаги подорвали бы производство.

Вместо этого Диас гарантировал права собственности избранной группе состоятельных людей и использовал ренту для борьбы со своими политическими противниками. Крупнейшему банку страны, «Банамекс», финансовому агенту правительства № 1 он предоставил специальные правовые инструменты защиты и гарантии со стороны правительства. В частности, для него была установлена норма обязательного резерва, которая была в два раза меньше, чем для остальных банков. Президент освободил банк от уплаты налогов и предоставил ему исключительное право на открытие филиалов. И хотя указанные меры, возможно, вполне устраивали Диаса, созданный в результате механизм ослабления (или уничтожения) конкуренции на финансовых рынках стал тормозом для экономического роста страны на протяжении всего XX в.

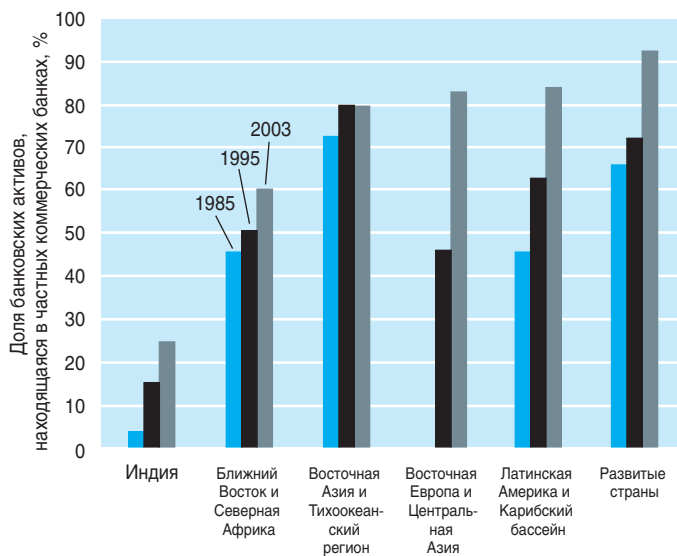
Источник: Rajan and Zingales (2003) and Haber, Razo, and Maurer (2003).

ственной собственности банков характерно слабое руководство, коррупция и неэффективная система взыскания задолженностей. Сравнительные междустрановые исследования данной темы показывают, что передача банков в государственную собственность и возникающие вслед за этим препятствия развитию конкуренции в частном секторе могут создавать различные препятствия на пути развития всей финансовой системы страны, что ведет к ущемлению интересов, прежде всего мелких и средних предприятий¹³. И хотя их влияние на рынке постепенно уменьшается, государственные банки во многих регионах развивающегося мира по-прежнему сохраняют свое значение (см. рис. 6.3).

Учреждения по финансированию развития. Предоставление учреждениями по финансированию развития (УФР) субсидированных креди-

Рисунок 6.3

В Индии, на Ближнем Востоке и в Северной Африке государственные банки продолжают удерживать свои позиции



Примечание: Регион «Восточная Азия» включает в себя Южную Корею, Малайзию, Таиланд и Филиппины; «Европа и Центральная Азия» – Болгарию, Венгрию, Польшу, Россию, Румынию, Словакию, Словению и Чешскую Республику; «Латинская Америка и Карибский бассейн» – Аргентину, Боливию, Бразилию, Боливарианскую Республику Венесуэла, Гватемалу, Гондурас, Колумбию, Коста-Рику, Мексику, Панаму, Перу, Сальвадор, Тринидад и Тобаго, Уругвай и Чили; «Ближний Восток и Северная Африка» – Алжир, Египет, Иорданию, Ливан, Марокко и Тунис. Регион «Развитые страны» включает в себя Австралию, Австрию, Бельгию, Германию, Грецию, Данию, Италию, Канаду, Финляндию и Японию.

Источник: Данные за 2003 г. взяты из работы: Clark, Cull, and Shirley (2003); данные за 1985 г. – из работы: La Porta, López-de Silanes, and Schleifer (2002).

тов клиентам, не способным получить кредит в традиционных банках, может быть оправдано только тогда, когда УФР способны экономно преодолевать сбои рынка. Немногим из таких учреждений действительно удавалось размещать займы с прибылью и добиваться высокого процента погашения задолженностей без применения обычных в таких случаях гарантий в форме залога или поручительства¹⁴. Чаще УФР поддерживали проекты, в которых преобладали откровенные политические интересы с незначительной долей экономического содержания, либо просто оказывали помощь привилегированной клиентуре. Им обыкновенно недостает дисциплинирующих средств воздействия, какими являются, например, активные держатели акций, ориентированные на получение прибыли. А поскольку УФР получают средства в основном из налоговых поступлений или кредитов, пользующихся государственной гарантией, а не из депозитов, то они не задумываются о стоимости капитала.

Улучшение управления надо начинать именно с этого. Так, например, Таиландский банк кредитования сельского хозяйства и сельскохозяйственных кооперативов представляет собой явное исключение из длинного ряда банков развития, которые в большинстве случаев работают в предписанном сверху режиме предоставления займов: он вовсе не зависит от государственных субсидий и при этом успешно кредитует фермерские хозяйства. В 1998 г.

в нем получили кредит более 80% фермерских хозяйств страны¹⁵. Согласно используемой банком концепции корпоративного управления, местные менеджеры отвечают за качество работы своих отделений и обязаны добиваться установленных уровней прибыльности.

Однако чаще всего УФР выдают некачественные займы и оказываются неспособными обеспечить их возврат. Исследование 18 УФР, нацеленных на работу в промышленности, показало, что почти 50% выданных ими займов имели задолженности по платежам¹⁶. Да и сами кредиты далеко не всегда доставались реально нуждающимся заемщикам. Так, в Бразилии 57% средств, ассигнованных программой кредитования сельскохозяйственных предприятий, достается всего двум процентам наиболее состоятельных заемщиков, и только 6% общей суммы займов идет на нужды 75% мелких заемщиков. Субсидирование процентных ставок и низкий уровень погашения кредитов в таких странах ведет к дефициту государственного бюджета. Например, Мексика в период с 1983 по 1992 г. «закачала» в УФР сельскохозяйственного профиля почти 23 млрд долл.¹⁷

Целевое кредитование. Правительства часто поручают банкам осуществлять кредитование конкретных регионов или отраслей хозяйства, нередко выбирая для этих программ сельские районы, где кредитование сталкивается с массой проблем и препятствий, таких, как разбросанность поселений, высокие затраты по сделкам и отсутствие традиционных форм обеспечения кредита. В Южной Корее, Сингапуре и Японии сумели добиться успеха при применении директивного кредитования производства, но в большинстве других стран результатов это не дало¹⁸.

Осуществление кредитования только на конкретные цели означает, что на другие цели займы не выдаются. Так, в 1980-х гг. в Колумбии схема субсидированного кредита требовала от фирм, чтобы они в обязательном порядке доказывали, что действительно нуждаются в новых мощностях. В результате кредиты выдавались, как правило, на строительство новых объектов, а не на улучшение работы уже существующих предприятий. Такое целевое кредитование работает в случае, если чиновники лучше банковских менеджеров (а это бывает редко), разбираются в том, что предпочтительнее – строительство нового завода или повышение эффективности действующего предприятия.

Целевое кредитование, даже если может помочь достижению социально значимых целей, – трудно осуществить на практике, поскольку оно идет вразрез с естественным движением рыночных сил. И кредиторы, и заемщики хотят кредитовать и инвестировать средства туда, где отдача наиболее высока, а вовсе не в тот сектор экономики, которому правительство в настоящее время отдает предпочтение. Поэтому кредиторы начинают подгонять свои программы кредитования под целевые установки правительства, а заемщики тайком расходу-

ют полученные средства нецелевым образом. И те, и другие могут давать взятки, чтобы чиновники закрывали на это глаза. Или может сложиться ситуация подобная той, что сложилась в Южной Корее в период пика развития программ целевого кредитования. Там сформировался целый рынок, на котором заемщики, имевшие целевые кредиты, затем переуступали эти средства тем, у кого к ним доступа не было. В худшем случае политика целевого кредитования просто перераспределяет имеющееся богатство и оставляет нетронутыми сферы, которые предполагалось изменить. Вот почему целевые кредиты часто не могут достичь тех, кому они первоначально предназначались¹⁹.

Кроме того, целевое кредитование замедляет развитие финансовых рынков. Многие целевые займы направляются на осуществление проектов, не приносящих дохода, и потому не погашаются. Часть заемщиков попросту отказываются погашать заем, полагая, что, принадлежность к привилегированному сектору экономики позволит им избежать судебного преследования. А крупные многопрофильные фирмы способны работать на внутреннем кредитном рынке, избегая при этом политической нацеленности кредитов, и даже вытесняя банки. Тогда банки несут убытки, а финансовые рынки колеблются²⁰. Основываясь на этом опыте, правительства в настоящее время отказываются от целевого кредитования.

Кредитные гарантии. Кредитные гарантии, предоставляемые правительствами, способны увеличить объемы предоставления средств рискованным заемщикам, включая недавно созданные и мелкие фирмы. Но перенос риска невыполнения денежных обязательств на налогоплательщиков ставит на повестку дня несколько проблем практического характера. Поскольку такие гарантии позволяют банкам меньше беспокоиться о своих кредитных рисках и слабее контролировать заемщиков, то доля неплатежей может вырасти, выдвигая на первый план вопросы устойчивости²¹. Чтобы стимулы всех участников процесса были взаимосвязаны, можно построить программы так, чтобы банки взяли на себя часть рисков по неплатежам, применить независимую экспертизу подаваемых кредитных заявок, а также ввести такие высокие сборы, которые бы предотвращали требования гарантий по кредитам со стороны банков, когда это не является действительно необходимым. Однако, с другой стороны, все эти меры увеличивают издержки заемщиков по кредиту и сокращают участие малых фирм в программах, которые первоначально именно на них вроде и были рассчитаны²². И хотя с этими программами экспериментировали многие страны, примеров безусловного успеха в развивающихся странах немного²³.

Более совершенные подходы

Правительства извлекают уроки из прошлого и начинают использовать в своей политике новые подходы, включающие пять ключевых элементов:

- Обеспечение макроэкономической стабильности
- Содействие конкуренции
- Обеспечение прав заемщиков, кредиторов и акционеров
- Облегчение доступа к информационным потокам
- Недопущение чрезмерного риска со стороны банков.

Обеспечение макроэкономической стабильности.

Макроэкономическая стабильность – а именно, низкий уровень инфляции, устойчивый уровень задолженности и разумный валютный курс – является фундаментальным условием эффективного функционирования финансовых рынков. Макроэкономическая нестабильность увеличивает волатильность процентных ставок, валютных курсов и относительных цен, что ведет к дополнительным издержкам – как финансовых учреждений, так и их клиентов. Высокий уровень инфляции подрывает капиталы финансовых учреждений и затрудняет аккумулирование сбережений и расширение услуг. Высокий бюджетный дефицит увеличивает процентные ставки и спред. Нарастающее число государственных ценных бумаг, которые скапливаются в банках, во взаимных и инвестиционных фондах, уменьшает кредиты для частного сектора, поскольку финансистам становится выгоднее владеть государственными ценными бумагами, чем кредитовать частные фирмы. Так, например, в Бразилии расширение масштабов правительственных кредитных операций в течение периода с 1995 по 2003 г. сопровождалось замедлением процесса кредитования частного сектора.

Содействие конкуренции. Меры по ограничению конкуренции между поставщиками финансовых услуг могут приводить к замедлению экономического роста, более низким темпам роста занятости и затруднить процесс выхода с рынка готовых к этому фирм в условиях высокой концентрации банковского рынка²⁴. Стратегии, сдерживающие конкуренцию – такие как установление ограничений по открытию бизнеса, ограничений для деятельности иностранных банков, существование государственных банков – наносят вред финансовой системе и эффективности экономики. Снятие такого рода препятствий для конкуренции доказало свою способность укреплять стабильность банковского сектора, сокращать размеры процентной маржи и расширять доступ к финансам²⁵.

Одним из путей содействия конкуренции является выдача (осторожная) новых банковских лицензий для работы на внутреннем рынке. В США волна слияний и поглощений компаний в 1980-е и 1990-е гг. привела к созданию крупных банков, что снизило масштабы кредитования новых и малых фирм. Впрочем, достаточно либеральная лицензионная политика позволила новым банкам компенсировать нехватку предложения и удержать низкую процентную маржу²⁶. Конкуренция, кроме

ВСТАВКА 6.2 *Расширение доступа к источникам финансирования в сельской местности: новый подход, применяемый в Индии*

Фирмы, работающие в сельской местности, часто испытывают большие затруднения, пытаясь получить необходимые им финансовые услуги, и, все же, нововведения в предоставлении финансовых услуг, а также новые технологии меняют положение, о чем свидетельствует опыт Индии.

В модели сельскохозяйственного агентства используется посредничество третьей стороны в деле координации финансирования производственных затрат, на поставку готовых изделий конечному покупателю и на погашение долга банку еще до получения дохода фермером. Этот посредник, кроме того, совершенствует информацию, давая советы фермерам о структуре посевов, что существенно важно для определения количества и качества посевных площадей и объемов урожая. Этот же посредник способен лучше определить цены на конечную продукцию, чем это смогло бы сделать каждое фермерское хозяйство по отдельности.

Кредитная карта Кисан, которая распространяется между клиентами коммерческих, сельских и кооперативных банков — техническая новинка в деле предоставления кредитов сельскохозяйственному сектору Индии, в том числе и мелким фермерам. С момента ее введения в 1998–1999 гг. и до апреля 2003 г. было выпущено 31,6 млн таких карт. Хотя это и не в полном смысле кре-

дитные карты, всё же эти карты удобны как для заемщиков, так и для кредиторов. Они существенно упрощают получение кредита и возобновление займа, немедленно после установления или подтверждения кредитоспособности хозяйства. Они же избавляют от необходимости лишней раз посещать отделение банка и одновременно увеличивают объемы операций по счетам в отделениях банка, которым поручено предоставление таких финансовых услуг.

Все возрастающее совершенство финансовых рынков помогает фермерам регулировать и делать более стабильными свои доходы перед лицом колебаний цен и урожаев. Еще только формирующиеся рынки уже позволяют им устанавливать цены, которые они получат досрочно. Нововведения в страховом деле позволяют защищаться (страховаться) от ущерба на случай неблагоприятных погодных условий. Расчет величины выплат по требованиям страхового возмещения основан на индексе, характеризующем погодные условия в данной местности, что обеспечивает возможность осуществлять объективное определение размера таких выплат и поддерживает стимулы фермеров в получении максимальных урожаев, даже невзирая на неблагоприятные погодные условия.

Источник: Hess and Klapper (2003) and World Bank (2004).

того, позволяет извлекать пользу из внедрения технологических нововведений, как это произошло в сельских районах Индии (см. вставку 6.2).

Высшие должностные лица во многих странах порой выражают озабоченность тем, что конкуренция со стороны иностранных банков может привести к ослаблению банковской системы. Однако практика показывает, что иностранные банки лишь улучшают эффективность и способствуют совершенствованию работы местных банков и снижают размеры процентной маржи²⁷. Именно такая ситуация наблюдалась на Филиппинах, где допустили большую конкуренцию со стороны иностранных банков: спрэды процентных ставок упали и эффективность деятельности местных банков выросла²⁸. Иностранные банки приносят с собой свой богатый международный опыт по внедрению новых методов работы. Так, «Ситибанк» помог улучшить информационное обеспечение в частных фирмах многих развивающихся стран тем, что изыскал и внедрил новые методы определения кредитоспособности предприятий. Теперь этот банк способен быстро определить те сегменты промышленности, что имеют потенциала роста, а затем приступить

к поискам заемщиков в этих сегментах. В Индии у него насчитывается до 500 клиентов в 15 конкретных промышленных сегментах.

Другое опасение состоит в том, что приход иностранцев может сократить доступ к финансированию для мелких и средних фирм. И снова оказалось, что иностранные банки способны расширить доступ к кредитам для такого рода фирм. В Чили и Перу иностранные банки выдавали мелким фирмам больше займов, чем местные, а в Аргентине и в Чили реальный прирост объема займов в пользу малых предприятий был выше именно у иностранных банков²⁹.

Не смотря на важность конкуренции между банками, укреплению конкуренции могут способствовать и другие источники финансирования. Например, фирмы, имеющие доступ к финансированию за счет выпуска публичных облигаций, имели на 35% более высокую задолженность (с учетом других характеристик)³⁰. Расширить возможности финансовых рынков можно также за счет небанковских финансовых посредников. Например, лизинговые и финансовые компании часто финансируют предпринимателей-новичков, не способных получить средства в банках. По мере своего развития небанковские финансовые посредники страхуют свои активы, способствуя развитию рынка страхования³¹. Пенсионные фонды и контрактные сбережения также могут конкурировать в деле предоставления средств клиентам и тем самым способствуют повышению эффективности деятельности банков и снижению затрат на привлечение капитала³². И, наконец, коммерческое микрофинансирование также начинает воздействовать на предоставление финансовых услуг для мелких и мельчайших предпринимателей и бедных домохозяйств (см. вставку 6.3).

Каким же образом содействовать росту числа и развитию кредиторов небанковской сферы? Просто не надо излишне регулировать деятельность тех кредиторов, которые не принимают депозитов, и следует согласовать налогообложение финансовых инструментов. В Турции, например, факторинговые компании платят за каждую сделку налог в 5%, в то время как банк платит всего 1%³³. Можно также либерализовать правила работы с пенсионными накоплениями по мере того, как рынки капиталов становятся более зрелыми, и совершенствуется система их регулирования. Так, например, можно разрешить инвестировать эти накопления в большее число видов активов, в том числе в акции³⁴. Улучшение регулирования в области страхования способно побудить провайдеров страховых услуг к внедрению инноваций и повышению эффективности и, в результате, к созданию конкурентного рынка, доступного для новых фирм и с которого могут легко уйти фирмы-банкроты³⁵. Взаимные фонды можно развивать на основе жестких правил финансовой отчетности и аудита, а также строгого соблюдения требований раскрытия отчетных данных³⁶.

Обеспечение прав заемщиков, кредиторов и акционеров. У правительств имеются возмож-

ВСТАВКА 6.3 На финансовый рынок выходят коммерческие микрофинансисты

Коммерческое микрофинансирование обеспечивает накопление сбережений, осуществление кредитования и предоставление других финансовых услуг – и всё это в очень небольших размерах и главным образом в пользу бедных слоев населения – как в сельской местности, так и в городах. Они нередко играют роль своеобразной альтернативы банкам, которые в развивающихся странах оказывают услуги всего 5–20% населения. Они используют займы, которые выдают, не требуя обеспечения. Такие займы служат в качестве краткосрочного оборотного капитала, предназначенного мелким и мельчайшим предпринимателям и домохозяйствам.

Одной из главнейших характеристик микрофинансирования, которое впервые начало осуществляться банком «Грамин» (Бангладеш), а теперь воспроизводится уже по всему развивающемуся миру, является то, что они заменили собою такие формы как солидарная ответственность, обеспечить доступ к будущим займам и короткие сроки погашения займов с традиционным обеспечением. Такая альтернатива в особенности важна для тех заемщиков, у которых нет имущества, которое они могли предложить в качестве такого залога, а также для кредиторов, которые работают в странах, где нет жесткого законодательства о кредите под обеспечение и где также нет практики принудительного обеспечения исполнения условий договора (сделки) или взыскания средств по суду.

Микрофинансирование уже демонстрирует свои первые успехи в борьбе за снижение бедности. К 2002 г. по всему миру более чем в 1 тыс. программ микрофинансирования участвовали почти 30 млн заемщиков, общий объем их кредитов составил порядка

3,5 млрд долл., а средний размер займа равнялся 280 долл. Микрофинансирование помогло множеству бедных домохозяйств повысить уровень их доходов, создать вполне жизнеспособный бизнес и повысить жизнеспособность самих этих домохозяйств перед лицом внешних потрясений. Микрофинансирование кроме того открывает совершенно новые возможности перед бедными, в особенности же перед женщинами. Однако такое субсидированное микрофинансирование с опорой на доноров вряд ли способно стать столь масштабным, чтобы охватить всех потенциальных заемщиков. Для достижения этой конкретной цели потребуются установление коммерческого микрофинансирования, которое сможет пускать в оборот сбережения всего населения, и тут может встать вопрос о том, какая роль в этом деле будет отводиться государству.

А у правительства как всегда в таких случаях возникает искушение своими волевыми решениями устанавливать процентные ставки ниже рыночных, но они не учитывают, что такая мера создает больше проблем, чем решает. Упразднение контроля за процентными ставками в Индонезии в 1983 г. дало возможность банку «Ракият» экспериментировать с новыми финансовыми продуктами, в первую очередь займами. Уже к 1986 г. этот бизнес из хронически теряющего рынок превратился в приносящий устойчивый доход.

Правительства могут покончить с недобросовестной конкуренцией со стороны государственных учреждений и изменять нормы и меры государственного регулирования, что позволит создать условия для развития конкуренции. В частности, они могут создавать условия для того, чтобы учреждения микро-

финансирования преобразовывались в лицензированные финансовые учреждения и привлекать к микрофинансированию коммерческие банки. В 1992 г. «ПроДем», неправительственная организация (НПО) в области микрофинансирования, была преобразована в «БанкоСоль» – первый в Латинской Америке коммерческий банк, занявшийся микрофинансированием. Это превращение привело к расширению его клиентской базы с 14,3 тыс. до 70 тыс. чел. всего за пять лет такой коммерциализации, и уже к 1998 г. «БанкоСоль» стал самым высокодоходным лицензированным банком Боливии.

Точно также как и в других сегментах кредитного рынка, создание условий для обмена информацией по кредитам в кругу микрозаемщиков может способствовать развитию операций микрокредитования, и в особенности силами коммерческих кредиторов, какого еще не знала история кредитования в сельской местности. Так, в ЮАР существуют два частных кредитных бюро, работающих в сфере микрофинансирования. И любую информацию о работе этих учреждений можно получить по обычному телефонному аппарату с кнопочным набором, и, кроме того, эти бюро взимают с клиентов плату, которая существенно ниже той, которую надо вносить в крупных финансовых организациях этой же сферы – а это делает их доступными даже и для самых мелких микрозаемщиков.

Источник: Ghatak and Guinnane (1999); Morduch (1997); Morduch, Littlefield, and Hashemi (2003); Hubka and Zaide (2004); CGAP (1997); Klapper and Kraus (2002); www.mixmarket.org.

ности смягчать проблемы кредиторов и держателей акций, а также повышать их готовность к оказанию финансовых услуг путем установления такого порядка, при котором стороны имели бы четкое представление о своих правах и обязанностях, и при котором можно было бы легко добиться их соблюдения всеми заинтересованными сторонами³⁷. Четкая правовая среда и жесткие меры по соблюдению принятых обязательств важны для обеспечения доступа к сторонним финансам и для развития финансовых рынков. Когда права кредитора слабо защищены, то финансовые учреждения менее расположены к предоставлению кредита фирмам, которые могут его не вернуть. А когда незащищены права акционеров, то и у инвесторов мало стимулов предоставлять фирмам свои капиталы³⁸.

Защита прав собственности заемщиков на имущество, которое они могли бы предоставить в качестве обеспечения (включая землю), может облегчить доступ к источникам финансирования и инвестирования (см. главу 4). Кроме того, гарантии прав собственности дают возможность фирмам

брать долгосрочные кредиты и стимулируют расширение международного кредитования³⁹. Стоимость привлечения внешнего финансирования ниже в тех странах, где права собственника лучше защищены, и где коррупция меньше. Исследование, проведенное в 37 странах, показало, что когда страна совершенствует защиту прав собственности с 25-ой до 75-ой процентиля, кредитные спреды могут упасть до 87 базовых пунктов⁴⁰.

Прочные права кредиторов, – опирающиеся, например, на законодательство, гарантирующее приоритет интересов кредиторов в случае дефолта, – дают возможность кредиторам сократить риск возможных будущих потерь и, таким образом, стимулируют их к предоставлению большего числа займов. Одним из объяснений низкого уровня кредитования частного сектора в Мексике может служить то, что в этой стране в случае наступления неплатежей, возмещение в первоочередном порядке выплачивается целому ряду специально оговоренных учреждений и организаций, и только потом – застрахованным кредиторам, на чью долю

ВСТАВКА 6.4 Введение в Румынии обязательной регистрации движимого имущества, используемого в качестве залога

Запреты юридического характера в прошлом не допускали в Румынии использование движимого имущества в качестве залога и, таким образом, сужали возможности доступа к системе кредитования в стране. Во-первых, данная система не предоставляла кредиторам доступа к информации о том, не заявлено ли исков на это имущество со стороны других кредиторов или заимодавцев. Во-вторых, принятие мер по безусловному исполнению условий договоров и вступление кредитора во владение имуществом должника (залогом) было весьма продолжительным процессом (нередко превышавшим продолжительность экономической жизни такого движимого имущества (залога)).

По новому закону, принятому в 1999 г., введена система обязательной регистрации залогов. Такая регистрация, которая имеет юридическую силу в течение пяти лет, обязательна при обеспечении каждого нового кредита. При этом данный закон предусматривает более строгий подход к обеспечению выполнения условий договора и внедрение электронного архива данных об имеющемся

залогом имущество. Этот работающий теперь в диалоговом режиме реестр включает в себе все средства обеспечения гарантий. Было специально лицензировано десять операторов и 366 агентов для ввода данных о средствах обеспечения гарантий в этот электронный архив. Вышестоящая организация осуществляет общее руководство процессом ведения архива, а также дает разъяснения относительно правил его работы и предъявляемых требований.

И теперь система работает весьма эффективно, позволяя финансовым посредникам получать необходимую информацию относительно кредиторов, должников и имущества, используемого в качестве залога в коммерческих или гражданских сделках по всей стране. Причем данная информация, которую можно получить, находясь в любой точке земного шара, являет собой могучее средство экономии на издержках и экономии времени и тем самым способствует улучшению инвестиционного климата в стране.

Источник: Fleisig (1998) and Stoica and Stoica (2002).

остается слишком мало активов для удовлетворения их требований⁴¹. Исследования, проведенные в США, показывают, что вероятность того, что мелким фирмам будет отказано в предоставлении кредита, на 25% выше, если они расположены в шта-

тах, где у кредиторов менее надежные гарантии на случай, если заемщик окажется банкротом⁴². Эффективность и надежность защиты прав кредиторов зависит и от того, насколько закон обеспечивает обязательное возмещение или взыскание по суду нанесенного ущерба. Россия, например, «импортировала» сильное законодательство, предусматривающее защиту интересов держателей акций и кредиторов, но отсутствие в этой стране эффективной правовой системы, которая обеспечивала бы исполнение положений закона, остается большим препятствием⁴³. Законы и регистры, позволяющие предоставлять движимое имущество в виде залога, также способны принести мелким фирмам значительные выгоды, поскольку маловероятно, чтобы они располагали основными фондами (см. вставку 6.4).

Проведенные в большинстве развивающихся стран структурные реформы, включая приватизацию и выход большого числа фирм на фондовый рынок, лишь подчеркнули значимость надежных гарантий прав держателей акций и повышения эффективности корпоративного управления⁴⁴. Совершенствование корпоративного управления означает достижение более высокого качества работы фирм, за счет более результативного менеджмента, лучшего размещения ресурсов и других мер, ведущих к повышению эффективности⁴⁵. Качество управления особенно важно для иностранных инвесторов, которые в противном случае могут оказаться в невыгодном положении из-за нехватки информации. Глобальное исследование мнений инвесторов, проведенное Маккинси, свидетельствует, что качественное управление значит для инвесторов больше всего (они ставят его даже выше, чем общее качество функционирования фирмы и перспективы роста), и что институциональные инвес-

ВСТАВКА 6.5 Совершенствование управления компаниями в Бразилии и Южной Корее

Южная Корея занимает лидирующее положение в Южной Азии в области разработки теории и практики управления компаниями. В стране были упразднены препятствия к владению имуществом со стороны иностранного капитала. Минимальное число акционеров, требуемое для подачи группового (коллективного) иска, также было снижено, что привело к многочисленным примерам организованных выступлений акционеров (например, выступления организации «Народная солидарность за демократическое участие» против компаний «Самсунг Электроникс» и «СК Телеком»). Действующие в стране правовые нормы предписывают компаниям включать в состав руководящих органов финансовых учреждений и промышленных конгломератов лиц, не работающих в этих компаниях. Были также внесены изменения в правила регистрации на фондовой бирже для компаний, которые владеют имуществом, стоимость которого превышает 2 трлн вон (около 2 млрд долл. США). В этих фир-

мах должны действовать аудиторские комитеты, в которых не менее две трети членов (директоров) должны набираться из лиц, не работающих в данной компании, причем в качестве председателя такого комитета должно назначаться лицо, которое не работает в данной компании.

В 2001 г. BOVESPA (фондовая биржа г. Сан-Паулу) организовала новую рыночную структуру – Novo Mercado, – прообразом которой стала действующая в ФРГ фондовая биржа Neuer Markt. Для привлечения в рыночные структуры более мелких предпринимателей на других фондовых биржах ослабляются требования к правилам и нормам регистрации этих предпринимателей. Novo Mercado выступает против такой тенденции и таких правил и предъявляет более жесткие требования к нормам и правилам управления компаниями, чем в старых сложившихся структурах. По крайней мере 25% основных фондов должно иметь плавающий курс, причем все фирмы – участники биржи в своей

деятельности должны руководствоваться международными стандартами бухгалтерского учета (GAAP), или же Международными стандартами финансовой отчетности). В случае слияния компаний и с основным акционерам, и к миноритарным следует относиться исходя из принципов равных прав сторон. Компании теперь получают право выпускать только совместные (единые) акции, а это в особенности важно именно для Латинской Америки, где привилегированные неголосующие акции – это самое обычное дело, что позволяет части акционеров осуществлять такой контроль над всей ситуацией, который намного превышает их реальные финансовые обязательства. Переход компаний в Novo Mercado поднял их рыночную цену.

Источник: McKinsey & Company (2002); Dyer (2001a, 2001b); Weiss (2002); BOVESPA Web site; Novo Mercado regulations 10.303; and de Carvalho (2003).

торы предпочитают вкладывать средства в те страны, где одинаково сильны и законодательные нормы, и система обеспечения выполнения условий контрактов⁴⁶.

В странах, где действующее законодательство не обеспечивает должную защиту интересов акционеров, фирмы могут получить больший доступ к внешнему финансированию путем добровольного проведения мероприятий по совершенствованию управления компанией за счет усиления прозрачности, подготовки финансовой отчетности в соответствии с международными стандартами и назначения независимых директоров. Таким образом, нет необходимости законодательно требовать внедрения стандартов управления во всех корпорациях. Правительства могут способствовать укреплению контроля и мониторинга со стороны акционеров, если обяжут все крупные компании, а также фирмы, чьи акции котируются на бирже, раскрывать финансовую информацию и предоставлять сведения о собственниках компаний. Более жесткие меры регулирования (в форме высоких требований со стороны правительства или фондовой биржи о раскрытии информации) и безусловное обеспечение выполнения условий контрактов ведут к росту рыночной ликвидности, снижению стоимости капитала и повышению оценки активов фирм (см. вставку 6.5)⁴⁷.

Требования к компаниям, акции которых котируются на фондовых биржах, в отношении прозрачности и раскрытия финансовой отчетности, обыкновенно предъявляются местной фондовой биржей. Она же и осуществляет контроль над соблюдением этих требований, хотя правительство может счесть для себя целесообразным утверждать стандарты работы самой биржи⁴⁸. Различия в обеспечении выполнения договоров помогают объяснить, почему в Чешской Республике, где правительство использует относительно мягкое регулирование финансового рынка, действует весьма слабый рынок ценных бумаг, тогда как в Польше, где требования к исполнению договоров и раскрытию данных финансовой отчетности куда жестче, наблюдается устойчивый рост рынка капиталов⁴⁹. В странах с развитым институтом финансовых посредников, таких, как брокеры, аудиторские фирмы и консультанты по инвестициям, фондовые биржи имеют возможность перекладывать часть задач по обеспечению прозрачности финансовой отчетности на таких посредников и, следовательно, снижать затраты на принудительное исполнение контрактов. На формирующихся рынках деятельное прямое участие правительства в этих мероприятиях, безусловно, необходимо – в интересах защиты инвесторов и развития самих рынков. Международные принципы корпоративного управления дают возможность правительствам определить качество используемых ими систем регулирования в этой сфере (см. главу 9).

Использование бюро кредитных историй для содействия информационным потокам.

У кредиторов существует способ справиться с недостатком информированности путем сбора данных о своих клиентах, с использованием дорогостоящих процедур скрининга и мониторинга. Но кредиторы в развитых государствах – и всё большее их число в развивающихся странах – могут опираться и на доклады многочисленных бюро кредитных историй. В таких материалах имеются, в частности, сведения о погашении ссуд, что позволяет кредиторам получить информацию о том, как их потенциальные заемщики относились к взятым на себя обязательствам по прежним ссудам и, таким образом, более обоснованно предвидеть развитие отношений с ними при заключении новых кредитных договоров. Наличие кредитной информации, безусловно, дисциплинирует заемщиков и заставляет их своевременно погашать долги, поскольку задержки при погашении долга нынешнему заемщику могут повлечь за собой меры воздействия со стороны других кредитных учреждений⁵⁰.

Бюро кредитных историй способны, таким образом, стимулировать увеличение объема кредитов, выдаваемых банками, и уменьшать долю неплатежей. Эти бюро, кроме того, приносят пользу небольшим и вновь образованным фирмам за счет смягчения рационализации кредита, которое ранее обуславливалось отсутствием у фирмы кредитной истории⁵¹. По данным одного из докладов, более половины бюро кредитных историй указали, что наличие сведений о кредитоспособности заемщиков сокращает время на обработку данных, а также снижает издержки и частоту неплатежей в их стране более чем на 25%⁵². В среднем в странах, где нет реестров кредитных историй, отношение объемов частных кредитов к ВВП составляет 16%, в странах же, располагающих такими государственными реестрами, это отношение достигает 40%, а в странах, где действуют еще и частные бюро кредитных историй, это отношение составляет уже порядка 67%⁵³.

У правительств имеется возможность создавать благоприятную обстановку для деятельности таких бюро. Они могут начать предписывать и реализовывать систему защиты такой информации и принимать законы о предоставлении обязательной отчетности по кредитным операциям, что создаст условия для обмена информацией о кредитной деятельности. Подобное законодательство способно защитить права потребителей тем, что даст им возможность получать информацию о себе самих, требуя прозрачности сведений в отношении тех, кто получает информацию о системе кредитования и, создавая механизмы, способные помочь в решении споров и в исправлении неточных данных. Законодательство, которое обеспечивает обмен как позитивной, так и негативной информацией, становится еще одним шагом в совершенствовании информации, которой располагают кредиторы и тем самым обеспечивает более широкие масштабы кредитования. Кредитная информация, в которой преобладают сведения негативного характера (например, сведения о просроченных платежах), обла-

дает меньшим прогностическим потенциалом, нежели комплексная (положительная и отрицательная) информация⁵⁴. Учитывая, что кредитная информация полезна для заемщиков с небольшими возможностями предоставления обеспечения, любые помехи на пути обретения такого рода информации непропорционально сильно «бьют» по мелким заемщикам.

Контроль над рисками. Правительство контролирует возможность принятия рискованных решений банками и иными финансовыми учреждениями по целому ряду причин. Ограниченная ответственность таких учреждений может стать причиной того, что банки начинают брать на себя чрезмерно большие риски, а это, в отличие от иных сфер деятельности, может вести к устойчивым и систематическим кризисным ситуациям. Крах одного банка может вызывать подобные же явления и в других банках, что подрывает платежи и кредитную систему в целом. Страхование банковских вкладов способно сократить риски ведения банковских операций. В то же время ожидание помощи со стороны правительства путем явного или косвенного страхования вкладов может еще более усугубить положение тем, что приучит вкладчиков и всех других менее внимательно отслеживать состояние банков.

Пруденциальный контроль ограничивает финансовые риски, принимаемые на себя банками, за счет требований диверсификации операций и поддержания некоего минимального соотношения капитала и суммы кредитов. Такая форма банковского надзора осуществляется администраторами, которые следят за работой банков от имени вкладчиков и принимают соответствующие меры для упреждения проблем. Пруденциальный контроль может служить благой цели – уменьшить риски срочной помощи со стороны правительства и наступления системного банковского кризиса – впрочем, на практике эта мера срывает не всегда.

Как и в других сферах экономической деятельности, выбор надлежащих мер регулирования и администрирования требует наличия финансовых ресурсов и технического оснащения, которых, как правило, не хватает. К тому же благие намерения вполне могут впоследствии быть извращены коррупцией и клиентелизмом. В таких случаях либо администраторы предоставляют кредиты только узкому кругу своих фирм-любимчиков, либо банки «пленят» своих контролеров, побуждая их не принимать мер в случае обнаружения фактов нарушения норм регулирования⁵⁵.

Из-за подобных проблем в целом ряде исследований была поставлена под вопрос эффективность пруденциального контроля и наблюдения. С одной стороны, сильные его стороны, такие как контрольные полномочия, жесткие требования к минимальному размеру коэффициента достаточности капитала и к срокам пребывания в должностях контролеров, не оказывают прямого воздей-

ствия на эффективность работы банка и стабильность финансовой системы⁵⁶. Однако, с другой стороны, жесткий надзор ассоциируется с коррупцией, препятствиями для финансирования и необходимостью иметь политические связи для получения доступа к финансам⁵⁷. Эффективное регулирование банковских рисков, тем не менее, требует взвешенного подхода, то есть адаптации регулирования к институциональным особенностям страны. Разумеется, противоположная этим посылкам система взглядов всячески подчеркивает эффективность открытого для публики надзора за банками, который предусматривает прозрачность и тем самым создает для вкладчиков и иных заинтересованных сторон возможность непосредственно следить за работой банков⁵⁸.

Разумеется, банковская система работает лучше, когда дисциплина в ней поддерживается посредством мониторинга конъюнктуры рынка, а не с помощью жесткой системы надзора⁵⁹. В качестве возможных частных агентов мониторинга могут выступать крупные вкладчики, субординированные кредиторы – владельцы долговых обязательств, акционеры и рейтинговые агентства. Обследование аргентинских банков показало, что те из них, что имеют повышенную долю недействующих ссуд (рассматриваемую как измеритель риска) утрачивают свою долю на рынке⁶⁰. В дополнение к этому банки Аргентины были обязаны (вплоть до недавнего кризиса) ежегодно выпускать субординированные долговые обязательства на 2% своих вкладов. После введения в 1998 г. положения о субординированном долге подпадающие под него банки снизили процентные ставки по депозитам и обеспечили более высокие темпы роста вкладов, низкие коэффициенты достаточности капитала и меньшее число неудовлетворительно работающих ссуд. Напротив, к тем банкам, которые не имели возможности удовлетворять этим требованиям, были применены штрафные санкции, в соответствии с которыми они обязаны были увеличить размеры своего капитала и его ликвидность⁶¹. В Таиланде рынок сам наказал плохо работающие банки: курсы акций зарегистрированных на бирже банков предсказывали их затруднения в 1997 г. – до того как специализированные агентства понизили их рейтинги⁶².

Эффективность частного мониторинга зависит от того, насколько хорошо действует система, регламентирующая раскрытие информации, от того, конкурируют ли между собой рейтинговые агентства, от доли государственной собственности в банковской системе и от характера страхования вкладов⁶³. У банков можно потребовать раскрытия стандартной финансовой информации и данных о системе управления, таких, как структура вознаграждения членов правления банка (чтобы лучше понять, как вознаграждается готовность пойти на риск). К тому же престиж, авторитет и независимость рейтинговых агентств можно повысить, введя требование прозрачности всех деловых связей и результатов прошлой деятельности, таких, как чис-

ло случаев, когда фирма, получающая благоприятный рейтинг, имела в прошлом проблемы.

Затруднения при получении доступа к информации в большинстве развивающихся стран заставляют задавать вопрос о том, насколько хорошо может работать система мониторинга рынка⁶⁴. Однако к настоящему времени коммерческие рейтинговые компании уже поставляют на рынок те или иные формы рейтинга для 439 банков в 50 развивающихся странах⁶⁵. Имеются, кроме того, свидетельства того, что дисциплина рынка, определяемая как реакция рынка на банковский риск, может успешно работать в развивающихся странах. Аргентинцы изъяли из банков свои вклады в песо и долларах в ответ на опасность возможного суверенного дефолта правительства⁶⁶. Большая степень открытости банков также ассоциируется с более высокой оценкой банков на нарождающихся рынках⁶⁷.

Инфраструктура: инструмент взаимодействия фирм и расширения возможностей

Фирмы, имеющие доступ к современным телекоммуникационным услугам, к надежной системе электроснабжения и эффективным транспортным артериям, выделяются из ряда фирм лишенных всего этого. Они больше инвестируют, и их инвестиции более производительны. Однако в большинстве развивающихся стран многие фирмы вынуждены мириться с существующей там инфраструктурой, которая далеко не отвечает их потребностям. Как подчеркивают сами фирмы, их проблемы различаются в зависимости от региона, при этом инфраструктура в странах Африки к югу от Сахары и Южной Азии намного хуже, чем в Европе и Центральной Азии (см. рис. 6.1). Проблемы различаются и по профилю инфраструктурных услуг и размеру фирм – электроснабжение часто самая острая проблема, а недостаточность всех видов инфраструктурных услуг крупные фирмы заботит намного больше, чем мелкие (см. рис. 6.4).

При этом все без исключения виды инфраструктуры, включая аэропорты, железные дороги и сети водо- и газоснабжения, затрагивают интересы лишь некоторых фирм. В настоящем Докладе рассматриваются четыре вида услуг, которые имеют значение для самого широкого спектра фирм: дороги, порты, электроснабжение и телекоммуникации. Несмотря на то, что в Докладе рассматриваются влияние услуг инфраструктуры на деятельность фирм, в действительности дальнейшее расширение сети услуг и повышение их качества в такой же мере затрагивают и домохозяйства.

Общие проблемы инфраструктуры

Строительство и поддержание дорог, портов, электросетей и телекоммуникационных сетей стоят дорого, и поэтому нет ничего удивительного в том,

что в бедных странах Африки, Южной Азии и в других районах мира инфраструктура работает хуже, чем в богатых странах. И все же проблема инфраструктуры не сводится лишь к поиску дополнительных средств⁶⁸.

Рыночные силы, безвозвратные инвестиции и политика. Проблема обеспечения инфраструктуры уходит своими корнями в потенциал рыночных сил, который находит выражение в эффекте масштаба. Редко когда бывает целесообразно иметь две дороги, соединяющие одни и те же два пункта, или иметь две и более электросети в одной местности. Действительно, любая инфраструктура рассматривалась в свое время как «естественная» монополия, при которой один конкретный рынок мог с наименьшими затратами обслуживаться одним поставщиком. В то же время потенциально возможное злоупотребление положением на рынке услуг, затрагивающем интересы многих потребителей, вынуждает правительства вмешиваться в эту сферу, регулируя частных поставщиков или обеспечивая предоставление таких услуг общественным сектором. И вне зависимости от того, предоставляются ли услуги частными поставщиками или государственными предприятиями, правительство все равно стремится жестко контролировать цены, которые устанавливаются поставщиками услуг, и часто отказывается повышать цены на эти услуги, даже когда затраты поставщиков услуг возрастают.

Подобное нежелание может быть причиной возникновения проблем, обусловленных еще одной особенностью многих инфраструктурных услуг – долгосрочным, недвижимым характером инвестиций. Как только дорога или плотина ГЭС построены, трудно найти разумные основания для их

Рисунок 6.4
Озабоченность фирм вопросами инфраструктурных услуг (по размеру фирм и секторам экономики)



Примечание: Мелкими считаются фирмы с численностью занятых менее 20 чел., средними – от 20 до 49, крупными – от 50 до 249 и очень крупными – с численностью занятых от 250 чел.

Источник: World Bank Investment Climate Surveys.

демонтажа и переноса в другое место. Вот почему инвесторы, вкладывающие средства в инфраструктуру, часто чувствительны к любому изменению государственного регулирования, в том числе сдерживанию роста цен. До начала процесса инвестирования правительства могут обещать инвесторам цены, которые будут достаточно высокими, чтобы покрывать издержки инвестиций, но затем у правительства может возникнуть стремление пойти на встречу потребителям и избирателям и удержать цены на низком уровне. До тех пор, пока цены покрывают эксплуатационные расходы, у инвесторов,

скорее всего, не возникнет стремления прекратить поставку своих услуг.

Указанная проблема при предоставлении большинства инфраструктурных услуг; таким образом, заключается в сочетании двух имеющих основания опасений: потребители боятся, что фирмы будут использовать свое влияние на рынке для чрезмерного завышения цен на свои услуги, а фирмы опасаются того, что правительства будут использовать свои полномочия, чтобы препятствовать им покрывать издержки. Первоначально именно частные фирмы создали наибольшую часть мировой инфраструктуры, но затем, соединение игры на упомянутых выше страхах и всеобщего скептицизма в отношении возможностей рынка и частной собственности, привело к широкой национализации инфраструктуры после Второй мировой войны.⁶⁹

Однако в условиях государственного обеспечения инфраструктурных услуг старые проблемы возникали вновь, хотя и в ином обличье, а, кроме того, к ним прибавились и новые. Инфраструктурные услуги остаются в высшей степени политизированными, и правительства часто удерживают цены ниже издержек производства. Нередко низкие цены рассматриваются как помощь, которую необходимо оказывать малообеспеченным слоям населения. При этом в выгоде оказываются только те, кто обладает более широким доступом к услугам, так что самые бедные члены общества всё равно остаются в стороне. Достаточно привести простой пример – введение в Гондурасе льготных тарифов на электроэнергию для неимущих. Исследование этой инициативы показало, однако, что около 80% всего объема субсидий ушло в домохозяйства, которые не были бедными⁷⁰. Кроме того, правительства используют свои учреждения инфраструктуры для оказания помощи конкретным районам или для предоставления государственного заказа привилегированным группам, что ведет к повышению государственных затрат и мешает сделать государственные учреждения в полной мере подотчетными за предоставление услуг. Учитывая высокий уровень издержек и низкие отпускные цены, предприятия, оказывающие инфраструктурные услуги, не имеют возможности ни производить капиталовложения за счет идущих к ним денежных поступлений, ни получать кредиты (см. вставку 6.6).

До тех пор, пока правительства предоставляли государственным предприятиям инфраструктурных услуг значительные субсидии, эти предприятия были способны функционировать и расширяться. Однако напряженность в бюджетной сфере и растущее недовольство работой предприятий коммунальных услуг вынуждали правительства отказываться от обширных программ субсидирования. Этот шаг в сочетании с новыми взглядами общества на роль рынка и частной собственности вызывал у правительства желание передать частному сектору хотя бы часть инфраструктурных услуг. И хотя до сих пор роль государственного сектора остается в этой сфере достаточно важной, участие частного сектора в предоставлении инфраструктур-

ВСТАВКА 6.6 Политическая экономия электроснабжения в Индии

Предприятия электроснабжения в Индии предоставляют как правило неудовлетворительные услуги своим потребителям, будь то фирмам или домашним хозяйствам. В последнем своем бюджетном послании центральное правительство страны отметило, что перебои в снабжении электрической энергией приводят к систематическому отключению энергии и к колебаниям напряжения в сети, что нарушает нормальное течение экономической жизни и указывает на необходимость во всех сферах значительных капиталовложений в стабилизаторы напряжения, в генераторы и в новые электромоторы.

Большая часть электроэнергии вырабатывается и поставляется потребителям предприятиями, находящимися в собственности государства и постоянно испытывающими серьезные финансовые трудности и поэтому истощающие бюджеты штатов. До проведенной в 2002 г. приватизации своей электроэнергетической компании, правительство Дели негласно ее субсидировало, и эти субсидии достигали 200 или даже 300 млн долл. в год – в форме ссуд, которые вряд ли будут когда-нибудь погашены. Но даже и с учетом этого эта компания постоянно испытывала финансовые проблемы, и оказываемые ею услуги были низкого качества: систематическое отключение электроэнергии было, например, самым обычным делом как зимой, так и летом.

И эти проблемы в Дели, в других районах Индии и, разумеется, в большинстве районов развивающегося мира носят явно выраженный политический характер. Под давлением хорошо организованных групп избирателей правительства из всех сил стремятся удерживать цены, не превышающие средний уровень издержек производства, что позволяет имеющим большое политическое влияние потребителям платить особенно низкие цены (тарифы). Фермеры часто получают электроэнергию, используемую ими для приведения в действие насосов ирригационных установок по ценам, кото-

рые также значительно ниже издержек производства.

Субсидирование приобрело популярность в этой стране в конце 1970-х гг. В штате Андхра-Прадеш правительство предложило фермерам низкие тарифы в качестве своего предвыборного обещания. Вскоре после этого в штате Тамилнад демонстрации членов Ассоциации фермеров закончились тем, что некоторая часть фермеров была освобождена от оплаты услуг по предоставлению им электрической энергии. Вслед за этим и многие другие штаты выступили со своими программами субсидирования в сельском хозяйстве. А многие из тех, кому была предоставлена возможность пользоваться такими субсидиями, это весьма состоятельные фермеры с хорошими земельными владениями.

Но фермеры не были единственными из тех, кто получил подобного рода выгоды, льготы или привилегии: многие потребители сейчас попросту воруют электроэнергию, вследствие чего поставщики электроэнергии терпят убытки порядка 4 млрд долл. в год. По данным одного отчета, служащие предприятий энергетической отрасли, которые покрывают случаи краж электроэнергии, могут за счет взяток получить за год сумму, которая в несколько раз превышает величину их годового жалования.

Хотя в данной обстановке в выигрыше остаются часть фермеров, чиновников и политиков, низкие цены на электричество все же не способствуют формированию традиции экономного расходования электрической энергии и не стимулируют новых инвестиций, которые увеличили бы объемы поставляемой электроэнергии и совершенствовали бы надежность ее поставок. Вот почему все прочие потребители, включая и многие фирмы, вынуждены переплачивать за свет.

Источник: Agarwal, Alexander, and Tananbaum (2003); Dubash and Rajan (2001); India – Ministry of Finance (2003); and Lal (2004).

турных услуг стало в настоящее время широко распространенным явлением в развивающемся мире (см. рис. 6.5).

Хотя предоставление инфраструктурных услуг частным сектором ведет к снижению издержек и повышению качества предоставляемых услуг, здесь все же сохраняются проблемы политико-экономического характера. Многие потребители выступают против приватизации, будучи уверенными в том, что эта мера будет способствовать еще большему обогащению представителей большого бизнеса и их политических союзников, а никак не способом совершенствования предоставляемых услуг простым людям. Но, с другой стороны, многие инвесторы, вкладывающие средства в инфраструктуру, выражают недовольство уровнем полученных ими доходов в развивающихся странах, объясняя потери нарушением данных правительством обещаний по режиму регулирования, вызванных боязнью потерять голоса избирателей. Это стало одной из причин, приведших к снижению объемов инвестиций в частные инфраструктурные проекты в развивающихся странах, отмеченных в последние годы (см. рис. 6.6).

Совершенствование инфраструктуры за счет улучшения в ней инвестиционного климата. Решение указанных проблем требует признания того факта, что успехи поставщиков инфраструктурных услуг несут на себе отпечаток существующего в стране инвестиционного климата: благоприятный инвестиционный климат способствует улучшению инфраструктуры (см. рис. 6.7)⁷¹.

В некотором смысле озабоченность фирм, вовлеченных в сферу инфраструктурных услуг, вне зависимости от того, являются ли они частными или находятся в государственной собственности, не отличается от проблем, с которыми сталкиваются фирмы, занятые в любой иной отрасли экономики. Все фирмы озабочены гарантиями своих имущественных прав и препятствиями, которые ставят перед ними государственное регулирование, налоговая система и коррупция. Они стремятся нанять квалифицированных работников, причем оставляют за собой право увольнять их, если дела пойдут хуже. При этом все они хотят иметь доступ к источникам финансирования.⁷²

Проблемы, определяемые рыночными силами и недвижимым характером капиталовложений в инфраструктуру, выводят на первый план роль защиты прав собственности. Фирмы, занятые в сфере инфраструктуры, обеспокоены не только вероятностью прямой экспроприации, но и тем, не станут ли правительства целенаправленно и систематически подрывать их рентабельность путем ужесточения регулирования. Данные угрозы затрагивают в равной мере интересы, как мелких поставщиков услуг, так и транснациональные корпорации (см. вставку 6.7). Вот почему правительствам следует внимательно относиться к вопросам совершенствования норм и институтов, способных ограничивать рыночные силы, дабы не ослаблять неоправданно права собственности.

Рисунок 6.5

Все больше развивающихся стран привлекает частный сектор к предоставлению инфраструктурных услуг



Примечание: Число стран, вошедших в выборку, колебалось из года в год, начиная от 128 стран в 1990 г. и заканчивая 151 страной в 2002 г. Участие частного сектора включает в себя контракты по менеджменту и лизингу, концессии и дивеституры (изъятие капиталовложений).
Источник: World Bank Private Participation in Infrastructure Project Database.

Рисунок 6.6

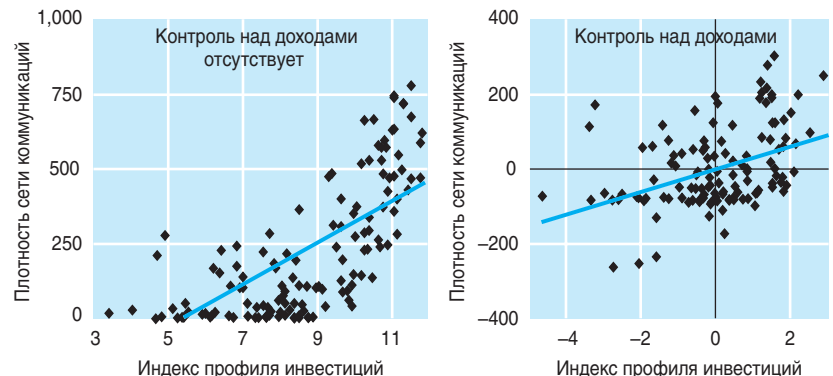
Объемы капиталовложений в проекты частной инфраструктуры в последнее время снижаются



Примечание: Данные представляют сведения об общем объеме инвестиций в предприятия с участием частных капиталов и не учитывают доходы от приватизации и иных подобных им выплат.
Источник: World Bank Private Participation in Infrastructure Project Database.

Рисунок 6.7

Плотность сети телекоммуникаций возрастает по мере улучшения инвестиционного климата даже и в условиях контроля над доходами



Примечание: Данные за 2001 г. Второй рисунок отражает контроль над доходами путем нанесения, соответственно, остатка регрессии плотности сети телекоммуникаций и индекса профиля инвестиций, в ВВП на душу населения. Профиль инвестиций это мера риска инвестиций (более высокие значения индекса отражают более низкие риски).

Источник: International Country Risk Guide. International Telecommunication Union.

ВСТАВКА 6.7 Совершенствование инвестиционного климата для мелких поставщиков инфраструктурных услуг

Значительная часть инвестиций в инфраструктуру исходит от транснациональных корпораций — из богатых стран Азии, Европы и Северной Америки. И именно фирмы из этих стран приходят на ум любому, когда высказываются опасения по поводу инвестиционного климата для провайдеров инфраструктурных услуг. Мелкие (часто неформальные) провайдеры услуг столь же важны для поставок электроэнергии и средств связи, в особенности в сельской местности, и для них столь же важно наличие благоприятного инвестиционного климата.

Телефонная связь в Бангладеш

Во многих странах мелкие предприниматели покупают мобильный телефон и затем осуществляют свой бизнес, взимая плату за пользование этим их телефоном. В Бангладеш, где насыщенность телефонной сети одна из самых низких в мире и где очередь на установку телефона может тянуться много лет, операторы телефонных линий в деревнях, по большей части женщины, предоставляют мобильные телефоны жителям этих деревень в качестве средства связи с обитателями соседних деревень. Используя во многих случаях ссуды банка «Грамин», деревенские телефонные операторы действуют в тысячах деревень этой страны. Взимая разумную плату, они дают возможность жителям деревень общаться с людьми, работающими на рынках близлежащих городов и тем са-

мым избавляют их от необходимости ходить туда просто для того, чтобы узнать текущие цены на товары. Против предоставления такой важной услуги связи выступала государственная компания «ВТТВ», которая в свое время использовала свою монополию на стационарные линии телефонной связи, чтобы помешать связи между мобильными телефонами и стационарными системами.

Мелкие поставщики электрической энергии в Камбодже

В Камбодже самым крупным поставщиком электроэнергии является принадлежащая государству компания «Электрисите-дю-Камбож», которая снабжает электрической энергией Пномпень и еще несколько городов. А помимо этого еще несколько сот мелких электростанций обеспечивают электроэнергией более 100 тыс. домохозяйств и мелких предприятий в сельской местности, занимаясь подзарядкой аккумуляторов, подсоединяя потребителей к общей электросети. Хотя их расценки и весьма высоки, им всё же удается удерживать за собой клиентов, которые в противном случае были бы вынуждены снабжать себя электроэнергией сами или вовсе оставаться без электричества.

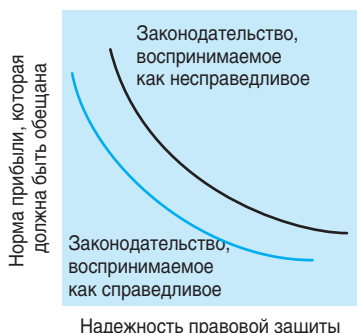
Законодательство предписывает этим поставщикам электричества обзаводиться лицензиями, которые выдаются правительством на три года с правом их возобновления. Поскольку капитал, инвестированный

в электрические сети, может иметь полезный срок, превышающий три года, а инвестированные активы трудно переместить без потерь, то в результате неопределенности с возобновлением лицензий, возникает риск уменьшения инвестиций и увеличения цен на электричество. (Это также стимулирует замещение быстро извлекаемых инвестиций на те, что менее дороги, но и менее подвижны.) Эти поставщики не уверены, будет ли продлена их лицензия (или какая взятка потребуется, чтобы возобновить лицензию). Поэтому большинство мелких поставщиков электроэнергии работает без лицензий. И они, следовательно, рискуют либо быть закрытыми, либо вынужденными дать взятку, чтобы избежать закрытия.

И все поставщики электроэнергии напрямую зависят от изменений государственной политики в этой области, которая может предоставить компании «Электрисите-дю-Камбож» или иной какой-либо компании исключительные права. Тем самым они сталкиваются с риском другого рода: быть наказанными и закрытыми — или давать взятку, чтобы избежать преследования. И всем им угрожает вероятность того, что стоит им вырасти и укрепиться, как правительство придет к выводу о необходимости регулировать цены так, что это подорвет их прибыльность.

Источник: PPIAF and World Bank (2002); Burt (2000); and Cohen (2001).

Рисунок 6.8
Сознание справедливости правовых норм позволяет предлагать более низкий уровень нормы прибыли за обеспечение юридической защиты



В этих целях правительства нередко включают в тексты контрактов такие меры регулирования и оговаривают такие права инвесторов, которые не подлежат изменению в одностороннем порядке. Они также устанавливают правила, по которым споры могут быть урегулированы местными или международными арбитражными судами, если инвесторы не верят в независимость или надежность местных судов (см. главу 4). Принятие решений в отношении исполнения соответствующих правил обыкновенно передается независимым органам регулирования, которые в большей мере, чем политики, защищены от повседневного политического давления (см. вставку 5.2)⁷³.

Однако чтобы работа шла хорошо, подход правительств не должен ограничиваться обеспечением прав собственности инвесторов только на бумаге. Чтобы фирмы в них поверили, такие меры должны быть стабильными, а это означает, что они должны с самого начала задумываться как достаточно справедливые и разумные с точки зрения потребителей (см. главу 2). Такие меры, воспринимаемые всеми как законные и справедливые, уменьшают риски, с которыми могут столкнуться коммерческие провайдеры. Эти меры снижают доходы, предлагаемые коммерческим инвесторам и, таким образом, уменьшают цены, которые кли-

ентам предстоит платить за ту или иную степень их юридической защиты (см. рис. 6.8).

Одна из причин часто встречающегося сопротивления участию частного сектора в инфраструктуре в 1990-е годы состояла в непрозрачности ряда процедур, которые применялись в процессе приватизации бизнеса в сфере инфраструктуры, а также в нормативах изменений тарифов, которые могли применять приватизированные фирмы. При отсутствии прозрачности возникали обоснованные подозрения, что данная политика продиктована коррупцией в верхних эшелонах власти, а не собственно государственными интересами. В ответ на такую озабоченность большинство стран перешло к открытому и прозрачному проведению тендеров на получение контрактов. Такие страны, как Бразилия, Панама и Перу, сейчас размещают в Интернете массу объявлений о проведении торгов по заключению контрактов на концессии⁷⁴. В 2002 г. в Мексике был принят закон о свободе информации, по которому сведения о контрактах обязательно должны доводиться до сведения общественности.

Создание независимых регулятивных органов в области экономики можно рассматривать в качестве попытки примирения соперничающих требований о защите инвестора и соблюдении общественных интересов. Если бы не легитимность,

ВСТАВКА 6.8 Чем совершеннее система государственного учета, тем эффективнее государственная политика

Традиционная система государственной финансовой отчетности использует бюджетный дефицит в качестве мерила исполнения бюджета, а величину обычного государственного долга как показатель сальдо бюджета. Концентрация внимания на этих двух индикаторах, при недооценке таких измерителей как неденежные затраты, активы и внебалансовая задолженность, порождает два вида предубеждений в отношении обеспечения инфраструктуры.

Во-первых, такой подход препятствует эффективным государственным вложениям в инфраструктуру и ее содержание. Даже если инвестиции и затраты по эксплуатации предполагают в будущем увеличение доходов государства в объеме, превышающем вложения, их непосредственным результатом станет увеличение дефицита бюджета и государственного долга. Конечно, некоторые порочные склонности политиков – любовь к показухе, издоимство – могут приводить к вложениям государственных средств в инфраструктуру, но факты свидетельствуют о том, что правительства нередко слишком мало средств инвестируют в инфраструктуру, особенно когда от них требуют сокращения бюджетного дефицита и госдолга.

Во-вторых, когда правительство ставит в центр внимания дефицит бюджета и долг, это побуждает его к поиску частных инвестиций для проектов в области инфраструктуры без должной оценки достоинств самих проектов.

Субсидирование таких проектов может не быть прописано в бюджете и не отражаться в отчетности. Приведем пример. Такой подход может подтолкнуть правительство к поощрению частного финансирования платной дороги, при котором государство берет на себя подтверждение кредитоспособности компании, предоставляя гарантию под долги компании-проектировщика. Или же правительство может гарантировать компании минимальный объем выручки, принимая на себя обязательство, покрыть компании недостачу, если дорожные сборы упадут ниже намеченного уровня. Несмотря на то, что такие гарантии очень важны для компании и обременительны для правительства, они обычно не меняют дефицита бюджета и государственной задолженности – если и пока гарантии не будут отозваны.

Еще одно яркое проявление этого предубеждения второго типа – акцент на обычный государственный долг – может заставить правительство предпочесть внебалансовую задолженность. Например, вместо того, чтобы занять деньги на сооружение новой электростанции, правительство может попросить частную компанию профинансировать строительство в обмен на подписание правительством долгосрочного соглашения о приобретении электроэнергии с обязательством ежемесячных платежей в пользу частной компании на протяжении, скажем, 20 лет, с тем, чтобы их сумма была равна общей сумме затрат на строительство. По-существу

такое соглашение о «финансировании за счет частных средств» означает то же, что и строительство электростанции государством на заемные средства с возвратом займа в течение 20 лет: и обязательства государства могут быть теми же. Но такие соглашения никак не влияют на решение политико-экономических проблем, затронутых выше. Тем не менее, в соответствии с традиционными правилами финансовой отчетности выбор «частного» способа финансирования извleчает правительство от необходимости показывать его как еще одну задолженность.

Правительственные гарантии и долгосрочные платежные обязательства действительно позволяют осуществлять нужные проекты. Но до тех пор, пока система государственной финансовой отчетности не способна отражать их воздействие на управление финансами, будут оставаться сомнения относительно мотивов такого использования государственных средств. С точки зрения долгосрочной перспективы у правительств есть лишь один способ избавиться от таких пристрастий. Они должны принять такие правила финансовой отчетности, которые учитывают стоимость активов, создаваемых или увеличиваемых за счет государственных инвестиций в инфраструктуру, а также стоимость гарантий и долгосрочных платежных обязательств, данных частным инвесторам.

Источник: Easterly and Servén (2003); Irwin (2004); and Tanzi and Davoodi (1997).

имущественные права инвесторов удалось бы защитить более эффективно с помощью независимых международных экспертов, а любые серьезные разногласия разбирались бы в международных арбитражных судах. Использование же местных органов регулирования, судов и арбитражных судов увеличивает риск для инвесторов, поскольку местные институты более подвержены воздействию политического давления в плане поддержания цен ниже уровня издержек производства, тогда как решения, принимаемые международными органами, могли бы рассматриваться как отвечающие духу закона и содействующие надежности принятых договоренностей.

Конкуренция обладает способностью изменить к лучшему состояние отраслей инфраструктуры благодаря возрастающей легитимности и укреплению имущественных прав инвесторов. Она способствует движению фирм к тому, чтобы они повышали эффективность своей деятельности и снижали цены. В результате потребители постепенно убеждаются в том, что с ним обращаются по справедливости. А это, в свою очередь, снижает давление на правительство в направлении ослаб-

ления имущественных прав инвесторов. Там, где действует конкуренция, она способна решительным образом помочь инфраструктурным услугам избавиться от проблем, которыми те традиционно страдали в условиях государственной или частной монополии.

Участие частного капитала нередко приветствуется потому, что правительство рассматривает его как дополнительный источник финансирования, средств на которое традиционно не хватает. Но такая аргументация слаба и вполне может стать поводом для приватизации с весьма незначительными выгодами (см. вставку 6.8). Самой большой проблемой всегда является оплата, а не финансирование услуг, и хотя частные инвесторы могут финансировать услуги, но оплачивают их не они⁷⁵.

Реальная же выгода от продуманного привлечения частного сектора совсем иная и более глубокая: она опирается на политико-экономическую трактовку оказания инфраструктурных услуг. Прежде всего, когда государство само уже не является поставщиком услуг, оно с куда большей легкостью может допустить развитие конкуренции (см. вставку 5.1). Так что участие частного сектора может

стать частью стратегии, направленной на расширение выгод от внедрения конкуренции, а именно от снижения издержек и устранения проблем, связанных с гарантиями имущественных прав в условиях жесткого регулирования. Во-вторых, чтобы привлечь частные инвестиции, правительство должно взять на себя серьезное обязательство, что оно позволит ценам покрывать издержки производства, и что оно не будет вмешиваться в коммерческую деятельность. Причем это свое обязательство оно не сможет осуществить, продолжая государственное обеспечение товарами и услугами, поскольку тем самым оно безнаказанно нарушило бы свои обязательства перед государственными предприятиями. Если только правительство окажется способным взять на себя такого рода обязательство перед инвесторами, проводя описанную выше политику, и одновременно сможет убедить потребителей, что их интересы находятся под его защитой, это будет означать, что оно прошло большую часть пути, ведущего к созданию благоприятного инвестиционного климата для поставщиков инфраструктурных услуг и, следовательно, делает многое для того, чтобы обеспечить качественные инфраструктурные услуги всем фирмам и широким кругам общества.

Совершенствование государственного управления. Хотя активность частного сектора играет, безусловно, важную роль для общества, правительства все же остаются главными финансовыми агентами и поставщиками большинства инфраструктурных услуг, в первую очередь, шоссе и дорог. Даже в тех отраслях экономики, где значительная доля инвестиций производится частным сектором, государственные инвестиции, носящие вспомогательный характер и направляемые в некоторые сегменты экономики, находящиеся в государственной собственности, могут сохранять свое значение. Даже когда правительства сами не предоставляют тех или иных инфраструктурных услуг или не финансируют их, они нередко их субсидируют – порой напрямую, а иногда косвенно – через предоставление гарантий и иными способами. Поскольку государственные бюджеты всегда ограничены по сравнению с планами инициаторов новых проектов, правительствам приходится решать, сколько средств тратить на инфраструктурные услуги, как размещать эти статьи расходов и как управлять ими.

Надо иметь в виду, что все эти вопросы являются и технически сложными, и политически окрашенными. Например, если правительство сможет построить и поддерживать в рабочем состоянии еще одну дорогу в следующем году, должно ли оно соединить с ее помощью бедный сельский район со столицей или же ему лучше укрепить сеть шоссе и дорог вокруг плотно заселенного и процветающего делового центра? Ответ на эти вопросы требует способности проводить научно обоснованный анализ «затраты – эффективность», вести финансовую отчетность, которая бы должным образом отражала истинные затраты на проведение различных вариантов политики (см. вставку 6.8), а также отра-

жала такой процесс принятия решений, который бы давал оценку результатам предпринятого анализа и в то же самое время обеспечивал социально приемлемый баланс конкурирующих интересов.

Когда правительства предлагают инфраструктурные услуги, им приходится думать о том, как лучше всего изменить свою собственную организацию для достижения этих целей. Традиционно правительства предоставляли такого рода услуги через министерства, но стремление освободить поставщиков услуг от части бюрократических препон дает провайдером некоторую независимость от министров и позволяет увеличить их ответственность за результаты своей работы. В результате многие правительства пришли к необходимости образования юридически независимых, хотя всё же полностью принадлежащих государству, инфраструктурных агентств.

Часть правительств вообще приняли ряд шагов, выходящих за эти пределы, таких, как: предоставление государственному учреждению статуса организации, работающей по принципу частной компании; назначение в них в качестве директоров лиц, не работающих в правительстве и имеющих опыт работы в коммерческих структурах; а также выдвинули требование о представлении таким учреждением прошедшего аудит финансового отчета в соответствии с самыми высокими требованиями финансовой отчетности. Например, в ЮАР, принадлежащая государству электрическая компания «Эском», представляет собой предприятие, где директорами являются по преимуществу сторонние люди, имеющие большой опыт работы в коммерческих сферах и ведущие финансовую отчетность в соответствии с общепринятыми международными стандартами. Но даже если все эти шаги уже предприняты, правительствам все же трудно устоять под давлением со стороны своих политических оппонентов, требующих вмешиваться в бизнес-решения компаний, и во что бы то ни стало удерживать цены ниже уровня издержек производства. Этими соображениями и объясняется тот факт, что многие правительства, решившиеся самостоятельно проводить указанные мероприятия, в конечном счете, обратились к частному сектору.

Проблемы, связанные с совершенствованием инфраструктурных услуг, аналогичны проблемам любых других сфер экономики, и все же между отраслями хозяйства существуют достаточно большие специфические различия, в особенности с точки зрения возможностей для развития конкуренции, что упрощает вопросы обсуждения проблем каждого из них в отдельности.

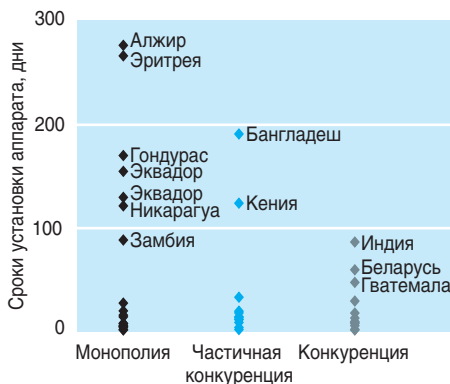
Телекоммуникации: конкуренция меняет дело

Современные телекоммуникационные услуги приобрели большое значение для фирм всех видов и типов, поскольку позволяют им быстро и без больших затрат общаться с поставщиками и клиентами. Эти услуги дают возможность выходить в Интернет, поддерживать цены и спрос на финансовом рынке

и помогают правительствам поддерживать связь с фирмами и простыми гражданами. Современные средства связи жизненно важны для поддержания нормального инвестиционного климата. «Обзоры инвестиционного климата» по Бангладеш, Индии, Китаю и Эфиопии показали, что швейные предприятия работают более производительнее, платят более высокую зарплату и растут более высокими темпами там, где услуги связи налажены лучше⁷⁶. В развивающихся странах инвестиции в телекоммуникации в последние 20 лет не только соответствовали темпам экономического роста, но и питали его⁷⁷. В Латинской Америке увеличение на 10% числа телефонных линий в расчете на одного работника, согласно оценкам, вело к приросту выработки среднего работника приблизительно на 1,5%⁷⁸.

Пределы, в каких услуги средств связи удовлетворяют потребности фирм, меняются не только от страны к стране, но и на территории одной страны. Трехминутный звонок в США из Финляндии стоит всего 0,17 доллара, тогда как из Чада он стоит уже 9 долл., поскольку в этой стране правительство интенсивно облагает налогами международные линии, чтобы затем иметь возможность субсидировать местные телефонные линии и другие инфраструктурные услуги.⁷⁹ В Литве для установки телефонного аппарата требуется около двух дней, тогда как в Алжире та же процедура может занять целый год (см. рис. 6.9). В Восточной Азии лишь немногие фирмы сообщают о том, что им приходится давать взятки, чтобы получить доступ к телефонным линиям, тогда как в странах Африки более 20% фирм подтверждают, что им приходится систематически прибегать к даче взяток⁸⁰.

Рисунок 6.9
Продолжительные задержки с установкой телефонных аппаратов – обычная ситуация, особенно при отсутствии конкуренции



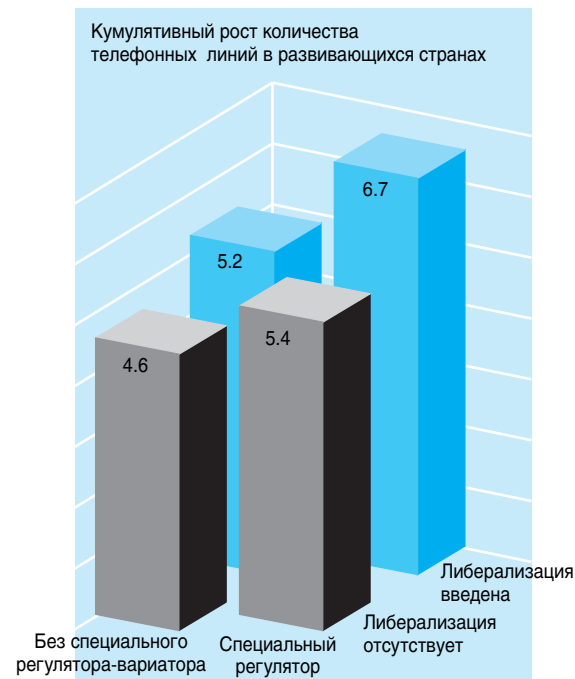
Примечание: Данные о сроках установки аппаратов имеют в виду постоянные линии телефонной связи и отражают положение на 2002–2003 гг. Здесь приведены данные о странах, где сроки установки аппарата составляют 40 дней и более. Под конкуренцией разумеется конкуренция в предоставлении услуг местных линий.

Источник: International Communication Union and World Bank Investment Climate Surveys.

И, однако же, при всем при том услуги средств связи в мире усовершенствовались просто в невероятных масштабах. За последние 20 лет тарифы на предоставление этого вида услуг снижались в среднем на 7% в год. В то же самое время число абонентов телефонных линий в расчете на душу населения в странах с низкими доходами населения выросло за тот же период в пять раз⁸¹. Эти изменения обязаны своим происхождением, как технологическим нововведениям, так и изменениям в политике. Большинство правительств осуществили хотя бы частичную приватизацию крупнейших телефонных компаний и допускают теперь частичное развитие конкуренции в данной сфере. Под изменениями политики в этой области разумеется установление низких цен, более короткие сроки установки телефонных аппаратов и ускоренное расширение масштабов услуг (см. рис. 6.10 и 6.11)⁸².

Хотя проблемы – в том числе связанные с протяженностью телефонных линий в сельской местности – пока что остаются (см. вставку 6.9), сочетание изменений технологического характера с процессом либерализации уже полностью преобразовало сферу телекоммуникационных услуг. Теперь провайдерам не нужно быть монополистами, а благодаря выходу на рынок сотовой телефонной связи инвестиции перестали быть столь же неподвижными, какими они были до сих пор. Все это существенно снизило политические риски в сфере инвестирования, и страны уже прошли

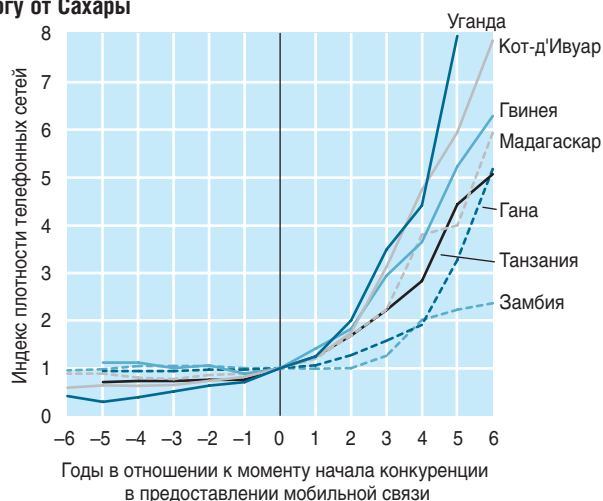
Рисунок 6.10
Либерализация и благоприятные меры правового регулирования ведут к сокращению сроков телефонизации



Примечание: Данные за 1996–2001 гг.

Источник: Qiang, Pitt, and Ayers (2004).

Рисунок 6.11
Конкуренция стимулирует расширение пользования мобильными телефонами
в странах Африки к югу от Сахары



Примечание: Плотность телефонных сетей отражает общее число стационарных или мобильных телефонных аппаратов в расчете на душу населения. Вся информация сгруппирована таким образом, чтобы индекс плотности телефонных сетей был приравнен к 1 в год, когда на рынок выходит очередной оператор мобильной связи. Все представленные здесь страны провели либерализацию до 1998 г.; представлена также Уганда, которая осуществила либерализацию в 1998 г..

Источник: International Communication Union and World Bank staff.

большую часть пути в деле разрешения проблем, которые традиционно усложняли функционирование инфраструктуры.

Многим правительствам еще только предстоит в полной мере воспользоваться возможностями технологических нововведений. К 2002 г. все развитые страны и большинство стран Латинской Америки ввели систему полной конкуренции в системе международной телефонной связи, тогда как большинство других стран пока еще не сделали этого (см. рис. 6.12).

Электроснабжение: конкуренция возможна, но достичь ее не просто

Доступ к надежной системе электроснабжения при разумных ценах жизненно необходим для большинства фирм: от небольших фабрик в сельской местности и до транснациональных корпораций. Большинство городских предприятий в настоящее время получают услуги от предприятий инфраструктуры, тогда как большинство фирм в небольших городках и в сельской местности в развивающихся странах вполне возможно вынуждены сами обеспечивать себя электрической энергией⁸³. Фирмы, у которых есть доступ к электрической сети, редко когда получают услуги высокого качества. Неожиданные отключения электроэнергии очень часты во многих странах, в особенности в Африке и в Южной Азии (см. рис. 6.13), и столь же часты там случаи колебания напряжения, которые приводят к повреждению оборудования. По оценкам фирм такое беспрестанное обесточивание причиняет им потери, в среднем достигающие 5% их го-

дового объема продаж⁸⁴. Такого рода проблемы особенно остры в Нигерии (см. вставку 6.10). В Африке повсеместно фирмы сообщают о том, что подключение к электрической сети может занимать от двух до трех месяцев, и нередко такая операция сопровождается еще и взяткой⁸⁵. Ограниченный доступ к электрической сети в сельской местности и низкое качество услуг этой сферы в городах вынуждают многие фирмы переходить на самообеспечение, хотя для большинства из них такая форма электроснабжения обходится дороже стандартной поставки энергии с электростанции.

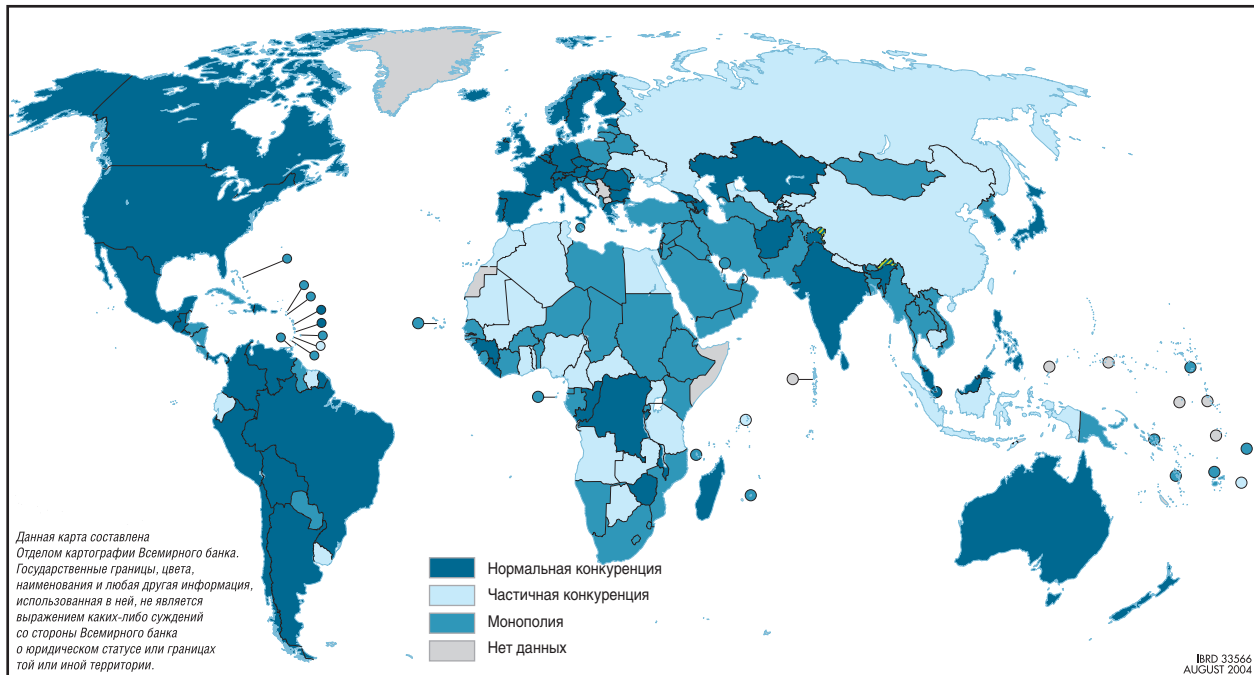
Многие фирмы, кроме того, платят тарифы за пользование электроэнергией, которые выше нормальных, поскольку правительство предписывает электростанциям удерживать на низком уровне цены для домохозяйств (чаще всего относящихся к среднему классу). В это же время правительство с большой выгодой для себя повышает тарифы за электроэнергию для фирм, компенсируя образовавшуюся разницу. Крупнейшие промышленные потребители электроэнергии порой имеют возможность отвести от себя такого рода финансовую нагрузку; в результате все это бремя оказываются вынужденными взыскивать на себя мелкие и средние фирмы. В индийском штате Керала промышленные потребители электроэнергии вынуждены платить за каждый киловатт в два раза больше, чем домохозяйства, а коммерческие структуры, такие, как офисы или магазины, вынуждены платить еще в два раза больше⁸⁶.

Неудовлетворительное электроснабжение приводит к тому, что существующие инвестиции становятся менее эффективными и не стимулируют новых инвестиций. Например, в Уганде те фирмы, которые испытывали меньше проблем с поставкой электроэнергии от (как правило, плохо работающего) Министерства энергетики Уганды, имели возможность производить меньше инвестиций в собственные мощности по производству электроэнергии⁸⁷. В Бангладеш, Китае, Пакистане и Эфиопии «Обзоры инвестиционного климата», проведенные Всемирным банком, обнаружили, что более надежная система электроснабжения повышает СПФП швейных предприятий, а также темпы роста их доходов и уровня занятости⁸⁸. А в Латинской Америке увеличение установленной мощности генераторов на 10% в расчете на одного рабочего увеличивало, согласно оценкам, величину ВВП в расчете на одного работника примерно на 1,5%⁸⁹.

Так же как и в телекоммуникациях, в электроэнергетике технологические изменения, а также неудовлетворенность монопольными поставками, осуществляемыми государственными предприятиями, ведут многие правительства к либерализации и расширению участия частного сектора. Концепция использования эффекта масштаба в сфере производства электроэнергии была отвергнута в 1980-х гг., что позволило многим новым странам обзавестись новыми электростанциями, и привело к тому, что конкуренция в сфере поставок электроэнергии стала успешно развиваться⁹⁰. А те страны,

Рисунок 6.12

Конкуренция в системе международной телефонной связи всё еще ограничена или даже запрещена в большинстве регионов развивающегося мира



Источник: World Bank staff; карта составлена Отделом картографии Всемирного банка.

которые могут продавать электроэнергию соседним государствам, получили в свое распоряжение новые существенные возможности.

Почти все страны в развивающемся мире и большинство стран в Латинской Америке в настоящее время позволяют, как минимум некоторым

фирмам самим выбирать своего поставщика электроэнергии. Но все же картина здесь пока весьма пестрая. Многие страны допускают нечто вроде конкуренции в производстве электроэнергии, по условиям которой государственные предприятия сдают в аренду вопросы финансирования, строи-

ВСТАВКА 6.9 Расширение доступа для сельских районов к электроснабжению и средствам связи

В течение многих лет правительства развивающихся стран полагались на государственную монополию, когда речь шла о снабжении электроэнергией и средствами связи в сельских районах. Как правило, они требовали от этих монополий назначать одинаковые тарифы как для сельских районов, так и для городских территорий, хотя издержки на поставку электроэнергии на селе были выше. Поскольку электроснабжение сельских районов при таком подходе оказывалось убыточным, правительства предоставляли монополиям бюджетные субсидии и позволяли им извлекать пользу из перекрестного субсидирования за счет потребителей, обеспечивающих большой доход при низких затратах. И, однако же, во многих странах эти субсидии были слишком малы и не обеспечивали быстрого расширения. И даже когда такое расширение и было по средствам, у монополий оставались мотивы не спешить.

В качестве альтернативы данному подходу, которую порой применяли некоторые правительства, в особенности в течение прошлого десятилетия, существует возможность опо-

ры на сочетание мер либерального регулирования и четко нацеленного субсидирования, ориентированного на производство. Устранение юридических барьеров для выхода на рынок новых провайдеров электрической энергии и средств связи помогает обеспечивать благоприятные возможности для расширения сферы услуг в регионах, в которые эти услуги не поставлялись прежними учреждениями, ведет к тому, что теперь эти сферы быстро прибираются к рукам (как это показано в случае Камбоджи во вставке 6.7).

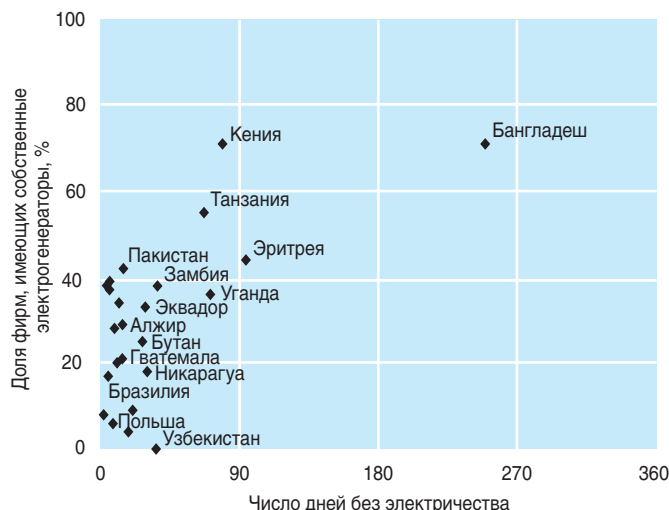
Либеральные правила выхода на рынок не могут стать сами по себе причиной того, что доступ возрастает темпами, которых добиваются правительства. И в такого рода случаях правительства могут счесть, что тщательно продуманные ими прямые субсидии являются более эффективными, чем перекрестные субсидии или же субсидии, нацеленные только на то, чтобы удерживать провайдеров на плаву. Например, Перу использовало подход наименьшего уровня субсидирования для внедрения платной телефонной услуги для конкретных сельских

районов. Часть субсидий уплачивается сразу же, тогда как остальная сумма уплачивается взносами дважды в год, в зависимости от того, насколько оператору удалось достичь намеченных уровней производительности. И хотя операторам в финансовом отношении приходится нелегко даже при наличии субсидий, всё же большинство результатов их деятельности представляются многообещающими. Что же касается бенефициаров данной схемы, то для них среднее расстояние до ближайшего платного телефонного аппарата сократилось на 90%. Основанные на конкуренции торги привели к тому, что субсидии стали на 41% дешевле, чем даже это было заложено в правительственном бюджете, и на 74% ниже, чем это было заложено в условиях субсидии, о которых заявил прежний поставщик этих услуг. Подобные схемы электрификации сельских районов были использованы также для Аргентины, Гватемалы и Чили.

Источник: Cannock (2001); Harris (2002); Tomkins (2001); Wellenius (1997a); and Jadresic

Рисунок 6.13

Чем большее число дней в году проходит при отключенном электроснабжении, тем выше доля фирм, обеспечивающих себя собственными электродвигателями



Примечание: На рисунке отражены все страны, по которым имеются данные как в отношении отключений электроснабжения, так и в отношении доли фирм, оснащенных собственными электродвигателями. Данные отражают ситуацию за период между 1999 и 2003 гг.

Источник: World Bank Investment Climate Surveys.

тельства и эксплуатации вновь введенных электростанций находящимся в частной собственности независимым поставщикам. В то же время, находящееся в государственной собственности предприятие сохраняет за собой монополию на продажу электроэнергии потребителям, что ограничивает выгоду такой конкуренции. Помимо этого, указанные проекты способны вести к образованию скрытого государственного долга (см. вставку 6.8).

ВСТАВКА 6.10 Электроэнергия способна повысить производительность в Нигерии

Низкое качество услуг, предоставляемых Государственным управлением электроэнергетики Нигерии (НЕПА) создает массу серьезных проблем для промышленников Нигерии.

По данным опроса, проведенного в 1998 г., 93% респондентов сообщили о том, что они бывали объектами отключений электричества более пяти раз в неделю. И в среднем такие отключения электроэнергии наносили им ущерб, равный 88 дней простоя оборудования в год. Фирмы сообщали, кроме того, о том, что неудовлетворительное электроснабжение вызывало порчу сырья, издержки с повторными запусками оборудования и поломки оборудования. Все они называли качество электроснабжения как самую важную проблему в предоставлении инфраструктурных услуг.

В итоге многие фирмы прибегали к инвестированию в автономное снабжение электрической энергии собственных предприятий. И, в среднем,

объем производимой ими электроэнергии равнялся ее объему, закупаемому в НЕПА. Средняя величина издержек производства электроэнергии собственными силами была, однако, слишком высокой, около 0,30 долл. за 1 кВтч, то есть примерно в три раза дороже тарифов НЕПА. В особенно сильной степени страдали от такой ситуации небольшие предприятия, поскольку они менее всего были способны нести столь высокие постоянные издержки выработки электроэнергии. И, в результате, им оставалось одно – довольствоваться тем, что предлагала им НЕПА, тогда как ни одна средняя или крупная фирма не пошла на такой шаг. Следует добавить, что вследствие отключений электричества небольшие предприятия теряли до 24% объема выпускаемой ими продукции, тогда как средние теряли 14%, а крупные – 17%.

Источник: Adenikinju (2003).

Добиться того, чтобы конкуренция работала так же, как и в средствах связи, – трудная задача, как об этом свидетельствует опыт Калифорнии⁹¹. Многие малые страны располагают слишком незначительным числом производителей энергии, чтобы там могла развернуться настоящая конкуренция, тогда как в крупных странах каждая отдельная электрическая компания может все еще обладать рыночной силой, если они располагают большим числом электростанций. И даже если производители электроэнергии не обладают рыночной силой в течение большей части времени дня, они все же обладают ею в тех случаях, когда спрос на электроэнергию достигает своего пика, и тогда, как и любой продавец на большинстве рынков, они могут действовать в сговоре, чтобы поднять цены. Конкуренция возрастает, когда производители энергии отделены от передачи, а распределение электроэнергии – от доставки ее конкретному потребителю, так что собственники линий электропередачи и поставщики ее не могут использовать свою монополию в данных сегментах промышленности, чтобы душить конкуренцию в производстве электроэнергии. Но зато такая независимость мешает координации инвестиций в данной отрасли экономики.

В общем, факты свидетельствуют о том, что конкуренция (обыкновенно связанная с коммерческими гарантиями и новыми формами регулирования) способствует повышению качества услуг. Страны, которые задолго до этого ввели у себя принципы конкуренции, участие частного сектора и новые формы регулирования, такие, как Аргентина, Великобритания и Чили, извлекли выгоды из внедрения более низких цен и повышения качества услуг⁹². В Чили оптовые цены упали на 37%, а розничные – на 17% за период с 1986 по 1996 г. Частные компании были достаточно уверены в состоянии рынка, чтобы произвести инвестиции в гидроэлектростанции, в передачу и в доставку электроэнергии⁹³. В более общем плане конкуренция в сфере электроэнергетики ведет к росту производительности труда и повышению объемов установленной мощности в расчете на душу населения⁹⁴. Кроме того, конкуренция способствует снижению цен для малых и средних фирм, поскольку они больше не нуждаются в покупке электроэнергии у электростанции, которая устанавливает слишком высокие тарифы.

Транспорт: преодолевая тиранию расстояний

Транспортная инфраструктура создает для фирм возможности осуществлять свои закупки и продажи не только на ближайшем от них рынке, но и на рынках всего мира. По мере того как правительства отменяют импортные квоты и снижают импортные тарифы, транспорт приобретает с каждым разом все большее значение в качестве источника будущих успехов в сфере торговли⁹⁵. Хотя общая величина транспортных издержек, если рассматривать ее в долгосрочной ретроспективе, и снижалась (см. рис. 6.14), важно, чтобы такая тенденция на

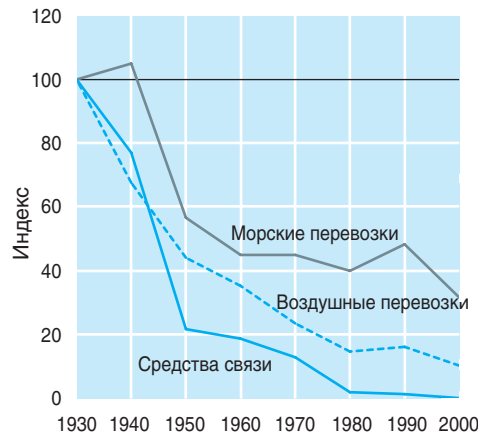
этом пути не прекращалась. Так, в настоящее время в Чили и Эквадоре транспортные расходы на перевозку товаров в США в 20 раз выше, чем тарифы, действующие в США⁹⁶. И если бы они смогли снизить свои транспортные расходы на 10%, то, возможно, смогли бы увеличить объем своей торговли на 20%⁹⁷. Есть также ряд признаков того, что они способны сделать это еще быстрее⁹⁸.

Транспортные расходы зависят от расстояния, так что страны, расположенные вдали от богатых рынков Европы, Северной Америки и Восточной Азии, находятся в невыгодном положении, с которым ничего не могут поделать. Но при этом плохо работающая инфраструктура ответственна, по крайней мере, за 40% транспортных расходов в одной условной стране, а в странах-анклавах эта цифра достигает 60%. Так что хотя на преодоление расстояний и приходится значительная доля транспортных расходов, перевозка товаров из эффективно работающих портов, таких, как Гамбург и Роттердам, или же перевозка товаров из сухопутных городов с эффективно работающей инфраструктурой, таких, как Анкара или Вена, обходится недорого применительно к имеющимся расстояниям⁹⁹. В соответствии с выводами одного из исследований можно утверждать, что любое государство способно снизить свои транспортные расходы на величину, равную стоимости перевозки в некую страну, находящуюся на несколько тысяч километров ближе к ее границам (и, таким образом, в значительной мере снизить воздействие тирании расстояний), если оно сумеет поднять качество услуг транспорта (и средств связи) с нынешних медианных значений до 75-ой процентиля¹⁰⁰.

Снижение транспортных расходов предполагает учет способов перевозок, скажем, использование портов или шоссейных дорог. При этом правительства не должны упускать из виду связь, существующую между различными видами транспорта: порты гораздо более эффективны, если обслуживаются хорошо работающими шоссейными и железными дорогами. Транспортные расходы зависят также и от факторов, не связанных напрямую с инфраструктурой самого транспорта, например, от того, позволяет ли самим компаниям действующая система телекоммуникаций прокладывать транзитные перевозки своим товарам, а также и от того, насколько быстро происходит таможенная очистка товаров (см. главу 5).

Порты: точка приложения различных типов конкуренции. Более 80% всего объема торговых сделок в развивающихся странах проходит через порты.¹⁰¹ Таким образом, эффективность работы портов напрямую затрагивает интересы экспортеров и импортеров, а косвенным порядком она воздействует на деятельность практически всех фирм вообще. Вот почему совершенствование даже одного какого-либо показателя работы порта с 25-ой до 76-ой процентиля (что отчасти может быть достигнуто за счет сокращения воздействия организованной преступности) способно снизить расхо-

Рисунок 6.14
Снижение транспортных расходов и расходов за пользование средствами связи



Примечание: Индекс для всех видов услуг принят за 100 по положению в 1930 г.

Источник: Busse (2003).

ды на перевозки более чем на 12%¹⁰². Точно так же как и в случае всех иных услуг транспортной инфраструктуры, снижение транспортных расходов равнозначно доставке грузов своим торговым партнерам на расстояния, которые оказываются как бы ближе на тысячи и тысячи километров¹⁰³.

В отличие от потребителей услуг предприятий электроэнергетики и средств связи, потребители услуг портов – это в первую очередь фирмы, а никак не домохозяйства, что делает процедуру установления тарифов делом политически менее окрашенным. И, однако же, порты нуждаются в невидимых инвестициях и, кроме того, они обладают свойственной только им рыночной силой, так что они также сталкиваются со многими из тех проблем, которые свойственны и всем другим инфраструктурным услугам. Находясь в государственной собственности, работая в условиях ограничения конкуренции внутри портов и между ними, порты, как правило, раздувают штаты, применяют в своей деятельности всевозможные запретительные меры. К ним просто притягиваются различные виды коррупции и, как результат всего этого, они могли предложить фирмам лишь весьма медленные и дорогие услуги¹⁰⁴.

Для улучшения работы портов правительства пытались внести в их работу больше конкуренции, в то числе за счет внедрения в их структуру частных компаний (см. вставку 6.11). Колумбия и Аргентина подразделили свои государственные компании (действовавшие в портах) на несколько отдельных компаний, которые теперь конкурируют между собой в предоставлении тех или иных услуг¹⁰⁵. Правительства, кроме того, могут поощрять конкуренцию по предоставлению различных услуг внутри портов, которые по своей природе совсем не такие уж монополисты: скажем, несколько терминалов в одном порту вполне могут порой конкурировать между собой, и там же, на каком-то кон-

ВСТАВКА 6.11 *Реорганизация работы портов в Колумбии и в Индии*

Опыт Колумбии и Индии дает представление о двух способах решения проблем, связанных с реорганизацией работы портов.

В Колумбии эффективность работы портов стала главной проблемой в начале 1990-х гг. Первым шагом на этом пути стала реорганизация работы государственной компании «Колпуэртос», причем она проводилась без допуска туда частных компаний. Президент Гавирия был сторонником самого решительного подхода и даже поднял эту тему в своей речи при вступлении в должность в 1990 г. Его правительство вскоре разработало программу реформы, причем в процессе ее подготовки представители от рабочего класса приняли незначительное участие.

Законодательство, допускающее участие частных компаний в работе портов, в котором было и несколько пакетов программ, отражающих интересы работников, было принято быстро, в течение 60 дней. Весь комплекс мероприятий перестройки: ликвидация компании «Колпуэртос», создание новых учреждений, занятых разработкой глобальных мероприятий и мер государственного регулирования, передача в концессию частным компаниям пяти главных портов, внедрение принципов конкуренции на стивидорные работы в каждом из этих портов и увольнение почти 6 750 работников – были завершены в течение трех лет. И такое сочетание конкуренции и участия частных компаний привело к впечатляющему улучшению эффективности работы портов страны.

В Индии к решению данной проблемы подошли иначе. Каждый из 12 крупных портов Индии управляется портовым трестом, представляющим интересы различных групп. Перестройка работы портов началась здесь с введения в 1994 г. новых принципов политики и принятия в 1996 г. новых директив, касающихся участия частных компаний в работе портов. При этом участие частных компаний в работе портов должно было начаться с концессии контейнерного терминала в порту им. Джавахарлала Неру, который был построен в 1989 г. как порт-спутник порта Мумбаи.

Вся деятельность по реализации перестройки портов была отдана самим этим портам, и Трест порта имени Джавахарлала Неру (большинство его доверительных собственников представляли интересы правительство или интересы работников) склонился к тому, чтобы вовлечь в процесс перестройки главных акционеров и защитить интересы трудящихся тем, чтобы оставить самый порт в собственности государства. Но при этом допускалась конкуренция с ним со стороны нового терминала, находившегося в собственности частной компании. Такая конкуренция повысила эффективность работы, так что теперь затраты времени на проведение предьякорных работ и на оборот судна с учетом времени на погрузку и выгрузку сократились с приблизительно 11 дней в 1996 г. до менее чем 3 дней в 2002 г.

Источник: Navarrete (2004) and Ray (2004).

клетном терминале вполне могут конкурировать между собой различные стивидорные компании¹⁰⁶.

Такое сочетание участия частных компаний и возросшего уровня конкуренции ведет к совершенствованию качества предоставляемых услуг¹⁰⁷. Так, в Колумбии среднее стальнойное время сократилось с 10 дней, которое было нормой до внедрения приватизации и допуска туда частных компаний, до буквально нескольких часов после проведения таких мероприятий, пропускная способность в расчете на один час возросла, а сам порт перешел на круглогодичный ежедневный режим работы¹⁰⁸. В Аргентине среднее стальнойное время сократилось с 72 ч. до 33 ч., пропускная способность в расчете на одного работника выросла с 900 т до 4850 т, а грузооборот портов вырос в пять раз¹⁰⁹.

Шоссе́йные доро́ги. Почти все товары подвергаются перевозке по шоссе́йным доро́гам на той или иной стадии их транспортировки, что делает сеть шоссе́йных доро́г той или иной страны важнейшей составляющей ее инфраструктуры и усло-

вием формирования инвестиционного климата (см. вставку 6.12). Нет ничего удивительного в том, что во многих исследованиях расширение сети шоссе́йных доро́г в стране связывается с более эффективным функционированием ее экономики. В Латинской Америке увеличение на 10% протяженности шоссе́йных доро́г в расчете на одного работника, согласно оценкам, привело к увеличению величины ВВП в расчете на одного работника почти на 2%¹¹⁰. Разумеется, далеко не все доро́ги одинаково ценны; например, строительство в США доро́г между штатами в 1950-х и 1960-х гг., похоже, содействовало росту производительности, тогда как доро́жное строительство последних лет имело едва заметный эффект¹¹¹. Но даже с учетом этого факты свидетельствуют, что правительствам всё же следует самым внимательным образом заниматься расширением доро́жной сети и улучшением ее качества. Проблема здесь связана с правильным планированием расширения доро́жной сети, что требует соответствующего инвестирования и обеспечения необходимых эксплуатационных расходов, равно как и выработки мер, направленных на то, чтобы понять, каковы наилучшие способы оплаты всех связанных с этим расходов.

Решение всех традиционных проблем является делом трудным, поскольку транзакционные издержки при взимании платы за пользование доро́гами (толлы), идущей на финансирование доро́жного строительства, высоки, по крайней мере, на улицах городов и на сельских доро́гах. Даже и на междугородных доро́гах, где транзакционные издержки ниже, введение платы за пользование доро́гами – редкость¹¹². Так что цены редко когда уменьшают спрос на забытых машинах доро́гах, редко покрывают эксплуатационные расходы или же укаывают, что требуются новые средства. Одним из способов решения данной проблемы является более широкое введение платы за пользование доро́гами. Внедрение электронных устройств по взиманию платы за пользование доро́гами, как и внедрение связанных с этим технологических средств делает возможным прямое определение размера сбора на большем числе доро́г и, в долгосрочной перспективе, это может помочь сделать отрасль доро́жного хозяйства почти такой же, как и любая другая отрасль инфраструктуры. В течение ближайшего времени, однако же, лишь малая доля доро́г будет оборудована системой взимания платы за пользования ими. Вот почему в настоящее время правительства сосредоточивают свое внимание на подключение иных источников доходов для покрытия расходов, идущих на поддержание доро́жной сети, таких, как сборы за лицензии и налог на горюче-смазочные материалы.

Многие правительства направляют фонды, получаемые в форме налога на горюче-смазочные материалы и из иных источников, в доро́жные фонды, которые действуют с некоторой долей независимости от министерств. Эти фонды направляются на инвестиции и на покрытие эксплуатационных расходов различных проектов в соответствии с прин-

циями, определяемыми органами политической власти. Пользователи дорог могут быть представлены в данном учреждении, а само такое учреждение может испрашивать мнение пользователей дорог и других представителей по поводу наилучшего применения указанных фондов. Как и во всех иных сферах, разработка системы, которая предоставляет управляющим дорожными фондами информацию, мотивы и способности принимать решения, отражающие общественные интересы, представляется исключительно важной.

Развивающиеся страны нередко выделяют слишком мало средств на эксплуатационные расходы по сравнению с капиталовложениями. Возможно это является следствием того, что спонсоры предпочитают вкладывать капиталы в основные средства, а не в результаты деятельности. Но возможно это происходит потому, что крупные инвестиционные проекты обещают большие возможности для политиков по получению новых регалий и наград, а для высших должностных лиц это еще и способ получать больше взяток. Страны, в которых широко развита коррупция, судя по всему, склонны вкладывать деньги из государственных инвестиционных фондов в дороги и в другие сферы инфраструктуры и значительно меньше – в фонды эксплуатационных расходов. Как результат, состояние дорожной сети в них часто неудовлетворительно¹¹³. Хотя простого решения данного вопроса не существует, все же, делая процесс принятия решения более прозрачным, можно достичь снижения уровня коррупции и добиваться принятия верных решений. Правительства со своей стороны могут согласовывать принципы, обнародовать их или объяснять принципы использования фондов, а также и смысл решений, принятых в отношении этих принципов. Они также могут прибегать к открытым и прозрачным процессам при распределении контрактов на производство дорожных работ.

Органы власти, ответственные за дорожное строительство и принимающие решения об использовании соответствующих фондов, сами теперь вовсе не обязаны строить дороги или поддерживать их в надлежащем состоянии. Многие министерства и ведомства в настоящее время просто подрячают частные фирмы на производство такого рода работ на основе заключения договора по типу договоров об объеме выпуска продукции. В Аргентине министерство шоссе дорог поддерживает многие дороги в нормальном состоянии за счет того, что предоставляет долгосрочные контракты, на основе которых поручает частным фирмам производить работы. В одном отчете по этому вопросу сказано, что подобная программа позволила сократить долю дорог, находящихся в неудовлетворительном состоянии, с 25% до менее 5%, а заодно снизить издержки пользователей дорог более чем на 10%.

ВСТАВКА 6.12 Преимущества дорог в Марокко и в других странах

Построенные разумно (а вовсе не ведущие «в никуда»), дороги способны создать весьма значительные новые возможности для предпринимателей, ведущих свои дела в сельской местности или в небольших городах, как об этом свидетельствует правительственная программа в Марокко, предусматривающая замену гравийных и проселочных дорог на дороги с твердым покрытием.

Улучшение дорожного полотна предусматривает последующую возможность круглогодичного их использования и сокращение числа поломок транспорта. Эти новые дороги позволили фермам и всем другим фирмам перевозить свои товары по дорогам чаще и дешевле. Порой время, затрачиваемое на то, чтобы попасть на сельский рынок, сокращалось вполтину. Затраты на перевозку партии груза на грузовой автомашине также снизились вполтину. В тех районах, где появились дороги с улучшенным покрытием, возделываемые земельные площади теперь более производительны, а объем и стоимость произведенной продукции там выше. Поскольку появилась возможность доставлять товары быстрее и без какого-либо вреда для качества, фермеры быстро перешли от посевов дешевых зерновых культур к выращиванию более дорогих фруктов. А поскольку стоимость доставки товаров на фермы снизилась, фермеры стали использовать в своей работе куда больше удобрений. Эти улучшения в экономике сельского хозяйства подстегнули и другие сферы бизнеса. Занятость вне сель-

ского хозяйства росла там в два раза быстрее, чем в тех районах, где работы по улучшению дорог не проводились. Расчетный коэффициент отдачи проектов составил от 16 до 30%.

Как и вообще часто случается в такого рода ситуациях, фирмы были далеко не единственными, кто ощутил выгоду от произведенных перемен в инфраструктуре. Детям стало легче добираться до школы, а поскольку доставка бута-на теперь стала более доступной всем и каждому, то теперь женщины и девочки избавились теперь от необходимости собирать дрова. После улучшения дорог охват детей начальной школой вырос с 29% до 68%.

Опыт Марокко – не единственный факт. Только что вышедшее исследование Международного института по изучению продовольственной политики свидетельствует, что инвестиции, осуществленные в Уганде в строительство подъездных дорог, которые соединяют фермеров с казавшимися когда-то очень далеко расположенными рынками, означали большую отдачу в развитии сельского хозяйства и в снижении уровня бедности на селе. В Китае инвестиции в дорожное строительство в социальном плане исключительно благоприятны. В Индии такого рода инвестиции являются самым продуктивным с социальной точки зрения видом государственных инвестиций, направленных на снижение уровня бедности.

Источник: World Bank (1996a); Fan, Hazell, and Thorat (1999); Fan, Zhang, and Rao (2004); Fan, Zhang, and Zhang (2002).

Совершенствование финансирования и предоставления инфраструктурных услуг в конкретной экономической системе может оказывать большое воздействие на инвестиционный климат, а сам этот процесс зависит, в конечном счете, от дальнейшего совершенствования инвестиционного климата с учетом интересов поставщиков услуг. Подобная связь существует и на рынке рабочей силы, где инвестиционный климат также оказывает важное воздействие на работников, стимулируя их к более крупным инвестициям в повышение своей квалификации. Эффективность рынка рабочей силы в налаживании прочных связей людей с производительным трудом становится решающим фактором обеспечения ускоренного экономического роста и снижения уровня бедности. Все эти вопросы более подробно рассматриваются в главе 7.

Рабочая сила и рынки труда

Правительства всех стран мира имеют общую цель — предоставлять гражданам как можно больше достойных рабочих мест. Рабочие места — главный источник дохода для населения и основное средство, дающее возможность беднякам вырваться из нищеты. Большинство безработных — молодые люди; во всех регионах мира безработица среди молодежи более чем в два раза превышает средний показатель для населения¹. Во многих развивающихся странах свыше половины работающего населения занято в «теневой» экономике, где условия труда могут быть неудовлетворительными². В предстоящие десятилетия в результате демографических изменений население развивающихся стран возрастет почти на 2 млрд чел., что усложнит задачу увеличения количества достойных рабочих мест.

Формирование инвестиционного климата, дающего фирмам возможности и стимулы к расши-

рению масштабов деятельности, принципиально важно для выполнения этой задачи. Политика правительства в области рынка труда играет при этом важную роль, так как помогает людям найти работу. В большинстве стран можно многое сделать для улучшения ситуации в этой области.

Правительственная поддержка подготовки и повышения квалификации кадров отражается на перспективах карьерного роста отдельных работников, а также на способности фирм выходить на новые рынки и осваивать новые технологии. Опросы показывают, что более 20% фирм во многих развивающихся странах считают низкий уровень знаний и умений работников основным или значительным препятствием в своей деятельности (см. рис.7.1, верхний график).

Правовое регулирование рынков труда призвано помогать работникам, но оно может также создавать барьеры для деятельности фирм (см. рис. 7.1, нижний график). Порой непродуманное правовое регулирование мешает фирмам создавать рабочие места и способствует развитию «теневой» экономики. В этом случае положение некоторых работников может улучшиться, но безработные, низкоквалифицированные рабочие, а также работники, занятые в «теневой» экономике, не будут в их числе.

Также необходимо, чтобы государственная политика способствовала наиболее производительному размещению рабочей силы и вместе с тем помогала работникам приспосабливаться к мобильности рабочей силы. Технологический прогресс, ведущий к более высокой производительности и экономическому росту, улучшает условия труда и повышает заработную плату, но может также выразиться в ускорении изменений на уровне фирм и отраслей промышленности. В современной экономике каждый год создается и распадается много фирм — во многих странах примерно 20% — что затрагивает 10–20% рабочей силы.

В данной главе рассматриваются возможности правительства по совершенствованию мероприятий, направленных на создание благоприятного инвестиционного климата, в следующих трех областях:

- *Формирование квалифицированной и здоровой рабочей силы, способствующей развитию производительного и процветающего общества. Улучшение инвестиционного климата невозможно без совершенствования человеческого капитала. Квалифицированная*

Рисунок 7.1
Во многих странах фирмы оценивают дефицит квалифицированных кадров и недостатки трудового законодательства как серьезные помехи



Примечание: Доля фирм, сообщивших, что квалификационный и образовательный уровни рабочей силы, а также трудовое законодательство являются основным или значительным препятствием для их деятельности и роста бизнеса.

Источник: World Bank Investment Climate Surveys.

рабочая сила необходима для того, чтобы фирмы взяли на вооружение новые, более производительные технологии. Благоприятный инвестиционный климат повышает отдачу от инвестирования в сферу образования. Государство должно взять на себя ведущую роль в повышении общедоступности образования и его адаптации к квалификационным требованиям фирм, а также в создании здорового инвестиционного климата для организаций, осуществляющих подготовку и повышение квалификации кадров.

- *Планирование рыночных интервенций в интересах всех трудящихся.* Во многих развивающихся странах трудовое законодательство предусматривает высокие стандарты защиты для части работников, но лишь ограниченную защиту или ее полное отсутствие для большинства работников, занятых в «теневой» экономике. Также оно может сделать невыгодным для фирм создание новых рабочих мест. Стратегии правового регулирования должны быть разработаны таким образом, чтобы отражать этот широкий диапазон интересов и обеспечивать полное соответствие мероприятий местным условиям.
- *Содействие адаптации работников к переменам в условиях более динамичной экономики.* Недостаточно развитые механизмы помощи работникам в обстановке перемен ограничивают предпринимательскую деятельность и способность рабочих к адаптации. Они также повышают сопротивление реформам, которые могли бы принести пользу всему обществу. Хотя в большинстве развивающихся странах ограниченная налоговая база снижает возможность создать всеобъемлющие системы социальной поддержки, все же есть возможности усовершенствовать компонент страхования в схемах финансовой поддержки и распределения риска между работниками. Инновационные программы могут также охватывать малообеспеченные слои населения и работников «теневого» сектора, на которых не распространяются общие схемы страхования.

Формирование квалифицированной и здоровой рабочей силы

Квалификация и здоровье людей отражаются на их способности участвовать в жизни общества, избегать бедности, справляться с экономическими и природными рисками и способствовать росту производительности. Кроме того, наличие квалифицированных и здоровых работников влияет на решение фирм осваивать новые технологии, расширять масштабы деятельности или выходить на новые рынки. Образование улучшает здоровье благодаря повышению сознательности и доступа к информации. Хорошее здоровье создает стимулы и возможности для вложения средств в образова-

ВСТАВКА 7.1. Малярия и ВИЧ/СПИД омрачают инвестиционный климат

Малярия и ВИЧ/СПИД истощают человеческий капитал и препятствуют развитию. Они также могут негативно влиять на возможности и стимулы, заставляющие фирмы делать капиталовложения в производство, создавать рабочие места и расширять масштабы деятельности.

В регионах, пораженных малярией, отмечается более низкий уровень производительности труда работников и дохода на душу населения, чем в других регионах. Все более значительное влияние оказывает также ВИЧ/СПИД: примерно 40 млн чел. во всем мире страдают этим заболеванием, в том числе 2,5 млн детей в возрасте до 15 лет. В 2003 г. более 80% вновь выявленных больных ВИЧ/СПИДом и 75% смертных случаев от этой болезни было зарегистрировано в странах Африки к югу от Сахары. Не удивительно, что почти 90% фирм в этом регионе проявляют озабоченность в связи с проблемой ВИЧ/СПИДа. Как показал опрос африканских фирм, влияние этого заболевания на производительность хозяйственной деятельности в ре-

гионе оценивается в сумму, составляющую около 1% ВВП.

ВИЧ/СПИД подрывает веру человека в себя, снижает производительность, лишает уверенности в завтрашнем дне и желания накапливать и вкладывать средства. Эта болезнь поражает самые активные в экономическом отношении возрастные группы и снижает количество и качество выполняемой работы. Гибнут квалифицированные профессионалы; из-за укорачивающейся продолжительности жизни повышаются затраты на повышение квалификации, снижается краткосрочная отдача от вложенных средств.

ВИЧ/СПИД не только уничтожает человеческий капитал, но и затрудняет передачу знаний и навыков от поколения к поколению.

Источник: Sachs (2003); McArthur and Sachs (2001); UNAIDS (2003); Bloom and others (2003); United Nations Economic Commission for Africa (2000); Bell, Devarajan, and Gersbach (2003).

ние. Борьба с такими заболеваниями, как малярия и ВИЧ/СПИД, не только приносит общечеловеческую пользу, но и повышает производительность труда работников и поощряет фирмы продолжать перспективную деятельность на территориях, ранее пораженных заболеваниями (см. вставку 7.1).

Благодаря взаимосвязи между образованием, здравоохранением и развитием создается механизм прогресса: качественное образование и здравоохранение обеспечивают возможности роста, которые, в свою очередь способствуют дальнейшим инвестициям в эти области. Однако может сложиться и порочный круг: из-за низкого уровня образования и здравоохранения исчезают стимулы к производительному инвестированию и предпринимательской деятельности, что ограничивает ресурсы для развития образования и здравоохранения.

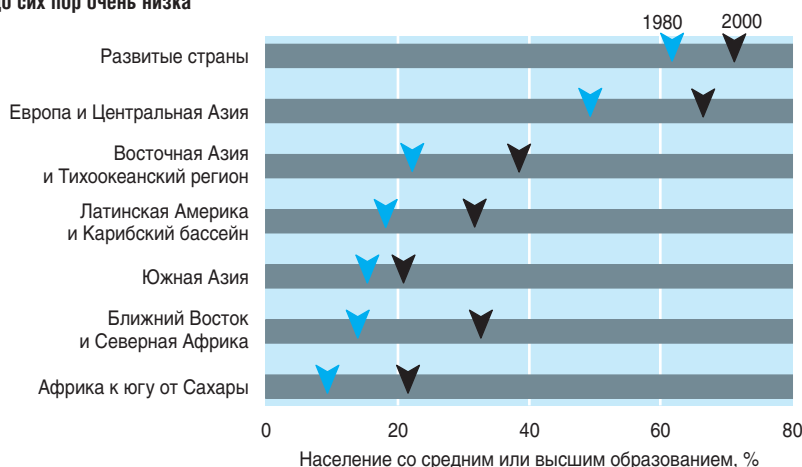
Проблемы, связанные с предоставлением услуг здравоохранения и образования, детально проанализированы в «Докладе о мировом развитии 2004», и мы не будем их касаться. Ниже мы подробно рассматриваем взаимозависимость между образованием, квалификационным уровнем работников и инвестиционной стратегией фирм, а также некоторые направления, в которых должна развиваться образовательная политика в целях предоставления людям трудовых навыков, необходимых в условиях более производительной и динамичной экономики.

Квалификация работников и инвестиционный климат

Уровень образования повысился во всех развивающихся регионах, особенно в Восточной Азии и странах Тихоокеанского региона, а также на

Рисунок 7.2

Во многих развивающихся странах доля населения со средним или высшим образованием до сих пор очень низка



Примечание: Доля населения в возрасте 25 и более лет, имеющего полное среднее или высшее образование, в общей численности населения этого возраста.

Источник: Barro and Lee (2001).

Ближнем Востоке и в Северной Африке. Но во многих развивающихся странах он все еще низок. В 2000 г. в Африке к югу от Сахары и Южной Азии более 40% лиц в возрасте старше 25 лет не имели законченного образования. И хотя во всех регионах наблюдается значительное повышение доли взрослого населения, получившего среднее и высшее образование, во многих странах их процент в общей численности населения трудоспособного возраста остается очень низким (см. рис. 7.2).

Необходимы более серьезные стимулы к усилению влияния образования на развитие. Во всех развитых и развивающихся странах существует прочная связь между образованием и уровнем жизни, но важность этой связи в значительной степени зависит от качества обучения и охвата населения образованием, а также от существующих у фирм стимулов к найму более квалифицированных работников. Связь между образованием и образом жизни часто нарушалась, что заставляло многих задаваться вопросом: «Где же результаты образования?»³. Например, некоторые страны Африки, в которых в последние два десятилетия происходил быстрый рост человеческого капитала, терпят явную неудачу в плане развития.

Более высокий уровень образования, как правило, ведет к повышению заработной платы на индивидуальном уровне. Действительно, во многих странах высока индивидуальная выгода от образования, хотя общественная выгода, выражающаяся в росте производительности, часто оставляет желать лучшего⁴. Качество образования принципиально важно: увеличение инвестиций в низкокачественное образование не может привести к повышению производительности⁵. Впрочем, даже в этом случае работники с высоким уровнем образования могут получать и более высокую зарплату, так как уровень

образования связан для работодателей с положительными личными качествами, такими, как целеустремленность и высокий уровень мотивации. Но эти качества могут оказывать незначительное или даже нулевое влияние на реальную производительность, если нет возможностей применить их на практике. Социальная отдача от образования может быть низкой и тогда, когда спрос на работников с высоким уровнем образования не растет. Если фирмы не ощущают конкурентного давления, стимулирующего технический прогресс и спрос на высококвалифицированные кадры, фактический спрос на образование будет низким⁶.

Еще одна проблема состоит в том, что рабочая сила может использоваться не самым производительным образом. Мощный бюрократический аппарат и раздутые штаты государственных предприятий способны отвлечь высококвалифицированных работников от деятельности в частном секторе. В некоторых случаях общественная польза от них небольшая; они даже могут приносить обществу вред⁷.

Улучшение инвестиционного климата тесно связано с образованием.

Связь между инвестированием в человеческий капитал и развитием зависит от того, каким образом предоставляется образование, и как приобретенные навыки распределяются в экономике. Улучшение инвестиционного климата почти всегда способствует повышению спроса на трудовые ресурсы. Так как у фирм появляется больше возможностей и улучшается доступ к новым технологиям, им требуется больше квалифицированных работников, и они получают более сильные стимулы заниматься деятельностью, направленной на развитие, повышая отдачу от образования как на индивидуальном, так и на социальном уровне.

Квалифицированные работники требуются, чтобы внедрять новые технологии, поскольку эти работники лучше приспособляются к переменам⁸. Это верно для разных типов фирм и разных уровней технологического развития. Передача технологий транснациональными фирмами и внедрение технологий местными фирмами требуют известного минимума человеческого капитала и определенного объема профессиональной подготовки (см. вставку 7.2). Новые технологии, как правило, связаны со значительными организационными изменениями, с которыми лучше справляется квалифицированная рабочая сила⁹. Даже среди самозанятых фермеров в странах с низким доходом те, кто имеет хотя бы начальное образование, оказываются в состоянии использовать более эффективные методы производства¹⁰.

Ограниченность навыков является распространенной проблемой фирм в развивающихся странах (см. рис. 7.1). Этот фактор особенно мешает фирмам, планирующим нововведения и расширение. Опросы по инвестиционному климату, которые проводит Всемирный банк, показывают, что именно те фирмы, которые проводят модерниза-

цию своих производственных процессов, считают, что недостаток квалифицированных работников является «одной из главных» или «очень серьезной» проблемой. Эти фирмы также более склонны инвестировать в обучение кадров (см. рис. 7.2). Крупные компании часто имеют возможность организовать внутрифирменную подготовку персонала, в отличие от мелких предприятий.

Здоровый инвестиционный климат создает дополнительные стимулы к продолжению образования. Лучший пример тому – резкое увеличение годы от образования в странах, где ранее существовала плановая экономика, в период их перехода к рыночной системе. Подобные тенденции прослеживаются и в других странах. В Камбодже улучшение инвестиционного климата в сочетании с более высокими доходами высококвалифицированных работников способствовало повышению спроса на профессиональное образование, которое в основном предоставляется частными фирмами.

Не для всех фирм или видов деятельности нужен высокий уровень формального образования. Недостаток работников с высшим образованием является проблемой скорее для фирм, занимающихся производством и предоставлением услуг с высокой добавленной стоимостью, чем для тех, кто занят менее сложными производственными процессами. Для некоторых видов деятельности важно владение иностранными языками. Например, в Индии большое количество англоговорящего населения позволило удовлетворить потребность во вспомогательном и обслуживающем персонале для представительств иностранных фирм. Во многих случаях образование, обеспечивающее базовые навыки чтения, письма и счета, может быть дополнено профессиональным обучением и повышением квалификации на рабочем месте, что ведет к повышению производительности и, следовательно, потенциального заработка.

Формирование квалифицированной рабочей силы

В Докладе о мировом развитии за 2004 г. рассмотрены стратегии совершенствования основного образования. Для здорового инвестиционного климата значение имеет среднее и высшее образование, а также профессиональная подготовка. Государство здесь может оказать содействие во многих отношениях.

Государственное финансирование в целях расширения доступа к образованию.

Государственное финансирование может обеспечить равный доступ к образованию для тех, кто в противном случае не мог бы его себе позволить. Многие традиционные подходы были направлены на обеспечение финансирования через государственные образовательные учреждения. Более современные концепции предполагают индивидуализированное распределение ресурсов, чтобы люди имели возможность выбора. В результате этого конкурентное давление на образовательные организации обеспе-

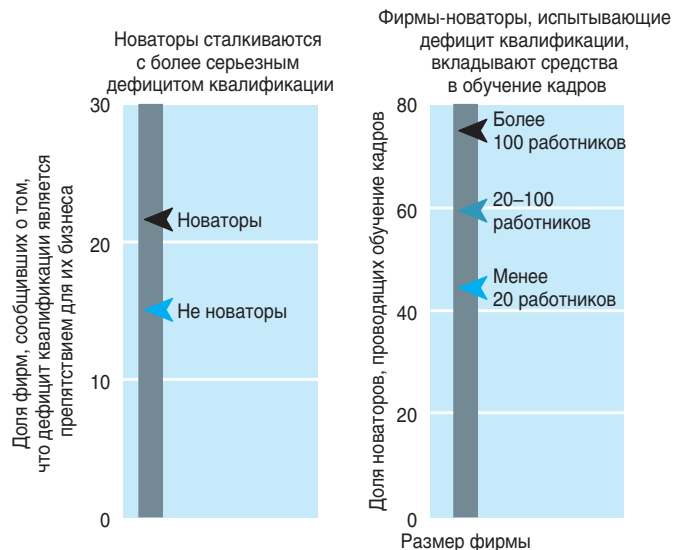
ВСТАВКА 7.2. Почему компания «Интел» выбрала Коста-Рику для размещения предприятия с многомиллионным капиталом

В 1996 г. Коста-Рика, обойдя Бразилию, Индонезию, Мексику, Таиланд, Филиппины и Чили, стала площадкой для размещения завода по сборке и тестированию полупроводников, в который компания «Интел» вложила 300 млн долл. Коста-Рика заинтересовала «Интел», как и другие американские компании, благодаря многим факторам: стабильной экономической и политической системе; удобному географическому положению, открытой и либеральной экономике (в том числе отсутствию контроля за движением капиталов); чуткой инвестиционной среде). Еще одним ключевым фактором являлось наличие квалифицированной рабочей силы и готовность правительства вкладывать средства в дальнейшее обучение кадров.

С 1948 г., когда в стране была восстановлена демократия, Коста-Рика уделяла приоритетное внимание развитию образования. Правительство вкладывало большие средства в обучение и технологическую подготовку, ввело программу билингвистического школьного образования, в которой вторым языком был английский. Компьютеризация начальной школы началась уже в 1988 г., а к 1996 г. компьютерами было оснащено уже много учебных заведений. В ответ на значительные инвестиции со стороны «Интела» и других американских компаний в стране создано несколько образовательных центров по обучению техническим навыкам в области электротехники и электроники.

Источник: World Bank (2003e); Spar (1998).

Рисунок 7.3
Проблемы квалификации и фирмы-новаторы



Примечание: «Новаторы» – фирмы, которые в течение последних трех лет усовершенствовали действующую или внедрили новую крупную производственную линию. Термин «дефицит квалификации» относится к тем фирмам, которые считают отсутствие необходимых умений «основным» или «очень серьезным» препятствием для своей деятельности и роста бизнеса. Левый график основан на выборке из 13 300 фирм в 33 развивающихся странах, правый – на выборке из 12 099 фирм в 29 развивающихся странах.

Источник: World Bank Investment Climate Surveys.

чивает дополнительную мотивацию к повышению эффективности работы и быстроты реагирования. Среди примеров такой поддержки – займы, увязанные с размером дохода (как в Намибии)¹¹ и различные ваучерные схемы. Например, Африканский образовательный фонд предоставляет в Сомали образовательные ваучеры, позволяющие малообеспеченным девушкам и юношам – бывшим членам

вооруженных формирований – посещать специальные вечерние занятия¹².

Совершенствование механизмов обеспечения качества. Введение минимальных требований к качеству и механизмов его обеспечения посредством схем сертификации или аккредитации могут способствовать повышению уровня образования в школах и университетах. Кроме того, оно способно повысить спрос на образование со стороны учащихся, а также спрос на квалифицированные кадры со стороны фирм. Более чем в 20 развивающихся странах введены органы аккреди-

тации или национальные системы оценки образовательных учреждений. Опыт показывает, что наилучшие гарантии качества обеспечиваются органами, которые контролируют деятельность как государственных, так и частных образовательных организаций, опираются на открыто провозглашенные стандарты и публикуют отчеты о результатах своей работы. Критерии оценки варьируют от количественного измерения входных ресурсов (характеристики поставщика услуг) до ориентации на результаты обучения (успеваемость учащихся). Многие страны также вводят национальные квалификационные стандарты, которые позволяют сравнивать квалификацию, получаемую по окончании разных образовательных учреждений в соответствии с установленными уровнями компетентности (Китай, Маврикий, Мексика, Уганда)¹³.

Содействие частным образовательным учреждениям. В последние годы рынок частного образования сильно окреп, выступая в качестве дополнения к государственным ресурсам и расширяя возможности выбора для учащихся. В Бразилии, например, в 2002 г. более 70% зачислений студентов в высшие учебные заведения пришлось на частные образовательные учреждения. Данный показатель также значительно вырос в большинстве регионов мира, в том числе в Африке, где частный сектор служит важным источником среднего и высшего образования в таких странах, как Гамбия, Гана и Кот-д'Ивуар¹⁴. Расширение возможностей частного образования предполагает улучшение инвестиционного климата для частных предприятий. Хотя частные образовательные учреждения сталкиваются со многими проблемами, характерными для частных фирм вообще, дополнительные помехи могут возникнуть из-за недостаточно четкого правового регулирования и дискриминации в пользу государственного образования. Кроме того, частный сектор может вступать в государственно-частные партнерства. Например, в Буркина-Фасо управление общеобразовательными колледжами поручено частным образовательным учреждениям¹⁵.

Повышение обучения в течение жизни. Обучение в течение жизни повышает способность к адаптации и улучшает перспективы трудоустройства работников в условиях экономических и технологических перемен. По всему миру ежегодные расходы на внутрифирменное профессиональное обучение достигло в 2002 г. 28 млрд долл. К концу 1990-х годов почти половина работников в возрасте 35–54 лет в США были охвачены той или иной формой обучения взрослых¹⁶. Хотя большинство работников получают подготовку на рабочем месте, этого часто недостаточно, чтобы позволить им приспособиться к значительным технологическим переменам или перейти на другую работу. Сами фирмы не всегда могут получить реальную выгоду от вложений в образование в связи с текучестью кадров. В то же время работникам может не хватать стимулов для инвестирования личных средств в профессиональ-

ВСТАВКА 7.3. Устранение квалификационного дисбаланса с помощью государственной поддержки программ переподготовки и повышения квалификации

Правительственная поддержка подготовки и повышения квалификации кадров может осуществляться в различных формах в зависимости от целевой группы учащихся, источника финансирования, и методов обучения.

В Мексике программа профессиональной подготовки для безработных PROBECAT сочетает краткосрочное обучение безработных и лиц, уволенных по сокращению, с материальной поддержкой (на уровне минимальной заработной платы) и – что важнее – с оказанием услуг по трудоустройству, которые предлагаются местными службами занятости. Установлено, что обучение на рабочем месте более эффективно, чем занятия в учебном классе, и что частные учебные центры эффективнее государственных.

Программы обучения молодежи, даже если они являются целевыми, чаще всего дают низкие результаты. Ранние мероприятия на этапе школьного образования обычно более эффективны, чем попытки наверстать упущенное. Однако опыт некоторых стран Латинской Америки свидетельствует об интересных подходах. Программы «Ховенес» в Аргентине, Перу, Уругвае и Чили ориентированы на молодежь из малообеспеченных семей; в них теоретическое и практическое обучение сочетаются с другими услугами, в том числе психологическим развитием и профессиональной ориентацией. Эти программы эффективны для повышения возможностей трудоустройства молодежи из целевой группы, но они обычно бывают дорогостоящими. Исследование, проведенное в Аргентине, показало, что для достижения прибавки в чистой приведенной стоимости для групп со статистически значимыми результатами необходим по меньшей мере девятилетний стаж работы с более высоким заработком, обеспеченный благодаря программе. Кроме того, улучшение перспектив трудоустройства членов це-

левой группы часто происходило за счет увольнения других работников.

Все большее число стран финансирует мероприятия по подготовке и переподготовке кадров на базе предприятий за счет обязательных отчислений из бюджета фирм, а не из налоговых поступлений. Бразильская национальная служба промышленного образования (SENAI) финансирует учебные мероприятия за счет обязательных отчислений из бюджетов промышленных предприятий в сумме 1% фонда заработной платы. SENAI обеспечила рост предложения в области профессиональной подготовки кадров, особенно для средних и крупных фирм. Бюджет Сингапурского фонда повышения квалификации основан на отчислениях в размере 1% фонда заработной платы для контингента низкооплачиваемых работников; фонд компенсирует фирмам эти отчисления, возмещая им затраты на учебные мероприятия. За время существования Фонда, т. е. с 1979 г., количество работников, прошедших обучение, выросло вдвое.

Хотя эти схемы могут способствовать системному, более структурированному подходу к профессиональной подготовке на предприятиях, многие фирмы, особенно мелкие, не имеют возможности обеспечивать подготовку своих работников. В странах со слабым административным потенциалом и там, где государственные образовательные услуги предоставляются без учета спроса, управление инвестиционными образовательными фондами сталкивается с трудностями. Для решения этих проблем в Кении введена ваучерная схема образовательных услуг, позволяющая учащимся выбирать образовательные предприятия и курсы.

Источники: Middleton, Ziderman, and Adams (1993); Calderon-Madrid and Belem (2001); Betcherman, Olivas, and Dar (2003); Aedo, and Núñez (2001); de Ferranti and others (2003).

ную подготовку, если их заработная плата низка или они не в состоянии сами финансировать свое образование из-за неэффективности кредитного рынка. Во всех этих случаях правительство должно поддерживать процессы подготовки и переподготовки кадров. Однако опыт функционирования схем, помогающих достигнуть этой цели, остается неоднозначным (см. вставку 7.3).

Планирование мер государственного вмешательства в интересах всех работников

Вмешательство государства в отношения между работником и фирмой осуществляется на трех основных «фронтах». Государство вмешивается в процесс определения размера заработной платы, регулирует условия труда и контролирует прием на работу и увольнение работников. Теоретическим оправданием такой интервенции является неспособность свободного рынка – предполагаемая или фактическая – обеспечить без вмешательства государства эффективные и справедливые результаты. Доводы в пользу эффективности государственного вмешательства акцентируют внимание на информационных проблемах и потребности улучшить соответствие между предложением и спросом рабочей силы. Также может быть выдвинут аргумент о необходимости равноправия в случаях, если условия переговоров между работодателями и работниками не являются равными, а также если существует дискриминация против уязвимых групп населения или неполное либо несвоевременное страхование работников от производственных рисков.

Кроме основных трудовых стандартов – минимальных рамок для нормального функционирования рынка рабочей силы (см. вставку 7.4) – интер-

венции правительства должны быть направлены на обеспечение баланса интересов. Обычно считается, что противоречие существует прежде всего между интересами фирм и работников. Но при этом игнорируется более широкий диапазон интересов. Интересы работников, занятых в «теневой» экономике, и безработных, могут коренным образом отличаться от интересов тех, кто в настоящее время работает в государственной экономике. Потребители и потенциальные получатели оплачиваемых налогами услуг также имеют право голоса в этой проблеме. Какое именно равновесие установится между этими интересами – зависит от социальных предпочтений в каждой конкретной стране. Но, как и в других областях государственного вмешательства, подходы могут отклоняться от социально оптимального уровня из-за таких факторов, как стремление к извлечению ренты определенными группами интересов и неспособность привести подход в соответствие с местными обстоятельствами (см. гл. 2). Действительно, как и в других областях законодательства, трудовое законодательство во многих развивающихся странах копирует или превосходит аналогичное законодательство в развитых странах¹⁷, приносит пользу только части населения из-за широкого распространения неформального сектора, и вызывает непропорционально высокие нагрузки тем фирмам, которые выполняют закон (глава 5).

С точки зрения инвестиционного климата вопрос заключается в том, каким образом государственные интервенции на рынке труда влияют на возможности и стимулы для фирм вкладывать капиталы в производство, создавать рабочие места и расширять масштабы деятельности. Опросы на уровне фирм показывают, что трудовое законодательство во многих странах является одним из главных или серьезным ограничением деятельности фирм (см. рис. 7.1). Законы могут понижать заинтересованность фирм в том, чтобы делать новые

ВСТАВКА 7.4. Основные трудовые стандарты

Международное сообщество, действующее согласно конвенциям, выработанным Международной Организацией Труда (МОТ) выдвинуло четыре основных трудовых стандарта как минимум для всех стран, независимо от их уровня развития: устранение всех форм принудительного или обязательного труда, отмена детского труда, предоставление равных возможностей и отсутствия дискриминации в сфере трудоустройства, обеспечение свободы собраний и права на коллективное ведение переговоров. В прошедшие десятилетия все быстрее растет число стран, подписавших эти конвенции, особенно запрет на худшие формы детского труда.

Экономические результаты применения на практике основных трудовых стандартов зависят от характера мероприятий и социально-политических условий. Обеспечение свободы ассоциаций и коллективных переговоров может значительно способствовать повышению эффективности рынка труда

и улучшить экономические показатели. Существуют также очевидные экономические и социальные причины для запрета рабства и всех форм принудительного труда. К сожалению, детский труд и различные формы явной и скрытой дискриминации, хотя и воспринимаются всеми как нарушение прав человека, до сих пор широко распространены во многих развивающихся странах.

Особенно серьезной проблемой является детский труд. В развивающихся странах каждый шестой ребенок в возрасте от 5 до 17 лет работает. Детский труд препятствует развитию человека, способствует снижению будущих заработков детей и тормозит общий рост экономики. Например, в Индии дети выполняют работу, не требующую особых навыков – при этом человеческий капитал не развивается. Если дешевый детский труд сочетается с плохими условиями для инвестиций, то для фирм снижаются стимулы инвестировать в новые технологии, имеющие более

высокий производственный потенциал, но требующие более квалифицированную рабочую силу. Реформы, способствующие экономическому росту, имеют принципиальное значение для устранения детского труда. Во Вьетнаме быстрый экономический рост в 1990-е гг. привел к значительному подъему благосостояния бедных семей, снизив число работающих детей на 28%. Улучшение образования обычно более эффективно, чем запрет на детский труд. Подобные запреты обычно не соблюдаются на практике во многих развивающихся странах, а там, где они соблюдаются, это может толкнуть детей к более опасным, скрытым формам работы (протесту), особенно если использование детского труда – для родителей единственная возможность выжить.

Источник: ILO (2003b); Burra (1995); Edmonds (2004); Krueger (1996); Brown (2000); OECD (2000a); Martin and Maskus (2001); Miles (2002).

инвестиции, изменять организацию работы с целью использования новых технологий или возможностей или нанимать новых работников. Некоторое снижение стимулов к подобной деятельности фирм может оправдываться социальными целями помимо тех, которые отражаются в основных стандартах труда – например, повышение безопасности рабочего места. Но непродуманные подходы могут обострить проблему бедности, способствуя росту безработицы и расширению «теневому», т.е. незащищенного сектора экономики. Если цель общества состоит в защите интересов всех работников, а не только тех, кто в настоящее время трудится на предприятиях, защищенных трудовым законодательством, то государство должно идти на трудный и часто деликатный компромисс.

Достижение баланса между политикой, направленной на создание новых рабочих мест, и защитой уже существующих рабочих мест или работников – особенно спорный вопрос в периоды экономических реформ, когда долгосрочные выгоды от роста занятости и заработной платы часто нейтра-

лизуются временными заботами о сохранении рабочих мест и заработной платы работников, оказавшихся под угрозой в переходный период. Успешные реформы приносят повышение заработной платы и улучшение условий труда – а также более высокий уровень занятости и, в долгосрочной перспективе, снижение безработицы и неформальных отношений на рынке труда¹⁸. Однако с изменениями в квалификационных требованиях работы и повышением мобильности рабочей силы в современной производительной экономике связаны краткосрочные издержки. В связи с этим еще более важно рассматривать варианты политики на рынке труда в контексте более широких стратегий, в том числе деятельности по созданию более квалифицированной и способной к адаптации рабочей силы и помощи работникам справиться с переменами.

Для того чтобы государственное вмешательство на рынке труда приносило пользу всем трудящимся, государство может предпринять следующие шаги:

- поощрять гибкость заработной платы и занятости, чтобы работники получали за свой труд достаточное вознаграждение;
- обеспечивать соответствие правил трудового распорядка институциональным характеристикам общества;
- обеспечивать баланс между стремлением работников к постоянной занятости и необходимостью адаптировать трудовые ресурсы к потребностям фирм.

ВСТАВКА 7.5. Роль и влияние профсоюзов

Профсоюзы играют важную роль, осуществляя представительство интересов трудящихся. Однако их влияние на заработные платы и экономические условия значительно варьируется в зависимости от страны и региона, и в значительной степени зависит от экономического и социального контекста. В развитых странах размеры повышения заработной платы за членство в профсоюзе, как правило, незначительны, однако они достаточно велики в странах или секторах со слабой конкуренцией на товарных рынках и широкими возможностями для извлечения ренты. По имеющимся данным, подобные прибавки к зарплате значительны в таких странах, как Гана (21–28%) и ЮАР (10–24%), но в таких странах, как Южная Корея, этот показатель значительно ниже (2–4%).

Члены профсоюза, как правило, имеют больший трудовой стаж и получают лучшую подготовку, чем аналогичные работники, не входящие в профсоюз. А в некоторых странах работодатели предпочитают вести переговоры с союзами, так как высокая репрезентативность профсоюзов снижает вероятность волнений на предприятиях.

Влияние профсоюзов на производительность менее определено и зависит от условий рынка и промышленных отношений. В Мексике профсоюзы попытались защитить низкоквалифицированные рабочие места, жертвуя более высокой производительностью. В Гватемале объединение в профсоюзы сочеталось с понижением производительности труда фермеров, выращивающих кофе. Однако большее участие работников в некоторых аспектах управления компаниями в Бразилии способствовало

повышению производительности и рентабельности. Этот эффект был заметнее в охваченных профсоюзами фирмах, так как профсоюзы способствовали улучшению коммуникации между дирекцией и рабочими.

Учитывая снижение членства в профсоюзах в последние годы и рост «теневой» экономики, профсоюзы во многих развивающихся странах начали распространять свою деятельность на неформальный сектор. Один профсоюз в Аргентине управляет фондом страхования на случай заболеваний и безработицы, который также обслуживает незарегистрированных и незащищенных работников сельского хозяйства. На Филиппинах профсоюзы ввели схемы займов для бедных районов. В Гане один союз сельских работников принимает крестьян, работающих не по найму; он поддерживает их револьверными кредитами и облегчает для них доступ к другим формам институционального кредита. В Индии один профсоюз помогает неорганизованным и работающим не по найму работникам получать лицензии.

Также были созданы ассоциации неформальных работников, причем некоторые получили широкую известность своей защитой прав неформальных работников. Среди примеров Частный союз дорожного транспорта в Гане, Женская ассоциация Сиссин-Натанга в Буркина-Фасо и Ассоциация самозанятых работников в Индии.

Источник: Aidt and Tzannatos (2002); Harrison and Leamer (1997); Maloney and Ribeiro (2001); Urizar and Lee (2003); Menezes Filho and others (2002), ОЭСР (1997a); Ratnam (1999).

Поощрение гибкости оплаты труда

Правительства вмешиваются в процесс установления заработной платы, устанавливая правила коллективных переговоров и промышленных отношений. Эти интервенции могут снизить издержки, связанные с переговорами, если они не усиливают монопольных полномочий сторон и не накладывают жестких ограничений на изменение заработной платы. Многие правительства также устанавливают минимальный размер оплаты труда (МРОТ) в попытке снизить количество малообеспеченных работников, но слишком высокая минимальная зарплата может привести к уменьшению количества рабочих мест, доступных неквалифицированному персоналу, а также к сужению возможностей для фирм, не использующих передовую технологию, перейти в формальный сектор экономики.

Наличие четких политических рамок приносит пользу в области переговоров о заработной плате. Диалог между свободно избранными (и репрезентативными) ассоциациями работников и работодателей снижает неопределенность и транзакционные издержки, а также улучшает обмен информацией¹⁹. Коллективные переговоры являются платформой для вовлечения как работодателей, так и работников в дискуссии с правительством относительно структурных реформ. Вспомним трехсторонние переговоры, способствовавшие макроэкономическим и структур-

ным реформам в нескольких странах Западной Европы в прошедшее десятилетие. Также вспомним ключевую роль профсоюзов в развитии политической открытости и демократии в других странах, например, «Солидарность» в Польше и профсоюзы чернокожих в Южной Африке. Но иногда сами профсоюзы могут действовать как монополисты, повышая заработную плату и улучшая условия труда для своих членов за счет не входящих в профсоюзы работников и более широких слоев общества (см. вставку 7.5).

В тех отраслях промышленности, где законодательство защищает фирмы от конкуренции, профсоюзы с большой вероятностью начинают вести переговоры о доле извлекаемой ренты. Нестабильное политическое окружение также снижает мотивацию профсоюзов «инвестировать» в замораживание заработной платы ради ожидаемого в будущем улучшения экономических результатов.²⁰ Высокие надбавки к заработной плате за членство в профсоюзе и более значительное снижение производительности действительно наблюдаются в тех странах и секторах, в которых недостаточно давление конкуренции. Улучшения инвестиционного климата, способствующие экономической стабильности и конкуренции на рынках продукции заставят профсоюзы своими действиями более способствовать сильному экономическому росту и созданию рабочих мест²¹.

Повышение гибкости заработной платы.

Правительства могут способствовать повышению гибкости заработной платы, расширяя плюрализм участников на переговорах о заработной плате. Они также могут укреплять связь между договорами о заработной плате и производительностью работы фирмы, либо улучшая координацию между социальными партнерами, либо через более децентрализованные переговоры.

- **Улучшение координации.** Некоторые развитые страны с традициями коллективных переговоров укрепили координацию между разными уровнями переговоров о заработной плате (национальный, отраслевой уровень, уровень отдельных предприятий). В некоторых из этих стран, например в Дании, Италии и Португалии в общенациональных соглашениях фиксируется теперь только базовое повышение заработной платы, а дальнейшее повышение, соответствующее производительности работы фирмы, обсуждается на уровне фирм. Профсоюзы также участвовали в планировании и осуществлении широкомасштабных структурных перемен во многих странах. В Мексике и Израиле, а также в Нидерландах, Ирландии и Италии профсоюзы участвовали в разработке программ реформирования, в том числе акциях на рынке труда и дали свое согласие на социальные пакты, способствовавшие макроэкономической стабилизации. В Кении после упразднения контроля над ценами в середине 1990-х г. были

упразднены правительственные инструкции по заработной плате, что предоставило работодателям и работникам большую свободу действий в переговорах о тарифных ставках.

- **Децентрализация переговоров.** Вслед за опытом других развитых стран – таких, как Австралия, Великобритания и Новая Зеландия, – некоторые формирующиеся или находящиеся на переходной стадии экономики усилили зависимость заработной платы от конкретных условий, передав право вести переговоры о зарплате фирмам. В государствах Балтии, Чешской Республике и Венгрии во вновь создающихся фирмах, особенно мелких, профсоюзы представлены слабо, и переговоры о размере заработной платы в основном ведутся на уровне фирм²². По тому же принципу произошла реформа системы установления размеров заработной платы в Перу в 1992 г., повысилось значение коллективных переговоров благодаря их либерализации процесса, в частности, введению добровольного арбитража (в виде альтернативы государственным административным решениям) и упразднению порядка утверждения коллективных договоров государством. Эта реформа также повысила коллективную автономию, защищая право союзов на регистрацию и укрепила плюрализм профсоюзов, разрешив присутствие на предприятии более чем одного профсоюза²³.

Пересмотр роли минимального размера оплаты труда.

Основная цель введения минимального размера оплаты труда (МРОТ) – способствовать созданию рабочих мест с благоприятными условиями и сократить бедность среди работников. Но во многих развивающихся странах эффективность этой меры представляется спорной. МРОТ составляет в этих странах значительную долю средней заработной платы, и дальнейшее его повышение сдвигает диапазон зарплаток вверх, что не идет на пользу тем категориям работников, для которых предназначена поддержка (т.е. молодежи, малоквалифицированным работникам и женщинам), а скорее вредит им. Когда, как это часто бывает, осуществление таких мер на практике оставляет желать лучшего, повышение МРОТ способствует занижению сообщаемых данных о размере зарплат и создает стимулы для того, чтобы фирмы и рабочие места оставались в сфере «теневой» экономики.

Введение МРОТ снижает эффективность материального стимулирования в нижней части диапазона оплаты труда и делает нежизнеспособными фирмы и рабочие места с низким уровнем производительности, в всяком случае, в формальном секторе. Уровень МРОТ оказывает воздействие на фирмы, рабочие места и распределение доходов:

- В развитых странах уровень МРОТ, как правило, относительно низок (хотя в некоторых случаях может приближаться к 50% медианной заработной платы) и оказывает лишь небольшое влияние на низкотехнологичные

Рисунок 7.4

Во многих развивающихся странах минимальная заработная плата очень высока, и ее высокий уровень ведет к низкой степени соблюдения закона о минимальной заработной плате



Примечание: На левом графике каждая точка представляет одно наблюдение – страна/год. Данные за период 1980–2000 г. Доход на душу населения выражен в постоянных долларах с поправкой на паритет покупательной способности (ППС). Зарплата на правом графике – средняя зарплата работников в возрасте 26–40 лет, работающих более 30 часов в неделю в период исследования.

Источник: левый график: Rama & Artesona (2002). Правый график: индексная база данных на основе официальных источников стран.

фирмы и занятость работников с невысокой производительностью труда²⁴.

- В нескольких странах с низким доходом МРОТ близки к показателю среднего дохода на душу населения и даже превышают его (см. рис. 7.4)²⁵. При таком уровне многие частные фирмы, особенно занятые низкотехнологичным производством, не могут позволить себе соблюдать требования МРОТ. Бедняки продолжают трудиться в «теневой» экономике, получая лишь небольшую часть официально установленного МРОТ.
- В странах со средним доходом МРОТ обычно составляет около половины медианной зарплаты в формальном секторе. Установление и применение МРОТ чаще всего осуществляются лишь в незначительной степени, однако МРОТ может оказывать сильное влияние на низкопроизводительные фирмы и рабочие места. В Латинской Америке наибольшая пропорция работников, зарабатывающих меньше официального минимума, живут в тех странах, где уровень МРОТ относительно высок (см. рис. 7.4). В числе таких стран – Парагвай, где большинство трудящихся зарабатывают менее 2/3 МРОТ, Никарагуа (здесь зарплата 40% работников ниже уровня МРОТ); и Колумбия (25%)²⁶.

Несоблюдение МРОТ прежде всего касается наиболее уязвимых работников. Молодежь и другие работники, не имеющие навыков или рабочего опыта, имеют мало шансов быть нанятыми на минимальный заработок, если он установлен значительно выше, чем их потенциальная производительность. В отсталых районах национальный МРОТ иногда приближается к средней местной зарплате,

что сильно отражается на спросе на рабочую силу со стороны малых и средних фирм, в основном привлекающих низкоквалифицированных работников²⁷. Несмотря на низкий уровень соблюдения, МРОТ может служить важным финансовым сигналом для неформального сектора, то есть подъем минимальной зарплаты способен иметь распределительные последствия, выходящие за пределы формального сектора; доход низкооплачиваемых работников может возрасти в обоих сегментах экономики, но перспективы их найма могут ухудшиться²⁸.

Учитывая эти последствия, все больше стран пересматривают уровень МРОТ, чтобы расширить возможности для низкоквалифицированных работников и поощрить включение предприятий в формальный сектор. Они достигают этого в основном путем ограничения индексации минимальной заработной платы и введения более низких размеров зарплаты для некоторых групп (молодые рабочие) или субнациональных рынков труда. Например, эрозия минимальной заработной платы в Мексике в 1990-е гг. повысила женскую занятость. Зарплата ниже минимальной на период стажировки, по оценкам, значительно расширила возможности найма для молодых выпускников в Чили²⁹.

Необходимо, чтобы правила трудового распорядка отвечали местным институциональным условиям

Обеспечение здоровых и безопасных условий на рабочем месте, регулирование рабочего времени и поощрение оплачиваемых отпусков является важным достижением во всех обществах. Как и в большинстве других областей, улучшения условий труда в развитых странах шло постепенно, рука об руку с более общим экономическим прогрессом. По-

пытка применять те же или более высокие стандарты к странам на более ранних стадиях экономического развития и с более слабым исполнительным потенциалом часто ведет к низким или даже противоположным ожидаемым результатам.

Повышение безопасности рабочего места – важная цель для всех стран, и хорошо продуманные регулирующие акты помогают достигнуть этой цели. Но правила безопасности или другие правила не имеют полной силы, если они или другие части трудового законодательства удерживают фирмы или работников в рамках «теневой» экономики, где работники, как правило, не имеют какой-либо установленной законом защиты. В некоторых случаях ситуацию может улучшить усиленная исполнительная деятельность. Но когда нормы не соответствуют местным реалиям, неминуемы компромиссы между высоким уровнем защиты для работников на регулируемых рабочих местах и расширением защиты и возможностей для более широкой группы работников.

Законы, регулирующие рабочее время и оплаченный отпуск, могут потребовать аналогичных компромиссов. Многие развивающиеся страны приняли далеко идущие законодательные акты в этих областях, в некоторых случаях идущие дальше аналогичных положений в самых развитых странах (см. рис. 7.5)³⁰. Даже среди стран, находящихся на аналогичных этапах развития, могут иметь место значительные различия в законодательных актах, оказывающие несомненное влияние на стоимость рабочей силы и возможности фирм приспособляться к колебаниям в спросе:

- **Рабочая неделя.** В Ботсване, Великобритании, Вьетнаме, Ирландии, Коста-Рике, Малайзии, Марокко и Чили разрешена 48-часовая рабочая неделя. В большинстве стран Западной Европы установлен 40-часовой лимит, а Франция недавно перешла на 35-часовую рабочую неделю. В циклических или сезонных отраслях фирмы часто пользуются сверхурочной работой, чтобы обеспечить свои потребности. В Буркина-Фасо, Камеруне, Гонконге (Китай), Испании и Великобритании не существуют регулирующих актов, требующих платить надбавку за сверхурочную работу. В Бангладеш, Беларуси, Индии, Никарагуа, Пакистане и Узбекистане обязательная надбавка доходит до двойного размера обычной заработной платы. Чтобы повысить занятость, многие развивающиеся страны в настоящее время пошли на либерализацию ограничений в этих областях (например, Венгрия, Латвия, Намибия и Словакия).

- **Ежегодный оплачиваемый отпуск.** Некоторые развивающиеся страны установили обязательный и достаточно продолжительный ежегодный отпуск – 30 дней в Буркина-Фасо, 33 – в Эфиопии и 39 – в Сьерра-Леоне³¹, – но в большинстве других стран оплачиваемый ежегодный отпуск составляет менее 30 дней. В США решение о ежегодном отпуске принимается в индивидуальных или коллективных договорах.

Рисунок 7.5

В развивающихся странах рабочее время и оплачиваемый отпуск регламентируются более жестко, чем во многих развитых странах



Примечание: повышение коэффициента указывает на более жесткое регулирование.

Источник: Pierre & Scarpetta (2004). За основу взят показатель из проекта Всемирного банка Doing Business.

Такое трудовое законодательство приносит пользу работникам в формальном секторе и, обеспечивая улучшение условий труда и мотивацию, повышает производительность. Но, если не считать потенциального повышения производительности, влияние на существующие для фирм стимулы создавать новые рабочие места зависит от того, кто несет издержки. По имеющимся данным, заработная плата не вполне компенсирует дополнительные издержки на эти льготы. Например, в Латинской Америке фирмы выплачивают до 50% стоимости неденежных льгот работникам³², что снижает имеющихся у фирм потенциал расширения и создания новых рабочих мест. Эти последствия не вызвали бы тревоги, если бы они отражали рациональный выбор работников ради лучших условий труда согласиться не только на более низкую зарплату, но также на некоторое повышение уровня безработицы. Когда это не так, законы об охране труда приводят к снижению заработной платы ниже уровня, приемлемого и допустимого для малообеспеченных работников. Они также могут поощрять незаконную и незащищенную занятость.

Действительно, законы об охране труда всегда страдали от систематического несоблюдения во многих развивающихся странах. И, хотя в последнее время иногда считается, что продвижение к глобальной интеграции приводит к понижению стандартов, опыт показывает, что это не обязательно так (см. вставку 7.6).

Соблюдение баланса между стабильностью занятости и потребностями фирмы для правильного использования рабочей силы.

Одной из наиболее спорных форм вмешательства государства на рынке труда является регулирование найма и увольнения работников – обычно на-

ВСТАВКА 7.6. Трудовое законодательство и глобальная интеграция

В связи с различиями в трудовом законодательстве разных стран и уровнями его исполнения, преимущества в стоимости товаров, поступающих на международный рынок, могут перейти к странам со слабым законодательством; новые технологии позволяют заключать прямые субподряды на услуги по предоставлению рабочей силы в странах с менее дорогостоящим трудовым законодательством. В результате этого появилась озабоченность тем, что транснациональные фирмы могут эксплуатировать слабое трудовое законодательство или оказывать давление на правительство страны, чтобы заставить его не приводить в исполнение существующее законодательство.

В развивающихся странах есть много примеров несоблюдения трудового законодательства, но нет ясного указания на то, что это связано с их лучшей интеграцией в мировые рынки. Это остается верным независимо от того, как измеряется интеграция: в долях экспортного рынка, в выявленных сравнительных преимуществах, ПИИ или торговых ценах. Даже в зонах переработки экспорта – которые часто используются правительством, чтобы привлекать инвестиции благодаря обеспечению для фирм более благоприятного политического окружения (глава 8) – точно не известно, что уровень исполнения трудового законодательства систематически ниже, чем то, что наблюдается за пределами зон. Из 73 зон, проведенных в недавнем исследовании, только в 6 правительство предприняло

целенаправленную попытку ограничить права рабочих.

Действительно, комплекс эмпирических данных говорит о том, что транснациональные компании часто предоставляют лучшие условия труда и более высокую заработную плату, чем альтернативные местные возможности найма. Исследование Всемирного банка по инвестиционному климату также говорит о том, что фирмы, находящиеся в иностранной собственности, чаще всего имеют большую долю работников с постоянными контрактами и предоставляют большие возможности для тренировки своих работников.

Транснациональные фирмы, заинтересованные в поддержании своей корпоративной репутации, так же все чаще принимают кодекс поведения, отражающий глобальные нормы в различных областях, в том числе трудовую практику (глава 9). За соблюдением кодексов следят покупатели или независимые аудиторы.

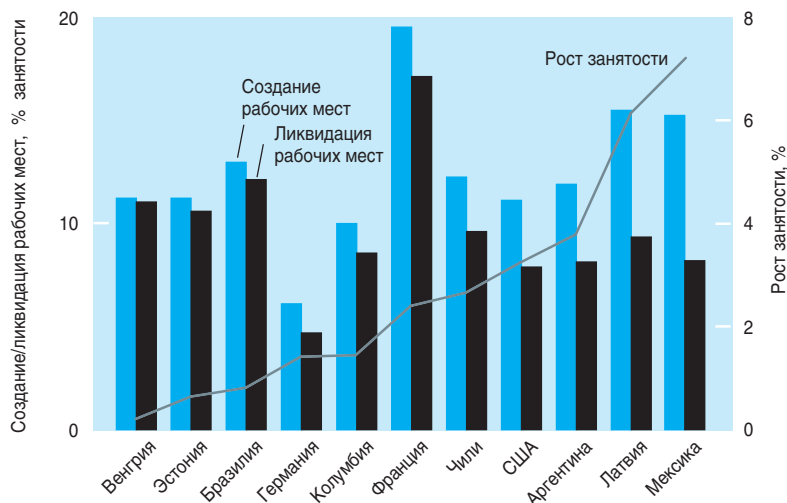
Однако плохие условия труда являются реальностью для многих работников, находящихся в конце цепи поставок. Только в последнее время многие транснациональные фирмы пересмотрели свои отношения с поставщиками и улучшили соблюдение трудовых стандартов местными субподрядчиками.

Источники: OECD (2000a); Krumm and Kharas (2003); Basu (1999); Maskus (1997); Brown, Deardorff, and Stern (2003); World Bank and IFC (2003); OECD (2001); Raworth (2004).

завязанное законодательством защиты труда. Регулирующее вмешательство может быть оправдано для защиты работников от произвола и для обеспечения некоторой стабильности занятости, что может быть особенно важно в отсутствии эффективных систем социальной безопасности. Поскольку защита рабочих мест ведет к долгосрочным рабочим отношениям, она также может поощрять фирмы обеспечивать обучение персонала.

Но, как и в других странах, правительства должны сбалансировать эти потенциальные выгоды с возможными издержками. Законодательная защита занятости, отражаясь на стоимости реорганизации рабочей силы, может сильно повлиять на стоимость бизнеса, особенно на существующие для фирм возможности и стимулы внедрять новые технологии и расширять масштабы деятельности. В современной экономике необходим постоянный процесс переоборудования фирм и ротации фирм для направления ресурсов на наиболее производительное применение. В странах, данными по которым мы располагаем, примерные уровни создания и сокращения рабочих мест колеблются между 5% и 20%, в результате чего получается общая текучесть до 40% (см. рис. 7.6). Значительная часть этой текучести рабочих мест (часто от 30 до 50%) объясняется появлением и исчезновением фирм, что представляет важный фактор для роста производительности и увеличения объемов производства. (см. рис. 7.7)³³. Связанное со значительными затратами законодательство, защищающее занятость, может препятствовать созданию рабочих мест, так как фирмы будут неохотно нанимать работников, если им придется нести значительные издержки по приспособлению рабочей силы к изменениям в спросе. Как и в других областях рабочего законодательства, обременительные требования в этой области также могут способствовать распространению «теневой» способов занятости, при которых работники не защищены законом.

Рисунок 7.6
Высокая текучесть кадров в развитых и развивающихся странах в 1990-х гг.



Примечание: данные по Бразилии, Колумбии и Чили относятся к обрабатывающей промышленности. Представлены данные по фирмам с численностью занятых от 20 чел., которые относятся к различным периодам 1990-х гг.

Источник: Bartelsman and others (2004).

Регулирование увольнения и найма. Защита, предоставляемая постоянным работникам, и условия для временного найма сильно варьируются по странам (см. рис. 7.8). Страны Латинской Америки, Восточной Европы и Центральной Азии в основном предоставляют самую сильную защиту работникам формального сектора³⁴. Развитые страны с общим правом имеют наименьшую законодательную защиту³⁵. Между регионами также существуют значительные различия. Например, в большинстве стран разрешено расторжение контрактов по инициативе администрации согласно списку «справедливых» причин, но такой список может быть очень ограничен, как в Боливии, где избыточность рабочей силы не считается справедливой причиной для увольнения работников. Предварительное извещение и выплаты в связи с увольнением также разнятся от нескольких дней и небольшой доли заработной платы до нескольких месяцев и значительной компенсации. В Шри-Ланке уволенные работники получают заработную плату за 2–3 месяца за каж-

дый год работы, и в некоторых случаях выплаты по случаю увольнения превышают зарплату за 25–30 месяцев.

Процедуры увольнения также бывают затруднительными и запутанными. В Шри-Ланке государственные органы принимают решение о размере компенсации для уволенных по сокращению работников и имеют право отклонять требования работодателя. Время, требующееся на рассмотрение просьбы о сокращении рабочей силы, весьма непредсказуемо и в среднем занимает шесть месяцев, и гораздо больше, если в ее рамках проходят слушания, на которых работодатели объясняют государственным органам финансовую сторону работы и бизнес-планы, чтобы оправдать сокращение. В России, до реформы трудового законодательства, профсоюзы имели право вето на увольнения по сокращению и в случае несоответствия работника должности³⁶.

В Бразилии до реформы 1999 г. представители работодателей и работников заседали в качестве присяжных в судах по трудовым вопросам; эта практика часто приводила к затягиванию процедур и сложностям в достижении компромисса. Каждый год около 2 млн наемных работников (более 6% общего числа) начинали судебный процесс, и среднее разбирательство дела о работе занимало почти три года. Реформа сократила состав присяжных до профессиональных юристов, что сократило время разрешения спора вдвое³⁷.

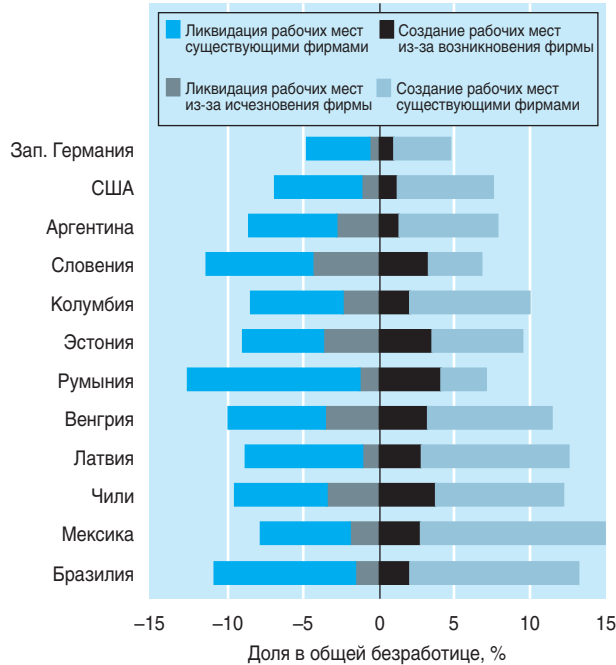
Воздействие на фирмы. Во многих развивающихся странах фирмы считают законы о защите занятости значительным препятствием для расширения. В ответ на просьбу оценить восемь областей законодательства по ограничениям, налагаемым на потенциал деятельности и роста их фирм, менеджеры поставили трудовое законодательство на первое или второе место в списке препятствий во многих странах Латинской Америки, Центральной и Восточной Европы и Южной Азии. Существует также высокая корреляция между восприятием трудового законодательства менеджерами и строгостью этого законодательства с более объективной точки зрения (см. вставку 7.7).

Обременительное законодательство может отразиться на расходах фирм на нововведения, появление новых фирм, их средний размер и распространенность неформальных трудовых отношений.

- *Затраты по ведению бизнеса и эксплуатации технологических возможностей.* Обременительные законы о найме и увольнении поднимают издержки реорганизаций рабочей силы, требуемых изменениями в технологическом процессе, что снижает заинтересованность фирм в инновациях и использовании новыми технологиями. Данные по развитым странам говорят о том, что более строгие правила сочетаются с более низкими расходами на НИОКР и отклоняют специализацию от высокотехнологичных отраслей промышленности. Например, по данным одного ис-

Рисунок 7.7

Текущая чистая текучесть кадров высока из-за появления, исчезновения и перераспределения фирм

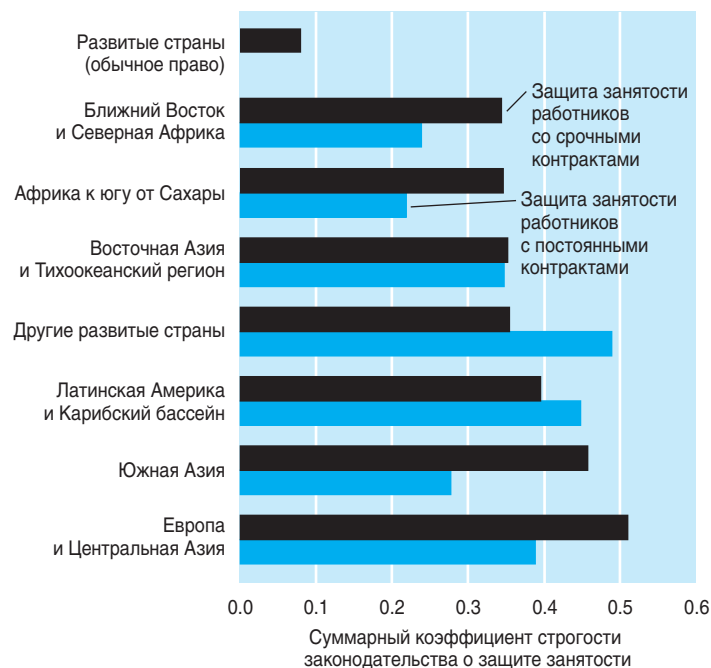


Примечание: Данные по обрабатывающей промышленности, фирмы с численностью от 20 чел..

Источник: Bartelsman and others (2004).

Рисунок 7.8

Во многих развивающихся странах действует более строгое законодательство о приеме на работу и увольнении, чем в развитых странах



Примечание: Повышение коэффициента указывает на более строгое законодательство. Данные по защите занятости для всех видов контрактов

Источник: Pierre & Scarpetta (2004) на основе данных проекта Всемирного банка Doing Business.

ВСТАВКА 7.7. Совпадают ли взгляды фирм с действующим трудовым законодательством?

Значение законодательства на разных рынках можно оценить двумя способами. Первый основан на сравнении формальных законов и положений, действующих в разных странах. Когда высок уровень несоблюдения законодательства – так и обстоит дело с трудовым законодательством во многих развивающихся странах – сравнение законов и положений, действующих в разных странах, может привести к неточным выводам. Кроме того, трудовое законодательство часто имеет сложный характер и взаимодействует с законами в других областях. Второй подход: опросить тех, кого затрагивают определенные законы, например, работодателей. Но их точка зрения субъективна, и на нее могут влиять различные факторы.

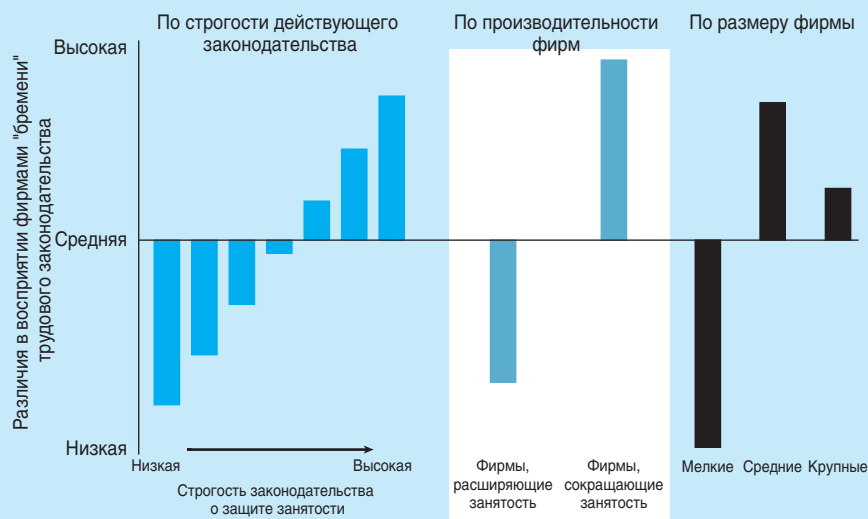
В рамках составляемого Всемирным банком «Обзора мирового предпринима-

тельского климата» менеджерам в 73 развитых и развивающихся странах был задан вопрос о том, насколько, по их мнению, законы в различных областях, в том числе законы о труде, связаны с проблемами для деятельности и роста их фирм. Общие данные показывают, что почти 70% респондентов выразили некоторую озабоченность (слабую, умеренную или сильную) относительно законов, регулирующих рынок рабочей силы. Около 15% ответили, что трудовое законодательство является одним из основных препятствий для деятельности и развития их фирм.

Эти данные можно сопоставить с более объективными показателями строгости законодательства о защите занятости. Это сопоставление показывает, что, чем стро-

же законодательство, тем выше возможность того, что фирмы будут считать трудовое законодательство крупным препятствием в своей деятельности. Другими словами, строгое трудовое законодательство, даже если оно не соблюдается в полном объеме, отражается на деятельности фирм, ограничивая доступные им возможности. Больше всего это относится к фирмам среднего размера; при этом как мелкие, так и крупные формы оказываются менее затронуты. Фирмы, находящиеся в процессе сокращения, с большей, чем в среднем, вероятностью, сообщают, что трудовое законодательство является крупным препятствием. Фирмы, чей бизнес расширяется, в среднем выражают меньшую озабоченность.

Бремя трудового законодательства воспринимается по-разному в зависимости от страны и фирмы



Примечание: Показатели основаны на выборке из 8 тыс. фирм в 64 странах мира. Все оценки взвешены с учетом возраста фирм, их размера, региона и доли госсобственности. Малые фирмы – с численностью до 20 работников; средние – от 20 до 100; крупные – более 100.

Источник: Pierre & Scarpetta (2004); Bertoa, Boeri, Cazes (2000); Batra, Kaufmann, and Stone (2002).

следования, охватывающего несколько стран, подгоняя свое трудовое законодательство под средние нормы ОЭСР, развитые страны с очень строгим трудовым законодательством снизили разрыв по производительности с технологическим лидером примерно на 20%.³⁸ Подобные реформы в развивающихся странах могли бы привести к еще более высокому росту производительности, учитывая больший потенциал догоняющего развития с помощью заимствования технологий, имеющих на международных рынках.

- *Созидательное разрушение.* Обременительное законодательство также отражается на качестве фирм на рынке. Так как новые фирмы

часто более успешны в освоении новых технологий, чем давно существующие фирмы, строгое законодательство снижает потенциал повышения производительности. Данные по 19 странам с развитой и развивающейся экономикой указывают на то, что страны с более гибкими правилами увольнения и найма имеют значительно более высокий уровень возникновения на рынке мелких фирм (но не микропредприятий; они часто бывают освобождены от этих правил или могут их обойти). Строгие правила также отталкивают прямые иностранные инвестиции (ПИИ), особенно в тех странах, где правила неясны, а их выполнение неопределенно.³⁹

• *Самозанятость и неформальные трудовые отношения.* Обременительные трудовые законы связаны со более значительной долей самостоятельных, неформальных фирм и мелких фирм⁴⁰. Фирмы, сталкивающиеся со значительными издержками при изменении рабочей силы, либо остаются очень мелкими – и более или менее неформальными и таким образом освобожденными от выполнения трудового законодательства – или переходят на более высокие или капиталоемкие технологии, причем в обоих случаях снижается воздействия издержек, связанных с наймом и увольнением, на общие издержки по адаптации. В России многие крупные фирмы обходят строгое законодательства, вынуждая работников уходить по собственному желанию, с помощью задержки выплаты зарплаты, длительных административных отпусков, сокращения рабочего времени и других способов ухудшения рабочих условий. Если у фирмы нет будущего, многие работники лишены источника дохода, в конце концов увольняются сами⁴¹.

Обременительное трудовое законодательство вредит уязвимым группам. Поскольку строгое законодательство снижает потенциал расширения фирм и создания рабочих мест в формальном секторе, они также сокращают для работников доступ к хорошим рабочим местам. Большая стабильность занятости для некоторых работников часто предполагает меньше вакансий в официальном секторе. Так что неудивительно, что более строгое трудовое законодательство не сочетается с большим равенством на рынке труда. Разница в доходах больше в странах с более строгим законодательством (см. рис.7.9)⁴².

Строгое законодательство в развитых странах, где степень его соблюдения высока, чаще всего повышает стабильность занятости для мужчин в расцвете трудоспособного возраста, но уменьшает возможности найма и продлевает периоды безработицы для молодежи, женщин без опыта работы и малоквалифицированных работников⁴³. Частота долгосрочной безработицы (больше 12 месяцев без работы) низка в США (6% общего количества безработных) и других странах с умеренным законодательством защиты труда, но составляет более 50% во многих европейских странах с более обременительными законами.

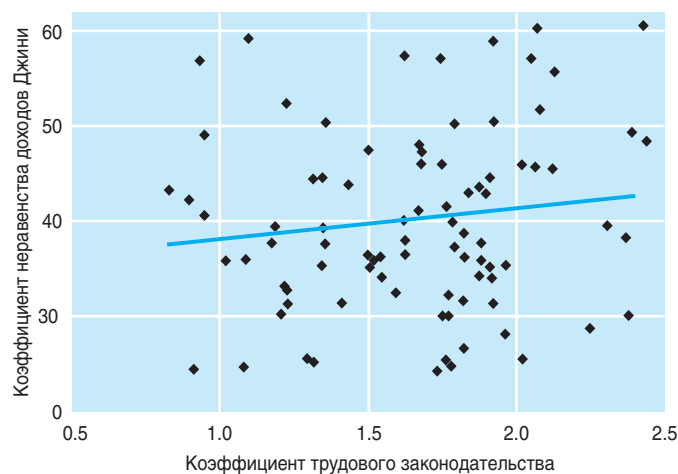
Когда исполнение законов слабо, как во многих развивающихся странах, строгие законодательные нормы не снижают масштабы перераспределения рабочей силы, но изменяют ее характер и снижают эффективность. В Аргентине – стране с достаточно жестким трудовым законодательством – в 1990е годы перетекание занятости внесло отрицательный вклад в рост производительности в 1990е годы, так как многие работники перешли с формальных рабочих мест на работу в «теневой» экономике⁴⁴. Подобным образом, в некоторых странах, находящихся на переходном этапе и отстающих в области

ориентированных на рынок реформ, строгое трудовое законодательство не предотвратило сокращения рабочих мест, но скорее снизило возникновение рабочих мест в формальной экономике. Это привело к превышению сокращения рабочих мест над созданием новых (или несинхронизированным переливом занятости) и накоплению значительного количества безработных или работников в «теневой» экономике (см. рис. 7.10). Женщины, молодежь и неквалифицированные работники, столкнувшиеся со сложностями в получении работы в формальном секторе – чаще остаются безработными или занимаются «теневой» деятельностью.

Снижение затрат по адаптации рабочей силы и формализации трудовых отношений.

Государства-реформаторы приняли две основных стратегии сокращения издержек на оптимизацию рабочей силы. В рамках первой главным является снижение бремени приспособления для рабочих, нанятых по законным рабочим контрактам, путем приведения стандартов в большее соответствие с международными нормами. Колумбия и Перу либерализовали свои нормы защиты занятости в 1990-х гг., приблизив свое законодательство к стандартам развитых стран Европы (предусматривающим достаточно сильное регулирование). Эти реформы привели к более сильной реакции рынка занятости на рост производства, ускоренной адаптации занятости (см. рис. 7.11) и имели положительное воздействие на ее уровень. В Колумбии реформа также способствовала повышению соблюдения трудового законодательства путем снижения издержек производства в формальном секторе. По данным недавнего исследования в Индии, вне-

Рисунок 7.9
Строгое трудовое законодательство плохо сочетается с равенством на рынке труда

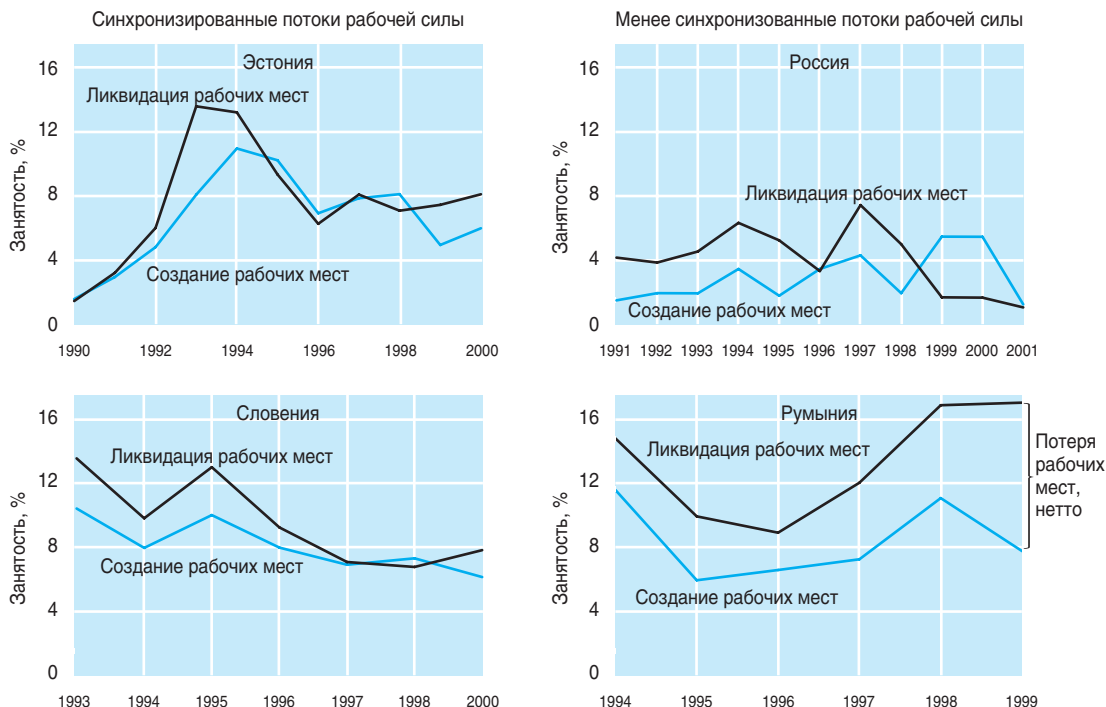


Примечание: Коэффициент трудового законодательства – за 2000 г., коэффициент Джини – за 1995–2000 гг. Повышение коэффициента трудового законодательства соответствует более строгому законодательству, а повышение коэффициента Джини указывает на рост неравенства по уровню доходов.

Источник: Расчеты авторов на основе данных World Development Indicators и проекта Всемирного банка Doing Business.

Рисунок 7.10

Несбалансированность процессов создания и ликвидации рабочих мест может привести к росту безработицы или недостаточной занятости



Источник: Bartelsman and others (2004) и Brown and Earl (2004).

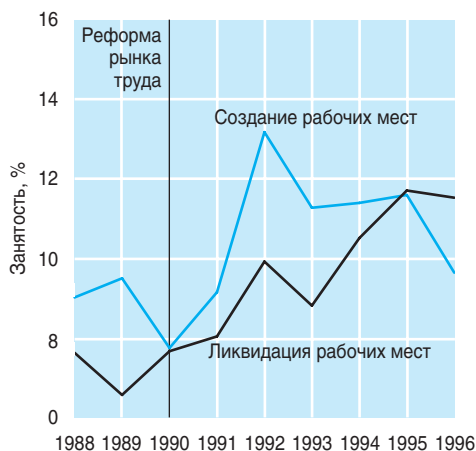
сенные в 1980-х гг. исправления в строгое трудовое законодательство в одном штате (Андхра-Прадеш) позволили 1,8 млн городских бедняков найти работу в производственных компаниях и сфере услуг за следующее десятилетие⁴⁵. В Италии и Испании значительные положительные воздействия на занятость произвела некоторая либерализация в прошлом десятилетии строгих законов об увольнении⁴⁶. Подобным образом, после более чем десятилетних споров, как Египет, так и Марокко пересмо-

трели свои трудовые кодексы в том, что касается расторжения контракта по экономическим причинам. В Кении с середины 1990-х гг. работодатели больше не должны просить разрешения государственных органов на увольнение работников.

Вторая стратегия предусматривает либерализацию срочных контрактов или временной занятости; этого подхода придерживаются несколько стран Западной Европы, Латинской Америки и Центральной и Восточной Европы. Опросы, проведенные во многих развивающихся странах, показывают, что фирмы, столкнувшиеся со строгой регламентацией официальных контрактов, чаще прибегают ко временному найму, чтобы повысить приспособляемость их рабочей силы. В 1991 г. Перу пересмотрела свое трудовое законодательство, увеличив максимальную продолжительность временных контрактов. Число работников по временным контрактам резко возросло, и наибольшую пользу получили молодые и неформальные работники. Польша, Россия и Словакия также недавно повысили продолжительность временных контрактов и расширили сферы их применения.⁴⁷

Но либерализация временных контрактов при неизменности строгого правового регулирования постоянных контрактов укрепляет неравенство на рынке труда. У фирм появляются стимулы нанимать больше работников на самые низкие должности на ограниченный период и не давать им постоянных мест после этого. Это увеличивает текучесть на рабочих местах, но необязательно общую заня-

Рисунок 7.11
После реформы сферы труда, проведенной в 1990 г., в Колумбии возросла текучесть кадров



Источник: Bartelsman and others (2004)

тость или производительность, так как дополнительные наймы сопровождаются дополнительными увольнениями по окончании сроков временных контрактов, причем внутренний человеческий капитал практически не развивается⁴⁸.

Последствия реформ трудового законодательства различаются в зависимости от первоначальных условий и последовательности реформ на рынках продукции и труда (глава 3). Например, строгое законодательство по защите труда может повлиять на результат либерализации торговли, сместив большее количество рабочих мест в неформальную экономику⁴⁹. В Колумбии либерализация торговли сочеталась с повышением «теневой» занятости в отраслях промышленности с наибольшими сокращениями тарифов, но при введении реформ труда эта тенденция сменилась на обратную. Подобным образом, в индийских штатах с менее строгим трудовым законодательством наблюдался больший рост формального сектора после либерализации торговли, чем в штатах с более строгим трудовым законодательством⁵⁰.

Помощь работникам в условиях перемен

Меры по улучшению инвестиционного климата, помогающие создать современную, продуктивную экономику, облегчают перераспределение рабочей силы между фирмами и секторами в ответ на изменения в технологии, спросе и других условиях. Хотя это перераспределение рабочей силы приносит пользу на уровне всего общества, работникам может понадобиться сменить рабочее место несколько раз за их карьеру. С давних пор это было особенностью «теневой» экономики; но это может оказаться болезненным для работников, привыкших к более стабильной занятости в защищенных сферах промышленности. Если помочь работникам справиться с этими переменами, пользу получают не только отдельные лица; это может также повысить экономическую эффективность, так как обеспечивает лучшее соответствие между способностями работников и требованиями новых рабочих мест. Также это может снизить сопротивление улучшениям инвестиционного климата. Во многих развивающихся странах неадекватность или отсутствие механизмов социальной защиты означает, что безработные не могут позволить себе оставаться без стабильного дохода и вынуждены соглашаться на первую попавшуюся работу, даже если она не выгодна и непроизводительна (см. рис. 7.12).

Совершенствование политических стратегий правительства в этих областях требует трех взаимосвязанных действий:

- оказания помощи работникам в случае широкомасштабной реструктуризации;
- укрепления механизмов социального страхования
- охвата значительной доли работников сельской и «теневой» экономики.

Оказание помощи работникам в случае широкомасштабной реструктуризации

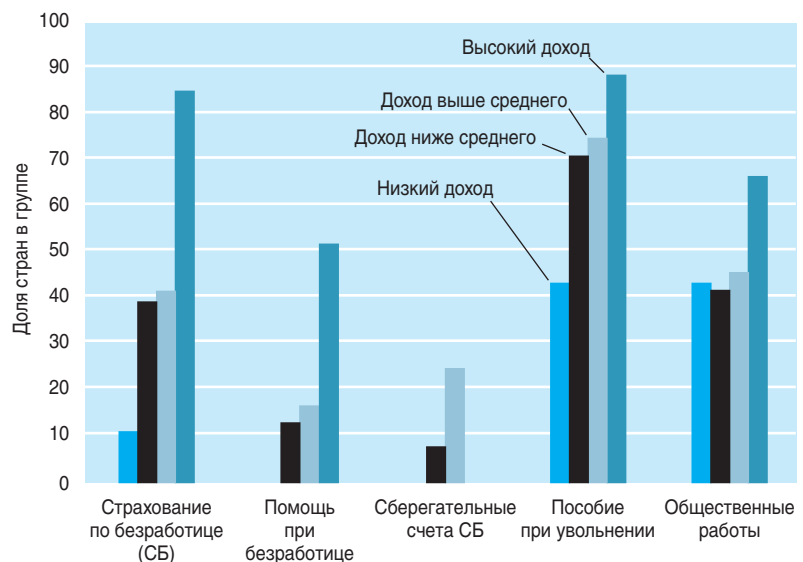
Часто существует сильное давление, направленное на обеспечение компенсации для групп, которым непосредственно угрожают структурные реформы, например, для работников ранее защищенных отраслей промышленности. Как правило, эти группы не являются бедными, но очень настойчиво выражают свои требования и могут представлять собой централизованную оппозицию реформам, приносящим пользу обществу в целом. Одновременная компенсация для них – эффективный с социальной точки зрения способ дать возможность реформам беспрепятственно развиваться.

Работники, столкнувшиеся с крупномасштабными увольнениями, также могут испытывать особые трудности. Они могут специализироваться в видах деятельности, не пользующихся особым спросом в более широких масштабах в экономике, а также бывают сконцентрированы в определенной местности, поэтому для них труднее вновь получить работу поблизости от дома. Именно так обстоит дело в большинстве переходных экономик, где многие города с одним градообразующим предприятием и некоторые сельские районы испытали резкое падение спроса на рабочую силу и соответственно рост безработицы и частичной занятости.

Традиционный подход к решению проблем, связанных с массовыми увольнениями – поощрение увольнений по собственному желанию со щедрой выплатой при увольнении⁵¹. Это может снизить сопротивление рабочих и социальное воздействие

Рисунок 7.12

Развивающиеся страны, особенно с низким доходом, обеспечивают более слабую и менее разнообразную защиту от рисков безработицы, чем развитые страны



Примечание: Основано на функционировании следующих программ: страхование по безработице, помощь при безработице, сберегательные счета страхования по безработице, гарантированное пособие при увольнении и программы общественных работ.

Источник: Vodopivec (2004)

реструктурирования или сокращения. Самое трудное – довести выплату при увольнении до размера, который был бы приемлемым для работников, но финансово осуществимым. Установка слишком высокого уровня выплаты может привести к высоким краткосрочным издержкам и неблагоприятному отбору, при котором лучшие работники будут увольняться первыми. Также это может замедлить и даже остановить процесс реструктурирования фирмы. В Гане сокращения были приостановлены, так как государство не могло позволить себе выплаты по увольнению. В 1990-е гг. Пакистан назначил выплаты при увольнении работников, затронутых приватизацией промышленных предприятий в размере пятимесячной зарплаты за каждый год службы – значительно выше, чем международные нормы. Эта договоренность установила прецедент для позднейшей приватизации предприятий коммунальной сферы, что замедлило реформы⁵².

Государство также может обеспечить особые программы переподготовки, чтобы помочь работникам найти новую работу, но когда эти программы действуют в контексте низкого спроса на рабочую силу, трудно выявить наилучшую программу обучения и мотивировать работников к участию. Во многих случаях небольшая пропорция подходящих работников поступают на эти курсы, которые часто открываются слишком поздно, когда работники уже уволились, как в случае с переподготовкой, обеспеченной в Бангладеше для рабочих джутовой промышленности⁵³. Для большей эффективности этих схем принципиально важно раннее вмешательство и эффективная целевая направленность, а также усилия по приспособлению подходов к местным обстоятельствам. Особенно когда спрос на рабочую силу низок, особо важную роль играет снятие помех для создания рабочих мест путем улучшения инвестиционного климата.

Укрепление механизмов социального страхования в целях повышения мобильности рабочей силы

Чтобы помочь работникам справляться с рисками уменьшения доходов, связанными с потрясениями вне и внутри страны, а также с требованиями более гибкого рынка рабочей силы, можно осуществить разнообразные стратегии. Разумная макроэкономическая политика и государственная поддержка образования – лучшие инструменты предотвращения риска. Программы социальной защиты также могут снизить влияние рисков, при этом поощряя эффективное перераспределение рабочей силы и предпринимательскую деятельность. Даже когда государство располагает лишь ограниченными ресурсами для финансирования этих схем, как обстоит дело в большинстве развивающихся стран, можно значительно улучшить их эффективность, укрепляя принципы страхования и уточняя его значение.

Сочетание стратегий, наиболее подходящее для каждой страны, зависит от факторов, определя-

ющих экономическую нестабильность и рентабельность альтернативных вариантов⁵⁴. Однако международный опыт подчеркивает важность четырех наиболее широких мероприятий:

- **Снижение экономической неустойчивости.**

Многие развивающиеся страны остаются уязвимыми для внешних потрясений. Когда негативный совокупный удар воздействует на страну, капитал, часто являющийся наиболее мобильным фактором производства – имеет тенденцию уходить из страны, а на рабочую силу приходится основное бремя приспособления, выражающееся либо в реальных сокращениях зарплат, либо в безработице и сокращении занятости. Диверсификация экспорта может снизить уязвимость для сильных колебаний внешнего спроса, а более глубокие рынки капитала и более сильные финансовые системы смягчают воздействие. Социальная польза от снижения макроэкономической неустойчивости в развивающихся странах может быть весьма значительна⁵⁵.

- **Отход от проциклической налоговой политики.**

Уязвимость работников при экономических потрясениях усугубляется тем, что правительству часто не хватает дисциплины для внедрения противоциклического финансирования для социальных программ. Многие правительства склонны расширять взимание налогов в благоприятные периоды и сокращать в плохие. Таким образом растущий дефицит бюджета в периоды спадов толкает на то, чтобы снизить общественные расходы на социальную защиту (среди прочего) как раз тогда, когда необходимость в ней растет. Для обеспечения наличия ресурсов для поддержки необходимого процесса приспособления рабочей силы необходима более жесткая налоговая дисциплина и лучшая диверсификация налоговых поступлений.

- **Преодоление рыночных перекосов.**

Помимо макроэкономической политики наиболее эффективная стратегия предотвращения и снижения риска – развитие хорошего инвестиционного климата, в котором фирмы имеют возможности и стимулы вкладывать средства в производство и создавать рабочие места. Улучшения инвестиционного климата способствуют более интенсивному созданию рабочих мест в формальном секторе и расширению налоговых ресурсов, доступных для социальных программ. Улучшение деятельности финансовых рынков также расширяет для фирм возможности защиты от временных трудностей без сокращения заработной платы или персонала⁵⁶.

- **Поддержка возможностей адаптации работников.**

Помимо улучшения обеспечения и качества образования, правительства могут улучшить возможность и готовность рабочих переходить на более продуктивные и выгодные рабочие места, поддерживая услуги по

подготовке, консультированию, профориентации и трудоустройству. Хотя эффективность этих программ неоднозначна, особенно в странах с ограниченным административным потенциалом, если четко намечены их целевые группы, они могут дополнить меры по повышению квалификации и финансовой поддержке.

Эти более широкие мероприятия могут сопровождаться программами социального страхования. Эти схемы не только повышают благосостояние безработных, но и улучшают инвестиционный климат, облегчая направление рабочей силы на более производительное применение и поощряя предпринимательскую деятельность. Это происходит по трем основным причинам. Во-первых, они стимулируют более рискованные, но более продуктивные рабочие места, отрасли промышленности и варианты выбора направлений деятельности⁵⁷. Например, недостаточный доступ к страхованию для бедных сельских семей заставляет их выбирать виды деятельности, связанные с малым риском и дающие низкую прибыль, что снижает их потенциал дохода примерно на 25% в сельских районах Танзании и на 50% в выборке сельских поселений в Индии⁵⁸. Подобным образом, незастрахованный риск может привести к использованию устаревшими, но менее рискованными технологиями производства, например, содержанию домашнего скота в качестве одной из форм предупредительных накоплений. Во-вторых, незастрахованные потрясения, снижающие индивидуальное потребление ниже порога, необходимого для поддержания производительности, могут породить «динамические ловушки бедности». Это происходит, когда семьи оказываются вынуждены продавать средства производства, чтобы поддерживать свои микропредприятия или другие предприятия⁵⁹. В-третьих, пособия по безработице могут предоставить ресурсы для повышения эффективности поиска работы или для начала трудовой деятельности не по найму⁶⁰.

Расширение и совершенствование программ социального страхования может предусматривать поддержку самострахования среди работников формальной экономики посредством распределения выплат при увольнении и лучшим распределением рисков среди работников.

Укрепление самострахования среди работников формального сектора. Обязательные выплаты при увольнении являются основной формой страхования от безработицы для работников формального сектора в большинстве развивающихся стран. Их обычно легко организовать, они обменивают ресурсы в случае безработицы на «страховую премию». То, выплачивается ли страховая премия при увольнении самими работниками или нет, влияет на общие издержки фирм на рабочую силу, и соответственно, на их стимулы нанимать работников. Даже когда издержки оплачивают работники, эти программы предоставляют лишь

ограниченное слияние риска безработицы, так как эти издержки специфичны для фирм, а размер выплат растет со сроком пребывания на рабочем месте, а не с риском безработицы⁶¹.

Законы о выплате при увольнении также часто не соблюдаются во многих странах, в связи с чем работники с большей неохотой оставляют рабочие места. Требуемые выплаты при увольнении часто увеличиваются, когда финансовых ресурсов недостаточно из-за испытываемых фирмой трудностей; ресурсов может и вообще не оказаться, если фирма обанкротится. Несоблюдение законов особенно распространено среди небольших фирм и в отношении низкоквалифицированных рабочих, у которых мало альтернативных способов выравнивания потребления⁶².

Чтобы справиться с этими затруднениями, некоторые страны ввели предварительное создание фондов или привели выплаты в соответствие с международными нормами. Колумбия выбрала систему фондов по индивидуальным сберегательным счетам в 1990 г, а Чили ввела компонент социального страхования в свою систему в 2002 г. (см. вставку 7.8).

Оптимизация распределения рисков среди работников. Опыт развитых стран подсказывает, что страховые выплаты при безработице являются естественным следующим шагом после объединения рисков безработицы и облегчения эффективного распределения рабочей силы⁶³. По этой модели, большинство стран с переходной экономикой ввели программы страхования по безработице с начала 1990х годов. Эти программы были главным источником доходов для работников, которых коснулось перераспределение рабочей силы в переходный период⁶⁴. Заметное увеличение благосостояния работников, лишившихся работы, должно быть взвешено в сравнении со стоимостью этих программ, включая их влияние на экономическую эффективность. Как издержки, так и эффект в значительной степени зависят от способности следить за критериями пригодности, чтобы свести к минимуму моральный риск и обеспечить работникам стимулы для активных поисков новой работы⁶⁵. Эффективное исполнение трудно в развивающихся странах, в которых обычно государственные службы занятости действуют слабо или вообще отсутствуют, и при этом сильно развита неформальная экономика, представляющая много возможностей для недекларируемого оплачиваемого труда. Например, в Аргентине было обнаружено, что пособия по безработице в значительной мере достаются тем, кто нашел работу в «теневой» экономике⁶⁶.

Даже когда страны располагают требующимся административным потенциалом, выплаты по безработице должны составлять лишь часть бывшей зарплаты – и должны выплачиваться недолго – чтобы получающие их безработные имели стимул искать новую работу. В начале 1990-х гг. в Польше была введена страховая программа щедрых и неогра-

ВСТАВКА 7.8. Реформа пособий при увольнении в Колумбии и в Чили

В 1990 г. в Колумбии были введены полностью финансируемые сберегательные счета выплат при увольнении; от руководства предприятия требовалось откладывать определенный процент заработной платы на гарантированные индивидуальные счета, доступные работникам в случае увольнения с работы (также предусматривался ограниченный доступ к счетам во время работы). Эта реформа сократила искажения рынка труда и способствовала созданию новых рабочих мест. Руководители предприятий перенесли основную часть издержек по увольнительным выплатам на зарплату, но общая компенсация работников (зарплата плюс вклады на сберегательных счетах) выросла. Кроме того, так как реформа сняла произвольный характер увольнительных выплат, выросли как увольнения, так и наймы.

Трансформировав неопределенные и условные выплаты в безусловные выплаты, под надзором государственных органов, реформа также усилила страховую функцию увольнительных выплат. Перед реформой

немногие фирмы действительно предоставляли выплаты при увольнении (например, фирмы, готовые обанкротиться, просто не могли выплатить их или начинали вести переговоры о значительно более низком размере выплаты, чем то, что они должны были работникам при увольнении). Требование предварительного финансирования повысило вероятность того, что юридические нормы по увольнительным выплатам действительно выполняются. Новые сберегательные счета увольнительных выплат также снижают трансферты из других правительственных программ, а также от родственников.

В 2002 г. Чили ввела новую систему страхования по безработице, в которой социальное страхование сочеталось с самострахованием. И работодатели, и работники вносят свой вклад в индивидуальные сберегательные счета, но при этом дополнительный вклад от работодателей и небольшая публичная субсидия выплачиваются в фонд солидарности. Новая программа – действительно финансируемая система, причем индивидуальные счета

управляются администратором, выбранным в ходе тендера на основе конкуренции.

Чтобы стимулировать повторный выход на работу, получатели выплат вначале берут средства с собственных счетов, а по их окончании со счета солидарности. Съем средств с индивидуальных счетов начинается при уходе с работы, независимо от причины. Если на индивидуальных счетах ресурсов недостаточно, то средства берутся из фонда солидарности, при условии, что заявитель соответствует критериям страхования по безработице (например, не работает, готов поступить на работу, ищет работу). Снятие со счета ограничено: не более двух лет в один пятилетний промежуток. Доход связан с прошлыми заработками, при этом убывает. Работники также могут перенести неиспользованные сбережения с индивидуальных счетов на пенсионные счета при уходе на пенсию.

Источник: Vodopivec (2004); Kugler (2002); Acevedo and Eskenazi (2003).

ниченных по времени выплат, предложенная всем ищущим работу, независимо от того, потеряли они место или нет. Неудивительно, что число подавших заявление на пособие резко возросло, отчего система стала финансово нежизнеспособной и способствовала формированию большой группы долгосрочных безработных. Позднее эта программа была реформирована с тем, чтобы давать стимул к поиску работы, и теперь безработным в течение ограниченного периода предоставляются небольшие фиксированные выплаты. Чешская Республика, напротив, выбрала менее щедрые краткосрочные выплаты (только шесть месяцев) и, отчасти в связи с этим на ранних этапах переходного периода безработица там была меньше.

Охват работников сельской и «теневой» экономики

Большинство программ, рассмотренных на данный момент, не охватывают работников в сельской и «теневой» экономике, которые во многих развивающихся странах составляют большинство населения. Обычно они полагаются на поддержку работодателей или частные переводы, когда сталкиваются с потерей доходов. Сельские работодатели часто платят работникам стабильную зарплату, когда они работают по найму, независимо от сезонных и других колебаний в спросе, или предоставляют займы работникам, сталкивающимся с непредвиденными расходами⁶⁷. Учитывая неформальность договора найма, работодатели обладают большой свободой действий. Бедные хозяйства также полагаются на собственные сбережения и частное финансирование в случае кризиса. В Индонезии, на Филиппинах и в России, частное финансирование составляет от 2 до 41% дохода для получателей нетто и 1-8% дохода для подателей нетто⁶⁸. Иссле-

дование, проведенное в Киргизстане, обнаружило, что частные переводы обеспечивают до 12% хозяйствам и составляют более 1/3 доходов семей, получающих их⁶⁹.

Эти формы частных антикризисных мероприятий обеспечивают лишь ограниченную помощь для бедных и неформальных работников и могут принудить людей прибегать к непродуктивным стратегиям, например, продавать средства производства, забирать детей из школы и экономить на медицинских расходах⁷⁰. Наиболее многообещающая стратегия для улучшения их положения – улучшения инвестиционного климата, создающие большее количество рабочих мест в формальной экономике и увеличивающие налоговые поступления для финансирования образования и других услуг. Но правительства также могут дополнить частное страхование на случай рисков целевой государственной поддержкой. В развивающихся странах было принято три основных стратегии, которые могут также способствовать улучшению условий инвестирования: программы общественных работ, социальные фонды и условные переводы средств.

Программы общественных работ как метод социальной защиты. В Южной Азии программы общественных работ начались со программ «пища в обмен на работу», в рамках которых работники получали плату пищей из гуманитарной помощи со стороны других стран. Программы общественных работ постепенно перешли к принципу «деньги в обмен на работу», осуществляющийся различными службами, в том числе местной администрацией и администрацией штатов и неправительственными организациями (НПО). Они все чаще рассматриваются как программы страхования – а не помощи в чрезвычайной ситуации для работ-

ников «теневой» и местной промышленности. Это программы осуществляют трансферт доходов бедным домохозяйствам за счет того, что неквалифицированные рабочие получают краткосрочные задания на таких работах как строительство и ремонт дорог, ирригационной инфраструктуры, посадка лесов и сохранение почв.

Программы общественных работ часто выравнивают потребление и поддерживают контакт бедных людей с рынком труда⁷¹. Хорошо спланированные программы создают необходимую инфраструктуру и таким образом сглаживают компромисс между общественными расходами трансферт доходов и на развитие. В индийском штате Махараштра благодаря Схеме гарантированной занятости, действующей в течение более трех десятилетий, были проведены значительные работы по ирригации, созданию инфраструктуры и сельских дорог. Программы общественных работ также помогли появиться и вырасти многим мелким частным подрядчикам.

Основная черта успешных программ общественных работ – способность рекрутировать участников посредством процесса самоотбора. В Аргентине в рамках программы Трабахар зарплата поддерживалась ниже минимальной, что привлекало в программу именно бедных. На Филиппинах, напротив зарплата в программе была гораздо выше, чем зарплата на сельскохозяйственном рынке, что привлекло значительное количество достаточно обеспеченных работников. В Кении, Малави, Мали и Сенегале зарплата также превышала уровень рыночной заработной платы, что мешало самопроизвольному отбору целевых адресатов программы и отнимало рабочие места у самых малообеспеченных⁷³. Самоотбор участников может сопровождаться целевым выбором самых бедных районов, в связи с чем программа также обеспечивает региональное развитие. В Южной Африке основанный на спросе подход к выделению фондов для программ общественных работ в середине 1990-х гг. поставил в привилегированное положение более развитые общины с лучшими коммуникациями за счет сообществ, наиболее нуждающихся в развитии⁷⁴.

Общественные фонды для создания благоприятных возможностей (и улучшения инвестиционного климата) в бедных районах. Общественные фонды, введенные в Боливии в конце 1980-х гг., стали одним из главных орудий борьбы общества с бедностью. Они финансируют мелкие проекты в бедных общинах. Первые программы были направлены на предоставление временной работы и финансирование лучшего доступа к основным услугам. В последнее время программы придают большее значение оказанию услуг и обеспечению связи между общинами – которые обычно выбирают и частично финансируют проекты – и местным управлением. В настоящее время в развивающихся странах на долю общественных фондов приходится около 10 млрд долларов в год ино-

странного и местного финансирования. Недавно проведенное исследование общественных фондов в Армении, Боливии, Гондурасе, Никарагуа, Перу и Замбии дает достаточно позитивную оценку их эффективности в предоставлении финансовой поддержки и помощи местному развитию⁷⁵. По имеющимся данным, расход был весьма прогрессивным, причем бедные районы и хозяйства получили больше поддержки на человека, чем более богатые⁷⁶. Школы и здравоохранительные центры, получившие финансирование, пользовались тем же или большим доступом к персоналу и вкладом и большим участием местных общин, чем другие учреждения. Эффект для бедных семей также может быть весьма существенным. Благодаря вложениям в школьную инфраструктуру возросло число учеников начальных школ, особенно в Армении, Никарагуа и Замбии.

Условные трансферты средств для сохранения человеческого капитала и развития здравоохранения. Условные трансферты наличных – еще один способ сочетать финансовую поддержку с местным развитием. Они принадлежат к трансфертным программам, которые сочетают четкую целенаправленность с накоплением капитала, так как финансовая поддержка зависит либо от базовых потребностей, таких как выплаты по погашению задолженности за коммунальные сооружения (в некоторых переходных экономиках), или изменений поведения, например, продолжения обучения детей в школе или посещения местных клиник. Как правило, они направлены на проблему хронической нищеты, а не на специфические риски потери работы.

Так как условные трансферты наличных сосредоточены на формировании человеческого капитала, они подходят для одновременного решения проблем бедности и регионального развития. В Мексике программа «Oportunidades» (ранее «Progreso») в 1999 г. охватила 2,3 млн семей. В Бразилии (Bolsa Escola, PETI) и Ямайке (PATH) условные трансферты наличных широко используются для расширения детского здравоохранения и образования. В некоторых странах такие трансферты являются быстрым ответом на экономический кризис (Колумбия) или природное бедствие (землетрясение в Турции). В других они направлены на долгосрочные задачи развития человеческого фактора, зачисление в детей в школы в Никарагуа.

Как и все программы финансовой поддержки, условные переводы трансферты могут быть проблематичны, когда повышение спроса на услуги не удовлетворяется повышением предложения (школы или клиники) или когда целевая направленность недостаточно четкая. Однако исследования показывают, что они могут повысить количество зачисленных и посещающих школы детей, а также улучшить здоровье и питание детей⁷⁷. Мексиканская программа Oportunidades повысила посещаемость начальной школы более чем на 2% и зачисление в среднюю школу более чем на 8%, а часто-

ту посещений здравоохранительных учреждений – примерно на 20%. Подобным образом, бразильская программа Bolsa Escola снизила процент детей, ушедших из школы до окончания, с 5,6% до 0,4%⁷⁸. Также программы более целенаправленны, чем общие субсидии, благодаря тестированию на бедность и определению целевых географических регионов. Также в этих программах передается гласности, кто именно получает трансферты, и уровень доходов и число их получателей могут быть изменены в зависимости от меняющихся обстоятельств.

Улучшение инвестиционного климата принципиально важно для улучшения жизни людей, в том числе их трудового потенциала. Инвестиционный

климат, приносящий пользу всем членам общества, имеет более дальние цели, чем защита существующих рабочих мест, а именно создание новых возможностей для работников «теневой» экономики, безработных, и молодежи, вступающей в ряды рабочей силы. Стратегии на рынке труда, прошедшие данный тест играют принципиально важную роль в создании инвестиционного климата, так как помогают людям найти соответствующие возможности.

В этой и предыдущих главах Части II первоочередное внимание было уделено основам здорового инвестиционного климата. В Части III рассматривается вопрос дополнительных – помимо базовых – мер, которые может предпринять государство для улучшения инвестиционного климата в своей стране.

Стоит ли выходить за пределы базовых условий?

III часть

Государство может пойти дальше обеспечения основ здорового инвестиционного климата путем системного предоставления особых привилегий отдельным фирмам или сферам деятельности или же опираясь на расширяющийся свод международных правил и стандартов, затрагивающих проблемы инвестиционного климата. Эта часть доклада поднимает вопрос о роли, которую могут играть эти меры в создании более благоприятного инвестиционного климата.

Глава 8 – Выборочное вмешательство – дает обзор международного опыта, включающего различные стратегии, и выделяет специфические проблемы, связанные с каждой из них.

Глава 9 – Международные правила и стандарты – исследует, какой вклад эти меры могут внести в улучшение инвестиционного климата, и проблемы, которые они могут вызвать в развивающихся странах.

Выборочное вмешательство

глава 8

Те подходы к проблеме улучшения инвестиционного климата, которые рассматривались в Части II, могут принести пользу всем фирмам и всем видам экономической деятельности. Учитывая широту такой программы, какие-то фирмы и какие-то сферы деятельности могут получить выигрыш раньше, чем другие – например, когда затронута инфраструктура конкретного региона или если реформы касаются регулирования определенного вида деятельности. Как подчеркнуто в главе 3, вовсе не обязательно добиваться абсолютного совершенства в осуществлении всех элементов стратегии, чтобы инициировать существенный рост и сокращение бедности. Ключевым условием является такое устранение важнейших препятствий, которое бы придало фирмам достаточное чувство уверенности для инвестиций, а также обеспечение дальнейшего улучшения стратегии. Но может ли правительство ускорить рост за счет какой-либо особой или более избирательной поддержки конкретных фирм или видов деятельности, помимо решения вопросов об очередности реформ, помимо обеспечения основ благоприятного инвестиционного климата? Может.

Государства уже давно экспериментируют с выборочными интервенциями. Еще в 14 и 15 вв. английские монархи содействовали дальнейшему развитию шерстоткацкой промышленности. После Второй мировой войны многие развивающиеся страны проводили стратегию поддержки так называемых «младенческих» отраслей отечественной промышленности, в рамках которой возводились барьеры на пути импорта потребительских товаров. В Аргентине, Бразилии и Чили импортные тарифы достигали 250%. В 60 и 70-е гг. прошлого столетия страны Восточной Азии предприняли выборочные интервенции в целях поддержки экспортно-ориентированных отраслей, возбуждая своими действиями длительные и временами горячие дебаты о желательности, эффективности и воспроизводимости таких стратегий.

Эти эксперименты продолжаются до сих пор, при этом правительства используют достаточно разнообразные стратегии и подходы. Они различаются по направлению предпринимаемых усилий: ускорение НИОКР или региональное развитие, поощрение ПИИ или экспорта, поддержка малых или сельских предприятий, оказание помощи конкретным отраслям или видам деятельности.

Они также могут различаться по характеру используемых инструментов осуществления стратегии: от рыночных ограничений до специальных налогов или привилегий в режиме регулирования, до информационных стратегий, до создания специальных зон или кластеров, до выделения целевых или субсидированных кредитов, до принятия государством на себя части инвестиционных рисков. Некоторые интервенции экономически оправданы – экстерналиями или другими недостатками рынка. Другие могут рассматриваться в качестве «второго дыхания», когда основные меры не дают результата. Наконец, остальные нацелены на ускорение роста за счет отдельных отраслей. Какими бы ни были исходные мотивы принятия таких мер, при их осуществлении приходится лавировать между разнохарактерными и эгоистическими интересами фирм, давлением групп, заинтересованных в получении ренты, а также между другими возможными источниками неудач.

Эта глава начинается с рассмотрения некоторых наиболее общих уроков, извлеченных из разных примеров осуществления выборочного вмешательства. Затем мы перейдем к новым методам, нацеленным на достижение некоторых одинаковых целей, характерных для таких примеров: выведение предприятий из «тени», в том числе в сельском хозяйстве, высвобождение потенциала малых фирм, извлечение преимуществ из международной открытости и от восхождения по технологической лестнице.

Приманки и ловушки выборочного вмешательства

Если можно легко и без серьезных затрат определить и выделить те особые виды деятельности и отрасли, которые определенно смогут принести большую отдачу, то можно инициировать или ускорить экономический рост и без решения трудных проблем улучшения общих основ благоприятного инвестиционного климата. Такие стратегии выгодны и в политическом отношении. Правительства нередко испытывают давление со стороны требований содействовать экономическому развитию, а фирмы, получающие преференции бывают, благодарны за свои привилегии. Вот почему правительства используют возможности различных выборочных интервенций.

Опыт показывает, что такие стратегии далеко не однозначны по своим результатам и могут развиваться в неверном направлении. Есть три общих проблемы: как выбрать кандидатов, заслуживающих особого подхода, как противостоять стремлению получать ренту, и как сделать такое вмешательство мало затратным.

Выбор кандидатов, заслуживающих особого подхода

Некоторые виды вмешательства мотивированы широко распространенными представлениями о сбоях в работе рынка. Как подчеркивалось в главе 3, НИОКР, ПИИ и (возможно) экспорт в состоянии вызывать позитивный эффект «перелива» и рас-

пространяться на всю экономику, что само по себе может служить достаточным основанием ими заниматься. Даже если поставить цель расширить экономическую активность и увеличить занятость только внутри страны, то в конкретной местности это может привести к наращиванию усилий местных органов власти по привлечению инвестиций. Другим распространенным мнением является убежденность в необходимости специальной поддержки определенных типов фирм, например, мелких и сельскохозяйственных, поскольку они работают в особо неблагоприятных условиях.

В других случаях государство стремится осуществлять особый подход в отношении определенных отраслей. Иногда выбор подобной отрасли может оказаться вполне очевидным: например, многие страны, являющиеся экспортерами природных ресурсов, заинтересованы в увеличении доли обрабатывающей промышленности в своей экономике, а страна, наделенная преимуществами в сфере туризма, может стремиться их использовать. Иногда государство обращает внимание на области вроде бы не располагающие явными преимуществами, но в принципе сулящие еще большую отдачу. Впрочем, хотя такие планы и выглядят многообещающими, опыт показывает, что они, кроме того, еще и трудно выполнимые.

Промышленное развитие часто напоминает процесс открытия чего-то нового и бывает трудно предсказать, какая страна или регион станут наилучшими производителями⁷. Нет недостатка в примерах того, как государство ошибалось в определении преуспевающей отрасли – будь-то производство одежды в Бангладеш, цветоводство в Колумбии, разработка программного обеспечения в Индии, садоводство в Кении, и развитие компаний «Хонда» и «Мицубиси» в автомобильной промышленности Японии (см. вставку 8.1)⁸. Многие виды вмешательства, направленные на конкретные отрасли, в итоге порождают неудачников (см. вставку 8.2).

Даже в том случае, когда выборочное вмешательство вроде бы оказывается успешным, спорным остается его вклад в развитие. Например, в одном из последних исследований был сделан вывод о том, что поддержка Южной Кореи своей тяжелой и химической промышленности не имела очевидного влияния на рост экономики⁹. Меры, направленные на ограничение конкуренции, могут особенно дорого обойтись, с точки зрения утраты стимулов для инноваций и эффективной деятельности, задерживая, а не поощряя долгосрочное развитие отраслей¹⁰.

Еще труднее определить конкретные отрасли, которые не относятся к числу тех, что обладают сравнительными преимуществами, но способны успешно развиваться. Удешевление информации, большая мобильность капитала, формирование глобальных сетей поставщиков и постоянное развитие технологий приводят к тому, что типы промышленного развития и области конкурентных преимуществ меняются чаще, чем когда-либо рань-

ВСТАВКА 8.1 Неожиданные успехи в Бангладеш и Кении

Бангладеш и Кения демонстрируют, насколько трудно для государства предсказать, какой сектор будет передовым.

Пошив одежды в Бангладеш. В надежде обойти американские квоты и избежать от устаревшего оборудования в текстильной промышленности, южнокорейская компания «Дэу» в 1979 г. создала с предпринимателем из Бангладеш совместное предприятие по пошиву одежды «Деш». Рабочие и менеджеры «Деш» некоторое время изучали в Корее новые технологии и методы управления. Ни у кого (даже у «Дэу») не было больших надежд, связанных с «Деш», но начинание оказалось успешным. В конце концов, все, кроме 5, из 130 рабочих, задействованных в самом начале, покинули «Деш», начав свое собственное дело или приняв участие в новом бизнесе. Бангладеш стала основным игроком в индустрии по пошиву одежды, с числом работающих почти в 1 млн., большая часть из которых женщины, и экспортом, достигшим в 2003 г. 3,6 млрд. долл.

Продукты садоводства в Кении. За последние 10 лет Кения преврати-

лась в крупного экспортера продуктов садоводства – фруктов, овощей и цветов. Среди развивающихся стран Кения в настоящее время занимает второе место по экспорту свежих овощей в страны Европейского Союза, являясь, кроме того, вторым по объемам экспортером цветов. Экспорт продуктов садоводства в 2003 г. превысил 350 млн. долл., превзойдя экспорт кофе. В данном секторе занято более 135 тыс. человек, в том числе много женщин. Рост сектора явился результатом усилий предпринимателей, а не вмешательства государства. Мелкие фермеры, иностранные инвесторы, экспортеры из числа азиатских меньшинств Кении – все они сыграли важную роль в развитии системы контрактного фермерства, вводя новые технологии и добываясь разнообразия, устанавливая связи между садоводческим сектором экономики и мировыми рынками.

Источник: Easterly (2001); Rhee (1990); English, Jaffee and Okello (2004).

ВСТАВКА 8.2 Выбор «победителей» может быть дорогостоящей игрой в рулетку. Опыт СОТЕКСКА (Сенегал)

СОТЕКСКА (Société Textile de Kaloack) было создано приблизительно в 1980 г. Предполагалось, что компания будет конкурентноспособным в международном плане конгломератом по производству текстиля и пошиву одежды с прядильной, ткацкой, вязальной, красильной и набивной фабрикой в Калоаке и фабрикой по пошиву одежды в Луого. Первоначальные инвестиции в размере 25 млн долл. были предоставлены за счет займа, гарантированного государством, и 28% – за счет прямого государственного участия.

Фабрики, построенные в середи-

не 1980-х гг., начали работать только в 1989 г., когда фабрика в Калоаке функционировала короткое время в объеме 20% от имеющихся мощностей. Она была закрыта после нескольких месяцев работы из-за технических трудностей и неспособности оплачивать потребляемый хлопок и электричество. В 1990 г. она опять работала в течение нескольких месяцев, но была снова закрыта. Несмотря на серьезные меры по оживлению начинания, шансы на успех остаются призрачными.

Источник: Golub and Mbaye (2002).

ше¹¹. Обостряется и конкуренция между странами. В то время, когда страны Восточной Азии экспериментировали с выборочной поддержкой своих отраслей, ориентированных на экспорт, немногие другие развивающиеся страны следовали их примеру. Сегодня же трудно найти правительство, которое не имеет подобных амбиций, но возросшая конкуренция ухудшает шансы на успех. Начиная с 1962 г., утроилось число стран, экспортирующих электрооборудование, и более чем удвоилось количество экспортирующих детали моторизованных средств передвижения (см. рис. 8.1).

Поэтому стратегия, которая могла работать в предшествующие периоды, мало помогает в определении того, что может работать сегодня. В лучшем случае вычленение определенных отраслей сродни азартной игре. Участие отдельных фирм в такой игре является само собой разумеющимся, но они делают ставки деньгами своих акционеров, и их акционеры получают выгоды, но и принимают на себя риск. Когда в казино приходит государство, оно ставит на кон деньги налогоплательщиков, и, соответственно размерам сделанной ставки, государство рассматривает масштаб приемлемого для себя риска.

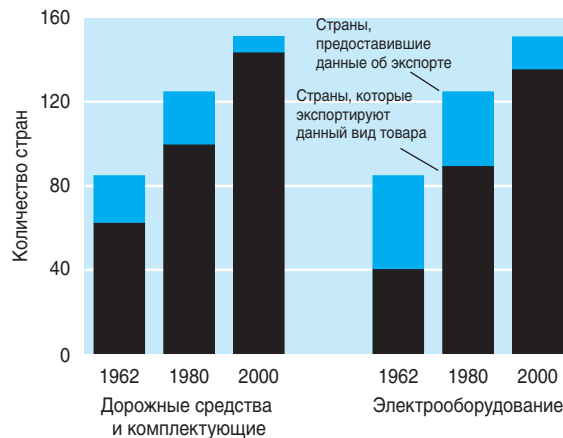
Спротивление стремлению получать ренту

Чтобы быть успешным, вмешательство государства должно сопровождаться мерами по противодействию неминуемому стремлению фирм к получению ренты. Большинство фирм склонно рассматривать свою деятельность как особый случай в экономическом развитии, и готовы инвестировать значительные ресурсы для того, чтобы убедить в этом тех, кто определяет политику. Выборочная интервенция, перекладывающая издержки и риски на потребителей, налогоплательщиков и т. п., является для фирм очень привлекательной. А те формы вмешательства, которые скрывают масштабы такого переноса рисков, привлекательны для них чрезвычайно.

Особенно популярными средствами являются барьеры на пути импорта и другие рыночные ограничения. Они предоставляют фирмам монопольные прибыли и уменьшают необходимость заботиться об эффективности. Издержки для потребителей (включая фирмы, использующие продукцию из опекаемого сектора) как следствие более высоких цен обычно значительно превышают выгоды, получаемые опекаемой отраслью, но потребителям оценить их может быть трудно. Перекладывание коммерческих рисков на налогоплательщиков – либо через гарантирование правительством конкретных рисков, либо в силу более широкого объединения рисков за счет создания различного рода совместных предприятий с участием, как государства, так и частного капитала – также ослабляет стимулы для фирм работать более эффективно. Риски, которые несут налогоплательщики, редко находят выражение в конкретных расчетах¹². Скрыть издержки налогоплательщиков и других заемщи-

Рисунок 8.1

Конкуренция растет по мере того, как все больше стран экспортируют широкий спектр товаров



Источник: База данных по интегрированному решению проблем мировой торговли (доступна на wits.worldbank.org).

ков также может субсидированный или прямой кредит.

Схемы получения фирмами ренты, трудно разрушить, даже когда издержки явно превышают выгоды. Фирмы, получающие выгоды от особых привилегий, изо всех сил сопротивляются их отмене и часто рассматривают эти привилегии как свое законное право. Те же, кто несет на себе весь груз последствий таких искажений, обычно разьединены и имеют недостаточно мотивов к объединению.

Получение выгоды в обмен на деньги

Выборочная интервенция может быть менее опасной, если у государства есть все основания полагать, что оно выгодно вкладывает свои деньги. Иногда результаты вмешательства на самом деле отвечают ожиданиям. Например, успешное привлечение фирмы «Интел» в Коста-Рику привело к существенным выгодам для экономики (см. вставку 7.2)¹³. Недавнее исследование, проведенное в США, показывает, что, по крайней мере, некоторые города, которые добились успеха в привлечении крупных инвестиций благодаря схемам стимулирования, могут вкладывать деньги с пользой, если посмотреть на результаты более широко, принимая во внимание, например, расширение местной налоговой базы за счет повышения цен на землю¹⁴.

К сожалению, положительные результаты не могут считаться сами собой разумеющимися. Например, как только государство намеревается предоставить особые преимущества для привлечения инвестиций, оно сталкивается с серьезными информационными недостатками. Правительство не в состоянии определить «правильный» уровень стимулов, ведущих к желаемому развитию событий. Оно легко может оказаться жертвой оппортунистического поведения фирм, предоставляя привилегии, когда они совсем не нужны – или оно попросту может существенно перепла-

тить¹⁵. Применительно к конкурентной среде, то опасения политиков переплатить, может привести к «проклятию победителя», что может произойти с победителем любого аукциона¹⁶. Государство также может потерпеть неудачу в получении выгоды в обмен на деньги, если стимул выдается авансом или принимает форму предоставления особой инфраструктуры, а фирма не выполняет своих обязательств – как это обнаружилось недавно в США, в г. Индианаполис (см. вставку 8.9).

Издержки не ограничиваются упущенной выгодой от налогов или конкретных государственных инвестиций. Программы, включающие рыночные ограничения, перекладывают издержки на потребителей, а те, что связаны с целевыми кредитами, перекладывают их на других заемщиков. Выборочная интервенция может также создавать перекосы, которые сказываются на рынках изделий и на рынках факторов производства. На самом деле, многие перекосы в современном инвестиционном климате разных стран являются наследием предшествующих попыток выборочных вмешательств государства.

Общие уроки, вытекающие из опыта

Перед тем как заняться отдельными стратегиями, полезно сформулировать некоторые общие уроки. Теоретически, выборочная интервенция может принести положительные общественные результаты. На практике случаи безусловного успеха редки и, наоборот, есть много примеров неудач, за которые пришлось дорого платить даже развитым странам с их богатым экспертным опытом и укоренившимися барьерами к получению ренты. Выборочная интервенция, которая нацелена на определенные отрасли промышленности за пределами круга отраслей, в которых страна обладает очевидными сравнительными преимуществами, во многом сродни азартной игре. Но изучение международного опыта свидетельствует об отсутствии абсолютно надежной стратегии действий, даже в случае с менее амбициозными схемами, что предполагает, что аналогию следует понимать шире. Потенциальный размер выгоды, очевидно, является одним из факторов, который государству нужно иметь в виду. Но что определяет шансы на успех в получении этих выгод эффективным образом? Можно выделить три основных фактора:

- *Широта вмешательства.* Поскольку природа промышленного развития динамична, то, чем уже фокус, тем более неопределенны шансы на успех. Таким образом, общие меры по поощрению ПИИ ли технологического прогресса в целом, связаны с меньшим риском, чем те, что сосредоточены на отдельных фирмах или отраслях промышленности.
- *Взаимосвязь с задачами оптимизации инвестиционного климата.* Учитывая наличие многих факторов, которые влияют на формирование стимулов фирм к производительному инвестированию, чем в большей степени

схема призвана служить компенсацией несоответствий в основах здорового инвестиционного климата, а не опираться на эти основы, тем меньше шансы на успех.

- *Качество управления.* Подготовка выборочных интервенций совсем необязательно требуют больших экспертных исследований или ресурсов, чем требуют меры, касающиеся инвестиционного климата в целом. На самом деле всего этого для интервенций нужно меньше. Но выборочные интервенции более уязвимы с точки зрения стремления к получению ренты со стороны фирм и официальных лиц, и чем слабее ограничения на пути такого поведения, тем меньше шансы на успех.

В том случае, если положительные результаты не могут быть гарантированы, имеет значение размер ставки. Схемы, предполагающие крупные бюджетные расходы, перекладывание существенных рисков на налогоплательщиков или создание серьезных рыночных диспропорций, связаны с более крупным риском, чем меры, концентрирующиеся на распространении информации – хотя даже и они могут дорого обходиться. Помимо этих расчетов, что еще может сделать государство, чтобы снизить риски, свойственные выборочному вмешательству? Международный опыт предлагает шесть основных ориентиров для разработки и претворения в жизнь любой из таких схем:

1. Ясная цель и ясное обоснование. Если четко не определена цель, будет невозможно судить о том, добилась ли программа намеченного результата, не говоря уже об эффективности затрат. Нередко в программах ставятся многочисленные (а иногда и противоречащие друг другу) цели¹⁷. Программы, отличающиеся туманными целями или слабой обоснованностью, могут также маскировать предоставление выгод политически влиятельным группам при отсутствии какой-либо общественной пользы.

2. Концентрация внимания на источниках проблем, а не на их симптомах. Многие препятствия, с которыми сталкиваются фирмы, проистекают от недостатков действий государства в других областях. Таковы слабая защита прав собственности, бюрократизм, коррупция, расстройство инфраструктуры и кредитных рынков. Прогресс в решении этих глубинных проблем предполагает более широкое и более последовательное воздействие, чем узко нацеленные меры, которые лишь могут послужить причиной новых диспропорций или будут отвлекать внимание от решения ключевых проблем.

3. Инструменты должны соответствовать задачам. Различные задачи требуют разных инструментов. Интервенции на финансовом рынке редко помогают эффективно добиваться перелива в желаемом направлении. Налоговые послабления не снимают препятствий для развития кредитного

рынка. Развитие общественной инфраструктуры не порождает очевидных стимулов к инновациям, а подтверждение рыночных ограничений ослабляет эти стимулы.

Там, где выборочное вмешательство государства преследует цель уменьшить бедность или решить другие общественные проблемы, политикам нужно рассматривать набор альтернативных инструментов. Например, прямые трансферты отдельным лицам или предоставление средств к образованию и обучению обычно более эффективны при оказании помощи беднякам, чем оказание поддержки фирмам, на которых эти бедняки работают, потому что в последнем случае владельцы и управляющие могут присвоить многие из этих льгот.

4. Поддержание дисциплины. Один из основных пороков стратегии замещения импорта заключается в отсутствии у предприятий дисциплинирующих факторов, требующих совершенствования работы. Наоборот, для них стали характерными все большая самоуспокоенность, все большая зависимость от продолжения поддержки со стороны государства. Многие формы финансовой и иной поддержки предприятий, кроме того, не зависели от показателей их деятельности, и в результате они не могли даже компенсировать свои затраты, не говоря уже о достижении предполагаемых социальных выгод.

Везде, где это возможно, необходимо обуславливать оказание поддержки достигаемыми результатами, применяя для оценки объективные критерии¹⁸. Государственная поддержка экспортно-ориентированных предприятий в Южной Корее только выиграла от жесткой оценки их работы¹⁹. Такая дисциплина может принимать различные формы. Вместо предоставления авансовых платежей или временного освобождения от налогов, поддержка может основываться на ускоренной амортизации и предоставляться фирмам, только если они делают предполагаемые инвестиции²⁰. Любая форма особого подхода, распространяемая на определенный срок, также может в большей степени дисциплинировать фирмы.

5. Быть прозрачными. Прозрачность является ключевым фактором в повышении дисциплины, как государства, так и фирм. За многими требованиями особого подхода стоит стремление к получению ренты, и привилегии легко могут быть связаны с коррупцией. Схемы, которые предоставляют чиновникам значительную свободу в выборе подходящих фирм, создают неопределенность для последних – и предпосылки для злоупотреблений. Прозрачность схемы, включая ясность в отношении уровня и форм оказываемой поддержки, а также того, кто от нее выигрывает, облегчает регулярный общественный контроль за эффективностью программы. Четко сформулированные цели, инструменты и меры осуществления – все играет свою роль. Прозрачность проще обеспечить, если имеются субсидии и налоговые стимулы носят открытый

характер. Труднее оценить рыночные ограничения, целевые кредиты или другие подобные схемы, в которых и уровень частных привилегий и общественных издержек скрыты и, таким образом, ими легче воспользоваться сугубо в собственных интересах или не по назначению. Большинство стран, входящих в Организацию экономического сотрудничества и развития (ОЭСР) и растущее число других стран публикуют оценки стоимости налоговых поступлений от преференциального подхода²¹.

6. Регулярная проверка схемы. Даже схемы, которые соответствуют первым пяти критериям, могут не принести ожидаемых результатов, создать непредвиденные перекосы или перестать соответствовать меняющимся условиям. Однако получатели выгод от таких схем имеют сильные основания для сопротивления попыткам отказа от них. Это делает важным необходимость проведения проверки схем через регулярные промежутки времени. Ботсвана и Тайвань (Китай) прекратили претворение в жизнь схем после их проверки, давшей основания сомневаться в их эффективности²². При разработке стратегии авторы могут предусмотреть такие заключительные положения, которые бы обуславливали продолжение или продление действия программы после оговоренной заранее даты предоставлением прозрачной оценки издержек и полученных выгод²³. Период времени между проверками должен быть достаточно продолжительным, чтобы обеспечить фирмам определенную предсказуемость – но не слишком долгим (во всех отраслях, кроме наиболее капиталоемких).

Опыт в отдельных областях

Помимо попыток заранее определить победителей, государство нередко использует стратегии выборочного вмешательства для ускорения прогресса в направлении вторичных по значению целей, которых вполне можно достичь в обстановке благоприятного инвестиционного климата. Как об этом говорилось в главе 3, они включают:

- Интегрирование в экономику неформальных и сельских фирм
- Раскрытие потенциала роста более мелких фирм
- Использование преимуществ международной открытости
- Подъем по ступеням технологического прогресса

Что удалось установить?

Включение в экономику неформальных предприятий

Неформальный сектор экономики включает в себя разнообразный набор фирм и поэтому требует многомерного подхода (см. главу 3). Стратегии в целях усиления стимулов перехода в легальную сферу были рассмотрены в главе 5. Здесь мы сосредоточимся на возможной роли выборочных интервенций для улучшения условий, в которых находятся

мелкие предприниматели в теневой экономике. Эти фирмы получают выгоды от основных элементов здорового инвестиционного климата – более надежной защиты прав собственности, продуманного подхода к налогообложению и регулированию, более эффективных финансовых рынков и инфраструктуры и хорошо функционирующих рынков рабочей силы. Некоторые государства делают для них еще больше.

Расширение права голоса и доступа. Первым шагом на пути решения проблем мелких предпринимателей в неформальном секторе экономики является предоставление им права голоса в кругах, определяющих экономическую политику. Многие из них не признаются государством и не рассматриваются в качестве участников политического процесса, но есть примеры того, что к их голосу прислушиваются. В Ахмедабаде (Индия) Ассоциация самозанятых женщин способствовала объединению 550 тыс. женщин в целях обеспечения совместных услуг в области финансов, здравоохранения и заботе о детях. Ассоциация сотрудничает и с министерством городского развития, другими местными группами в разработке проекта стратегии, направленной на предоставление легального статуса уличным торговцам и решения проблем преступности и лицензирования²⁴. Пример Дурбана (ЮАР) демонстрирует другие формы деятельности правительства, направленные на расширение возможностей в важных секторах неформальной экономики (см. вставку 8.3).

ВСТАВКА 8.3 Интеграция неформальных торговцев в Дурбане

С завершением в 1994 г. перехода Южной Африки от апартеида к демократии статус развития малого бизнеса в осмыслении национальной экономической политики вырос. В период существования апартеида неформальную деятельность, как правило, не приветствовали. Например, «законы о передвижении» предписывали уличным торговцам менять каждые полчаса место, на котором они торговали.

Новый Закон о предпринимательской деятельности позволил местным властям принимать подзаконные акты, касающиеся широкого круга видов бизнеса. Учитывая, что только один из каждых трех экономически активных людей был занят в легальной сфере экономики, в Дурбане создали Департамент неформальной торговли и развития малого бизнеса, который выступил с инновационными подходами к поддержке неформальных предприятий и расширению их связей с легальным сектором. Подход к неформальной деятельности как части местной экономики отразился в структуре налогообложения, системе регистрации и обеспечении услугами.

В Дурбане меньше, чем в других городах, платят за использование внутри-городского пространства. Плата за места, где ведется бизнес, по-прежнему взимается по плоской шкале ставок, но новая политика рекомендует брать с формальных и неформальных фирм разные суммы за аренду и за различный уровень предоставленных услуг. Децентрализованная регистрация и точки приема оплаты снижают транзакционные издержки для беднейших торговцев. Создается единая информационная система, увязывающая предоставление льгот (таких как доступ к субсидируемому обучению) к регистрации.

Программа развивается и за счет системы консультаций. Дурбан участвует в годичном по продолжительности процессе консультаций по вопросам развития. Речь идет о выявлении взглядов ассоциаций формального и неформального бизнеса, политиков, институтов гражданского общества и общинных организаций. Неформальные торговцы в настоящее время участвуют в пилотных инициативах по развитию менеджмента на местах.

Источник: Lund and Skinner (2004).

Улучшение доступа к кредиту. Микрофинансирование представляет собой важный источник внешнего беззалогового кредита для фирм в неформальном секторе и может помочь в создании мелкими предпринимателями жизнеспособных фирм (см. главу 6). Хотя большинство программ по микрофинансированию обеспечивается правительством и донорами, в настоящее время происходит перенацеливание усилий на поддержку институтов коммерческого микрофинансирования путем устранения ограничений в регулировании, поддержки кредитных бюро и обеспечения того, чтобы некоммерческие образования не подрывали развитие рынка (см. вставку 6.3).

Укрепление связей с фирмами формального сектора. Поощрение связей с легальными фирмами, нередко рассматриваемое как ключевой способ вовлечения неформальных фирм в легальную экономику, редко приносит успех. Но даже если это и так, все равно инициативы по облегчению обмена информацией не требуют больших затрат, но помочь покупателям и поставщикам найти друг друга могут. Примером служит проект ПРОМИКРО в Центральной Америке. В рамках этого проекта произошло объединение усилий международных организаций, неправительственных организаций (НПО) и местных ассоциаций мелких предпринимателей, сумевших через Интернет связать между собой фирмы из пяти стран. Фирмы обмениваются важной для них информацией, получают экономические данные и ссылки на родственные сайты²⁵.

Включение в экономику сельских фирм

Проблема интеграции в экономику сельских фирм имеет много общего с решением проблем неформальных фирм вообще, потому что многие фирмы в сельских районах являются неформальными. Однако расположение в сельской местности имеет и дополнительные трудности. Основными препятствиями для сельских фирм являются недостаточно развитая инфраструктура и система общественных услуг, а также трудности в получении кредита (см. главу 3).

Расширение инфраструктуры и общественных услуг. Расширение инфраструктуры и общественных услуг в сельской местности является важной составляющей любой стратегии по интегрированию сельской экономики, но государству с ограниченными ресурсами трудно поддерживать субсидирование услуг для сельских общин. Некоторые государства решают проблему путем устранения препятствий на пути мелких коммерческих поставщиков услуг, которые играют большую роль в обеспечении электроснабжения в сельских районах в таких странах, как Камбоджа²⁶.

Улучшение доступа к кредиту. В последнее время появились рациональные идеи о том, как можно улучшить доступ к кредиту в сельских мест-

ностях (см. главу 6). Прежний упор на обеспечение субсидируемого или целевого кредита через государственные органы часто приводил к разочаровывающим результатам (см. вставку 8.4). Схемы оказались нежизнеспособными и им не удалось охватить большинства крестьян²⁷. Они снижали интерес к участию частных финансовых посредников²⁸. Программы способствовали появлению непредусмотренного «гранта» в форме отрицательных заемных процентных ставок, присваиваемого зажиточными и влиятельными группами, а не бедняками. Доля возвращенных кредитов упала ниже 50%, и издержки на предоставление субсидий возросли²⁹.

Традиционный подход основывался на ошибочном понимании рынка сельского кредита: сельские общины рассматривались как слишком бедные, чтобы делать сбережения, поэтому усилия сосредоточивались на кредите. У финансовых институтов отсутствовал интерес в мобилизации сельских сбережений, которые могли бы быть доступными для займов предпринимателям и домохозяйствам. Впрочем, в исследованиях, проводившихся на селе, недостаток сберегательных учреждений рассматривался как существенное препятствие³⁰.

Теперь акцент делается на улучшение инвестиционного климата для коммерческих поставщиков финансовых услуг, включая более защищенные права собственности и лучшее правовое регулирование. Улучшение среды для микрофинансирования может также вести к дальнейшему расширению кредита для бедных в сельских районах³¹. Разрабатываются методы по приспособлению микрофинансирования к нуждам сельских местностей для сезонного кредитования, а также для кредитования несельскохозяйственной деятельности³².

Поддержка оказанию дополнительных услуг на селе. Дополнительные услуги могут способствовать повышению производительности сельского хозяйства и повысить доходы на селе³³. Некоторые исследования отмечали высокий уровень отдачи от вложений в эти услуги. Однако предоставление государственных услуг часто страдало от некачественной отчетности, плохой координации с исследованиями состояния дел на селе нестабильного финансирования. К числу новых подходов к решению этих проблем относятся: заключение договоров на предоставление услуг с частными поставщиками, децентрализация разработки и управления программами, а также развитие программ в большей зависимости от спроса. Но важнейшей проблемой остается финансовая устойчивость³⁴. Введение оплаты за услуги сделало программы более жизнеспособными в финансовом отношении, но снизило спрос со стороны бедных фермеров. Децентрализация может укрепить отчетность, но она также увеличивает риск политического вмешательства.

Обеспечение налоговых стимулов. Многие страны используют временное освобождение от уплаты налогов как стимул для крупных фирм распо-

ВСТАВКА 8.4 Сельский кредит в Бразилии

Бразильская программа финансового кредитования на селе является иллюстрацией некоторых проблем целевых кредитных программ.

Не смотря на то, что совсем недавно правила предоставления целевых кредитов были смягчены, они продолжают оставаться важным источником кредита (около 38% всего кредитования в Бразилии по данным на март 2002 г.). Подобные программы, наряду с процентными ставками ниже рыночных, сегментируют рынок и искажают цены, повышая совокупную стоимость капитала. Степень возврата таких ссуд остается низкой, ухудшая кредитные портфели действующих неэффективно государственных банков и действующие неэффективно, что вызвало необходи-

мость провести их рекапитализацию в июне 2001 г.

Целевые кредитные программы редко доходят до предполагаемых получателей: 2% наиболее крупных заемщиков получают более 57% всех ссуд; 75% самых мелких заемщиков получают только 6%. Зажиточные фермеры, очевидно, присваивают субсидии, повышая цену на землю на селе по мере капитализации субсидий в земельную стоимость. Издержки по финансированию этих субсидий, которые берет на себя обязательное кредитование, а не казначейство, ведет к расширению спреда процентных ставок и увеличивает затраты на финансирование неприоритетных секторов.

Источник: Klapper and Zaidi (2004).

лагаться в сельской местности. Кроме надежд на создание новых рабочих мест и диверсификацию видов занятости в районах с высоким уровнем бедности, еще одним мотивом может быть слабое развитие общественных услуг³⁵. Но снижение налогов также уменьшает ресурсы, которые правительство могло бы использовать для улучшения этих самых услуг.

Высвобождение потенциала роста мелких фирм

Государство часто обращает особое внимание на нужды маленьких фирм в формальном секторе экономики. Хотя многие из наиболее смелых утверждений относительно вклада, вносимого мелкими фирмами в темпы роста, трудно подтвердить фактами (см. главу 3), они, на самом деле, сталкиваются с непропорционально тяжелыми проблемами в условиях плохого инвестиционного климата и им труднее, чем более крупным фирмам, получать кредит.

Совершенствование основ здорового инвестиционного климата принесет непропорционально большие выгоды для более мелких фирм. Эти основы включают лучшую защиту прав собственности, снижение бюрократизма, повышение эффективности налогового администрирования, обуздание коррупции, улучшение работы финансовых рынков и укрепление инфраструктуры. Некоторые государства идут еще дальше, предоставляя малым фирмам особые привилегии.

Облегчение доступа к кредиту. Причиной трудностей, с которыми сталкиваются небольшие фирмы в получении кредита, является информационная асимметрия, осложняемая незащищенностью прав собственности и еще больше углубляющаяся в тех случаях, когда государство создает другие перекосы на финансовых рынках (см. главу 6). Вместо решения этих проблем, многие правительства применяют специальные схемы предоставления мелким фирмам целевых или субсидированных кредитов. Эти схемы в развивающихся стра-

нах имеют негативный послужной список. Займы получают фирмы, имеющие политические связи. Слабая дисциплина погашения займов ставит под угрозу жизнеспособность всей схемы. А субсидированный кредит вытесняет потенциальных коммерческих кредиторов³⁶. Не помогают субсидированные займы большинству фирм и в обеспечении им более быстрого роста³⁷. Исследование малых фирм в Южной Корее показало, что субсидированный кредит для них не более ценен, чем коммерческий кредит, в основном, из-за жестких критериев к кандидатам на его получение и задержкам в предоставлении денежных средств³⁸. Усилия по расширению доступа к финансированию будут также иметь незначительное воздействие, если другие проблемы, связанные с инвестиционным климатом, будут ослаблять стимулы у фирм к реинвестированию своих собственных ресурсов³⁹.

Предоставление услуг для развития бизнеса.

Считается, что малым фирмам особенно трудно получать услуги, помогающие развитию бизнеса и адаптированные к их особым потребностям. Речь идет об услугах в сферах обучения, консалтинга, маркетинга, услугах по передаче технологий и развития деловых связей. Чтобы предоставлять такие услуги по символическим ценам или совсем бесплатно, правительства или доноры обычно создавали особые государственные учреждения или поручали их оказание каким-либо НПО. Эти усилия чаще всего оказывались неэффективными, процент практического использования услуг низким, выделенные средства оказывались перерасходованными, а услуги мало подходили к нуждам клиентов. Подобные меры также препятствуют появлению коммерческих поставщиков этих услуг. В настоящее время идет поиск более рыночных подходов, нацеленных на повышение уровня обслуживания тех секторов, которые в настоящий момент слабо охвачены услугами, за счет развития самофинансируемых и самокупаемых программ⁴⁰. Однако опыт показывает как трудно одновременно добиться и широты охвата и устойчивости⁴¹, а эффективность этих новых подходов с точки зрения издержек пока еще не получила своей оценки⁴².

Развитие промышленных кластеров. Экономика от агломерации, связанная с близостью к другим фирмам, может стимулировать повышение уровня производительности и ускорение роста⁴³. Усилия по стимулированию такой экономики через промышленные кластеры получили развитие в 1990-х годах в качестве способа оказания помощи малым фирмам в развитии и совершенствовании за счет взаимодополнения⁴⁴. Недавнее исследование выявило более 500 таких инициатив, в основном в странах с развитой экономикой или переходной экономикой⁴⁵. Но государство сталкивается с трудностями при выявлении секторов, в которых кластеры ждет успех⁴⁶, а разнородность кластеров затрудняет выработку рецептов успешных интервенций⁴⁷. В кластерах, состоящих

из фирм с низкой производительностью, также существует внутренний конфликт между усилением отдельных фирм и укреплением их синергичности, при этом оппортунистическое поведение отдельных фирм может подорвать коллективные услуги⁴⁸.

Опыт показывает, что инициативы, касающиеся кластеров, должны получать импульс со стороны частного сектора и, что государственная поддержка не может компенсировать отсутствие частного интереса. Из анализа опыта Агентства международного развития США по поддержке кластеров в 26 странах следует, что большие объемы государственного финансирования ослабляют местное руководство проектами⁴⁹. Успех инициатив, касающихся кластеров, зависит от способности фирм к совместной работе для удовлетворения общих интересов. Непросто преодолеть и враждебность между фирмами, как это произошло в Монголии в ходе осуществления, поддержанного донорами, проекта в секторе производства кашемира. В этом случае, однако, использование преимущества выхода на новые рынки способствовало росту взаимного доверия и в итоге привело к расширению всего сектора⁵⁰.

Предоставление рыночных привилегий.

Некоторые страны с помощью регулирования воздвигают барьеры для защиты более мелких фирм от слишком большой конкуренции со стороны крупных компаний. Но такие барьеры уменьшают мотивацию фирм к росту. Так произошло в Индии в результате резервирования определенных рыночных сегментов за мелкими фирмами. Эта схема не только ограничила работу на рынке более крупных и эффективных фирм, и тем самым нанесла ущерб потребителям, но и привела к сохранению мелких размеров фирм, препятствуя общему росту производительности (см. вставку 8.5).

Использование преимуществ международной открытости

Как ПИИ, так и экспорт потенциально способны создавать эффект перелива приносящий пользу для всей местной экономики (см. главу 3). Чтобы использовать эти выгоды многие правительства проводят выборочные интервенции для привлечения ПИИ, поддержки экспорта или для того и другого одновременно.

Анклавы и зоны обработки экспорта. Одним из способов начать улучшение инвестиционного климата в сложных условиях является создание анклавов, которые обеспечивают фирмам-участникам большую безопасность и лучшую инфраструктуру, где действуют менее обременительные условия налогообложения и регулирования. Анклавы позволяют государству сконцентрировать усилия на конкретных географических областях. Они также могут быть стать испытательным полигоном для новых направлений экономической политики – как это было сделано в Китае, создавшем после 1980 г. Особые экономические зоны (см. вставку 8.6).

Зоны обработки экспорта (ЗОЭ) являются распространенным примером анклавного подхода. К концу 2002 г. было создано около 3000 таких зон в 116 странах, что обеспечило работой около 43 млн. человек, большинство которых женщины (см. табл. 8.1)⁵¹.

Несмотря на популярность, не все ЗОЭ добились успеха. Страны, где слаба защита прав собственности, где не отлажено управление или не развита инфраструктура, рискуют потерпеть неудачу в привлечении инвесторов в свои ЗОЭ⁵². Но даже в случае успеха углубленный анализ обнаруживает, что успех ЗОЭ часто оказывался возможным благодаря и другим благоприятным факторам (см. вставку 8.7)⁵³.

Использование анклавного подхода может принести лишь ограниченные выгоды, если улучшение инвестиционного климата происходит только в одной области или, если предоставляемые привилегии, не могут быть распространены на всю экономику. Это является, по всей вероятности, наиболее серьезной проблемой для малых по масштабам экономик, лишенных развитой индустриальной основы. Не имея широкой сети местных поставщиков, анклавны неспособны развивать те связи и те каналы, что создают эффект перелива, воздействующий на местные фирмы, не могут способствовать появлению сторонников еще более широкой либерализации торговли. Опыт Китая показывает, что тем больше принесут выгод анклав, чем глубже они будут интегрированы в широкую стратегию по проверке и демонстрации преимуществ реформ, и тем больше они будут улучшать инвестиционный климат в экономике в целом.

Поддержка экспорта. Для поощрения экспорта государство часто пользуется системой осво-

ВСТАВКА 8.5 Оставайтесь маленькими: в Индии это поощрялось системой

Начиная с 1967 г., производство отдельных категорий изделий было зарезервировано за мелкими фирмами (с инвестициями в заводы и оборудование не более 200 тыс. долл.). Список зарезервированных категорий изделий вырос с 47 наименований на момент начала действия данной схемы, до 675 наименований в 2004 г. Как только категория изделий становилась зарезервированной, никакие новые средние или крупные фирмы к ее производству не допускались, а те, что уже производили изделия, обязывались поддерживать тот высший годовой уровень производства, который был достигнут за три предшествующих года.

Резервирование имеет тенденцию укреплять заинтересованность фирм к сохранению своих небольших размеров. Если же они расширяют операции, они делают это путем создания других мелких подразделений. Эта политика, которая поощряет стагнацию и повышает издержки для производителей и потребителей, служит препятствием для роста в легкой промышленности и пищевой индустрии, а также сдерживает экспорт текстиля и кожаных изделий. Результаты исследований и эмпирических тестов показывают, что фирмы, занимающиеся изготовлением закреплен-

ных за ними видов изделий, работают с меньшей загруженностью, чем те, что производят иные категории товаров, они менее динамичны с технологической точки зрения, демонстрируют не только более низкую производительность, но и доходность.

Что касается намерений, связанных с защитой малых фирм, политика резервирования сама себя исчерпала. Многие зарезервированные изделия либо свободно импортируются, либо уровень их местного производства очень низок. Проверка, проведенная в 1997 г., показала, что более чем 550 наименований из списка зарезервированных изделий, могут быть легко импортированы, а почти 90 наименований производились лишь одной фирмой. На шестьдесят восемь наименований приходился 81% совокупной стоимости производства зарезервированных изделий и 83% фирм. Проверка рекомендовала отказ от системы резервирования. К концу 2003 г. из списка было изъято 165 наименований.

Источник: Morris and others (2001); Hussain (1997); Gupta (1999); India-Ministry of Small Scale Industries (2003); Harsh (2003); Katrak (1999); World Bank (2003c); Deccan Herald (2003).

бождения от налогов и возврата пошлин, предоставляет экспортный кредит и поддерживает деятельность по развитию торговли. Поскольку экспортные льготы, могут нарушить потоки международной торговли, они одна за другой аннулируются

ВСТАВКА 8.6 Особые экономические зоны в Китае

В 1980 г. Китай выделил четыре Особые экономические зоны: три в провинции Гуандун (Шеньчжень, Чжухай и Шантоу) и одну в провинции Фудзянь (Сиамен), примыкающие, соответственно, к Гонконгу (Китай) и Тайваню (Китай). Зоны предоставляли особые стимулы для иностранных инвесторов, включая временное освобождение от налогов и пошлин для экспортеров, гибкое трудовое законодательство. Были усовершенствованы инфраструктура и законодательная база для ПИИ. Правительство поощряло местные фирмы к налаживанию связей с иностранными инвесторами. И на самом деле, в зонах развился процветающий внутренний частный сектор, пользующийся преимуществами усвоения опыта ПИИ и более благоприятного инвестиционного климата.

Два фактора способствовали успеху этих первых зон. Одним из них была близость к быстро развивающемуся Гонконгу (Китай) и Тайваню (Китай), чьи инвесторы были привлечены низкой стоимостью земли и рабочей силы в зонах. Другой фактор за-

ключался в договоренностях между центральными властями и властями провинций о совместном участии в фискальных доходах, что стимулировало развитие инфраструктуры в этих зонах.

ПИИ в зонах выросли с 23,4 млн долл. в 1980 г. до 672 млн в 1993 году только в одной зоне Шеньчжень. Темпы среднего годового роста превысили 35% в 1980–1995 гг., в три раза больше чем в среднем по Китаю. Рост в основном обеспечивался за счет расширения легкой промышленности, недвижимости и, позднее, услуг в сфере финансов. В Шеньчжене экспорт рос в среднем по 75% в год. Хотя первоначально большая часть исходных для производства материалов импортировалась извне, в начале 1990-х гг. местные поставки выросли, демонстрируя большую интегрированность зон во внутреннюю экономику.

Вскоре зоны распространились на другие области. В 1984 г. 14 прибрежных городов и остров Хайнань были открыты для иностранных инвестиций. В конце 1980-х гг. для

иностраннх инвестиций были открыты в целях создания прибрежного пояса еще больше прибрежных районов, включая дельту реки Янцзы, дельту реки Жемчужная и другие районы в провинциях Фудзянь, Шандунг, Ляндунг, Хебей и Гуанси. В 1990 г. была создана Новая Зона Пудонг, охватившая Шанхай и ряд других городов долины реки Янцзы.

Начиная с 1992 г., в связи со стремлением властей Китая сбалансировать первоначальную концентрацию инвестиций в прибрежных районах для иностранных инвестиций были открыты приграничные районы и столичные города всех внутренних провинций. На долю восточных провинций, наряду с прибрежными зонами, все еще приходится 85% всего накопленного объема ПИИ. Фискальные стимулы, такие как «налоговые каникулы», различаются в зависимости от зоны и обычно более щедры в секторах, ориентированных на экспорт и высокие технологии.

Источник: OECD (2003b); Chen (2002); и Ge (1999).

Таблица 8.1
Число зон обработки экспорта выросло на тысячи

	1975	1986	1995	1997	2002
Страны с ЗОЭ	25	47	73	93	116
ЗОЭ	79	176	500	845	3000
Занятость (млн чел.)	22,5	43
Китай	18	30
Другие страны, по которым имеются данные	0,8	1,9	...	4,5	13

Примечание: ... — данные отсутствуют

Источник: ILO (2003a)

в соответствии с правилами Всемирной торговой организации (ВТО) (см. вставку 8.8). Благодаря системам возврата налогов и экспортных субсидий экспорт из Восточной Азии вырос, но не всем странам, осуществлявшим подобную стратегию, удалось добиться такого же успеха⁵⁴. Сама реализация таких программ нередко связана с обременительными процедурами и многочисленными формальностями, которые увеличивает издержки и создают почву для коррупции. В странах со слабой налоговой и таможенной системами все эти проблемы могут приобрести очень серьезный характер.

Оправданием государственной поддержки внешней торговли иногда служит информационная асимметрия, существующая на мировых рынках. Многие страны создали организации по поддержке внешней торговли, которые проведения исследования рынка, организуют ярмарки, консультируют предпринимателей по вопросам логистики торговли и в некоторых случаях, выступают в качестве администраторов мер по стимулированию экспорта. За некоторым исключением (Австралия, Ирландия, Новая Зеландия, Сингапур и Финляндия), результа-

ты оказались скромными. Очевидный урок заключается в том, что никакая деятельность по стимулированию внешней торговли не может заменить собой устранения более фундаментальных препятствий на пути экспорта, к числу которых относятся неблагоприятный климат, не дающий предприятиям производить товары международного класса, а также слабая транспортная инфраструктура⁵⁵.

Осуществление мер по стимулированию привлечения ПИИ. В середине 1990-х гг. более чем в 100 странах использовались фискальные стимулы для привлечения ПИИ, и эта тенденция продолжает развиваться⁵⁶. Недавнее обследование 45 развивающихся стран показало, что в 85% из них введены налоговые каникулы или сокращен корпоративный налог на доходы для иностранных инвесторов⁵⁷. Меры по стимулированию могут быть весьма существенными (см. табл. 8.2). В Тунисе меры по стимулированию ПИИ достигают почти 20% от общего объема частных инвестиций⁵⁸. Во Вьетнаме потери доходов от стимулирования, по оценкам, достигли 0,7% ВВП⁵⁹. Стоимость пакета, предложенного Индией корпорации Форд в 1997 г., оценивалась в 420 тыс. долл. на одно рабочее место⁶⁰. Такие пакеты часто включают в себя налоговые стимулы, облегчение режима регулирования, субсидии и государственное финансирование соответствующей инфраструктуры.

Влияют ли, на самом деле, эти меры на решения фирм? Иногда да. Фирмам свойственно оценивать возможности для инвестиций по совокупности факторов, включая и соответствующую политику правительства. Уровень налогообложения и другие обязательства могут повлиять на эту совокупность, но редко бывают достаточными, что-

ВСТАВКА 8.7 Зоны обработки экспорта на Маврикии и в Доминиканской Республике

Несмотря на свою популярность, не все ЗОЭ отвечают связанным с ними ожиданиям. Опыт Маврикия и Доминиканской Республики проливают свет на две общие проблемы.

Маврикий — больше, чем ЗОЭ

Маврикий использует ЗОЭ в рамках успешной стратегии стимулирования экспортно-ориентированного роста, и диверсификации своей экономики. Статус ЗОЭ давался фирмам вне зависимости от места их расположения. Темпы роста производства экспорта достигали 5,9% в год в период 1991–2001 гг., а в 2002 г. на их долю приходилось 73% товарного экспорта. Занятость в ЗОЭ варьировалась между 80 тыс. и 90 тыс. чел. Многие рабочие и менеджеры, прошедшие подготовку в зарубежных фирмах, позже открыли свой собственный бизнес. Экономический рост в 1980–2002 гг. составлял в среднем 5,5%, что сопровождалось существенным улучшением показателей развития человеческих ресурсов.

Что явилось основой столь впечатляющих успехов? Определенно, свою роль сыг-

рали ЗОЭ. Но, как кажется, важными были и несколько дополнительных факторов. Маврикий отличали достаточно стабильные макроэкономические условия и высокий уровень политической стабильности, что способствовало защищенности прав собственности. Он также пользовался преимуществами предпочтительного доступа на рынки одежды в странах ЕС и США. А разнообразный состав населения, включающего китайское и французское меньшинство, а также индийцев, составляющих большинство, способствовал привлечению инвестиций из Гонконга и послужил связующим звеном с инвестициями в Индии.

Доминиканская Республика — неуловимое стремление к обратным связям

Как и во многих странах, в Доминиканской Республике надеялись создать обратные связи от ЗОЭ к местной промышленности, так чтобы местные фирмы сами стали бы экспортёрами. Программа промышленных связей, осуществлявшаяся в конце 1980 —

начале 1990-х гг., имела целью развитие обратных связей с 40 местными производителями и в объеме 80 млн. долл. добавленной стоимости.

Результаты разочаровали. К 1993 г. лишь 12 местных поставщиков были вовлечены в обратные связи, создавая 4 млн долларов добавленной стоимости. Местный уровень добавленной стоимости оставался низким. В 2002 г. только 55 из 720 фирм ЗОЭ покупали сырье у местных фирм, по сравнению с 61 фирмой годом раньше. Почему? Местные производители, изолированные от конкурентного давления, благодаря политике импортного замещения, демонстрировали отсутствие заинтересованности рисковать, пытаясь соответствовать стандартам ЗОЭ.

Источник: по Маврикий — Subramanian and Roy (2003); Moran (2002); Rodrik (1999); World Bank (2004k); по Доминиканской Республике — Schrank (2001); Consejo Nacional de Zonas Francas de Exportación (2002).

ВСТАВКА 8.8 ВТО и выборочное вмешательство

Избирательные интервенции, направленные на поддержку фирм или видов деятельности, могут отрицательно повлиять на международную торговлю и нанести ущерб другим странам. Чтобы решить эти проблемы международные соглашения устанавливают ограничения на проведение политики, нарушающей ход мировой торговли. Ограничения на экспортные субсидии восходят к 1947 г. и были введены Статьей 16 Международного Соглашения по тарифам и торговле (ГАТТ). Уругвайский раунд многосторонних переговоров по торговле, результатом которого стало создание ВТО в 1995 г., установил новые пределы тому, что государства могут делать для поддержки своей промышленности, поощрения экспорта или воздействия на последствия иностранных инвестиций:

Субсидии. Соглашение по субсидиям и компенсационным мерам запрещает субсидии, связанные с достижением определенных экспортных целей или с использованием внутренних, а не импортных товаров. Иные субси-

дии определенным фирмам или отраслям промышленности могут быть оспорены другими членами ВТО в органе по разрешению споров, если они наносят ущерб их интересам.

Меры по инвестициям, имеющим отношение к торговле. Соглашение по инвестиционным мерам, имеющим отношение к торговле (ТРИМС) накладывает ограничения на меры, направленные на извлечение выгод от ПИИ. Это соглашение включает список мер, несовместимых с принципами национального подхода и с запретами ГАТТ на количественные ограничения, включая требование местных поставок и требования по сбалансированной торговле.

Права интеллектуальной собственности. Соглашение по аспектам прав интеллектуальной собственности, имеющим отношение к торговле (ТРИПС) усиливает законы и защиту прав интеллектуальной собственности. Такая практика, как принудительное лицензирование и "обратное конструирование" ограничиваются соглашением.

Услуги. В соответствии с Генеральным соглашением по сделкам в сфере услуг (ГАТС), страны применяют к услугам национальный режим и открывают доступ к рынку в соответствии со своим собственным распоряжением, оставляя возможности для достижения своих собственных политических целей.

Раунд многосторонних переговоров по торговле в Дохе, начатый в 2001 г., включает предложения по переговорам по укреплению дисциплины в использовании сельскохозяйственных субсидий и антидемпинговых мер.

Упомянутые соглашения включают особые и дифференцированные условия для развивающихся стран. Например, запрет на экспортные субсидии не распространяется на страны с уровнем ВВП на душу населения ниже 1000 долл.

Источник: World Bank (2004d); Hoekman, Mattoo, and English (2002); Hoekman, Michalopoulos, and Winters (2003); GATT.

бы совсем отодвинуть в сторону другие основополагающие факторы, в том числе такие, как обоснованные опасения по поводу сохранения преемственности проводимой политики, качество инфраструктуры и рабочей силы. На самом деле, Обзоры инвестиционного климата, осуществляемые Всемирным банком, показывают, что неустойчивое электроснабжение, слабость мер по обеспечению соблюдения контрактов, коррупция и преступность могут создавать издержки, во много раз превышающие сумму налогов (см. главу 1).

Значение любого из этих факторов для разных отраслей и даже для разных фирм в отдельной отрасли может быть разным. Меры по стимулированию обычно значат меньше для фирм добывающих отраслей промышленности или для тех предприятий, которые ориентированы на обслуживание местного рынка. В таких случаях обычно фирмы определяют перспективный для себя рынок по иным причинам и не могут воспользоваться аналогичными возможностями где-либо еще. Инвестиции в производство, особенно в секторах, ориентированных на экспорт, более восприимчивы к налоговым стимулам⁶¹. Но и налоговые каникулы редко являются решающим фактором. Исследование 191 компании, имеющих планы по расширению своей деятельности, показало, что только 18% предприятий сферы производства и 9% фирм в сфере услуг рассматривают гранты и стимулы в качестве решающих факторов при выборе места расположения компании⁶². Среди 75 компаний из «Списка 500», составленного журналом «Форчун», только четыре считали их имеющими значение⁶³. Но, если возможные места для размещения компании по всем другим параметрам одинаковы, то различия в налоговых обязательствах могут косвенно повлиять на принятие решения.

Таблица 8.2
Эффективное снижение корпоративных налоговых ставок вследствие фискальных стимулов, %

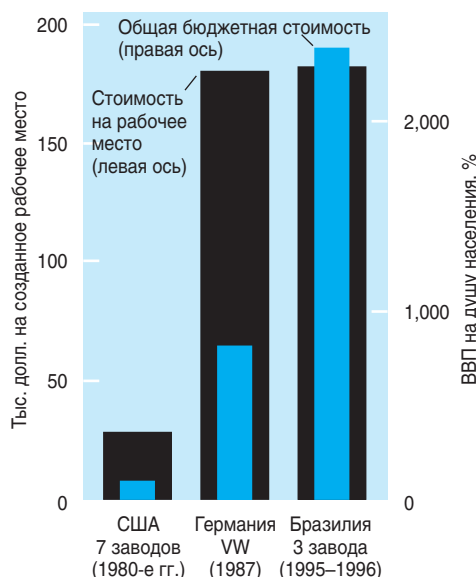
	Филиппины	Малайзия	Таиланд
Действующие налоговые ставки (до стимулирования)	47	30	46
Снижение действующих ставок вследствие:			
налоговых каникул	19	0	28
косвенных налоговых послаблений	7	8	11
Действующие налоговые ставки (после стимулирования)	21	22	7

Источник: Chalk (2001).

Получает ли государство достаточную отдачу, если оно предлагает особые стимулы? Издержки и выгоды нужно оценивать в каждом отдельном случае. Если фирма сделала бы те же самые инвестиции при отсутствии стимулов или при более низком уровне стимулирования, ответ был бы отрицательный⁶⁴. Конечно, затраты на созданное рабочее место могут быть высокими, как показывают примеры (см. рис. 8.2). Однако государство редко заинтересовано только в рабочих местах, непосредственно связанных с инвестициями; обычно оно ожидает более значительных выгод, распространяющихся на местные фирмы. Государство зачастую также ожидает, что сам факт привлечения существенных инвестиций подаст сигнал широкому сообществу инвесторов, что та или иная страна является хорошим местом для ведения бизнеса. Но опыт показывает, что эти выгоды не могут рассматриваться как сами собой разумеющиеся.

Структура пакета мер по стимулированию может также повлиять на чистую отдачу от инвестиций для страны⁶⁵. Схемы стимулирования, которые предполагают авансовые субсидии или обеспече-

Рисунок 8.2
Стимулы могут быть дорогостоящими



Примечание: % ВВП на душу населения является скорректированным ОПП.

Источник: McKinsey Global Institute (2003)

ние особо специфической инфраструктурой, обычно содержат больше риска, чем налоговые стимулы, потому что если фирма не выполнит своих обязательств, то для других фирм созданная инфраструктура может представлять уже меньшую ценность (см. вставку 8.9). Налоговые стимулы имеют то преимущество, что они являются достаточно прозрачными и находятся в зависимости от полученного дохода: если инвестирование не состоится или фирма решит сменить место деятельности, уязвимость государства будет ограниченной. Предостав-

ление налоговых стимулов, основывающихся на ускоренной амортизации, может усилить связь между стимулированием и собственно инвестированием.

Длительные налоговые каникулы не всегда нужны. В связи со ставками дисконтирования, применяемыми фирмами при оценке инвестиционных возможностей, влияние выгод, которые они будут иметь в будущем, уменьшается, и тогда фирмы склоняются к тому, чтобы использовать более высокие учетные ставки в применении к проектам в странах, операции в которых они рассматривают как более рискованные. Часто предсказуемость налоговых ставок оказывается более важной, чем их уровень. Фирмы могут предпочесть платить по фиксированным ставкам в течение установленного периода времени, чем не платить налогов в настоящем, и платить неопределенное их количество в будущем. Именно такой выбор предоставляется иностранным инвесторам в Колумбии и Чили⁶⁶.

Более успешной стратегией является повышение качества инвестиционного климата в целом, что уменьшает потребность соревноваться в величине налогов. Развязка узких мест, вызывающих особую озабоченность иностранных инвесторов (таможенная администрация, защита прав собственности), скорее всего, сделает больше для усиления привлекательности страны, а также принесет выгоду местным фирмам. Тот же самый принцип применим не только к усилиям по привлечению иностранных инвестиций, но и к местным органам управления, которые соперничают внутри страны в том, что касается инвестиций (см. вставку 8.10).

Поддержка внутреннего инвестирования. Государство также старается привлечь ПИИ при помощи агентств по оказанию поддержки инвестициям (АПИ). В настоящее время существует, по крайней мере, 160 национальных и более чем 250 региональных АПИ, что намного больше, чем два десятилетия назад⁶⁷. Эти агентства решают различные задачи, включая следующие⁶⁸:

- Распространение информации. Сбор и предоставление информации о местной экономике.
- Создание имиджа. Поддержка восприятия страны как привлекательного места для инвестиций за счет рекламы и общественных связей.
- Облегчение инвестирования. Оказание помощи инвесторам по прохождению административных процедур и получению разрешений, необходимых для организации и начала деятельности бизнес-структур. В некоторых случаях АПИ выступают в качестве «одного окна» (см. главу 5).
- Поощрение инвестиций. Определение и предложение вниманию инвесторов конкретных предприятий в тех секторах, которые могут являться привлекательными для иностранных инвестиций при помощи прямой почтовой рассылки, телефонного обзвона и организации презентаций.

ВСТАВКА 8.9 Индианаполисская рулетка

Государства нередко предлагают пакеты мер поддержки фирмам, обещающим создать рабочие места и использовать новые технологии. Но опыт американского города Индианаполиса показывает, что от такой поддержки не следует ожидать слишком многого.

Местные власти и правительство штата предоставили для строительства эксплуатационного авиацентра компании «Юнайтед Эйрлайнз» авансовые субсидии объемом более 300 млн. долл. Условия сделки выработались в начале 1990-х гг., в период замедления темпов экономического развития, и власти рассчитывали, что субсидии стоят обещания компании создать 5000 высокооплачиваемых рабочих мест. Однако эта цифра так и не была достигнута, а в 2003 г. в условиях спада в отрасли и в стремлении сократить расходы ком-

пания устранилась от выполнения своих обязательств.

Результатом стали высокие безвозвратные издержки для штата и местной администрации в чрезвычайно специфической сфере инфраструктуры. При этом ресурсы могли бы быть направлены на другие цели. По всей вероятности, новые арендаторы оборудования могут появиться только при наличии новых субсидий. На протяжении 18 месяцев после закрытия эксплуатационного центра переговоры о его использовании велись с более чем 80 фирмами. Однако размеры центра и высокий уровень технологий предполагали высокие уровни затрат на эксплуатацию, что затрудняло продажу в условиях спада в отрасли.

Источник: O'Malley (2004) и Uchitelle (2003).

ВСТАВКА 8.10 Конкуренция за привлечение инвестиций внутри страны

При отсутствии целенаправленного внешнего воздействия способного повлиять на выбор местоположения, фирмы стремятся выбирать для себя районы с более благоприятным инвестиционным климатом и использовать преимущества товарного рынка и рынка факторов производства. Именно агломерационная экономика помогает объяснить концентрацию промышленной активности в большинстве стран, причем ее эффект усиливается благодаря урбанизации, испытывающей в свою очередь обратное влияние во всем мире. Чтобы обеспечить развитие агломерационной экономики, выстроить ее индустриальную базу или создать рабочие места, многие региональные органы власти и города конкурируют между собой за инвестиции, точно также как за них соревнуются национальные правительства. Как и в случае с конкуренцией в

сфере международных инвестиций, залогом успеха является инвестиционный климат в широком смысле этого слова, включая защиту прав собственности, соответствующую инфраструктуру, квалифицированную рабочую силу и тому подобное.

Региональные органы управления часто используют особые схемы стимулирования. Не менее 20 американских штатов проявили интерес к заводу «Мерседес-Бенц», который, в конечном итоге, в 1993 г. разместился в Вэнсе, штат Алабама. При этом был использован пакет льгот стоимостью 153 млн. долл. Более 250 европейских территорий конкурировали за размещение у себя завода «БМВ», который был построен в Лейпциге, а меры по стимулированию исчислялись суммой 224 млн. долл. Недавнее исследование показало, что упущен-

ный доход, использованный правительствами штатов и местными органами власти на фискальные стимулы в США, достигал 50 млрд. долл. В середине 1990-х некоторые штаты в Бразилии также участвовали в борьбе за автомобильные заводы, предлагая пакет стимулов в размере от 54 тыс. до 340 тыс. долл. на рабочее место.

Большая часть проблем, связанных с привлечением инвестиций на национальном уровне, характерна и для субнационального уровня. И на этом уровне так же нелегко оценить необходимость и уровень эффективности предлагаемых стимулов. Точно так же могут возникать и структурные проблемы.

Источник: Yusuf (2003); Scott and Storper (2003); Charlton (2003); Christiansen, Oman, and Charlton (2003); и Peters and Fisher (2004).

- Мониторинг инвесторов и послеинвестиционное обслуживание. Оказание помощи уже созданным фирмам в целях продолжения и расширения их операций. Эта деятельность выступает как важная функция при проведении реформ второго поколения.
- Поддержка стратегии. Определение проблем, которые препятствуют инвестициям и поддержка реформ, способных стимулировать развитие. АПИ часто выступают как главные сторонники реформ, обращаясь в другие правительственные органы с предложениями по решению вскрытых проблем. На эту функцию, потенциально наиболее эффективную в привлечении ПИИ, обычно расходуется только небольшая часть бюджета (см. рис. 8.3) ⁶⁹.

Существуют реальные свидетельства того, что АПИ могут помочь странам в привлечении ПИИ. Одно из исследований показало, что на каждый процент увеличения бюджета АПИ ПИИ увеличиваются на почти 0,25%. Такие агентства оказываются наиболее успешными в странах, в которых инвестиционный климат уже благоприятен для иностранных инвесторов. При увеличении бюджета АПИ рост ПИИ почти в два раза выше в странах с более благоприятным инвестиционным климатом, чем в странах, в которых инвестиционный климат хуже ⁷⁰. Успех деятельности по поддержке инвестиций, однако, достигается дорогой ценой при расчете на душу населения, особенно на этапе создания имиджа (см. табл. 8.3).

Усиление эффекта перелива выгод от ПИИ.

Помимо привлечения инвестиций, государство часто предпринимает особые усилия, чтобы укрепить шансы их более широкого положительного воздействия на экономики в целом. Государство, как правило, видит в ПИИ средство содействия местной промышленности и как способ передачи технологий, но автоматически местные компании постав-

щиками и партнерами инвесторов не становятся. В прошлом государство использовало ограничения на импорт, требования использовать местные комплектующие или создать совместное предприятие как средства для повышения вероятности распространения выгод от ПИИ. Но трудности, связанные с проведением такого подхода, заставили правительства уделять больше внимания мерам стимулирования иностранных инвесторов к ведению дел в желательном для правительства ключе ⁷¹.

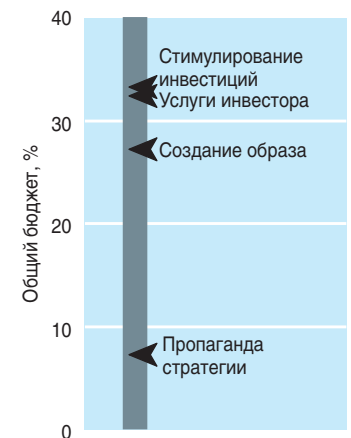
Требования по использованию местных поставок использовались как гарантия использования иностранными инвесторами продукции местных фирм. Раз местным фирмам выгодны поставки своей продукции для нужд иностранных компаний (см. главу 5), то такие поставки можно считать способом увеличения выгод от ПИИ. К сожалению, такие требования увеличивают затраты, связанные с ПИИ, ослабляя тем самым стимулы для иностранных инвесторов по размещению и расширению производства (см. вставку 8.11). Аналогичные требования использовать местные поставки в автомобильном секторе Чили и Австралии, имели своим следствием значительное снижение эффективности ⁷². Поскольку такие требования противоречат нормам международной торговли, они в настоящее время сокращаются (см. вставку 8.9).

Таблица 8.3
АПИ не дешевы

	Годовой бюджет поддержки ПИИ (млн долл.)	Население (млн, 1999)	Бюджет на душу населения (долл.)
Сингапур (EDB)	45,0	3,2	14,06
Ирландия (IDA 1999)	41,0	3,7	11,16
Коста-Рика (CINDE)	11,0	3,5	3,14
Маврикий (MEDIA 1996)	3,1	1,2	2,58
Доминиканская Республика (IPC)	8,8	8,4	1,05
Малайзия (MIDA)	15,0	22,7	0,66

Источник: Velde (2001)

Рисунок 8.3
На пропаганду проводимой стратегии органами поощрения инвестиций выделяется малая доля бюджета



Источник: Morisset and Andrews-Johnson (2003).

ВСТАВКА 8.11 *Корректировка стратегии ПИИ в компьютерной индустрии Мексики*

В 1985 г. компьютерное производство в Мексике было защищено импортными квотами. Обязательное присутствие местных компонентов в продукции в первый год работы было установлено на уровне 25% для миникомпьютеров и 35% для микрокомпьютеров, возрастающая в дальнейшем до уровня 50% и 60% на третий и четвертый годы работы фирмы. Иностранная собственность была разрешена лишь в форме миноритарного участия в совместных предприятиях с местными фирмами. На рынке господствовали совместные предприятия с участием двух фирм США, «Эппл» (58%) и «Хьюлетт-Паккард» (18%).

В результате сильных протекционистских мер цены на компьютеры в Мексике были на 74% выше на модели «Эппл» и на 61% выше — на модели «Хьюлетт-Паккард», по сравнению с аналогичными в США. Обе фирмы собирали компьютеры в объемах, намного ниже оптимального масштаба производства, который составлял 20 тыс. единиц ежегодно. Искаженность воздействия стимулов подобной политики выявились тогда, когда компания «Ай Би Эм» сделала правительству Мексики инвестиционное пред-

ложение о создании производства, полностью находящегося в собственности компании и ориентированного на экспорт. Предполагалось выпускать ежегодно от 100 тыс. до 180 тыс. компьютеров.

Это предложение вызвало сильное сопротивление со стороны местных поставщиков. Их аргументом было то, что крупные инвестиции приведут к монополии и вытеснению местных участников. Но после того как было дано согласие на предложение «Ай Би Эм», этот прогноз не осуществился. В действительности, конкуренция возросла, потому что, что другие иностранные фирмы, включая «Эппл» и «Хьюлетт-Паккард», также стали вкладывать деньги в создание крупных производственных мощностей, находящихся полностью в их собственности. Доля импорта в конечной продукции снизилась, а производство компонентов стало намного более совершенным с технологической точки зрения. В результате этих инвестиций экспорт компьютеров вырос с 21 млн. долл. в 1985 до 252 млн. долл. в 1989 г. и до 9,6 млрд. долл. в 2001 г.

Источник: Moran (1998); OECD International Trade by Commodity Statistics Database.

Другой подход состоит в требовании к иностранным инвесторам участвовать в совместных предприятиях с местными партнерами. В некоторых случаях эти требования выдвигались в инте-

ресах определенных местных фирм, давая им возможность участвовать в привлекательных иностранных инвестициях, но другой их целью было получение доступа к технологиям. Как и в случае с другими обязательными мерами, однако, такие требования связаны с издержками. Они могут скорее препятствовать, чем способствовать инвестициям, и в состоянии посеять сомнения у иностранных фирм в целесообразности использования передовых или секретных технологий. Результатом может стать снижение эффекта от инвестиций, а не их перелив.

В Китае иностранным инвесторам в автомобильную отрасль предъявлялось требование иметь местных партнеров. Вследствие этого ведущие международные производители неохотно применяли самые современные технологии. В результате, методы производства отставали от отраслевых стандартов почти на 10 лет. Обязательным условием для осуществления инвестиций фирмы «Кодак» в Китае, было установление инвестором партнерских отношений с местными производителями в форме создания совместных предприятий. Лишь в этом случае «Кодак» получила разрешение основать собственное отделение компании в стране⁷³. В это отделение инвестор вложил в шесть раз больше средств, чем в любое из совместных предприятий-партнеров. Дело кончилось тем, что филиал, которым «Кодак» владел полностью, производил кино- и фотооборудование на основе наиболее современных технологий, в то время как совместные предприятия лишь выпускали обычную пленку под маркой «Кодак»⁷⁴.

Другой стратегией является сотрудничество дочерних фирм иностранных компаний и местных предприятий в целях преодоления информа-

ВСТАВКА 8.12 *Успешные «программы связок» в Сингапуре и Ирландии*

Сингапур и Ирландия являются иллюстрацией потенциального воздействия хорошо продуманных программ по повышению выгод от ПИИ.

Программа Сингапура по повышению уровня местной индустрии.

Совет по экономическому развитию Сингапура (СЭР) предложил свою финансовую и организационную поддержку обеспечению передачи технологии и навыков от иностранных фирм местным производителям. СЭР платил инженеру или менеджеру иностранной фирмы в течение двух или трех лет за то, что он выбирал себе местных поставщиков и оказывал им помощь. В период 1986–1994 гг. было создано 32 партнерских объединения с участием 180 местных производителей. Ведущей здесь стала область электроники, за ней следовала сфера услуг. Продуктивность местных производителей на начальном этапе выросла в среднем на 17%, а добавленная стоимость на одного рабочего увеличилась на 14%. Программа в 1999 г. связала друг с другом 670 местных

фирм, 30 отделений иностранных компаний? 11 крупных местных фирм и ряд правительственных агентств.

Национальная программа связок Ирландии

Агентство по промышленному развитию Ирландии (АПР) возглавило консорциум агентств, который выявил потенциальные возможности связок в ряде секторов, создал группу местных производителей, предложил поддержку при закупках, а также услуги в деле развития. Программа была нацелена на компании — «победители» в избранных секторах и сотрудничала с ними по заключению договоров субподряда с транснациональными фирмами. В период 1985–1992 гг. отделения иностранных компаний в два раза увеличили свои местные закупки сырья (с 438 до 811 млн. ирландских фунтов стерлингов) и на одну треть — приобретение услуг (с 980 млн. до 1,46 млрд. ирландских фунтов). В электронный промышленности за тот же период местная составляющая выросла с 9 до 19%. Участие в программе приняли

свыше 200 иностранных и 83 местных фирм. Рост продаж у поставщиков составил 83%, производительности выросла на 36%, а занятость на 33%. Некоторые поставщики стали международными субподрядчиками. Закупки ирландского сырья и услуг отделениями иностранных фирм, поддерживаемые со стороны АПР, в 2001 г. достигли, соответственно, 5,49 млрд. и 5,12 млрд. евро.

Программы в Сингапуре и Ирландии имеют две общие характеристики. Во-первых, они обе основаны на рыночных механизмах, и поэтому создавали меньше диспропорций, чем при использовании метода обязательной местной квоты для комплектующих. Во-вторых, они сочетали пропаганду предлагаемых мер, близость к поставщикам и конкретные возможности взаимодействия. Их целью является снижение рисков, которых остерегаются как поставщики, так и закупщики.

Источник: Battat, Franck, and Shen (1996); UNCTAD (2001b); Ireland-IDA (2002).

ционных и культурных барьеров. Такие программы часто сочетают с мерами по оказанию помощи местным фирмам- поставщикам в достижении производственных стандартов, требуемых иностранными инвесторами. Этому подходу следовали в Ирландии, Малайзии, Сингапуре и Тайване (Китай) (см. вставку 8.12)⁷⁵.

Поднимаясь по ступеням технологического прогресса

Технологический прогресс играет важную роль в экономическом росте, понуждая многие правительства поощрять инновации (см. главу 3). Но инновации не ограничиваются только деятельностью, заслуживающей патента. Они включают и более скромные достижения, а также внедрение более совершенных бизнес-процессов. Нововведения подразумевают многие меры по адаптации и заимствованию, и нет необходимости изобретать все заново. Это подчеркивает значение уменьшения барьеров на пути торговли и ПИИ, а также на пути конкуренции, которая стимулирует фирмы к повышению производительности.

По мере того, как страны начинают приближаться к передовой линии технологического фронта, правительства стремятся все больше поощрять оригинальную инновационную деятельность в национальных экономиках, включая местные НИОКР. С этой целью, правительства экспериментировали с целым рядом мер выборочного вмешательства. Эффективность затрат, связанная с этими схемами, не всегда получала свою оценку, но их воздействие, скорее всего, зависит от адекватности других аспектов инвестиционного климата, имеющих существенное значение для инноваций, включая квалифицированную рабочую силу, влияние конкуренции и защиту интеллектуальной собственности. Нет никакой уверенности в том, что без этих элементов государственное вмешательство может добиться расширения сферы НИОКР.

Принятие мер по налоговому стимулированию, обеспечение дотациями и интервенции на финансовом рынке. Многие страны для поощрения частных НИОКР предоставляют налоговые льготы. Некоторые развитые страны предлагают налоговые кредиты, полное финансирование НИОКР и даже двойные налоговые льготы в отношении расходов на НИОКР (см. табл. 8.4). Хотя эти схемы необязательно дорогостоящи, у них есть свои слабости. Фирмы могут требовать освобождения от налогов затрат, которые едва ли связаны с настоящими НИОКР. Им также свойственно останавливать свой выбор на наиболее доходных для них проектах, а не на тех, в результате которых может быть получен максимальный эффект перелива⁷⁶. В США подвергаются аудиторской проверке почти 80% кредитов на НИОКР, предусматривающих возмещение уплаченных налогов, с последующей корректировкой в сторону понижения 20% кредитов⁷⁷. Хотя некоторые исследования, проведенные в Пакистане и Канаде, и доказывают, что

Таблица 8.4
Фискальные стимулы НИОКР в некоторых развивающихся странах

Страна	Амортизация НИОКР, %	Амортизация капитала НИОКР, %	Налоговая кредитная ставка, %
Бразилия	100	100	Нет
Индия	100	100	Нет
Южная Корея	100	18–20	10–25
Мексика	100	3-годичная прямая амортизация	Нет
Южная Африка	100	25	Нет
Тайвань (Китай)	100	Тот же, что и других инвестиций	10–25
Малайзия	200	Тот же, что и других инвестиций	Нет

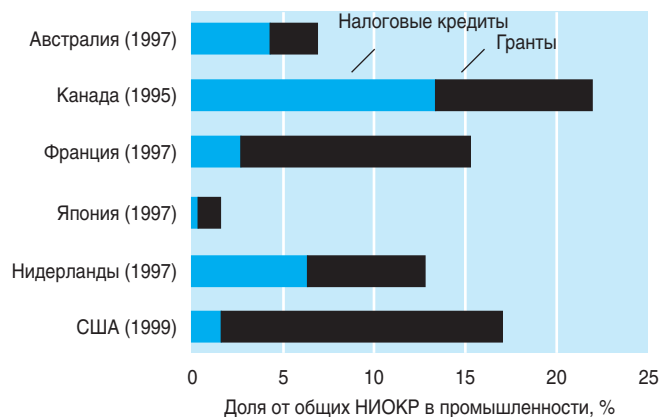
Примечание: Методы амортизации в 100% и более указывают на полное расходование НИОКР.
Источник: Mani (2001a); de Ferranti and others (2003).

стимулы по развитию НИОКР эффективны, с точки зрения затрат, другие исследования занимают более осторожную позицию⁷⁸.

Масштабы и формы применения налоговых льгот для НИОКР, дотаций или комбинации этих двух типов мер в разных странах страны различаются (см. рис. 8.4). Предпочтение дотациям отдают те страны, которые хотят оказать влияние на конкретный тип НИОКР. Но в отличие от стратегии применения общих налоговых льгот, при таком подходе трудно правильно заранее определить «победителей». Интересно, что Швеция и Финляндия, две страны с высоким уровнем частных НИОКР, не предоставляют значительной прямой или налоговой поддержки⁷⁹. Некоторые страны используют также интервенции на финансовых рынках в целях поощрения фирм к проведению НИОКР, включая схемы прямого кредитования (Южная Корея) и фонды венчурного капитала (Малайзия)⁸⁰.

Другие меры по поддержке местных НИОКР. В целях поддержки инновационной дея-

Рисунок 8.4
Гранты составляют львиную долю государственного финансирования на частные НИОКР во многих развитых странах



Источник: OECD (2003f).

ВСТАВКА 8.13 Государственно-частные партнерства в сфере НИОКР

Многие правительства создают центры НИОКР для обеспечения технологического роста фирм. Поддержка Института исследований в области промышленных технологий на Тайване (Китай) помогла создать первое самостоятельное предприятие по изготовлению интегрированных микросхем. Однако попытки по созданию партнерских связей между центрами НИОКР и частными фирмами не всегда дают ожидаемые результаты.

На Филиппинах Департамент по науке и технологиям слабо взаимодействовал с промышленностью. В его штате было мало квалифицированных сотрудников и мало знакомых с миро-

выми технологическими достижениями. В Индии сеть исследовательских организаций, субсидируемых государством под наблюдением Совета по исследованиям в науке и промышленности, не имела связей с промышленностью. В Латинской Америке есть свои собственные печальные истории. Противоречащие друг другу цели, преследуемые разными правительственными органами в Бразилии и Аргентине, делают неэффективными партнерства в области НИОКР.

Источник: UNCTAD (2003c); de Ferranti and others (2003); Mani (2001b).

тельности государственный сектор может непосредственно осуществлять деятельность в сфере НИОКР, либо самостоятельно, либо в сотрудничестве с партнерами из частного сектора. Однако этот опыт противоречив (см. вставку 8.13). Государство редко способно правильно решить, какие виды исследовательских работ окажут помощь фирмам или обладают рыночным потенциалом. Постоянно идут споры о том, вытеснят ли государственные НИОКР частные или будут дополнять их. Обзор эконометрических данных выявляет противоречивые результаты, но дает основания полагать, что хорошо продуманные мероприятия могут быть взаимодополняющими⁸¹.

Укрепление высокотехнологических промышленных кластеров также дает смешанные результаты. Исходя из успеха, достигнутого Научным парком Хсинчу на Тайване (Китай) и программой «Матнет» в Израиле, некоторые государства основали

научные парки и инкубаторы бизнеса⁸². Но инновационные кластеры предполагают активное взаимодействие предпринимательства, институтов НИОКР, квалифицированной рабочей силы, капитала и инфраструктуры. При отсутствии этих факторов инициативы, поддержанные государством, имеют мало шансов на успех⁸³. Например, высококачественная инфраструктура в таких научных центрах, как научный город Цукуба (Япония) и Дэдук (Южная Корея), не превратилась в высокотехнологические кластеры. Они остались изолированными научными центрами⁸⁴.

Недавнее исследование национальных инновационных систем подчеркивает важность сотрудничества между промышленностью и университетами. Государство может развивать связи между университетами и фирмами путем укрепления прав собственности университетов и поощрения частных контрактов⁸⁵.

Итак, у государства существует возможность избирательно вмешиваться таким образом, чтобы способствовать развитию и снижению уровня нищеты. Опыт показывает, однако, что такие меры не являются однозначными и что вероятность успеха больше в том случае, если эти меры дополняют более широкие действия по улучшению инвестиционного климата, а не направлены на их замещение. Схемы, которые отвечают ориентирам, сформулированным в начале данной главы, снижают риск того, что шаги по избирательному вмешательству будут предприняты в неверном направлении.

Другая стратегия, которой может следовать государство в целях дополнения основ здорового инвестиционного климата, опирается на расширяющийся свод международных норм и стандартов в этой области. Сила и слабость такой стратегии является предметом обсуждения главы 9.

Международные правила и стандарты

глава 9

Подходы к обеспечению основ здорового инвестиционного климата, описанные в Части II Доклада, базируются, прежде всего, на действующих внутри стран законах, политических стратегиях и учреждениях. В последние десятилетия объем и диапазон международных правил и стандартов, регулирующих инвестиционный климат, резко вырос. Могут ли эти соглашения помочь правительствам улучшить инвестиционный климат в своих странах?

Соглашения, преодолевающие законодательные преграды для международной торговли и инвестиций, несомненно могут улучшить инвестиционный климат, благодаря, например, расширению рынка, снижению затрат, облегчению распространения технологии и созданию условий для конкуренции в экономике (см. главу 5). Соглашения, способствующие региональной интеграции, могут иметь особую важность для экономики малых стран (см. главу 3). Но в этой главе с более общей точки зрения рассматриваются потенциальные преимущества (и компромиссы, на которые стоит для этого идти) использования международных соглашений как части стратегии улучшения инвестиционного климата. Глава посвящена трем возможным аспектам:

- упрочению доверия к действиям и обязательствам правительства по снижению рисков, с которыми сталкиваются фирмы;
- гармонизации правил и стандартов целей снижения издержек, связанных с заключением международных сделок;
- учету эффекта «перелива», который могут иметь действия в одной стране по отношению к другим.

Международные соглашения и инвестиционный климат

Влияние международных соглашений на инвестиционный климат имеет долгую историю. Еще в XII в. города Северной Европы объединились в Ганзейский союз для защиты торговли.¹ С 20-х гг. прошлого века международное право признает ограничение возможностей правительств экспроприировать иностранную собственность². Количество международных соглашений по вопросам инвестиционного климата в последние десятилетия резко возросло. В настоящее время существует более 2200 двусторонних договоров, 200 регио-

нальных соглашений о сотрудничестве и около 500 многосторонних конвенций и документов. Эти соглашения распространяются на большую часть областей инвестиционного климата – от защиты прав собственности, налогообложения, корпорации, до регулирования таких сфер, как банковское дело, транспорт, телекоммуникации, трудовые ресурсы и окружающая среда.

При рассмотрении конкретных соглашений, детали определенного правила или стандарта имеют несомненное значение. Некоторые соглашения (или отдельные положения в рамках более широких соглашений) нацелены на сам процесс международного сотрудничества, например, на облегчение сотрудничества между национальными регулирующими службами по исполнению соглашений. Во многих других формулируются существенные правила, являющиеся частью инвестиционного климата, и относящиеся непосредственно к фирмам; такие соглашения в принципе могут выполняться правительствами в одностороннем порядке. Например, правительства могут в одностороннем порядке обеспечивать гарантии от экспроприации, они в состоянии либерализовать свои режимы торговли и инвестиций, защищать права интеллектуальной собственности и издавать регулирующие акты, направленные на защиту окружающей среды, даже если у них нет международных обязательств. Принимая решения по вопросам внутренней политики и устанавливая правила в той или иной сфере, правительства должны рассмотреть издержки и преимущества, связанные с альтернативными подходами. Международные соглашения могут повлиять на эти расчеты различными путями:

- Принятие на себя международного обязательства по определенному вопросу затрудняет отказ от проведения данной политики и таким образом повышает кредит доверия к действиям правительства. Это может улучшить инвестиционный климат благодаря снижению рисков, которым подвергаются фирмы. Недостатком является уменьшение гибкости в действиях, если в отношении данной проблемы у правительства возникают вопросы.
- Принятие общих или согласованных правил или стандартов по некоторым вопросам может снизить транзакционные издержки в международной торговле и инвестициях,

и, следовательно, облегчить экспорт или внутреннее инвестирование. Это также может являться сигналом соблюдения высоких международных стандартов. Но «минусы» связаны с выбором подходов, менее приспособленных к местным обстоятельствам и потерей преимуществ, которые дает конкуренция между разными подходами.

- Следование совместно выработанным подходам в тех или иных вопросах стратегии может быть обязательным условием достижения эффекта перелива преимуществ в другие страны. В этих случаях может возникнуть напряжение между стремлением к суверенитету и к международному сотрудничеству, равно как и проблема выбора самой подходящей формы сотрудничества.

Кроме непосредственного влияния конкретных международных обязательств, на расчеты могут влиять более широкие соображения.

- Принятие международных обязательств по одним вопросам может быть необходимым для получения выгод в иных областях в рамках более широких переговоров. Например, потенциальные преимущества от вступления в международный «клуб», такой как Всемирная торговая организация (ВТО), Европейский союз (ЕС), или Североамериканское соглашение о свободной торговле (НАФТА) может заставить правительства взять на себя политические обязательства по различным вопросам, ко-

торые, при отдельном рассмотрении представлялись бы менее привлекательными. В этих случаях правительствам необходимо оценивать весь комплекс прав и обязанностей.

- Заключение международных соглашений может использоваться как инструмент проведения стратегии развития или как средство поддержки внутренних реформ. Правительства могут подписывать соглашения, чтобы снизить вероятность поворота политики вспять, но могут пользоваться международными нормами с целью достижения консенсуса по новым политическим подходам³.

Учитывая множество противоречий, существующих в этой сфере, международные соглашения разнятся не только по своему содержанию, но также по уровню, на котором принимаются обязательства, и по масштабу участия в них (см. вставку 9.1). Эти противоречия следует рассматривать в контексте конкретных предложений. Но на некоторые проблемы, имеющие особое значение для инвестиционного климата, стоит взглянуть пошире. А именно, на повышение доверия; укрепление согласованности и решение проблемы побочных результатов в международном масштабе.

Повышение кредита доверия

Воздействие разрабатываемых и принимаемых государством стратегий, законов и норм по поддержке производительных инвестиций в конечном итоге определяется степенью доверия к государству (см. вставку 9.2). Могут ли фирмы полагаться на него, принимая решения об инвестициях? Доверие может быть подорвано многими факторами, в том числе и опасениями, что правительство может уступить давлению со стороны, пытаясь достичь краткосрочных политических целей в ущерб долгосрочным интересам всего общества. Правительства могут повысить доверие к своим обязательствам с помощью внутренних институтов, например, обеспечив конституционную защиту ключевых положений об инвестициях и создав независимую судебную власть (см. вставку 9.2). Если же внутренние институты находятся на начальных ступенях развития, они оказывают слабое действие на кредит доверия, усиливая неуверенность и степень риска для фирм. Подписание специальных контрактных обязательств по отношению к тем или иным фирмам способно укрепить атмосферу доверия, но поскольку такие переговоры необходимо вести с каждой фирмой в отдельности, то их воздействие на инвестиционный климат в целом будет неизбежно ограниченным.

Подписание международных соглашений по отдельным вопросам, касающимся инвестиций, может увеличить кредит доверия, поскольку для правительства в этом случае растет цена возможного нарушения им обязательств⁴. Но оборотной стороной такого повышения доверия является потеря гибкости. Хотя сегодня вряд ли найдется много правительств, которые стали бы заявлять о своем

ВСТАВКА 9.1 Оценка норм и правил: механизмы соблюдения и участие

Роль и воздействие любого конкретного международного правила, нормы или стандарта во многом определяется механизмами обеспечения их соблюдения и масштабом участия в соглашении.

Механизмы обеспечения соблюдения. На одном конце спектра нормы могут быть выражены как формальные обязательства по данному соглашению, причем в случае их нарушения правительства подвергаются различным санкциям. В некоторых случаях соглашение включает хорошо разработанные механизмы рассмотрения обвинений в несоблюдении (арбитражные группы ВТО). На другом конце спектра, нормы могут быть не более чем декларацией о намерениях или о направленности действий, влияющей в основном на репутацию правительства. Таковы, например, декларации, принимаемые Азиатско-тихоокеанской ассоциацией экономического сотрудничества (АТЭС). Между этими крайностями лежит широкий диапазон смешанных подходов, так или иначе играющих на стремлении правительства иметь хорошую репутацию. Например, Директива для транснациональных компаний ОЭСР не предполагает формальных обязательств, но содер-

жит механизм оповещения об обвинениях в их несоблюдении. Принципы корпоративного управления ОЭСР заходят еще дальше, предоставляя правительствам механизм добровольной оценки независимой третьей стороной соблюдения ими соглашения.

Участие. Некоторые соглашения являются двусторонними. Всего с 1959 г. было заключено более 2200 двусторонних соглашений об инвестициях. Другие являются региональными: таковы ЕС, НАФТА, Южноамериканский общий рынок (МЕРКОСУР), АТЭС и Новое партнерство для развития Африки (НЕПАД). Кроме того, существует немало многосторонних соглашений, допускающих членство любых стран мира. К ним относятся различные организации под эгидой ООН и ВТО. Соглашения с большим числом сторон потенциально способны оказывают более широкого воздействие, но для их заключения приходится проводить трудные и длительные переговоры. Например, Уругвайский раунд многосторонних торговых переговоров потребовал активных переговоров в течение примерно восьми лет, а переговоры по Конвенции о морском законе ООН заняли девять лет.

ВСТАВКА 9.2 ДИД: приумножать кредит доверия постепенно?

Первый двусторонний инвестиционный договор (ДИД) относится к 1959 г. (Германия-Пакистан), и с тех пор количество их возросло. К концу 2002 г. ДИД охватывали около 22% совокупных накопленных прямых иностранных инвестиций (ПИИ) в развивающихся странах.

В центре большинства ДИД находятся обязательства не экспроприировать собственность без компенсации. Также ДИД, как правило, включают условия, управляющие репатриацией прибылей и переводом средств. Также они включают стандарты, гарантирующие отсутствие дискриминации на этапах принятия, учреждения и утверждения инвестиции. Кроме того, они содержат механизмы разрешения споров между двумя государствами-сторонами соглашения, а нередко и между инвестором из одного государства и правительством государства, принимающего инвестицию.

Такого рода гарантии могут способствовать благоприятному инвестиционному климату принимающей страны, и есть основания полагать, что инвесторы доверяют этим гарантиям. В некоторых случаях ДИД является предварительным условием страхования политических рисков в двусторонних агент-

ствах. Несмотря на все это, эмпирические исследования не обнаружили прочной связи между заключением ДИД и последующим притоком инвестиций. Почему?

Здесь может играть роль несколько факторов. Во-первых, как указано в главе 2, фирмы принимают решения об инвестициях на основе комплексной оценки существующих возможностей, и защита соглашений как таковая редко является решающим фактором. ДИД решает только часть инвестиционного уравнения фирмы, и таким образом, сам по себе недостаточен для решения проблем инфраструктуры или других составляющих инвестиционного климата. Действительно, учитывая издержки и отсрочки, связанные с исполнением обязательств по договору, ДИД не является радикальным решением даже тех проблем, которые оно призвано решить. Во-вторых, переговоры по ДИД часто ведутся правительствами, старающимися сформировать более тесные дипломатические связи, а не вызывать непосредственный интерес инвесторов. Поэтому прямая связь между подписанием договора и последующей инвестиционной активностью может и отсутствовать. В-третьих, по имеющейся информации, многие инвесторы,

когда обдумывают инвестиции, не знают о существовании ДИД. Они могут не задумываться о применимости тех или иных условий ДИД, пока не возникнет определенная проблема. Если это действительно так, то более широкое оповещение о существующем ДИД может повлечь за собой активность инвесторов.

Так или иначе, воздействие ДИД на потоки инвестиций не следует переоценивать. Тем не менее, продуманно составленные договоры могут стать важной частью стратегий по устранению политических рисков, способных подавлять частное инвестирование. Эти стратегии особенно важны в странах со слабыми внутренними институтами – в том числе и в странах, где фирмы не испытывают достаточного доверия к судебной системе для защиты своих прав собственности (см. главу 4). Остается несомненным фактом, что 80-е и 90-е годы прошлого века Китай подписал около 100 ДИД, то есть именно в то время, когда его конституция не обеспечивала защиты прав частной собственности.

Источник: Dolzer and Stevens (1995); World Bank (2003b); Hallward-Driemeier (2003); UNCTAD (2003e); UNCTAD (1998).

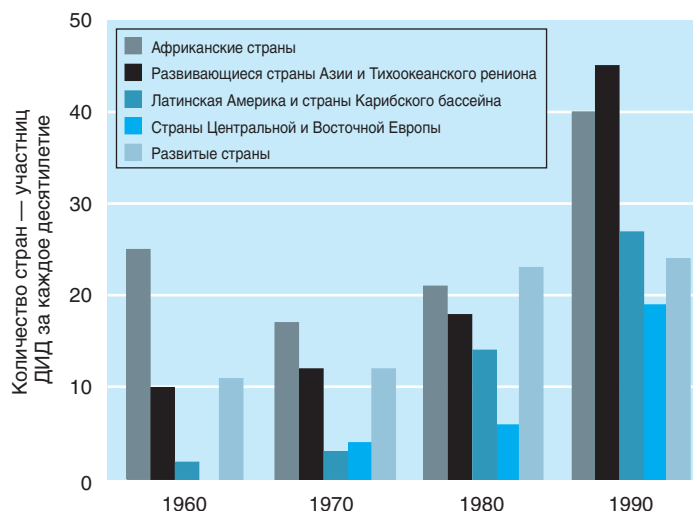
праве на экспроприацию частной собственности без какой-либо компенсации, тем не менее, следует осторожно относиться к уровню выполнения правительствами принятых на себя обязательств по другим аспектам экономической политики. Отражая эти трудности, международные инструменты предоставляют широкий диапазон подходов, чтобы приспособить форму и масштабы обязательств по конкретным вопросам стратегии. Традиционные подходы имеют в виду те обязательства, что вытекают из двусторонних межправительственных договоров, но в том, что касается инвестиционного климата, на первый план выходят две другие модели. Первая из них предполагает принятие менее жестких обязательств, основанных на добровольном соблюдении сторонами, и полагается преимущественно на заботу правительств о своей репутации. Вторая предусматривает более строгие обязательства, позволяя частным фирмам добиваться исполнения обязательств правительством напрямую через международный арбитраж, решения которого являются обязательными для выполнения.

Традиционные межправительственные соглашения

Согласно традиционному подходу, правительства берут на себя взаимные обязательства, причем несоблюдение их одной из сторон создаст возможность санкций по инициативе других правительств, являющихся сторонами соглашения. Например, в ВТО действует механизм, позволяющий правительствам «связывать» импортные тарифы на определенных уровнях, причем любое последующее повышение

тарифов влечет за собой обязательство предоставления компенсаций. Механизмы разрешения споров при ВТО облегчают исполнение этих обязательств и, таким образом, повышают кредит доверия по отношению к обязательствам правительства в области торговой политики. В свою очередь, двусторонние инвестиционные договоры (ДИД) предусматривают обязательство не экспроприировать собственность без компенсации, запрещают дискриминацию одних инвесторов в пользу других

Рисунок. 9.1
Участие в двусторонних инвестиционных договорах (ДИД) резко возросло в последние годы



Источник: UNCTAD (2000b)

и включают целый ряд иных обязательств (см. вставку 9.2). Число стран, участвующих в ДИД, стабильно растет, начиная с 1960 г. (рис. 9.1).

Присоединение к региональному соглашению об экономическом сотрудничестве также может повысить доверие к экономической политике страны. Например, в обмен на доступ к достаточно либеральному внутреннему рынку, ЕС требует от государств-членов соблюдения определенных требований. Ради получения доступа к более широкому рынку правительства готовы совершенствовать свою экономическую стратегию, стремясь соответствовать требованиям ЕС, а желание в дальнейшем сохранять хорошую репутацию побуждает правительства быть верными взятым на себя обязательствам. Действие подобных факторов можно наблюдать по мере того, как НАФТА открывается для новых членов.

В этих случаях может оказаться трудным разделить несколько взаимодополняющих последствий. Во-первых, доступ к более широкому рынку может сам по себе расширить возможности инвестиций. Во-вторых, улучшение политики, предпринятое как условие вступления в клуб, в состоянии улучшить инвестиционный климат. В-третьих, на кредит доверия влияет уменьшение вероятности отката реформ, поскольку такое развитие событий могло бы поставить под сомнение сохранение членства страны в региональном соглашении. Показатели «инвестиционного профиля» страны, основывающиеся на восприятии рискованности инвестиций – говорят о том, что воздействие на степень доверия может быть значительным (см. рис. 9.2).

Рисунок 9.2
Инвестиционный профиль НАФТА и Мексики



Примечание: Соглашение НАФТА между Канадой, Мексикой и США, вступило в силу в 1994 г. «Другие страны Латинской Америки» – средний показатель для 18 других латиноамериканских стран. Индекс инвестиционного профиля ICRG отражает факторы, связанные с риском инвестирования, в том числе жизнеспособность контракта/экспроприация, репатриация прибыли и отсрочка выплат. Максимальное значение индекса равно 12.
Источник: Расчеты авторов на основе базы данных International Country Risk Guide.

Влияние международного соглашения на доверие к политике каждой стороны зависит от конкретных условий соглашения и от стимулов к выполнению соглашения, существующих для всех сторон. Соглашения между сторонами, требующие высокого уровня взаимного соблюдения, оказывают большее действие на доверие, чем соглашения с менее высокими требованиями.

Соглашения с добровольными механизмами обеспечения соблюдения

Учитывая необходимость сохранения определенного баланса между необходимостью выполнять обязательства и одновременно сохранять гибкость в экономической политике, международные соглашения по некоторым вопросам не настаивают на обязательном соблюдении условий. Тем не менее, эти договоренности могут повышать кредит доверия, если они основаны на заинтересованности правительства в улучшении или сохранении своей репутации. Например, Принципы корпоративного управления ОЭСР не предполагают обязательного соблюдения – правительства могут безнаказанно их игнорировать. Однако они включают в себя механизм, позволяющий правительствам передавать их внутренние законы и стратегии действий на экспертизу независимой третьей стороны. Если правительства хотят уверить инвесторов, что они применяют самые высокие стандарты, регулируя ту или иную сферу деятельности, они могут вынести свои действия на независимое обсуждение – и в результате добиться применения высоких стандартов. Некоторые страны, включая Бразилию, Грузию, Индию, Филиппины, Польшу и Турцию, прибегали к подобной проверке своих экономических стратегий⁵. Аналогичная модель принимается в настоящее время в рамках НПРА – Нового партнерства для развития Африки (см. вставку 9.3).

Как и для соглашений, основанных на применении более конкретных санкций, отношение других участников к выполнению согласованных обязательств имеет большое значение – низкие стандарты соблюдения снижают влияние соглашений на доверие к правительству. Соглашения, поддерживающие высокие стандарты членства, приносят большую пользу, чем более мягкие схемы. Когда выполнение условий соглашения зависит только от стремления подписавших его правительств сохранить свою репутацию, для успеха принципиально важны гласность и честность механизма мониторинга.

Соглашения дают частным фирмам возможность напрямую обращаться к правительствам

Если иностранные инвесторы считали, что им принесло вред действие правительства принимающей страны, традиционным средством исправить положение для них было обратиться в местные суды с претензиями к правительству. Часто инвесторы понимали, что это не поможет, так как местный суд может быть предрасположен в пользу правительст-

ва своей страны или по другим причинам может быть не в состоянии предложить эффективное средство, чтобы исправить положение. Непосредственной реакцией инвесторов было заручиться поддержкой собственного правительства, которое бы защищало интересы фирмы через дипломатические каналы. Это также имело свои ограничения и слабые стороны. Судьба претензии фирмы часто зависела от дипломатических и политических отношений между двумя правительствами. В некоторых случаях претензия могла игнорироваться. В других то, что по сути было коммерческим разногласием, приобретало политический оттенок, что иногда выливалось в нескончаемые переговоры — а иногда в привлечение вооруженных сил⁶.

Когда права и обязанности инвестора и правительства принимающей страны закреплены в контрактах, обе стороны имеют возможность согласиться представить любые разногласия по контракту на международный арбитраж нейтральной стороны. Этот подход имеет долгую историю в международной торговле и поддерживается различными международными соглашениями и учреждениями⁷. В 1966 г. международной конвенцией был основан Международный центр по урегулированию инвестиционных споров (МЦУИС), специализирующийся в инвестиционных спорах между правительствами стран-хозяев и иностранными инвесторами⁸. С тех пор конвенция была ратифицирована 140 странами. В МЦУИС фирмы из одного государства-члена МЦУИС могут разбирать инвестиционные разногласия с другими государствами-членами с помощью международного арбитража, решения которого обязательны, при этом им не надо привлекать правительства своих стран. Правительства также могут предъявлять претензии к инвесторам напрямую. Стороны несут ответственность за назначение арбитров и соблюдение решения. Обычно инвестор и государство-хозяин выбирают по одному арбитру, а третьего арбитра стороны должны назначить со взаимного согласия. Заседая на нейтральной территории, арбитры выслушивают показания и выносят решения. МЦУИС обеспечивает процедурные правила и небольшой секретариат, обслуживающий арбитров и стороны.

Как и в других формах арбитража, юрисдикция МЦУИС основана на согласии сторон, часто предоставляемом через положения, включаемые в инвестиционные контракты. В 1990-е годы в ДИД, как правило, включались условия, предписывающие правительствам давать предварительное согласие на юрисдикцию МЦУИС, что снимало необходимость в заключении отдельного соглашения в каждом случае. Подобные условия были включены и в НАФТА. Это расширило доступ к юрисдикции МЦУИС, и количество дел, представленных МЦУИС, сильно возросло в последние годы — более половины из 129 дел, зарегистрированных этой организацией с момента ее создания, рассматривались в течение последних пяти лет⁹.

Использование ДИД и других соглашений, включающих предварительное согласие на юрис-

ВСТАВКА 9.3 НПРА и механизм взаимной проверки

В рамках предпринимаемых усилий по повышению качества управления в Африке, несколько стран этого региона в 2001 г. создали организацию Новое партнерство для развития Африки (НПРА). Ее первоочередная и центральная задача — повышение доверия к правительствам. А главный инструмент достижения этой цели — Африканский механизм взаимной проверки.

Ставя своей целью повышение качества управления и реформирования экономики, НПРА способствует развитию конкуренции, торговле, инвестированию, макроэкономической и политической стабильности и устойчивому развитию. Механизм взаимной проверки усиливает

прозрачность деятельности и отчетность участвующих в нем правительств. Каждая страна-участник подвергается одинаковому контролю и постоянному мониторингу. Страна оценивается с экономической и политической точек зрения с использованием комплекса критериев, включающих развитие демократии и характер правления, управление экономической и менеджмент, корпоративное управление и социально-экономическое развитие. Проверка выполняется экспертами, назначенными независимым советом, а ее результаты предаются гласности.

Источник: Funke and Nsouli (2003); официальные документы НПРА.

дикцию МЦУИС, создает новый источник дисциплины для принимающих правительств — и потенциально мощное орудие повышения доверия к их контрактным и политическим обязательствам. Пользу от этого получают и правительства, и фирмы. Правительства извлекают выгоду из документа об обязательствах, который может преодолеть сомнения инвесторов и таким образом помогает привлечь большее количество инвесторов при меньших издержках, а также снижает риск политизации в будущем любого возможного спора. Фирмы извлекают выгоду из снижения рисков и более надежного механизма защиты их прав в случае, если отношения с принимающим правительством испортятся. Хотя МЦУИС предназначен для поощрения иностранного инвестирования, фирмам внутри страны также может принести пользу большее сдерживание произвольных действий со стороны правительства.

Так же как и в случае с эффективными судами (см. главу 4), польза от эффективной системы урегулирования международных споров измеряется не в количестве выслушанных дел, а в стимулах соблюдать свои обязательства, которая она создает для сторон. Угроза возможных санкций, которые может наложить арбитражный комитет, помешает правительствам отказываться от обязательств и даст сторонам стимул найти решение проблемы путем переговоров.

Несмотря на потенциальные преимущества, система разрешения споров между инвестором и государством вызвала ряд дискуссий. Не слишком ли она ограничивает действия правительств? Не нарушают ли эти ограничения законодательные prerogatives правительств? Является ли процесс достаточно прозрачным?

Слишком жесткая дисциплина? В последнее время правительства ряда стран стали объектом претензий со стороны фирм, потребовавших компенсации понесенного ими значительного ущерба в результате невыполнения правительств

ВСТАВКА 9.4 Развивающаяся система разрешения споров между инвестором и государством

В последнее время увеличение количества инвестиционных споров, вынесенных на рассмотрение арбитражных групп МЦУИС, выдвинуло на первый план арбитраж споров между инвестором и государством.

Процедура арбитража традиционно была конфиденциальной, но правила МЦУИС требуют предания спора гласности и поощряют стороны публиковать информацию о споре и его разрешении. Стремление к прозрачности международного арбитража между инвесторами и государствами также приводит к использованию процедур, более похожих на судебные разбирательства. Например, в недавнем иске, предъявленном США по условиям НАФТА, стороны договорились воспользоваться процедурой *amicus curiae*, позволяющей не участвующим в разбирательстве сторонам входить в арбитражную группу. Правительство США также изменило свое типовое соглашение ДИД и добавило в его новый вариант условия, обеспечивающие большую прозрачность. Соглашение о свободной торговле между Чили и США содержит требования, чтобы арбитражные группы проводили слушания публично и предавали гласности основные документы.

Приемлемость арбитража между инвестором и государством также зависит от того, насколько справедливыми стороны считают его результаты. Сторона государства одержала верх в половине из 24 разбирательств, дошедших до окончательного разрешения между 1987 и 2003 г.

Иски, поданные в МЦУИС, 1987–2003	В рамках НАФТА	По соглашениям ДИД
Зарегистрированные иски	10	87
Завершенные иски (в т.ч. урегулирование)	6	31
Окончательное решение вынесено	6	18
Иски с решением в пользу инвестора	2	10
Иски с решением в пользу государства	4	8
Средняя продолжительность (от создания трибунала или временного комитета), в месяцах	29,5	28,2

Примечание: Данные по февраль 2003.

Источник: основные документы, интернет-сайт ICSID, данные Всемирного банка и официальные тексты указанных соглашений.

ми обязательств по договорам и соглашениям. Суммы, если они присуждаются к возмещению арбитражем, зависят от доказанной степени виновности и размера убытков, понесенных фирмами, и если речь идет о крупных инфраструктурных инвестициях или инвестициях в добычу ресурсов, то такие суммы могут быть очень значительными. Не слишком ли это тяжелое бремя для правительств? Если так, то альтернативой стало бы возвращение к политизации споров об инвестициях или к положению, когда правительства могли безнаказанно игнорировать свои обязательства. Хотя правительствам второй вариант в краткосрочной перспективе может показаться привлекательным, в результате ни одна фирма не станет полагаться на обязательства правительства, и этот риск отразится в их решениях об инвестициях (см. главу 2).

Нарушение законодательных прерогатив? Большинство ДИД и аналогичных соглашений включают запрет на экспроприацию без компенсации, и существует общий консенсус, согласно которому запрет на прямой захват собственности необходим. Однако существует озабоченность по вопросу о том, каким образом запреты на «косвенную» экспроприацию могут затронуть законодательные прерогативы правительства. Очевидно, что некоторые правительства использовали решения арбитражных судов или налогообложение для достижения результата, равноценного экспроприации, и большинство наблюдателей согласно, что на такое поведение также должен распространяться запрет. Но существуют опасения, что соответствующие положения могут быть истолкованы как ограничивающие легитимную регулиющую деятельность принимающих правительств, и что одна потенциальная возможность подобных претензий может вызвать «законодательное охлаждение». По-

добные проблемы обсуждались и при рассмотрении гарантий от экспроприации, содержащихся в национальных конституциях, причем в результате легитимные прерогативы регулирования сохранялись (см. главу 4). До сих пор арбитражные группы стремились интерпретировать условия договоров с одинаковой осторожностью¹⁰; они также могут отклонять необоснованные претензии под угрозой санкций.

Достаточно ли прозрачности? Разрешение споров между инвестором и государством требует согласия сторон (в том числе ратификации правительствами соответствующих договоров), и обе стороны одинаково участвуют в определении состава арбитражной группы. Арбитраж развился на основе дипломатической и коммерческой практики, в которых заседания обычно были конфиденциальными. В связи с этим некоторые наблюдатели задаются вопросом, достаточно ли прозрачными являются договоренности, особенно когда речь идет о делах, интересующих широкие круги общественности. Хотя практика при различных режимах арбитража различается, МЦУИС всегда способствовал прозрачности, и в настоящее время предпринимаются меры по дальнейшему расширению возможностей участия общественности в слушаниях по спорным вопросам, чтобы процедура была аналогична судебному процессу. Также МЦУИС предусмотрена процедура апелляции. По мере развития системы, вероятно, появятся требования введения еще большей прозрачности (см. вставку 9.4).

Развитие гармонизации

При нормальном развитии событий каждая страна или юрисдикция склонны развивать собственные правила и стандарты по определенным вопросам,

отражая местные обычаи, условия и приоритеты. Эта адаптация играет важную роль в обеспечении хорошего институционального соответствия – и является одной из причин быть осторожными, чтобы не допустить некритичного переноса регулирующих систем из других стран (см. главу 2). Сочетание адаптации и экспериментирования также может привести к открытию новых, лучших способов достижения конкретных стратегических целей. Институциональная конкуренция между юрисдикциями может поощрить правительства к достижению более высоких стандартов¹¹.

Однако расхождения в подходах к некоторым законодательным проблемам могут повысить издержки по сделкам в области международной торговли и инвестирования. Если товары или услуги должны соответствовать различным стандартам и требованиям законодательства в каждой стране, приспособление к конкретным условиям может повысить издержки производства и дистрибуции, и снизить конкуренцию. Различные подходы также могут повысить издержки, которые несут иностранные фирмы при оценке альтернативных вариантов размещения инвестиций, а также побудить их к отказу от инвестирования в странах с непривычными условиями. Кроме снижения транзакционных издержек, принятие международных стандартов также может облегчить проведение внутренних экономических реформ, когда предпочтения местных групп интересов конфликтуют между собой¹². Принятие международных стандартов может быть расценено фирмами, потребителями и другим группами как сигнал о применении высоких регуляционных стандартов.

Противоречие между приспособлением к местным условиям и международной гармонизацией отражается в предложениях разработать общие международные правила и стандарты по широкому диапазону вопросов, связанных с инвестиционным климатом. Мероприятия по разработке единообразных стандартов для упрощения международной торговли с давних пор были одной из целей деятельности таких частных организаций как Международная торговая палата¹³. Во взаимодополняющей деятельности на межправительственном уровне участвует Комиссия ООН по международному торговому праву ООН¹⁴ (ЮНСИТРАЛ) и различные другие международные организации. Во франкоговорящих странах Африки, например, гармонизации законодательства в сфере бизнеса способствует Организация по согласованию торгового права в Африке (ОСТПА, см. вставку 9.5). Возможные области совместных действий варьируются от разработки общего комплекса международных правил по контрактному праву до гармонизации международных стандартов финансовой отчетности. Разумеется, издержки и выгоды любого подхода необходимо рассматривать в каждом отдельном случае.

Чтобы быть эффективными, общие международные стандарты не всегда должны содержать обязательные для выполнения условия. Страны и даже фирмы могут добровольно принять общие

нормы исходя из того, что стимулом к их соблюдению будет стремление к поддержанию репутации. Некоторые международные инстанции разработали « типовые законы », поощряя тем самым выработку общих подходов, но и оставляя при этом странам свободу адаптации этих подходов к местным обстоятельствам. Типовой закон ЮНСИТРАЛ о международном коммерческом арбитраже, например, был принят более чем 35 юрисдикциями.

Достижению той же цели служат и альтернативные стратегии. Например, вместо принятия идентичных правил в каждой юрисдикции, правительства-участники могут в порядке взаимного признания договориться принимать в своей юрисдикции товары или услуги, соответствующие регуляционным требованиям другой участвующей в соглашении юрисдикции. Этот подход значительно облегчил торговлю в пределах ЕС, между ЕС и некоторыми государствами, не являющиеся его членами, и между Австралией и Новой Зеландией. Подобные подходы могут широко применяться в решении различных проблем, связанных с инвестиционным климатом.

Более сложная форма согласования – заключение соглашения не только об общих правилах, но также о передаче ответственности по наблюдению за их исполнением общему регулиющему органу. Это дает возможность добиться большей последовательности интерпретации правил, снижения административных издержек, и возможно, повышения доверия к участвующим правительствам. На практике наднациональные регулирующие органы чаще предлагаются, чем воплощаются в жизнь, отчасти из-за боязни поступиться национальным суверенитетом. Есть и исключения. Например, ОСТПА имеет общий суд для соблюдения единства интерпретаций согласованных торговых законов, а Восточнокарибское управление телекоммуникаций управляет телекоммуникациями

ВСТАВКА 9.5 Гармонизация законодательства о хозяйственной деятельности в Африке и ОСТПА

Организация по согласованию торгового права в Африке (ОСТПА), созданная в 1993 г., способствует гармонизации законодательства о бизнесе в Африке. В нее входят 16 государств: Бенин, Буркина-Фасо, Габон, Гвинея, Гвинея-Бисау, Камерун, Коморские острова, Конго, Кот д'Ивуар, Мали, Нигер, Сенегал, Того, Чад, Центральная-Африканская Республика и Экваториальная Гвинея.

В рамках ОСТПА тексты «стандартных актов» утверждаются Советом Министров, а затем получают статус закона прямого действия в каждой стране-участнице ОСТПА. Пока что в результате процесса согласования созданы стандартные акты в шести областях: общее торговое право, компании, ценные бумаги, возвращение долгов, банкротство и неплатежеспособность, и арбитраж. Таким образом,

сенегальская фирма, инвестирующая в Того, столкнется со многими регулирующими требованиями, аналогичными тем, что существуют в ее собственной стране, а иностранный инвестор, знакомый с законами одной страны, может применить это знание в других странах ОСТПА. В результате должны уменьшаться транзакционные издержки и неопределенность.

Соглашением ОСТПА учрежден Общий суд юстиции и арбитража, который действует как консультативный орган при Совете министров, служит апелляционным органом для поддержки общих интерпретаций стандартных актов и поддерживает решение коммерческих споров.

Источник: Ва (2000) and OHADA official documents.

в пяти малых странах Карибского бассейна. Чтобы добиться успеха в этом направлении, обычно необходимо разработать такую структуру управления, которая бы давала каждому участвующему правительству реальное право голоса при принятии решений, и, конечно, нужен высокий уровень доверия между участниками.

Преимущества и недостатки тех или иных предложений по согласованию зависят и от количества стран, участвующих в соглашении. Многосторонние подходы являются наиболее перспективными и выгодными, но усложняют разработку подходов, которые бы удовлетворяли интересам всех участвующих правительств. Кроме того, переговоры по ним требуют значительного времени. Именно поэтому, в последние годы значительно возросло количество региональных соглашений экономического сотрудничества (рис. 9.3).

Что касается либерализации торговли и инвестиций, то уже давно идет спор насчет того, способствуют или препятствуют региональные соглашения образованию либеральной многосторонней системы¹⁵. Предложения, направленные на согласование стандартов, вроде бы реже вызывают такого рода опасения, хотя они могут иметь и свои отрицательные стороны. Например, согласование стандартов на региональном уровне может снизить издержки по заключению сделок для межрегиональной торговли и инвестиций, но еще более целесообразно добиваться гармонизации стандартов с крупнейшими экспортерами капиталов или экспортными рынками за пределами своего региона.

Проблема эффекта «перелива» в международном масштабе

Во многих международных соглашениях, уже существующих и предлагаемых, предпринимаются по-

пытки решить проблему эффекта «перелива», когда действия, предпринятые в одной стране, могут вызвать последствия в других странах.

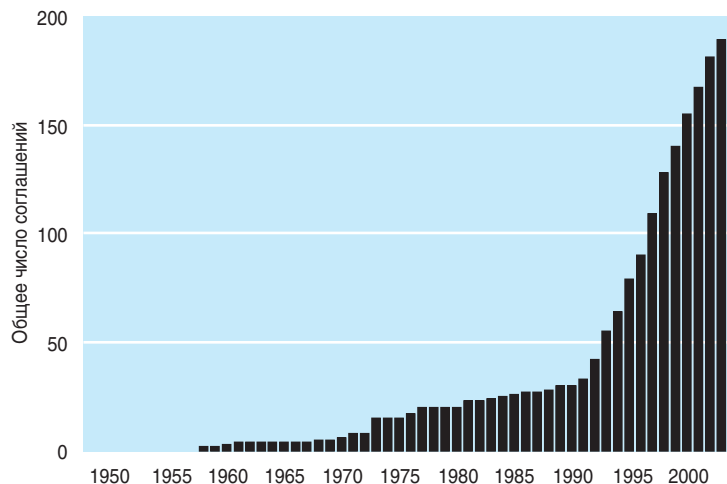
Наиболее очевидные примеры связаны с защитой окружающей среды. Например, выбросы газообразных или жидких отходов промышленными предприятиями одной страны могут нанести ущерб окружающей среде в других странах. В этом случае может потребоваться международное сотрудничество для того, чтобы бороться с отрицательными экстерналиями и достичь эффективного результата. Действительно, в 1970-х гг. количество международных правил по различным вопросам окружающей среды постоянно росло¹⁶. Однако не все проблемы окружающей среды имеют международное измерение, и требуют международного действия. Например, когда неблагоприятное действие загрязнения экосферы ограничивается пределами одной страны, это не является достаточным поводом для того, чтобы затрагивать суверенитет страны.¹⁷

Кроме защиты окружающей среды, существует также много областей, в которых существует много оснований для международного сотрудничества. Так обстоит дело, например, с международными мероприятиями по борьбе с коррупцией, которая может нанести серьезный ущерб инвестиционному климату (см. вставку 9.6).

Когда побочные эффекты менее ощутимы, или возможные выгоды распределяются менее равномерно, основания для международного сотрудничества найти труднее. Рассмотрим в качестве примера политику в области конкуренции. Относительно важности использования совместных подходов к расследованию и судебному преследованию международных картелей, способных причинить странам большие убытки, взаимопонимание, безусловно, растет. В 1990-е гг. около 40 международных картелей привлекли суду в одних только странах ЕС и США. Из-за деятельности этих картелей рост средних международных цен составил около 20–40%. Было обнаружено, что деятельность многих из этих картелей была сознательно направлена на те развивающиеся страны, где отсутствовало надлежащее национальное законодательство. Импорт 12 видов монополизированной продукции развивающимися странами только в 2000 г. превысил 10 млрд долл. США¹⁸. Но даже когда для совместных действий имеются веские причины, все же остается место для споров относительно оптимальной формы взаимодействия. Должно ли оно ограничиваться координацией деятельности национальных служб? Должны ли усилия быть направлены на предоставление технической помощи национальным правительствам в установлении эффективных режимов в их странах? Или требуется многостороннее соглашение о политике в области конкуренции?¹⁹. Последний вариант имеет большое значение для развивающихся стран, в большинстве из которых еще не учреждены службы по поддержке конкуренции.

Предложения создать новые международные правила для решения проблем конкуренции

Рисунок 9.3
В 1990-х гг. выросло число региональных соглашений об экономическом сотрудничестве



Примечание: соглашения, нотифицированные в ВТО.

Источник: интернет-сайт WTO.

за инвестиции между странами, могут вызывать еще больше разногласий. Конкуренция между правительствами по привлечению и удержанию инвестиций играет важную роль в улучшении инвестиционного климата (см. главу 3). Но в связи с ней возникают опасения, что может начаться «гонка вспять» в сфере налогов, охраны окружающей среды или соблюдения других требований. Как показано в главе 5, теоретическая возможность подобных предположений неоднозначна, и пока что пугающие прогнозы некоторых комментаторов не осуществляются. И на самом деле, в ряде случаев все-таки гонка идет в нормальном направлении – вперед, а не назад. Но само это опасение наглядно доказывает существование напряженности и практических трудностей для международного сотрудничества в тех областях, в которых страны могут иметь различные точки зрения.

Рассмотрим гармонизацию налогов. Страны, предпочитающие высокие налоговые ставки, выступают за международные налоговые правила с целью замедлить перемещение фирм в страны с более низкими налогами. И тогда у последних исчезают стимулы вступать в сотрудничество. Такие различия в точках зрения завели в тупик достижение соглашений даже между странами с одинаковым уровнем развития, например, странами ЕС²⁰. Перспектива достичь действительно всемирного соглашения о минимальных налоговых ставках, к которому бы присоединились страны с еще более расходящимися точками зрения, представляется в лучшем случае весьма отдаленной.

Существование разногласий и связанные с ними трудности часто делают неосуществимым заключение соглашения. Даже если бы однородные международные налоговые ставки были назначены и применены, страны просто переместили бы соревнование за инвестиции в другие измерения их инвестиционной политики, например, в сферу обеспечения инфраструктуры или исполнения множества других регулирующих актов²¹. Действительно, учитывая широту областей политики, влияющих на инвестиционные решения фирм, усилия по снижению конкуренции должны распространяться на широкую область, причем суверенным государствам осталось бы мало простора для выражения имеющихся между ними отличий в социальных предпочтениях или в уровнях развития. И если нет доказательств, что такая конкуренция между правительствами приводит к реальному снижению благосостояния, представляется нецелесообразным покушаться на прерогативы национальных правительств.

Альтернативная стратегия заключается в игре на заботе фирм о своей репутации. Как уже говорилось в главе 2, все больше мероприятий направлено на решение проблем международной экономической интеграции посредством прямого обращения к фирмам, а не к правительствам. Многие из этих инициатив исходят от неправительственного сектора (см. вставку 9.7).

ВСТАВКА 9.6 Международное сотрудничество по борьбе с коррупцией

Национальные законы против взяток берут начало от законов Моисея, принятых в IX в. до н. э. Первая попытка решить проблему взяточничества на международном уровне была предпринята в Директивах для многонациональных корпораций ОЭСР, принятых в 1976 г. Это явилось предпосылкой для самого значительного шага вплоть до настоящего времени – ратификации многосторонней конвенции, стороны которой взяли на себя обязательство считать уголовным преступлением подкуп иностранного должностного лица.

Конвенция ОЭСР по борьбе с взяточничеством иностранных официальных лиц в международном бизнесе, подписанная в 1997 г. всеми государствами – членами ОЭСР и еще пятью странами (Аргентиной, Болгарией, Бразилией, Словенией и Чили) вступило в силу в 1999 г. Конвенция содержит инструкции и механизм мониторинга для усовершенствования внутренних законов по борьбе со взяточничеством и определяет области, в которых следует предпринять скоординированные действия по снижению коррупции. Чтобы обеспечить соблюдение сторонами

этого соглашения, в Конвенции установлены процедуры мониторинга соблюдения. Организация «Транспаренси интернэшнел» дополняет официальный мониторинг рядом общественных отчетов об успехах каждой страны в обуздании взяточничества иностранных должностных лиц.

Еще более честлюбивое начинание по развитию международного сотрудничества – Конвенция ООН против коррупции, подписанная в 2003 г. 106 странами; она вступает в силу в 2005 г. Конвенция составлена на основе двух ранее принятых соглашений ООН – Декларации ООН против коррупции и Конвенции ООН по международной организованной преступности – и дополняет конвенцию ОЭСР. В ней решаются трансграничные проблемы, связанные с возвращением имущества, замораживанием счетов и арестом иностранной собственности коррумпированных должностных лиц.

Источник: официальные тексты конвенций, Transparency International (2004), Braithwaite and Drahos (2000).

Задачи на будущее

Можно ожидать, что международные правила и стандарты будут оказывать все большее влияние на формирование инвестиционного климата по мере увеличения интенсивности взаимодействия между правительствами, и расширения трансграничной торговли и инвестиций. Как показало это небольшое исследование, на пути прогресса в этой области встает несколько общих проблем.

Меры по увеличению доверия к обязательности правительства могут быть особенно важными для стран, внутренние установления которых находятся на ранней стадии развития. Более жесткие обязательства дают большую выгоду, но они заставляют поступаться автономностью действий и, следовательно, должны продумываться особенно тщательно. Чтобы придать исполнению обязательств устойчивый характер, следует законодательно закреплять меры, ограничивающие степень автономности действий в области внутренней политики, усиливая тем самым значение мер по укреплению транспарентности.

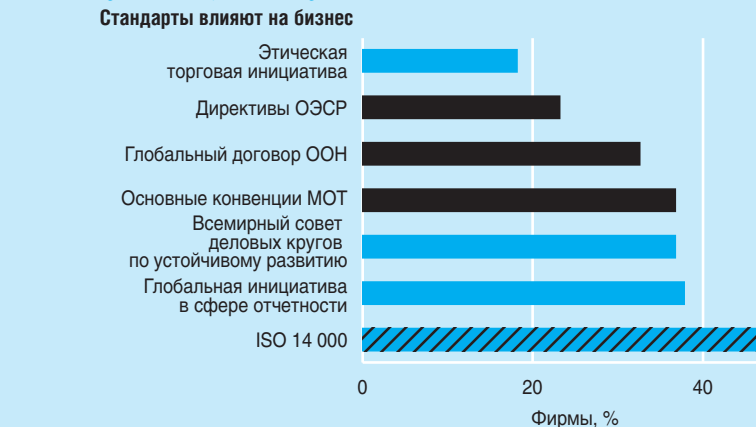
В свою очередь действия по снижению издержек за счет международной гармонизации связаны с приобретением значительных выгод, но они также влекут за собой некоторые осложнения. Так существует противоречие между гармонизацией и учетом местных особенностей. Кроме того, есть противоречие между гармонизацией и конкуренцией – при этом некоторая степень конкуренции

ВСТАВКА 9.7. Вовлечение бизнеса в международное сотрудничество через корпоративную социальную ответственность

Мероприятия по развитию международного сотрудничества в вопросах инвестиционного климата не ограничиваются соглашениями между правительствами. Все чаще разрабатываются международные нормы, применимые непосредственно к фирмам, без посредства государств. Что касается области корпоративной социальной ответственности, то многие из этих инициатив исходят от неправительственного сектора.

Эти кодексы корпоративного поведения определяют основные принципы поведения фирм, в том числе в отношении коррупции и соблюдения законодательства об окружающей среде и труде. Кодексы юридически не обязательны и, как правило, опираются на заботу крупных фирм, работающих в разных странах, о своей репутации, причем соблюдение кодексов часто подтверждается инспекциями третьей стороны и договоренностями о прозрачности. Среди примеров таких инициатив – Инициатива по глобальному предоставлению отчетности, Глобальный договор ООН, Экваториальные принципы, инициатива «Обнародуйте свои расходы» и Бизнес-принципы организации «Транспаренси интернэшнел» по борьбе со взяточничеством.

Эти механизмы могут помочь фирмам, придерживающимся высоких стандартов, заявить об их соблюдении и улучшить свою репутацию, дополняя, таким образом, национальные законы и стратегии. Появление все новых кодексов и соглашений может, однако,



Примечание: Процент фирм, указавших стандарты, влияющие на их бизнес. Стандарты, исходящие от межправительственных организаций, выделены темно-синим цветом, от неправительственных организаций – светло-зеленым. Международная организация по стандартизации (ISO), отмеченная на этом рисунке заштрихованной линией, – неправительственный орган, но среди ее членов – организации государственного и частного сектора. МОТ – Международная организация труда.

создать неразбериху относительно приемлемых стандартов. Поскольку эти инициативы касаются, прежде всего, транснациональных фирм, заинтересованных в улучшении или поддержании международной репутации, они оказывают меньшее влияние на деятельность других фирм.

Недавний опрос показал, что многие фирмы учитывают стандарты корпоративной социальной ответственности, когда прини-

мают решения о размещении и производстве; также он говорит о том, что стандарты, исходящие от неправительственного сектора часто бывают так же влиятельны, как те, что разработаны международными организациями (см. график)

Источник: Jorgensen and others. (2003); Smith and Feldman (2003); UNCTAD (2001a); Berman and Webb (2003).

ВСТАВКА 9.8 Необходимо ли многостороннее соглашение по инвестициям?

Предложения разработать многостороннее соглашение по инвестициям имеет давнюю историю. Первая такая попытка была принята в 1929 г. на Парижской конференции по обращению с иностранцами. Эксперимент был повторен в Гаванской Хартии 1948 г. В 1959 г. в результате соединения двух частных инициатив появился Абс-Шоукросский проект Соглашения по инвестированию за границей. В 1967 г. ОЭСР разработала проект Соглашения о защите иностранной собственности. В 1995-98 г. ОЭСР попыталась подготовить Многостороннее соглашение по инвестициям. Проблемы инвестирования были предложены для включения в Раунд переговоров ВТО в Дохе, организованный в 2001 г. Во всех случаях предложения не нашли достаточной поддержки.

В ретроспективе, каждое предложение имело свои особенности и наталкивалось на различные препятствия. Но есть базовые трудности, связанные с составлением соглашения, которое включало бы условия защиты инвестиций (в духе ДИД) и условия об открытии рынка, при этом отвечало бы интересам экспортеров и импортеров капитала,

отражало бы интересы как развитых, так и развивающихся стран.

Для развивающейся страны многостороннее соглашение, обеспечивающее высокие стандарты защиты инвестиций, весьма привлекательно как инструмент повышения доверия к политике правительства. Многостороннее соглашение способно снизить транзакционные издержки по ведению переговоров, связанные с заключением множества ДИД, и уменьшить несоответствие между ними. Однако недавний опыт, полученный в рамках НАФТА, говорит о том, что в такого рода предложениях следует уделять особое внимание прояснению взаимодействий между запретами на косвенную экспроприацию и внутренним законодательством, а также повышению прозрачности механизмов урегулирования споров между инвестором и государством. Отношение к ограничению потоков иностранного капитала также давать повод для разногласий (см. главу 5). В принципе должна существовать возможность выработки соглашения, отвечающего всем этим интересам, но это же соглашение должно будет отвечать и интересам развивающихся стран, которые, как правило, уделяют

большее внимание мерам по открытию рынка, в том числе и друг для друга.

Широкий форум для проведения переговоров дает возможности договариваться об уступках по целому ряду вопросов, но он также может создать такой сложный комплекс вопросов, который легко расстроит весь переговорный процесс. Другой вариант – развивать или расширять региональные соглашения с эффективными инвестиционными условиями. НАФТА может послужить этому примером. Однако такой подход мало приемлем для стран с низким доходом из других регионов, которые будут настаивать на получении максимальной выгоды от принятия на себя действенных обязательств. А создание регионального соглашения об инвестициях, распространяющегося только на развивающиеся страны, скорее всего, может принести лишь ограниченную пользу, так как оно исключило бы из сферы своего действия основные источники инвестиционного капитала.

Источник: Ferrarini (forthcoming); Henderson (2000); World Bank (2003b); Parra (2000); Warner (2000).

между стандартами может быть важной частью процесса обучения. Существует противоречие между многосторонними и другими подходами, и в последнем случае между согласованием между странами-соседями с одной стороны и гармонизацией с крупнейшими рынками или источниками капитала. Учитывая связанные с этим компромиссы, выбор наиболее предпочтительного подхода приходится делать в зависимости от конкретного случая – универсальных моделей быть не может.

Выбор меры по решению проблемы международных побочных воздействий также должен отражать отличия в позициях стран, находящихся на разных уровнях развития. Необходимо заботиться о том, чтобы не сузить пространство для маневра недавно ставших самостоятельными стран без какой-либо на то необходимости. При формулировании этих инициатив необходимо как минимум выслушать голоса развивающихся стран.

Хотя формирующаяся система международных правил и стандартов может помочь правительствам улучшить инвестиционный климат в их странах, принципиально важной задачей является обеспе-

чение учета интересов развивающихся стран в разрабатываемых соглашениях. В одних вопросах единообразные глобальные правила могут быть уместны, но в других необходимо учитывать различия в приоритетах и возможностях (см. вставку 9.8).

Международное сообщество несет ответственность за обеспечение того, чтоб новые международные правила и стандарты отражали интересы развивающихся стран. Наилучший способ добиться этого – дать развивающимся странам возможность полноправного участия в разработке этих соглашений. Признав это, многосторонние и двусторонние доноры мобилизовали более 700 миллионов долларов технической помощи для поддержки участия развивающихся стран в раунде многосторонних торговых переговоров в Дохе²². Учитывая возрастающую роль международных соглашений в области инвестиционного климата, возможно, необходима мобилизация подобной поддержки и в других новых областях. Иные способы, которыми международное сообщество может помочь развивающимся странам улучшить инвестиционный климат в обществе, рассматриваются в главе 10.

Как и чем может помочь международное сообщество

IV часть

Улучшение инвестиционного климата в развивающихся странах может принести огромные дивиденды для развития этих стран, что сделает весь мир более многообразным, сбалансированным и бесконфликтным.

Глава 10 – Как и чем может помочь международное сообщество – содержит три предложения, касающиеся действий, которые может предпринять международное сообщество, чтобы помочь развивающимся странам в улучшении их инвестиционного климата.

Как и чем может помочь международное сообщество

глава 10

Улучшение инвестиционного климата в первую очередь зависит от властей стран, принимающих инвестиции, как на общенациональном, так и на субнациональном уровне. Именно в их руках находятся такие рычаги как экономическая политика и стиль поведения, с помощью которых они могут коренным образом изменить возможности предприятий и стимулы для их деятельности в целях экономического роста и снижения уровня бедности. Со своей стороны, международное сообщество может протянуть им руку помощи.

Доводы в пользу предоставления такой помощи весьма весомы. Существует настоятельная необходимость улучшить условия жизни почти половины населения Земли: тех, кто имеет доход менее 2 долл. в день, а также 1,2 млрд. людей, которые едва способны выжить, имея доход менее 1 долл. в день¹. Признавая важность обеспечения экономического роста в развивающихся странах, международное сообщество взяло на себя обязательства по выполнению Це-

лей ООН в области развития на пороге нового тысячелетия, первая из которых заключается в том, чтобы к 2015 г. в два раза уменьшить численность людей, имеющих доход менее 1 долл. в день². Существуют и более прагматические мотивы. В результате демографических перемен в течение последующих 30 лет население развивающихся стран возрастет примерно на 2 млрд. человек; в этих странах будет жить 7 из 8 млрд. жителей планеты³. Расширение возможностей для молодежи имеет принципиальное значение для создания более сбалансированного и бесконфликтного мира, для нейтрализации причин политической нестабильности и конфликтов, а также для устранения стимулов к миграции.

Поддержка мер по улучшению инвестиционного климата может оказать особенно благоприятное влияние на развитие. Например, объем добавленной стоимости, создаваемой в результате улучшения инвестиционного климата в производстве даже в рамках одной страны, может значительно превысить размеры помощи развивающимся странам по всему миру (см. рис. 10.1).

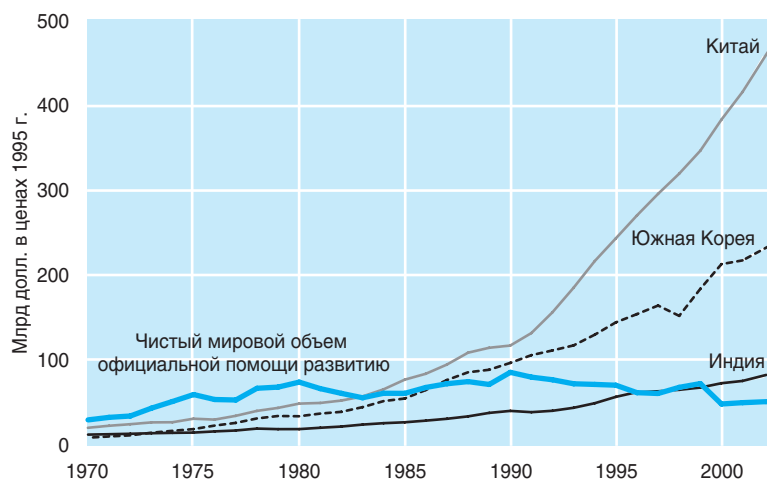
В настоящей главе рассматриваются три способа, которыми международное сообщество может помочь улучшению инвестиционного климата в развивающихся странах:

- устранение политических дисбалансов в развитых странах, которые наносят вред инвестиционному климату в развивающихся странах.
- предоставление более масштабной и эффективной помощи в планировании и осуществлении мероприятий по улучшению инвестиционного климата, а также более рациональное использование поддержки, напрямую предоставляемой предприятиям и сделкам.
- информационное содействие тем, кто отвечает за разработку инвестиционной политики, в расширении числа используемых инструментов и ускорении их введения в действие.

Устранение дисбалансов в развитых странах

Не только развивающиеся страны сталкиваются с проблемой оптимизации инвестиционного кли-

Рисунок 10.1
Стоимость, добавленная производством, в промышленности одной страны может намного превысить мировой объем официальной помощи на развитие



Примечание: Данные по Китаю, Индии и Южной Корее относятся к обрабатывающей промышленности.

Источник: OECD online database; World Bank (2004k).

мата. Промышленно развитые страны сами внесли дисбаланс в свой инвестиционный климат, навязав обществу значительные издержки и зачастую принося вред инвестиционному климату развивающихся стран. Почему? Из-за той же политики клиентелизма, которая является бичом развивающихся стран. Они поддерживают тарифные и нетарифные барьеры для торговли и предоставляют поддержку и экспортные субсидии своей промышленности, что искажает стимулы, действующие на внутренних рынках, и снижает возможности для производительного инвестирования в развивающихся странах.

Масштаб этих искажений может быть ошеломляющим. В то время как средние импортные тарифы в последнее время снижались в результате успешных многосторонних торговых переговоров, тарифы на отдельные виды продукции до сих пор могут превышать 100%, а в некоторых случаях достигать 500%. Имеют тенденцию к росту тарифы на полуфабрикаты и полностью обработанные виды продукции, что способствует действующим протекционистским ставкам, способным намного превысить соответствующие номинальные тарифы⁴. Также могут получить широкое распространение нетарифные барьеры и другие необоснованные меры. Например, в сельском хозяйстве страны ОЭСР в 2001 г. предоставили 311 млрд. долл. субсидий фермерам – это почти в четыре с половиной раза больше суммы, выделяемой на официальную помощь развитию⁵.

Влияние этих искажений на развивающиеся страны значительно. Эскалация тарифов особенно вредна, так как она снижает для развивающихся стран возможности диверсификации и ухода от сырьевых товаров к видам продукции с большей добавленной стоимостью. По некоторым оценкам, устранение различных дисбалансов, навязываемых развитыми странами, могло бы в 2015 г. принести развивающимся странам дополнительные выгоды на 85 млрд. долл., что более чем в четыре раза превышает материальную помощь на развитие, которая в настоящее время выделяется на улучшение инвестиционного климата⁶. Расширение возможностей доступа на рынок для продукции развивающихся стран особенно благоприятно скажется на снижении бедности, так как сельскохозяйственные и трудоемкие товары обычно имеют импортные тарифы в два раза более высокие, чем аналогичные тарифы на другие виды продукции.

Выгода не ограничивается обменом товарами. Обмен услугами – растущий источник возможностей для многих жителей развивающихся стран; он также приносит пользу предприятиям и потребителям в развитых странах. Индустрия услуг в странах ОЭСР уже пользуется защитой, эквивалентной тарифам от 10% до 30%⁷. Взаимная выгода от торговли говорит в пользу того, чтобы устранить эти ограничения, вместо того, чтобы давать ход протекционистским настроениям и наказывать развивающиеся страны за их прогресс.

Предоставление более крупномасштабной и эффективной помощи

Как подчеркивается в настоящем Докладе, улучшение инвестиционного климата требует от правительств решения многих трудных задач. Международное сообщество может помочь, предоставив содействие в развитии, способствуя планированию и осуществлению этих усовершенствований. Мероприятия могут дополняться поддержкой, оказываемой непосредственно фирмам и сделкам. Международное сообщество уже давно вело деятельность в обеих областях, но есть возможности достичь лучших результатов.

Содействие развитию, направленное на поддержку планирования и осуществления улучшений инвестиционного климата, может принимать разнообразные формы. В соответствии с подсчетами, подготовленными для настоящего Доклада, содействие улучшению инвестиционного климата, предоставляемое крупнейшими двусторонними и многосторонними донорами, с 1998 по 2002 г. в среднем составляло 21,1 млрд. долл. в год – или около 26% всего содействия развитию⁸. Основная часть этого содействия отводилась на развитие инфраструктуры, за ним следовала поддержка, основанная на политике и техническая помощь. В основном эта поддержка предоставлялась в форме займов (см. табл. 10.1).

Поддержка, оказываемая напрямую фирмам и сделкам, также потенциально способствует совершенствованию инвестиционного климата или дополняет его. Объем такой помощи предоставленной в период между 1998 и 2002 г. на помощь развитию оценивается суммой 3,1 млрд. долл. в среднем за год, и еще 26,4 млрд. долл. ежегодно выделялось на поддержку в других формах.

Поддержка мер по улучшению инвестиционного климата

Содействие развитию инвестиционного климата получило новый импульс благодаря недавним мерам по улучшению планирования и обеспечению общей помощи на цели развития. Особое внимание уделяется повышению эффективности помощи, а не только увеличению ее объема. Усилена ориентация на снижение уровня бедности, что нашло отражения в обязательствах по Целям ООН в области развития на пороге нового тысячелетия. Возросло понимание ключевой роли государственной политики в обеспечении эффективности этой помощи, что ведет к повышению избирательности ее предоставления странам⁹. Предпринимаются более значительные усилия по повышению роли принимающих стран путем сохранения за их правительствами руководящих функций по управлению помощью в рамках стратегий развития страны и стратегий снижения бедности¹⁰. Повзросло внимание к результатам, в связи с чем появились новые инициативы, увязывающие масштабы помощи с эффективностью использования вложенных средств. В ряду этих инициатив –

Таблица 10.1

Поддержка реформ инвестиционного климата, а также фирм и сделок: средние значения за 1998–2002 гг. (млрд долл. в ценах 2001 г.)

	Содействие развитию			Другие виды содействия	
	Гранты	Концессионные ссуды	Всего грантов и ссуд	Неконцессионные ссуды	Гарантии
Поддержка реформ инвестиционного климата					
Стратегическая поддержка	1,5	5,5	7,0	н. п.	н. п.
Техническая поддержка	1,7	1,0	2,7	н. п.	н. п.
Инвестиции в инфраструктуру	1,7	9,7	11,4	3,2	3,0
Поддержка фирм и сделок					
Содействие развитию	1,1	2,0	3,1	н. п.	н. п.
Другая поддержка	н. п.	н. п.	0,0	13,4	6,8
	6,0	18,2	24,2	16,6	9,8

Примечание: н.п. – не применяется. «Стратегическая поддержка» включает быстрые операции по оплате, такие, как структурное регулирование, баланс оплаты, общая и секторальная программная поддержка; стратегии, поддерживаемые в рамках таких операций, могут принадлежать к нескольким секторам. «Техническая поддержка» включает проекты, обеспечивающие техническое содействие, повышение квалификации и другие виды помощи, направленной на создание потенциала, в сферах содействия правовым реформам, приватизации, деятельности научных исследований, политики занятости, государственного управления; финансово-кредитной и банковской деятельности, торговли, туризма и промышленности, развития экспорта, горного дела и строительства; а также инфраструктурной политики, управления и правового регулирования. «Инфраструктура» включает физические инвестиции в энергетику, телекоммуникации и транспорт. «Содействие развитию с целью поддержки фирм и сделок» включает финансовую (например, кредиты) и нефинансовую поддержку (например, услуги по развитию бизнеса), предоставленную прямо или косвенно мелким частным фирмам. «Другая поддержка» включает неконцессионные займы и гарантии, предоставляемые международными учреждениями по финансированию развития и экспортно-кредитными службами на период свыше одного года.

Источник: Расчеты авторов с использованием данных Центра изучения ресурсов ОЭСР; данные, собранные МФК по методике, представленной в работах: IFC (2002) и Migliorisi and Galmarini (2004).

мероприятия по увязке масштабов помощи с ее эффективностью на уровне страны, такие, как контрольные цифры эффективности бюджетной поддержки, разработанных экспертами ЕС на основе анализа мировой практики, и программа «Фонд «Вызовы тысячелетия», осуществление которой начато в США¹¹. К мероприятиям, ориентированным на результат, относятся также инициативы на уровне программ или проектов, такие, как увязка предоставления средств с фактическими результатами предыдущих этапов, а не с необходимостью финансирования входных ресурсов¹². И, наконец, все большее внимание уделяется исследованиям по проблемам развития, таким, как изучение вопроса о глобальном общественном товаре, обмен знаниями и более точная оценка последствий мероприятий.

Помощь в развитии и поддержка реформ инвестиционного климата может покрыть весь диапазон проблем, рассмотренных в настоящем Докладе, от совершенствования управления до поддержки участия развивающихся стран в переговорах по новым международным правилам и стандартам. Многие уроки, усвоенные на опыте управления процессом реформ (в том числе в связи с установкой приоритетов и достижением консенсуса) и планированием конкретных мероприятий так же важны для доноров, как и для правительств развивающихся стран. Таким образом, принципиально важно сосредоточиться на преодолении существенных ограничений, которые должны быть выявлены в каждом конкретном случае, и поддерживать процесс постоян-

ного совершенствования (см. главу 3). Международное сообщество также может пользоваться накапливающимся опытом в планировании и осуществлении содействия в каждой области поддержки.

Поддержка экономической политики. Поддержка реформирования экономической политики может осуществляться в разной форме. Политическая или программная поддержка может сыграть важную роль; она составляла в среднем 7 млрд. долл. в год в 1998–2002 г. или 33% содействия развитию в области улучшения инвестиционного климата¹³.

Направленность такого рода поддержки изменялась со временем, отражая эволюцию важных ограничений и появление новых проблем. В 1980-е гг. основное внимание уделялось макроэкономической стабильности, снижению цен и контролю над курсом валют, а также либерализации финансовых секторов и реформированию государственных предприятий. К 1990-м годам внимание стало перемещаться к микроэкономическим и институциональным реформам с целью формирования или совершенствования рынков. К концу 1990-х гг. приоритетными направлениями было улучшение среды для функционирования бизнеса, создание условий для участия частных фирм в предоставлении инфраструктурных услуг и помощь в поддержке глобальной интеграции¹⁴.

Совершенствование инвестиционного климата, прежде всего, требует повышения качества государственного управления и разработки политики и часто сталкивается с сопротивлением тех, кто полу-

чает выгоду от сохранения существующего положения (см. главы 2 и 3). В 1980-е и 1990-е гг. международное сообщество предоставляло помощь только на определенных условиях – для поощрения политических реформ. Хотя эта тактика часто представлялась спорной, в некоторых случаях она оказалась полезной и даже иногда помогала правительствам закрепить политические обязательства и справиться с сопротивлением местных групп интересов¹⁵. Однако слишком часто возникало впечатление, что внешние силы определяют стратегию страны, и в ситуации, когда правительство было не до конца предано осуществлению реформ, обещанные реформы часто так и не были реализованы. Для соответствия условиям предоставления помощи принимались новые законы, которые так и не были проведены в жизнь. На бумаге создавались новые регулирующие органы, но они не имели ни персонала, ни политической поддержки. Когда последовательность в осуществлении реформ оказывалась под сомнением, фирмы переставали доверять правительству, и, следовательно, не отвечали на провозглашение реформ увеличением инвестиций¹⁶.

Новые подходы, разработанные на основе этого опыта, – в том числе Комплексные рамки развития – основаны на том, что способ оказания помощи может быть так же важен, как ее содержание, и так же определять ее эффективность. Все большее внимание уделяется обеспечению активной роли принимающей страны и вовлечению более широких общественных кругов в достижение консенсуса по оптимальным подходам к осуществлению экономической политики¹⁷ – эти процессы особенно важны для эффективности и стабильности улучшений инвестиционного климата. В последнее время в эти усилия все более интегрируются процессы оказания консультативной помощи, доказавшие свою эффективность для поддержки мер по улучшению инвестиционного климата (см. главу 3). Механизмы консультаций используются в процессе формирования и осуществления национальных Стратегий снижения бедности и Стратегий оказания помощи, принимаемых в странах–донорах¹⁸. Дальнейшая работа в этом направлении представляется многообещающей.

Техническая помощь. Это один из наиболее эффективных способов помощи правительствам в улучшении инвестиционного климата. В своих многочисленных формах такая помощь является катализатором совершенствования экономической политики, помогает привлекать мировой опыт для планирования конкретных реформ и укреплять компетенцию политиков и законодателей. Хотя техническое содействие является нередко составной частью других видов поддержки, подсчеты, подготовленные для данного Доклада, оценивают техническое содействие по улучшению инвестиционного климата в 2,7 млрд. долл. в среднем за год в период с 1998 по 2002 г., или, иначе говоря, оно достигало 13% общего объема содействия развитию в целях улучшения инвестиционного климата за

этот период. Эта поддержка составляла от 200 млн долл. в год в странах Восточной Азии и Тихого океана до 600 млн долл. в год в регионах Африки к югу от Сахары, Европы и Центральной Азии, а также в Латинской Америке и странах Карибского бассейна.

Эффективность этой, как и любой другой формы содействия, определяется качеством, а не объемом. В данном контексте агентства-доноры пытались решить три основных проблемы повышения эффективности технической помощи для улучшения инвестиционного климата.

- *Выбор между подходами, ориентированными на предложение или на спрос.* Доноры, желающие поддерживать реформы, вполне могут пасть жертвой подходов, ориентированных на предложение. Действительно, книжные полки министерств в развивающихся странах уставлены отчетами с подробными предложениями организации и осуществления реформ, которые так и не были воплощены. Чтобы противодействовать этой тенденции, все больше доноров уточняют наличие спроса на помощь и требуют от получателей принимать участие в финансировании или предоставлять другие доказательства серьезной приверженности реформам.
- *Квалификация специалистов и масштаб.* Техническое содействие по многим вопросам инвестиционного климата требует привлечения опыта экспертов в узко специализированных областях – от составления земельных кадастров и режимов корпоративного управления до управления портами. Многие проекты технического содействия в этой области также имеют относительно небольшой масштаб: бюджет одного проекта в период между 1998 и 2000 г. составляет в среднем 1,1 млн долл. Оба фактора могут повысить издержки на разработку и на контроль проектов технического содействия по сравнению с другими формами содействия.
- *Институциональное соответствие.* При подготовке рекомендаций по формированию конкретных рамок стратегии действий или режима регулирования, вопросам институционального соответствия, т. е. обеспечению соответствия предложений местным условиям, часто придается слишком мало значения. Действительно консультанты из стран–доноров часто предлагают решения, как две капли воды похожие на те, что используются в их родной стране, независимо от того, для какой страны они дают рекомендации¹⁹. Можно понять, что консультанты испытывают влияние подходов, с которыми они знакомы лучше всего, но механический перенос моделей может привести к плохим и искаженным результатам (см. главу 2).

На все три проблемы есть один практический ответ – больше полагаться на проекты оказания технической помощи с участием нескольких доноров –

эти проекты уже играют важную роль в нескольких областях инвестиционного климата (см. вставку 10.1). Проблемы институционального соответствия могут быть решены путем расширения круга анализируемых вопросов и за счет распространения альтернативных стратегических подходов, уделяя при этом особое внимание основополагающим конструктивным принципам и компромиссам. Очень важно наладить эффективное сотрудничество консультантов с местными заинтересованными сторонами, участвующими в управлении и действующими в рамках стратегии. Если не связывать помощи к техническому содействию, то можно расширить круг экспертов и тем самым снизить опасения, что предлагаемые консультационные услуги страдают предвзятостью из-за связи экспертов с коммерческими интересами фирм из страны-донора²⁰.

Государственные инвестиции в инфраструктуру. Государственные инвестиции в инфраструктуру могут улучшить инвестиционный климат, и сообщество международных организаций, работающих в сфере развития, уже давно является важным источником внешнего финансирования таких инвестиций. Ежегодно предоставляемая помощь такого рода составила в среднем 11,4 млрд. долл. в период с 1998 по 2002 г., или около 54% общей помощи на цели развития инвестиционного климата.

Однако чтобы принести устойчивую пользу, инвестиции необходимо производить в контексте разумной экономической стратегии, что часто бывает трудно сделать, если государственные органы выступают одновременно и как регулирующая структура, и как провайдер услуг. Отражая это противоречие, смещаются приоритеты стратегии по улучшению инфраструктуры с помощи государственным организациям на создание эффективного инвестиционного климата для коммерческих поставщиков услуг (см. главу 6). Это несколько меняет роль международного сообщества в поддержке инвестиций в государственный сектор, поскольку сдвигаются границы между государственным и частным оказанием ряда услуг.

Опыт показывает, что когда правительства создают эффективную экономическую и регуляторную среду, то многие инфраструктурные услуги частные фирмы оказывают лучше. Действительно, привлечение частного сектора для обеспечения инфраструктуры является важным компонентом стратегии улучшения инвестиционного климата в большинстве стран. Поэтому международному сообществу развития надо добиваться, чтобы предлагаемые государственные инвестиции не отвлекали внимание от усилий по созданию лучшего инвестиционного климата для провайдеров инфраструктурных услуг, а дополняли их. Хотя в развивающихся странах потребность в инвестициях в частную инфраструктуру снизилась по сравнению с максимальным значением, достигнутым в 1990-е годы, сохраняет свое значение задача достижения должного равновесия, особенно в том, что касается телекоммуникаций, портов и электроснабжения.

ВСТАВКА 10.1 Средства технического содействия с участием нескольких доноров и инвестиционный климат

Возможности объединения усилий многих доноров по оказанию технического содействия подкрепляют имеющиеся ресурсы и экспертный опыт, и способствуют привлечению участвующих доноров к обучению, что особенно важно, когда границы знания быстро расширяются, как это происходит в случае с инвестиционным климатом. Совместные партнерства многих доноров могут привлечь опытных специалистов к планированию и осуществлению проектов. Их участие может смягчить политическую чувствительность, которая иногда порождает недоверие к техническим рекомендациям, исходящим от правительств-доноров, чьи фирмы могут быть заинтересованы в сопутствующих таким рекомендациям коммерческих возможностях. Среди примеров в области инвестиционного климата – Международная служба консультаций по иностранным инвестициям, Всемирный форум по вопросам корпоративного управления и Консультативный механизм для государственного и частного сектора по инфраструктуре (КМГЧСИ).

Пример КМГЧСИ, созданного в 1999 г., иллюстрирует этот подход. Цель КМГЧСИ – повысить качество инфраструктуры в развивающихся странах с помощью привлечения частного сектора. Основная его продукция – техническая консультация, повышение дееспособности, выявление и распространение правиль-

ных методов. Среди доноров-участников – Банк развития Азии, Канада, Франция, Германия, Италия, Япония, Нидерланды, Норвегия, Швеция, Швейцария, Великобритания, США, Программа развития ООН (ПРООН) и Всемирный банк.

К концу 2004 марта КМГЧСИ обеспечил гранты на сумму более 70 млн. долл. для осуществления 310 видов деятельности в 88 странах. Он поддержал составление 32 проектов законодательных и регулирующих актов, осуществление 45 сделок, составление 14 стратегий секторальных реформ, помог основать или наладить работу 28 учреждений и подготовил более 1,5 тыс. сотрудников регулирующих и государственных органов. Также он поддержал 80 международных и общенациональных семинаров, в которых участвовало более 9 тыс. чел., и осуществил подготовку многочисленных комплектов методик и исследовательских материалов для распространения накопленного опыта. Чтобы убедиться, что содействие обусловлено спросом, КМГЧСИ требует, чтобы получатели содействия на уровне стран внесли свою долю в финансировании или предоставляли другие достаточные доказательства своей заинтересованности в проекте.

Источник: PPIAF (2003) и данные Всемирного Банка.

Поддержка предприятий и сделок

Двусторонние и многосторонние организации не только помогают правительствам улучшать инвестиционный климат, но и обеспечивают непосредственную поддержку конкретных предприятий и сделок. Когда эта поддержка принимает форму грантов или концессионных займов, что часто бывает при осуществлении схем, направленных на помощь мелким предприятиям, она рассматривается как форма содействия развитию. Гораздо более значительным является содействие выполнению определенных договоров с помощью коммерческих займов и гарантий, которые не рассматриваются как формы содействия развитию. Как оба этих типа прямой поддержки могут способствовать улучшению инвестиционного климата?

Содействие развитию в целях поддержки мелких предприятий.

Основные формы поддержки фирм, финансируемые из фондов поддержки развития – это финансовые услуги (кредитные линии или микрофинансирование) и услуги по развитию бизнеса, причем и то, и другое рассчитано, прежде всего, на мелкие фирмы и микропредприятия. Двусторонние и многосторонние организации выделяли в период с 1998 по 2002 г., в среднем

3.1 млрд. долл. в год на этот вид поддержки, что превышало сумму, отведенную на общее техническое содействие улучшению инвестиционного климата.

В этой связи существует два основных спорных вопроса. Во-первых, заслуживают ли малые предприятия в области формальной экономики подобного особого внимания. Несмотря на то, что утверждения о прямой связи успешного развития малых предприятий и экономического роста в целом, являются слишком смелыми и малообоснованными (как было отмечено в главе 3), малые предприятия действительно более других страдают от плохого инвестиционного климата, и им труднее всего получить доступ к финансированию.

Второй спорный вопрос – являются ли затраты на предоставляемую поддержку эффективными. Как изложено в главе 8, схемы, направленные на оказание специальной поддержки малым фирмам, чаще всего приводили к разочаровывающим результатам. Первое поколение схем по оказанию услуг по развитию бизнеса использовало значительные донорские фонды, но принесло незначительные результаты. Новые, более ориентированные на рынок подходы, могут помочь избежать некоторых из этих ловушек, но они еще не получили всесторонней оценки. Предоставление субсидируемого или целевого кредита малым предприятиям тоже имело неоднозначные результаты, независимо от того, осуществлялось ли оно правительствами стран или международными донорами²¹. Такие схемы трудно соблюдать в длительной перспективе, они замедляют развитие кредитных рынков и вытесняют коммерческие организации, оказывающие аналогичные услуги. Именно поэтому правительства (и доноры) перемещают фокус своего внимания с оказания финансовых услуг

на создание лучшего инвестиционного климата для коммерческих организаций, оказывающих подобные услуги (см. главу 6). Это справедливо не только по отношению к схемам, предназначенным для малых предприятий формального сектора, но и во все большей степени к микрофинансированию (см. вставку 10.2).

Предложенные в главе 8 рекомендации правительствам по использованию методов выборочного вмешательства также применимы и к схемам, финансируемым донорами и международными службами: необходимо иметь ясную цель и ее обоснование, важно сосредоточиваться на источниках, а не на симптомах проблемы, приспосабливать инструмент к целям работы, обеспечивать дисциплину исполнения, усиливать прозрачность и регулярно проводить проверки.

Другие виды поддержки предприятий.

Развитые страны и международные организации значительную поддержку фирмам и сделкам на неконцессионных условиях, что не рассматривается как содействие развитию. Среди таких мероприятий – предоставление в частном порядке займов международными финансовыми учреждениями, а также займов и гарантий – национальными агентствами экспортного кредита. Поддержка такого рода в период с 1998 по 2002 г. составила 26,4 млрд. долл. в год. Хотя трудно сравнить размер грантов, концессионных займов, неконцессионных займов и гарантий, номинальный объем этой поддержки почти в десять раз превышал сумму содействия развитию, направляемую на техническое содействие по улучшению инвестиционного климата.

Поддержка в этой области часто оправдывается недостатками инвестиционного климата в развивающихся странах, а также той пользой, которую инвестиции могут принести посредством предоставления рабочих мест, за счет передачи ноу-хау и технологий. Такая поддержка может дополнить усилия по улучшению инвестиционного климата в целом, если она вызывает рост предложения, тестирует и демонстрирует улучшения инвестиционного климата. Сделки, поддерживающие создание более совершенной инфраструктуры, а также услуги по финансированию или образованию могут напрямую способствовать улучшению инвестиционного климата.

Критерии, применяемые при предоставлении такой поддержки различными организациями, отличаются друг от друга. В дополнение к коммерческим критериям, обычно учитывается прямое влияние проекта на местную экономику, а в случае, если организация носит двусторонний характер (такие учреждения обеспечивают почти две трети помощи данного рода), то и принимается и выгода для фирм своих стран²². Один из способов усилить влияние такой поддержки на развитие может стать большее признание ее потенциального вклада в инвестиционный климат в целом. Например, сделки могут послужить в качестве прецедента для проведения прозрачных тендеров, для уточнения осу-

ВСТАВКА 10.2 Знать, когда остановиться: деятельность ПРООН по микрофинансированию в Бангладеш

Микрофинансирование важно для малообеспеченных домохозяйств и предпринимателей. На раннем этапе мероприятия, субсидируемые правительствами, донорами и НПО, дали значительные и показательные результаты. В настоящее время формируется консенсус, согласно которому микрофинансирование, чтобы быть устойчивым и полностью реализовать свой потенциал, должно быть коммерческим. Это означает, что доноры и НПО должны следить за тем, чтобы непреднамеренно не воспрепятствовать развитию коммерческого рынка. Опыт ПРООН в Бангладеш особенно четко показывает, что донор должен знать, когда ему следует остановиться.

Сектор микрофинансирования в Бангладеш обслуживает более 10 млн. клиентов примерно в 70% малообеспеченных домохозяйств. Из многочисленных учреждений микрофинансирования в стране только два полностью находятся

на самообеспечении. Большинство других это небольшие, интенсивно субсидируемые, но малоэффективные программы, поддерживаемые правительством, НПО и донорами.

В период с 1996 по 2001 г. ПРООН осуществила в Бангладеш 14 проектов с компонентами микрофинансирования, с процентными ставками, установленными без учета финансовой устойчивости. Эти схемы привлекли многих клиентов, которые отказались от услуг других организаций по микрофинансированию. Когда эта и другие проблемы в администрации программы были выявлены при ревизии в 2002 г., отделение ПРООН в Бангладеш сразу же закрыло все 14 проектов. Закрытие программ нелегко дается донорам, но офис ПРООН в Бангладеш доказал, что такие решения необходимы для продолжения правильной деятельности доноров.

Источник: Brusky (2003)

ществляемой экономической стратегии или для развития более конкурентоспособной деловой среды. Международные финансовые учреждения и все большее число двусторонних учреждений применяют такого рода тесты, но можно сделать больше для более широкого использования такого подхода.

Вопросы повышения уровня знаний

В последние 50 лет наблюдается значительный прогресс в нашем понимании макроэкономики, как с теоретической, так и с эмпирической точки зрения. Растет консенсус по использованию макроэкономических индикаторов, дающих представление о степени устойчивости экономики. Пришло время для того, чтобы добиться подобного успеха в отношении и микроэкономических детерминантов экономической эффективности, а значит предоставить в руки тех, кто разрабатывает или принимает решения практических рекомендаций.

К выработке понимания микроэкономических детерминантов роста и повышения производительности в последние годы привлечено значительное внимание. Растет признание ограниченности межстранового регрессионного анализа и типовых характеристик «институтов». Основное внимание перемещается на изучение опыта не только разных стран, но и процессов идущих внутри отдельных стран, а также на то, как различные факторы влияют на эффективность работы разных типов предприятий. Это трудная задача, если учесть недостаток сопоставимых данных по основным микроэкономическим измерениям.

Прогресс наблюдается. Новые инструменты, в том числе и представленные в настоящем Докладе, количественно представляют более широкий диапазон издержек, рисков и барьеров, с которыми сталкиваются предприятия. В настоящее время подвергается изучению более широкий диапазон областей экономической политики и соответствующих учреждений с точки зрения их влияния на стимулы. Полученные на уровне предприятий данные обновляют наши представления о движущих силах работы предприятия. Первые результаты этих исследований обнадеживают и заставляют продолжать двигаться в избранном направлении. Но на повестке стоит множество незатронутых вопросов, требующих для их решения приоритетных усилий, которые должны стать неотъемлемой частью общей работы по ускорению внедрения и расширению перечня улучшений в инвестиционном климате развивающихся стран.

Более точные данные

Качество анализ, глубина понимания и принятие адекватных решений зависят, прежде всего, от достоверности информации. Однако полисимейкеры в развивающихся странах, часто работают вслепую, когда дело доходит до существующего в их странах инвестиционного климата. Помощь им можно оказать в трех основных областях: национальная ста-

тистика, межстрановые сравнения, и увязка инвестиционного климата с оценкой уровня бедности.

Национальная статистика. Как уже отмечалось в главе 3, для улучшения систем национальной статистики требуются значительные усилия, в том числе по таким основным измерениям, как доля частных инвестиций в ВВП. В последние годы работа по укреплению дееспособности статистических учреждений в развивающихся странах расширилась, в том числе благодаря инициативам с многосторонним партнерским участием²³. Чтобы помочь правительствам отслеживать эффективность работы частного сектора, выявлять возникающие тенденции и проблемы, а также оценивать воздействие альтернативных стратегических подходов, подобным инициативам необходимо придавать должное значение как способу решения проблем инвестиционного климата.

Межстрановые сравнения. Международное сообщество обладает всем необходимым, чтобы разработать большее количество стандартных измерений инвестиционного климата для упрощения сравнений между странами. Последние разработки в количественном определении многих аспектов инвестиционного климата – в том числе «Обзоры инвестиционного климата», проводимые Всемирным банком, и проект “Doing Business” – являются важными шагами к пониманию того, как политика и стратегия в области инвестиционного климата влияет на развитие и бедность. Эти меры служат не только целям информационно-аналитическим, но являются для правительств важным орудием для эталонного тестирования эффективности и мониторинга достигнутых успехов. Могут они выступить и в качестве катализатора реформ.

Создание базы сопоставимых данных со временем может обеспечить понимание наиболее существенных связей между решениями, принимаемыми на политическом уровне, и процессами развития. Однако многие индикаторы введены совсем недавно, и поэтому изменения по сравнению с начальным состоянием еще нельзя измерить. С течением времени и по мере накопления информации, ее объясняющая ценность возрастет. Особенно многообещающей является возможность более строгой проверки влияния различных стратегических подходов. Чем лучше мы в состоянии оценить эффект от проводимых мер, тем больше мы будем поощрять эксперименты и соревнование между различными подходами. Оценивая пилотные программы, мы можем вычленивать успешные, а значит достойные для применения в более крупном масштабе.

Имеет смысл расширить сбор этой информации по нескольким направлениям:

- Включить данные о влиянии на более широкий круг фирм, в том числе на неформальные и сельские предприятия;
- Включить данные о влиянии на определенные секторы и определенные цепи поставок;

- Работать над измерением важных, но трудно измеримых переменных, таких, как политическая неопределенность и давление конкуренции.

Синергия с оценкой уровня бедности. Существуют возможности для получения синергетического эффекта, когда мы оцениваем инвестиционный климат и оцениваем уровень бедности. Например, в опросы домохозяйств можно более последовательно включать вопросы о доступности для них инфраструктуры и финансирования, а также о соблюдении прав собственности. Также можно увязать между собой формирование, используемых в исследованиях, выборов по домохозяйствам и предприятиям.

Совершенствование сбора информации такого рода может углубить понимание многих принципиально важных областей экономической политики. Но нельзя обсуждать лишь те темы или меры, которым легче всего найти численное выражение. Надо помнить анекдот о том, как человек искал ключи под фонарем не потому, что уронил их там, а потому что там было светлее.

На повестке дня – длинный перечень исследований

Такая обширная область, как инвестиционный климат, предоставляет обширное поле для исследований, но особого внимания требуют четыре наиболее масштабные темы.

Экология предприятий и экономический рост. В настоящее время идет накопление все большего количества информации о процессах возникновения и развития предприятий, в том числе процессах созидательного разрушения, прежде всего на основе опыта развитых стран. Уже первые результаты изучения показывают, как аналогичные процессы идут в развивающихся странах. Но это понимание надо углублять, нужно расширять знания об идущих процессах, в том числе о том, насколько важную роль играют предприятия в неформальной и сельской экономике, и о том, какое влияние оказывает международная экономическая интеграция.

Разработка стратегий регулирования. Регулирование играет центральную роль в преодолении недостатков функционирования рыночных механизмов, в примирении интересов предприятий с более широкими социальными целями и в создании инвестиционного климата. В настоящее время наше знание существующих регуляторных режимов и стратегий основано на опыте развитых стран, и большая часть этой работы сосредоточена на регулировании в пределах относительно узких областей, таких как инфраструктура, финансы, безопасность продукции или рынок труда. Гораздо меньше внимания уделяется возможности приспособления регулирующих стратегий к различному институциональному окружению, в особенности в странах с низким доходом. В этом отношении надо извлекать уроки из опыта регулирования в разных областях.

Связи между инвестиционным климатом и миграцией. Качество инвестиционного климата страны сказывается не только на потоках капитала, но и передвижениях людей тоже. Население может перемещаться из сельской местности в город, из одного города в другой или из одной страны в другую. В настоящее время в мире насчитывается около 175 млн. мигрантов из развивающихся стран²⁴. Десятью или более млрд. долл., которые они посылают семьям в качестве денежных переводов ежегодно – это второй по величине в настоящее время источник частного капитала (по данным Федеральной корпорации по страхованию депозитов) для стран с низким доходом²⁵. Представление о связях между условиями инвестиционного климата и миграционными потоками приобретает все большую важность, поскольку в ближайшие десятилетия в мире должны произойти крупные демографические изменения.

Политэкономика совершенствования инвестиционного климата. В настоящем Докладе подчеркивается важность понимания политико-экономических подходов, влияющих на инвестиционный климат. Хотя сама тема уже привлекла значительное внимание, остается малопонятным, при каких условиях правительства решаются проводить последовательную инвестиционную политику, включая привлечение к этому альтернативных политических структур. Есть возможность продолжить расширение имеющихся знаний о стратегиях контроля за попытками извлечения ренты и более общей динамике процессов реформ.

За рамками статистики и официальных исследований

Даже в рамках существующих источников данных есть можно расширить знания о многих областях инвестиционного климата. Исследования на уровне отдельных стран помогут осветить те важные детали замысла и осуществления реформ, которые остаются за пределами межстранового сравнительного анализа. Исследования на уровне стран могут включать более точные оценки последних по времени политических экспериментов для изучения их воздействия на эффективность работы предприятий, производительность, развитие и уровень бедности. Есть возможности расширить принятые в последнее время усилия, чтобы выделить и распространить полезный опыт по планированию и осуществлению улучшений инвестиционного климата. Это может помочь разработчикам политики видеть, насколько велик диапазон вариантов, находящихся в их распоряжении, в такой обширной и ключевой области, как инвестиционный климат.

Совместно работая в этих направлениях, международное сообщество может сделать многое, чтобы повсеместно улучшить инвестиционный климат и таким образом внести вклад в построение более уравновешенного, стабильного и многообразного мира.

Библиографическое примечание

Настоящий доклад подготовлен на основе широко-го круга документов Всемирного банка, а также большого числа внешних источников. Специальные тематические исследования провели и примечания составили: Грэм Баннок, Эрик Бартельсман, Энтони Бернс, Чарльз Бьяруханга, Элиша Васукира, Дирк Виллем те Вельде, Брендан Виккерс, Марко Гальварини, Ларс Грава, Мэтью Гэмсер, Люк Де-Вульф, Ренена Джабвала, Рита Заиди, Дэвид Ирвин, Рамон Кларете, Дэвид Кристьянсон, Жаклин Кулидж, Чен Лей, Фрэнсис Лунд, Грегор Маккиннон, Реймон Мальён, Катарина Матернова, Клаус Мейер, Прадир Мехта, Стефано Мильиориси, Винни Миттулах, Камило Наваррете, Рима Нанавати, Аедерс Олофсгард, Джон Престон, Гель Пьерр, Саймон Уайт, Фернандо Хосе Салас, Серстин Сандер, Маурисио Санта-Мария, Кэролайн Скиннер, Александер Сурдэй, Санда Утнина, Дэвид Финнеган, Петер Форчун, Шамин Хан, Петер Холмс, Эшли Хубка, Джон Холтивангер, Марта Чен, Хуан Карлос Эчеве-ри Виктор Эндо, Саул Эстрин, Симон Эвенетт, Яо Ю, Жоана Жиль Юбер, Мариэль Юлин, Степан Юрайда и Пу Эфэй.

Справочные публикации, использованные в данном Докладе, можно найти или во всемирной паутине – <http://econ.worldbank.org/wdr/wdr2005/library/> – или обратиться за помощью к сотрудникам, работающим над Докладами о мировом развитии. Точки зрения, выраженные в таких материалах, не обязательно выражают мнение Всемирного банка или совпадают с позицией, изложенной в настоящем Докладе.

Большое число специалистов – как сотрудников Всемирного банка, так и не принадлежащих к его структурам – прислали свои замечаний группе авторов, подготовивших данный текст. Мы ценим замечания и предложения, которые содержатся в материалах, которые прислали: Альберто Агбонниотор, Яу Ансу, Дарон Асемоглу, Андреас Антонию, Ася Ахлаке, Ян Александер, Зубида Альяо-уа, Магди Амин, Пауль Амос, Джим Андерсон, Джок Андерсон, Садык Ахмед, Джозеф Баттат, Филип Бенуа, Наджи Бенхассин, Лоренцо Бертолини, Фредди Боб-Джоунз, Милан Браhmхатт, Дэвид Бриджмен, Харри Броудмен, Пенелопа Брук, Субхаш Бхатнагар, Роберт Бэкон, Саймон Бэлл, Рудольф В. Ван Пуймбрек, Шуйлин Ванг, Милан Водопивец, Петер Войке, Джеймс Д. Вульфенсон, Роберт Гал,

Ахмед Галал, Джонатан Гальперн, Шушма Гангули, Корали Геверс, Алан Гельб, Рьер Гисле, Ханнс Холмштейн Гиссурарсон, Юдит Гоанс, Сьюзен Гольдмарк, Ян Гольдин, Карлос Гомес, Сильви Грегуар, Чарльз Гриффин, Мэтью Гэмсер, Кристин Дзен-Вей Кьян, Ангус Дитон, Грегори Ингрэм, Роу-меен Ислам, Ноако Ишии, Эсли Демиргук-Кунт, Жан-Жак Детьер, Джон Безан Джоунз, Симеон Дянков, Сесилия Загер, Серстин Зандер, Индермит Жиль, Марк Жуэль, Уильям Калема, Хосе Эдгардо Кампос, Джерри Каприо, Даниэль Кауфман, Врис Кеснель, Кристин Кессидес, Сунита Кикери, Филип Кифер, Стефен Кнак, Уильям Коббет, Михай Копани, Луиз Корд, Петер Ланьёу, Анат Левин, Элизабет Литлфилд, Франни Лотье, Лили Лю, Данни Ляйпцигер, Карали Маклиш, Али Мансур, Жан-Мишель Марша, Мари-Франсуаз Мари-Нелли, Кейт Маскус, Сиед Махмуд, Аадитя Матту, Уильям Мелонни, Тайе Менгисте, Фергус Мерфи, Прадип Митра, Эндрю Моррисон, Мамта Мурти, Мозаммад Мустафа, Мустафа Камель Набли, Фрэнсис Нг, Роль Наумба Ум, Андерс Олофсгард, Джон Насир, Роджер Неллист, Ричард Ньюфармер, Антонио Парра, Гильермо Перри, Аксель Пёкер, Газлле Пьер, Мирия Пигато, Тони Полатайко, Санджай Прадхан, Фирас Раад, Мартин Равайён, Джерри Райс, Виджайя Рамачандран, Франческа Реканатини, Кристиан Рогт, Этьен Ролан-Пьег, Ян Рутковски, Нейл Роджер, Джамаль Сахир, Гвен Свинбёрн, Амартия Сен, Луис Сервен, Энн Симпсон, Кен Соколофф, Гэри Стаггинс, Маргрет Стевенс, Эндрю Стоун, Ума Субраманиян, Виктор Сулла, Вито Танзи, Джованни Танзи-льо, Дирк Виллем те Вельде, Фрэнсис Тиль, Саймон Томас, Найджел Тьюоз, Джон Уилсон, Мариу Уй, Жак Ульд-Аудия, Эдгардо М. Фаваро, Пабло Файн-зильбер, Шардок Фардуст, Мумтаз Хассан Халек, Кристин Хальберг, Джонатан Хальперн, Анупам Ханна, Кэтрин Хант, Хоми Харас, Клив Харрис, Сиед Хашеми, Размус Хелтберг, Джоэль Хельман, Р. Шиам Хемани, Джон Ходжес, Рарик Хонохен, Роберт Хорник, Марсель Фафшанз, Александер Флеминг, Оливье Флори, Фрэнсис Фо, Рикардо Фүэнтес, Наоми Хэлвуд, Мита Чакраборти, Вандана Чандра, Шаохуа Чен, Паскаль Мари-Клод Шабрийя, Роберт Шваре, Морис Шифф, Николас Штерн, Дуг Эндрю, Энтони Эсташ, Тарик Юсеф и Джузеппе Ярослав.

Столь же ценна была помощь, которую оказали: Инес Гарсия-Туоми, Жан-Пьер Джомальё, Энди

Джонокусумо, Джозелин Дитан, Джитис Канчас, Химена Луна, Насер Мохамед Мегерби, Полли Минз, Кристофер Нил и Жан Грей Пончамни.

Группа авторов Доклада хотела бы выразить свою благодарность большому числу специалистов, которые принимали участие в работе семинаров, проходивших в Берлине, Дар-эс-Саламе, Лондоне, Нью-Дели и Вашингтоне; участвовали в сеансах видеоконференций с Бразилией, Гватемалой, Гондурасом, Египтом, Ливаном, Никарагуа, Российской Федерацией, Сербией и Черногорией, а также в обсуждении в режиме он-лайн первоначального варианта Доклада. Сотрудники Все-

мирного банка, работающие за пределами штаб-квартиры и разбросанные по всему миру, также сделали очень много в процессе окончательной доработки текста.

Несмотря на то, что были предприняты весьма значительные усилия в составлении исчерпывающего перечня лиц, принимавших участие во всей этой работе, все же какая-то часть их могла быть вовсе непреднамеренно не упомянута здесь. Авторы приносят свои извинения за такую свою оплошность и еще раз выражают благодарность всем тем, кто внес свой вклад в подготовку текста настоящего Доклада.

Примечания

Обзор

1. Более подробную информацию об этих источниках данных см. во Вставке 1.2 и табл. А1 и А2 в разделе «Выборочные показатели» в конце книги.

2. См. Вставку 1.5.
3. Johnson, McMillan, and Woodruff (2002b).
4. Hall and Jones (1999); Parente and Prescott (2000); Easterly and Levine (2001); и Bosworth and Collins (2003).
5. Schumpeter (1942).
6. См. рис. 1.13.
7. OECD (2002b); Carlson and Payne (2003).
8. Dollar, Hallward-Driemeier, and Mengistae (2003a).
9. Minot and Goletti (2000) и Winters, McCulloch, and McKay (2004).
10. Hoekman, Kee, and Olarreaga (2001).
11. См. вставку 6.12.
12. Field (2002).
13. См. рис. 1.18.
14. World Bank (2004b).
15. См. рис. 1.4.
16. См. табл. 2.1.
17. World Economic Forum (2004).
18. Londoco and Guerrero (2000).
19. Вставка 5.13.
20. Bartelsman and others (2004).
21. World Bank (2004d).
22. Migliorisi and Galmarini (2004).

Глава I

1. Chermak (1992).
2. Acemoglu, Johnson, and Robinson (2002); Levine (1997); Kaufmann, Kraay, and Mastruzzi (2003); La Porta and others (1999); Glaeser and Shleifer (2002); и Glaeser and others (2004).
3. Acemoglu and Johnson (2003); Rodrik, Subramanian, and Trebbi (2002); и Knack and Keefer (1995a).
4. Burgess and Venables (2003).
5. Pritchett (2004).
6. World Bank (2004b).
7. Erb, Harvey, and Viskanta (2000).
8. Рассчитано на основе данных World Business Environment Survey.
9. World Bank (2004b).
10. Malthus (1798).
11. Maddison (1995).
12. De Long (2000). В аспекте чистой покупательной способности и с учетом того, какой объем товаров из потребительской корзины 1900-х гг. можно купить при нынешнем уровне доходов, душевой доход Таиланда на 50% выше, чем душевой доход США в 1900 г., а показатели по Мексике и Уругваю превышают его чуть ли не вдвое.
13. Pritchett (1997).
14. Pritchett (2002) and Hausmann and Rodrik (2003).
15. Easterly (2001); Aghion and Durlauf (2004); и Hausmann, Pritchett, and Rodrik (2004).
16. Tanzi and Davoodi (1998).
17. Sala-i-Martin and Vila-Artadi (2002) и Easterly, Devarajan, and Pack (2001).
18. Bosworth and Collins (2003).
19. Krugman (1997).

20. Barro and Sala-i-Martin (2003); Bosworth and Collins (2003); Easterly and Levine (2001); Hall and Jones (1999); Klenow and Rodriguez-Clare (1997); и Young (1995).

21. Solow (1957); Jones (2002); and Barro and Sala-i-Martin. (2003). Более поздняя работа по-прежнему признает значение технологии, но вместе с тем расширяет смысл показателя совокупной производительности факторов производства (СПФП), включая в него также концепции институтов и социального капитала, т. е. понятия, тесно связанные с инвестиционным климатом. См. Hall and Jones (1999) и Acemoglu and Jonson (2003).

22. Jovanovic (1995).
23. Parente and Prescott (2000).
24. Hall and Jones (1999) and Acemoglu, Johnson, and Robinson (2001).
25. Hicks (1935).
26. Baumol (2002).
27. Schumpeter (1942).
28. Сходный результат был получен в работе Carlin and others (2001) на основе данных предыдущего раунда исследований в тех же странах. См. также: Bastos and Nasir (2003).
29. Haliwanger (2000) и Bartelsman, Scarpetta, and Schivardi (2003).
30. Scarpetta and Bartelsman (2003).
31. Потенциальная эндогенность учитывает запаздывающие показатели.

32. Desai and Mitra (2004) and Caballero, Engel, and Micco (2004).

33. World Bank (2002d).

34. Kraay (2003).

35. Хотя общие тенденции в целом не вызывают сомнений, точные уровни бедности все еще являются предметом споров благодаря различиям в методиках, применяемых при их расчете. Это, в частности, относится к обследованиям домохозяйств, национальным счетам, индексам на базе затрат или потребления, а также к проблеме измерения объемов неденежных операций. См.: Chen and Ravallion (2004); Ravallion (2003a); и Deaton (2002).

36. Bourguignon (2004).
37. Dollar and Kraay (2002).
38. Bourguignon (2004).
39. World Bank (2003m); Midlarsky (1999); и Fearon and Laitin (2003).
40. Fields and Pfeffermann (2003).
41. OECD (2002b); Carlson and Payne (2003); и India National Sample Survey Organisation.
42. World Bank (2004i).
43. Dollar, Hallward-Driemeier, and Mengistae (2003a) и Hallward-Driemeier, Iarossi, and Sokoloff (2002).
44. Lanjouw and Stern (1998).
45. United Nations (2002b).
46. ILO (2002b).
47. Schneider (2002); Chen, Jhabvala, and Lund (2002); Charmes (2000); Mead and Liedholm (1998); Jhabvala, Sudarshan, and Unni (2004); и ILO (2002b).
48. Minot and Goletti (2000).
49. Winters, McCulloch, and McKay (2004).
50. Несмотря на эти преимущества для бедняков, во многих странах введены ограничения на продажу подержанной одежды («секонд-хэнд»). См.: Dougherty (2004) and Tranberg Hansen (2000).
51. Hoekman, Kee, and Olarreaga (2001). Страновые исследования дают дополнительную информацию о том, что более жесткие условия конкуренции вызвали снижение торговой наценки в Колумбии, Кот-д'Ивуаре,

Марокко, Мексике, Турции и Чили. См.: Roberts and Tybout (1996); Harrison (1994); и Levinsohn (1993).

52. ESMAP (2002).

53. Field (2002).

54. Palmade (2004). Более подробное обсуждение проблемы налогов в развивающихся странах см. в главе 5.

Глава 2

1. Выступая в 1953 г. на заседании Сенатского комитета США по вооруженным силам, Вильсон (бывший президент «Дженерал моторс») заявил фактически следующее: «[В] течение многих лет я искренно полагал: то, что хорошо для нашей страны, хорошо и для «Дженерал моторс», и наоборот».

2. Litvin (2003).

3. Hufbauer and Goodrich (2003a) и Hufbauer and Goodrich (2003b).

4. Rajan and Zingales (2003) приводят примеры по Бразилии, Мексике и Японии.

5. Stigler (1971) and Peltzman (1976).

6. Sutton (1976).

7. World Bank (1997).

8. Murphy, Shleifer, and Vishny (1993).

9. Klitgaard (2000).

10. Reinikka and Svensson (1999) и Transparency International Bangladesh (2002).

11. Adserà, Boix, and Payne (2003).

12. Klitgaard (1998).

13. Van Rijckeghem and Weder (2001).

14. Laffont and Tirole (1991).

15. Hellman and others (1999).

16. Wintrobe (1998).

17. Robinson and Verdier (2002); Robinson (1998); Herbst (2000); and Bates (1981).

18. О нечетко сформулированных имущественных правах см.: Barzel (2002); о бюрократизме см.: De Soto (2000); о рынках рабочей силы см.: Golden (1997); о финансах см.: Rajan and Zingales (2003); об инфраструктуре см.: World Bank (2003p).

19. Патронаж и клиентелизм часто связаны с «персональным голосованием», посредством которого обещания разработчиков политики заслуживают доверия лишь в отношении определенных групп, с которыми они связаны лично. См.: Keefer (2002).

20. См., напр.: Morris and Shepsle (1990) и Keefer and Khemani (2003).

21. Khemani (2004) и Desai and Olofsgård (2003).

22. Faccio (2003).

23. Fisman (2001).

24. Hellman and Kaufmann (2003).

25. Обзор влияния политического финансирования на узурпацию власти группами интересов см.: Kaufman (2002). Опыт реформирования законодательства о финансировании избирательных кампаний в странах с переходной экономикой см.: World Bank (2000c).

26. Keefer (2002) и Keefer (2003).

27. Mukherjee (2002) и World Bank (2000a).

28. Dixit and Pindyck (1994). Теория опционов в инвестировании оспаривает вопрос о том, как неопределенность повышает пороговое значение, которого должен достичь проект, прежде чем фирмы захотят участвовать в нем в связи с утратой опциона ожидания. В то же время неопределенность не обязательно снижает объемы инвестирования. Неопределенность, повышающая вероятность неудовлетворительных результатов, будет вести к снижению ожидаемых выгод. Но если повышенная неопределенность возрастает по мере увеличения предельного продукта инвестиции в денежной форме, то ожидаемая прибыльность может возрасти. См.: Serven (1997) и Caballero (1991).

29. Pattillo (1998) and Darku (2001).

30. Smith (1997a).

31. Gaston and Wei (2002).

32. Keynes (1936).

33. Thaler (1993); Thaler (2000); Rabin (1998); Kagel and Roth (1995); Camerer, Loewenstein, and Rabin (2003); и Kahneman and Tversky (2000).

34. В работе Henisz and Delios (2003) дан обзор моделей инвестирования, использованных японскими фирмами в 49 странах; авторы прихо-

дят к выводу, что стратегии выхода на рынок испытывали серьезное воздействие политической неопределенности.

35. Hnatkovska and Loayza (2004) и Ramey and Ramey (1995).

36. Svensson (1998); Paunovic (2000); и Rodrik (1991).

37. North (1993).

38. North and Weingast (1989).

39. См., например, Henisz (2000); Stasavage (2002); и Falaschetti (2003).

44. О различных определениях траста и социального капитала см.: Fukuyama (2001); Coleman (1998); и Putnam, Leonardi, and Nanetti (1993).

45. Общинные, семейные и родственные связи далеко не всегда строятся на доверии и создают основу для социально-насыщенной жизни. В послевоенной Италии население не проявляло интереса к созданию предприятий, открытию школ, больниц и других добровольных организаций. Организованная жизнь зависела от инициативы органов власти, централизованных и удаленных от граждан, – церкви или государства. См.: Banfield (1958); Piore and Sabel (1984); и Fukuyama (1995).

46. Olivier de Sardan (1999).

47. Alesina and others (2003b).

48. Henisz and Zelner (forthcoming) и Kubler (2001).

49. Kay (2003).

50. Об опыте стран с переходной экономикой см.: Center for Policy Studies (2003); и The Economist (2003b).

51. The Pew Global Attitudes Project (2003).

52. Muller (2002).

53. Примеры, включающие предложения о ликвидации акционерных обществ в Англии после банкротств 1860-х годов и о национализации значительной части «корпоративной Америки» в рамках «Нового курса», См.: Micklethwait and Wooldridge (2003).

54. Micklethwait and Wooldridge (2003).

55. Stiglitz (1989).

56. OECD (2003g).

57. Stiglitz (1999b).

Глава 3

1. Maloney (2004).

2. Johnson, McMillan, and Woodruff (2002b).

3. Reid and Gatrell (2003).

4. Rodrik and Subramanian (2004).

5. Cao, Qian, and Weingast (1999).

6. Saavedra (2003). См. также: Blanchard and Giavazzi (2003); Bineswaree and Freund (2004); и Klapper, Laeven, and Rajan (2003).

7. World Economic Forum (2004).

8. World Bank (2004b).

9. World Bank (2002c) and Commonwealth Secretariat (2003).

10. Blanchard and Giavazzi (2003).

11. ILO (2002b).

12. Chen, Jhabvala, and Lund (2002).

13. См. также вставку 1.12.

14. Galal (2004).

15. Hallward-Driemeier and Stone (2004).

16. Mitullah (2004); Lund and Skinner (2004); и Chen, Jhabvala, and Lund (2002).

17. Field (2002); и Bannock and others (2004).

18. Stern, Dethier, and Rogers (2004).

19. Lanjouw and Stern (1998).

20. Reardon and others (1998).

21. Lanjouw and Shariff (1999).

22. Foster and Rosenzweig (2004).

23. World Bank (2004k); and Chandra and Rajaratnam (2004).

24. Аналогичные результаты представлены в: EBRR (1999) и Batra, Kaufman, and Stone (2002).

25. Christianson (2004).

26. Несмотря на внимание к данному вопросу, кредит не всегда является ограничением для малых и средних предприятий; см.: McMillan and Woodruff (2002).

27. Baldwin (2003) дает новейший обзор многочисленных литературных источников по проблемам экономического роста и открытости.

28. Aitken, Hanson, and Harrison (1997).

29. Обильная литература по этому вопросу обобщена в работах: Tybout (2003) и Keller (2001).
30. Hoekman, Kee, and Olarreaga (2001); Roberts and Tybout (1996); Harrison (1994); и Levinsohn (1993).
31. Свежий пример см.: Hufbauer and Goodrich (2003b).
32. Bayoumi, Coe, and Helpman (1999) и de Ferranti and others (2003).
33. Tybout (2003).
34. Fernandes (2003) по Колумбии; Muendler (2002) по Бразилии; и Ravcnik (2003) по Чили. Используя отраслевые данные по Индии, Aghion and others (2003) получили аналогичные результаты.
35. Fernandes (2003).
36. Aghion and others (2003).
37. Hu and Jefferson (2002); Aitken and Harrison (1999); и Djankov and Murrell (2002).
38. Blalock and Gertler (2003); Smarzynska (2002); и Kugler (2001).
39. Görg and Strobl (2001) и Blomström and Kokko (1998).
40. В странах с низким уровнем квалификации кадров отдача от приобретения иностранной технологии более высока. В Индии отдача от закупок технологии за рубежом в 44 раза выше, чем от местных НИОКР; в сфере науки коэффициент отдачи от закупок новых технологий составляет 166%, тогда как от местных НИОКР – всего 1%. См.: Basant and Fikkert (1996).
41. Coe and Helpman (1995) и Coe, Helpman, and Hoffmaister (1997).
42. Уровень усвоения может зависеть от человеческого капитала и арсенала местных НИОКР. См., напр., Crespo, Martin, and Velasquez (2002).
43. Lederman and Maloney (2003).
44. UNCTAD (2003c) и de Ferranti and others (2003).
45. Fernandez and Rodrik (1991).
46. Krueger (2000); Tommasi (2002); и Hausmann, Pritchett, and Rodrik (2004).
47. Woo-Cummings (2001).
48. Parente and Prescott (2000).
49. Berglof and Roland (2000).
50. Cao, Qian, and Weingast (1999) и Yeung (2003).
51. North and Weingast (1989).
52. Boix (2003).
53. Kingdon (1995).
54. Consumers International (www.consumersinternational.org) и Transparency International (www.transparency.org).
55. Cabanero-Verzosa and Mitchell (2003).
56. Georgian Opinion Research Business International (GORBI) (2002).
57. Yufei and others (2004).
58. Smith (1997a).
59. Sidak and Baumol (1995) и Hempling, Rose, and Burns (2004).
60. Kostrzeva (2003).
61. Wedel (2002).
62. OECD (1999a).
63. Argy and Johnson (2003).
64. OECD (1999b) and OECD (2002c).
65. OECD (2000b) and OECD (2002c).
66. Kirkpatrick and Parker (2003) and Lee (2002).
67. Stanchev (2003).
68. Regobeth and Ahortor (2003).
69. Stanchev (2003).
70. Zeruolis (2003) and Vilpisauskas (2003).
71. Environmental Resources Management (2004).

Глава 4

1. Murdoch and Sandler (2002).
2. World Bank (2003m).
3. Johnson, McMillan, and Woodruff (2002b).
4. Besley (1995) и World Bank (2003f).
5. Erb, Harvey, and Viskanta (2000).
6. Torstensson (1994) и Knack and Keefer (1995b).
7. Keefer (2004).
8. World Bank (2003n).
9. Jimenez (1984).
10. Lanjouw and Levy (2002).
11. Friedman, Jimenez, and Mayo (1988).

12. Feder and others (1988).
13. Do and Iyer (2003).
14. Установочные данные из осуществляемого Банком проекта цитируется в: Baharoglu (2002).
15. Feder and others (1988).
16. Field (2002).
17. World Bank (2003n).
18. Macours (2003).
19. World Bank (2003n).
20. Adlington (2002).
21. Deininger (2002).
22. International Institute for Environment and Development (2001).
23. Siamwalla (1993) и Stanfield and others (1990).
24. United Nations–Habitat (2003) и Baharoglu (2002).
25. Yahya (2002) и Botswana–Ministry of Lands (2002).
26. Fleisig and De la Peca (2003).
27. IFC and CIDA (2001).
28. World Bank (2002b).
29. Greif (1989) и Fafchamps (2004).
30. Klein (1992).
31. World Bank (2003a) и Jappelli and Pagano (1999).
32. Jappelli and Pagano (1999).
33. Fafchamps (2004).
34. Milgrom, North, and Weingast (1990).
35. Mnookin and Kornhauser (1979).
36. Galanter and Krishnan (2003).
37. Williamson (1996).
38. Cristini and Moya (2001) и Castelar-Pinheiro and Cabral (2001).
39. Laevan and Woodruff (2003).
40. Castelar-Pinheiro (1998); Sereno, de Dios, and Capuano (2001); и Herrero and Henderson (2001).
41. Johnson, McMillan, and Woodruff (2002a) и Broadman and others (2004).
42. Bigsten and others (2000) и Fafchamps and Minten (2001).
43. Djankov and others (2003b).
44. Djankov and others (2003b).
45. World Bank (2003f).
46. Messick (1999) и Burki and Perry (1998).
47. Chengappa (1999).
48. По Танзании см.: Kahkonen and others (2001). По Боливии см.: Fleisig and De la Peca (2003).
49. Inter-American Development Bank (2002).
50. Ahmadi (1999).
51. UNCTAD (2003a). См. также главу 9.
52. World Bank (2003d).
53. Volkov (2002).
54. Polinsky and Shavell (2000).
55. Stone and Ward (2000).
56. Schdrf (2001).
57. Greenwood and others (1998) и Waller and Sanfacon (2000).
58. McDonald (1994).
59. Sherman and others (1998).
60. Villadeces and others (2000) и Mockus (2002).
61. Buvinic and Morrison (2000).
62. Frye and Zhuravskaya (2000).
63. Rossiter (1961).
64. Mattei (2000) и Shavell (2004).
65. Chifor (2002).
66. Vernon (1971).
67. Wells Jr. and Gleason (1995).
68. West (2001).
69. Обзор стратегий, применяемых инвесторами в частных инфраструктурных проектах, см.: Smith (1997a).
70. Van der Walt (1999).
71. Stephenson (2003).

Глава 5

1. Coase (1960) и Pigou (1932).
2. Acemoglu, Johnson, and Robinson (2001).

3. Pistor and others (2003).
4. Pistor and others (2003).
5. Pistor (2000).
6. Berkowitz, Pistor, and Richard (2003).
7. Alesina and others (2003a) и Nicoletti and Scarpetta (2003).
8. Цифры основываются на оценках, приводимых в работе: Alesina and others (2003a).
9. World Bank (2003a).
10. Издержки – это медианные издержки по каждой группе, рассчитанные для фирм, которые сообщили, что в течение последних трех лет подавали заявления на предоставление лицензии по основному виду деятельности за три последних года. Данные взяты из «Обзора инвестиционного климата» по Танзании.
11. World Bank (2003g).
12. Schneider (2002).
13. Flores and Mikhnew (2004).
14. OECD (2003a).
15. World Bank (2004b).
16. Winston (1993) и OECD (1997b).
17. Guasch and Hahn (1999) и Guasch and Spiller (1999) обобщают исследования по развивающимся странам.
18. Fernandes (2003) по Колумбии; Muendler (2002) по Бразилии; Pavcnik (2003) по Чили; и Aghion and Burgess (2003) по Индии.
19. Bartelsman and others (2004). Эти страны – Бразилия, Венгрия, Венесуэла, Колумбия, Латвия, Мексика, Румыния, Словения и Чили. Прирост превышал 10% в Бразилии, Мексике и Чили и 20% – в Венгрии, Венесуэле и Колумбии.
20. Akiyama and others (2003).
21. Akiyama and others (2003).
22. См., напр., McMillan, Rodrik, and Welch (2002).
23. Lawson and Meyenn (2000) описывают эту программу. Данные взяты с веб-сайта “Grameen Telecom” (www.grameen-info.org/grameen/gtelecom/) Grameen Telecom’s Web site (www.grameen-info.org/grameen/gtelecom/) и относятся к декабрю 2004 г.
24. La Porta and Lypez-de-Silanes (2001).
25. World Bank (2004d).
26. Evenett (2004).
27. Данные основаны на рекомендациях ЮНКТАД; UNCTAD (2003d).
28. См.: www.internationalcompetitionnetwork.org, “Advocacy and Competition Policy” ICN Conference, Naples, Italy, 2002.
29. Khemani (2002) and Kovacic (1997).
30. Kee and Hoekman (2003).
31. The Economist (2002c).
32. Однако США временно ввели подоходный налог в 1862 г. в период гражданской войны. См.: www.irs.ustreas.gov/.
33. Ebrill and others (2001).
34. Lewis (2004).
35. Обзор дискуссии об эффективности налогообложения см.: Diamond and Mirlees (1971); Stiglitz and Dasgupta (1971); Ebrill and others (2001); Sandmo (1976) и Slemrod (1990). Дискуссию по практическим аспектам разработки систем налогообложения в развивающихся странах см.: Tanzi and Zee (2001).
36. В 2000/2001 г. налоги на доходы корпораций составляли 14% всех налоговых поступлений в странах с низким доходом, 12% – в странах с доходом ниже среднего и 9% – в странах с налогом выше среднего. Прямые налоги на товары и услуги составляли, соответственно, 41%, 42% и 37%. На налоги с внешнеторговых операций приходилось, соответственно, 18%, 14% и 8%. Приведенные показатели представляют собой средние значения по 60 развивающимся странам, для которых имелись сопоставимые данные. Рассчитано по: IMF (2003), OECD (2002d) и Dobrinsky (2002).
37. Mitra and Stern (2003) обсуждают проблемы налогов на корпорации в условиях переходной экономики.
39. Доля в ВВП налогов на товары и услуги в среднем возросла за период между серединой 1990-х и 2000–2001 гг. по всем группам доходов, тогда как налоги с внешнеторговых операций по всем группам доходов резко сократились. Расчеты основаны на данных IMF (2003), OECD (2002d) и Dobrinsky (2002).
40. Elstrodt, Lenero, and Urdapileta (2002).
41. Djankov and others (2002).
42. Ebrill and others (2001) показывают, что на 10% крупнейших фирм приходится порядка 90% оборота в Грузии, Пакистане, Уганде и Шри-Ланке.
43. Das-Gupta, Engelschalk, and Mayville (1999).
44. Taliercio Jr. (2003b).
45. Bird and Engelschalk (2003) обсуждают это более подробно.
46. На практике же автономия специализированного учреждения зависит от множества факторов, включая его юридический статус, структуру управления и финансовые механизмы. Более подробно об этом см.: www.worldbank.org/publicsector/tax/autonomy.html.
47. Bird (2003).
48. Taliercio Jr. (2003b).
49. Taliercio Jr. (2003b).
50. Taliercio Jr. (2001).
51. Taliercio Jr. (2001); Taliercio Jr. (2003a); и Taliercio Jr. (2003b).
52. См. Das-Gupta, Engelschalk, and Mayville (1999) and Bird (2003).
53. Das-Gupta, Engelschalk, and Mayville (1999).
54. Taliercio Jr. (2003b).
55. Fjeldstad (2002) и World Bank (2004e).
56. Gill (2003) и Engelschalk, Melhem, and Weist (2000).
57. Bird and Engelschalk (2003).
58. Bird (2003); Engelschalk, Melhem, and Weist (2000); и Bird and Engelschalk (2003).
59. Gill (2003).
60. Bird (2003).
61. APEC Committee on Trade and Investment (2003).
62. World Bank (2004d), Table 2.9.
63. World Bank (2004d), Table 1.9. Выигрыш оценивается в пределах от 114 млрд долл. (в долл. США 1997 г.) и 265 млрд, в зависимости от допущений в отношении динамического эффекта.
64. Dollar, Hallward-Driemeier, and Mengistae (2003a).
65. Engelschalk, Mehlem, and Weist (2000) обсуждают вопросы компьютеризированной таможи и системы взимания налогов более подробно.
66. De Wulf (2003).
67. De Wulf and Finateu (2002).

Глава 6

1. Rajan and Zingales (2003).
2. Harris (2003); World Bank (1994b); World Bank (2004j); и World Bank (2003p).
3. King and Levine (1993); Levine, Loayza, and Beck (2000); Beck, Levine, and Loayza (2000); Bandiera and others (2000); и Demirgüç-Kunt and Maksimovic (1998).
4. Caprio and Honohan (2003).
5. Li, Squire, and Zou (1998).
6. Rajan and Zingales (2003).
7. Easterly, Islam, and Stiglitz (2000).
8. Dehejia and Gatti (2002).
9. Stiglitz and Rothschild (1976) and Stiglitz and Weiss (1981).
10. Rajan and Zingales (2003).
11. Barth, Caprio Jr., and Levine (2001); Clarke and Cull (2002); La Porta, Lypez-de-Silanes, and Shleifer (2002); и Sapienza (2004).
12. Beck, Cull, and Afeikhena (2003); Beck, Crivelli, и Summerhill (2003); and Omran (2003).
13. Berger and others (forthcoming); Demirgüç-Kunt and Maksimovic (forthcoming); и Berger, Hasan, and Klapper (2004).
14. Schreiner and Yaron (2001).
15. Townsend and Yaron (2001).
16. Harvey (1991) и World Bank (2001f).
17. World Bank (1994a).
18. Vittas and Je Cho (1995).
19. Klapper and Zaidi (2004) и World Bank (1989).
20. Caprio and Demirgüç-Kunt (1998) и World Bank (1989).
21. Например, в Нигерии о 15% гарантированных ссуд сообщалось, что по ним имеется задолженность; см.: Njoku and Obasi (1991).
22. Management Systems International (1996) и Magno and Meyer (1988).
23. Graham Bannock and Partners Ltd (1997).

24. Black and Strahan (2002); Cetorelli and Strahan (2002); Beck, Demirgüç-Kunt, and Levine (2003); Cetorelli (2003); и Berger, Hasan, and Klapper (2004).
25. Demirgüç-Kunt, Laeven, and Levine (2003).
26. Berger and others (forthcoming).
27. Barth, Caprio Jr., and Levine (2004) и Demirgüç-Kunt, Laeven, and Levine (2003), соответственно.
28. Unite and Sullivan (2003).
29. Clarke and others (2003); Clarke and others (forthcoming); и Escude and others (2001).
30. Faulkender and Petersen (2003).
31. Carmichael and Pomerleano (2002).
32. Impavido (2001) and Impavido, Musalem, and Tressel (2003).
33. Ekmekcioglu (2003).
34. Shah (1997) and Srinivas, Whitehouse, and Yermo (2000).
35. Impavido (2001).
36. Deepthi and others (2003).
37. Black, Jang, and Kim (2003); Johnson and others (2000); La Porta and others (1997); La Porta and others (1998); и Stiglitz (1999a).
38. Shleifer and Wolfenzohn (2002).
39. Demirgüç-Kunt and Maksimovic (1998); Demirgüç-Kunt and Maksimovic (1999); Giannetti (2003); Claessens and Laeven (2003); Allayanis, Brown, and Klapper (2003); и Esty and Megginson (2003).
40. Bae and Goyal (2003).
41. Например, в Мексике доля в ВВП местного кредита частному сектору в 2002 г. составляла всего 12,6% по сравнению с 35% в Бразилии и с 141% в США (статистика IMF-IFS).
42. Berkowitz and White (2002).
43. Pistor, Raiser, and Gelfer (2000).
44. Claessens and Laeven (2003).
45. Durnev and Kim (2003); Gompers and Metrick (2001); Joh (2003); Klapper and Love (forthcoming); и La Porta and others (1998).
46. McKinsey & Company (2002) и Aggarwal, Klapper, and Wysocki (2003).
47. Levitt (1998); Frost, Gordon, and Hayes (2002); Hail and Luez (2003); и Lee and Ng (2002).
48. Rajan and Zingales (2003).
49. Glaeser, Johnson, and Shleifer (2001).
50. Miller (2003).
51. Galindo and Miller (2001) and Love and Mylenko (2003).
52. World Bank (2003a).
53. Недавнее сравнительное межстрановое исследование показало, что около 50% малых фирм сообщают о финансовых затруднениях в странах, где отсутствуют бюро кредитных историй, по сравнению с 27% в странах, где такие бюро существуют, и что в странах, где нет бюро кредитных историй, могут получить банковскую ссуду 28% фирм, а в странах, где такие бюро существуют, – 40%. См.: Love and Mylenko (2003).
54. Barron and Staten (2003); Bailey, Chun, and Wong (2003); Padilla and Pagano (2000); и Castelar-Pinheiro and Moura (2003).
55. Chami, Khan, and Sharma (2003).
56. Barth, Caprio Jr., and Levine (2004) и Beck, Demirgüç-Kunt, and Levine (2003).
57. Stigler and Becker (1977); Stigler (1975); и Rajan and Zingales (2003).
58. Stigler (1971).
59. Barth, Caprio Jr., and Levine (2001) and Barth, Caprio Jr., and Levine (2004).
60. Martinez Peria and Schmukler (2001).
61. Calomiris and Powell (2001).
62. Saunders and Wilson (2002).
63. Caprio and Honohan (2003).
64. Stiglitz and Yusuf (2001).
65. Caprio and Honohan (2003).
66. Levy-Yeyati, Martinez Peria, and Schmukler (2004).
67. Beck, Demirgüç-Kunt, and Levine (2003).
68. См., например, Tanzi and Davoodi (1997); Tanzi and Davoodi (1998); и Devarajan, Swaroop, and Zou (1996).
69. Обсуждение данной проблемы и историю развития частной инфраструктуры см.: Gómez-Ibáñez (2003); Gómez-Ibáñez and Meyer (1993); Klein and Roger (1994); Levy and Spiller (1994); Levy and Spiller (1996); Smith (1997b); Spiller and Savedoff (1999) и Willig (1999). Значение этих проблем огромно, когда инвесторов просят осуществлять крупные разовые капиталовложения, и не столь велико, когда серия небольших капиталовложений создает эффект «поточного производства», что заставляет правительство не прибегать к экспроприации инвестора.
70. See Wodon, Ajwad, and Siaens (2003). См. также: Clarke and Wallsten (2003); Estache, Foster, and Wodon (2002); и World Bank (1994b).
71. Примеры воздействия различных параметров инвестиционного климата на инфраструктуру см.: Bergara, Henisz, and Spiller (1998); Henisz (2002); Henisz and Zelner (2001); Weder and Schiffer (2000) и Zhank, Parker, and Kirkpatrick (2002).
72. Избранные примеры приоритетов инвесторов в электроэнергетике в развивающихся странах см.: Lamech and Saeed (2003).
73. Phillips (1993); Smith (1997a); и Smith (1997b).
74. Сборник опубликованных контрактов см.: <http://rru.worldbank.org/contracts/>.
75. См., например, Klein and Hadjimichael (2003).
76. Dollar, Hallward-Driemeier, and Mengistae (2003a). Время, затрачиваемое на установку телефона, используется здесь как замещающий показатель качества предоставляемых услуг средств связи.
77. Ruller and Waverman (2001).
78. Calderyn and Servín (2003).
79. Данные International Telecommunication Union из базы данных СИМА за 2001 г.
81. Rossotto and others (2003) ссылаются на данные Telegeography и International Telecommunication Union.
82. Wallsten (2001); Wallsten (2003); Bortolotti and others (2002); Boylaud and Nicoletti (2001); Galal and others (1994); Ramamurti (1996); Ros (1999); Wellenius (1997b); Winston (1993); и Fink, Mattoo, and Rathindran (2002).
83. Komives, Whittington, and Wu (2003) и Clarke and Wallsten (2003).
84. World Bank Investment Climate Surveys.
85. World Bank Investment Climate Surveys и Batra, Kaufmann, and Stone (2002).
86. World Energy Council (2001).
87. Reinikka and Svensson (2002).
88. Dollar, Hallward-Driemeier, and Mengistae (2003a).
89. Calderón and Servén (2003).
90. Hunt and Shuttleworth (1996).
91. См., напр., Besant-Jones and Tenenbaum (2001).
92. Pollitt (2003); Newbery and Pollitt (1997); и Galal and others (1994).
93. World Bank (2004j). Цит. по: Spiller в работе: Gilbert and Kahn (1996).
94. Zhang, Parker, and Kirkpatrick (2002).
95. Limão and Venables (2001).
96. Clark, Dollar, and Micco (2002).
97. Limão and Venables (2001).
98. Radelet and Sachs (1998).
99. Limão and Venables (2001). Инфраструктура включает в себя средства связи, а также дороги с твердым покрытием, дороги без твердого покрытия и железные дороги, причем каждая из этих составляющих имеет весовой коэффициент 25% в общем показателе.
100. Limão and Venables (2001).
101. World Bank (2004j).
102. Clark, Dollar, and Micco (2002).
103. Inter-American Development Bank (2001).
104. Hanp., Estache and Carbajo (1996) и Gaviria (1998).
105. Estache and Carbajo (1996); Trujillo and Serebrisky (2003); и Gaviria (1998).
106. Работа World Bank and PPIAF (2003) посвящена обсуждению этих вариантов.
107. Galal and others (1994).
108. Gaviria (1998).
109. Trujillo and Serebrisky (2003).
110. Calderón and Servén (2003).
111. Fernald (1999).
112. Gómez-Ibáñez and Meyer (1993) и www.worldbank.org/html/tpd/transport/roads_ss.htm.
113. Tanzi and Davoodi (1997) and Tanzi and Davoodi (1998).
114. Liautaud (2001).

Глава 7

1. ILO (2004).
2. Schneider (2002). См. также: ILO (2002a).
3. Pritchett (2001); Easterly (2001); и Topel (1999).
4. Каждый последующий год школьного обучения, по некоторым оценкам, дает во многих странах прибавку к зарплате работника в размере 7–10%. См. Psacharopoulos and Patrinos (2002).
5. Недавние исследования, посвященные странам ОЭСР, то есть странам, различия между которыми в качестве обучения населения относительно невелики, по сравнению с развивающимися странами, указывают на очевидное положительное воздействие повышения качества человеческого капитала на прирост ВВП на душу населения. См. Bassanini and Scarpetta (2002) и De La Fuente and Domínech (2002).
6. Rosenzweig (1995) показывает на примере Индии, что отдача от обучения высока в тех случаях, когда имеет место прилежание обучающихся.
7. Pritchett (2001) и Pissarides (2000).
8. Acemoglu and Shimer (1999). Опыт США, см.: Abowd and others (2001) и Nestoriak (2004).
9. Bresnahan, Brynjolfsson, and Hitt (2002).
10. Van de Walle (2003).
11. Nicholls (1998).
12. World Bank (2003e).
13. IFC (2001); World Bank (2002a); World Bank (2003e); и El-Khawas, DePietro-Jurand, and Holm Nielsen (1998).
14. Tooley (1999).
15. IFC (2001).
16. Данные Министерства просвещения США.
17. Хотя можно было бы ожидать положительного соотношения между декларируемым в законодательных актах уровнем охраны труда и уровнем доходов по странам (притом что охрана труда является обычным благом), фактически наблюдаемое соотношение отрицательно в целом ряде стран.
18. Bourguignon and Goh (2003); de Ferranti and others (2000); Gill, Maloney, and Sanchez-Paramo (2002); Devarajan, Dollar, and Holmgren (2001); Rodrik (1997); Freeman (1994); Matusz and Tarr (1999); Rama (2003); и World Bank (2002d).
19. Анализ роли профсоюзов см. в работах: Aidt and Tzannatos (2002); Brown (2000) и Boeri, Brugiavini, and Calmfors (2001).
20. Aidt and Tzannatos (2002) и Forteza and Rama (2002).
21. Calmfors (1993).
22. Haltiwanger, Scarpetta, and Vodopivec (2003).
23. Eslava and others (2003).
24. В Колумбии на каждый процентный пункт повышения минимальной заработной платы уровень занятости снижается на 0,15 процентного пункта: см. Maloney and Núñez (2004). Об Индонезии см.: Alatas and Cameron (2003).
25. Это возможно по причине несоблюдения требований законодательства в «теневой» экономике, и исключенности ряда категорий работников.
26. Соотношение между соблюдением требований законодательства и уровнем минимальной заработной платы не составляет 1:1 и зависит от институционального климата и уважения к закону.
27. В менее развитых регионах Польши МРОТ достигает более 80% заработной платы на рынке труда, что обуславливает высокий уровень безработицы среди неквалифицированных работников. См.: World Bank (2001b).
28. Дополнительную информацию о сигнальной роли МРОТ для «теневого» сектора экономики в Латинской Америке см.: Maloney and Núñez (2004) и World Bank (2004g).
29. См. Feliciano (1998) о Мексике, и Gill, Montenegro, and Djumeland (2002) об опыте стран Латинской Америки, в которых введена заработная плата для учеников.
30. Индекс условий занятости, приведенный на рис. 7.5, – это стандартизированная сумма максимальной продолжительности рабочей недели, сверхурочных часов, ночных смен, выходных и праздничных дней, основного рабочего времени, дней отпуска и обязательности оплаты праздничных дней. Более подробно об этом см.: Djankov and others (2003a) и World Bank (2003a).
31. Ежегодный отпуск в 39 дней в Сьерра-Леоне полагается работнику, имеющему 20-летний стаж работы.
32. Heckman and Pagés (2004) считают, что в Латинской Америке работники несут от 52% до 90% издержек, связанных со не денежными льготами. Mondino and Montoya (2004) на материале Аргентины и MacIsaac and Rama (1997) на материале Эквадора делают вывод о том, что соблюдение норм трудового права ведет к росту стоимости рабочей силы, что может привести к повышению безработицы.
33. В большинстве стран уровень мобильности рабочей силы выше, чем уровень должностной мобильности, поскольку работники перемещаются не просто от должности к должности, но и между зонами занятости, безработицы и экономической пассивности. См.: Alogoskoufis and others (1995).
34. Heckman and Pagés (2004), используя альтернативный показатель защиты занятости, который учитывает денежные выплаты уволенным работникам, подтверждают, что такие выплаты в Латинской Америке, как правило, выше, чем в индустриально развитых странах.
35. Синтетический показатель защиты занятости для постоянных работников является стандартизированной суммой: а) отклонений от установленной процедуры; б) выходных пособий; в) правовых норм и штрафов в случае несправедливого увольнения и г) процедур коллективного увольнения. Показателями защиты занятости временных работников являются: а) «объективные» доводы, по которым работникам могут быть предложены срочные контракты, и б) максимальная кумулятивная продолжительность таких контрактов. См.: Djankov and others (2003a) и World Bank (2003a).
36. World Bank (2003j).
37. World Bank (2002a).
38. Это результаты эконометрического анализа, основанного на отраслевых данных и учитывающего другие главные движущие силы производительности и коэффициенты выхода на рынок. См., в частности, Nicoletti and others (2001) об отношении между сферой НИОКР и трудовым законодательством, а также Scarpetta and others (2002) и Scarpetta and Tresselt (2004) о воздействии защиты занятости на производительность и коэффициент выхода на рынок.
39. О практическом воздействии защиты занятости на ПИИ см. Görg (2002) и Dewit, Gorg and Montagna (2003).
40. См. Nicoletti and others (2001) о samozанятости, Nicoletti and others (2001) о размерах фирм, а также Scarpetta and others (2002) о размерах фирм, выходящих на рынок и их последующей динамике. Christianson (2004) указывает, что жесткое трудовое законодательство ЮАР вынуждает мелкие и средние фирмы прибегать к использованию капиталоемких технологий.
41. В Российской Федерации в 1998 г. невыплаты по договорным обязательствам или задержки выплат заработной платы охватывали почти 60% трудящихся. Несмотря на снижение распространенности этих явлений, они продолжали широко проявляться и в последующие годы. См. об этом: World Bank (2003j).
42. См.: Pagés and Montenegro (1999) и Montenegro and Pagés (2004) о Латинской Америке. Djankov and others (2003a) полагают, что повышение на 1 пункт индекса трудового законодательства (в диапазоне от 0,76 до 2,40) связано с приростом доли неофициальной экономики в ВВП на 6,7 процентных пунктов и повышением доли неофициальной занятости на 13,8 процентных пунктов.
43. Addison and Teixeira (2001) and Nickell and Layard (1999).
44. Cavalcanti (2003) and Mondino and Montoya (2004).
45. Besley and Burgess (2004).
46. Об Италии см. Kugler and Pica (2003).
47. Pierre and Scarpetta (2004). По имеющимся данным, более 90% крупных фирм ЮАР широко используют временных работников, чтобы повысить гибкость рабочей силы. См.: Chandra and others (2001). См. также: Saavedra and Torero (2004) по Перу и World Bank (2004) – по другим странам.
48. Dolado, Garcha-Serrano, and Jimeno (2001); Blanchard and Landier (2001); и Hopenhayn (2004).
49. Agénor (1996) полагает, что на эффективность программ структурной перестройки в развивающихся странах влияют специфические характеристики их рынков рабочей силы.

50. Goldberg and Pavcnik (2003) for Colombia, and Aghion and others (2003) for India.

51. Winter-Ebmer (2001).

52. Kikeri (1998).

53. Winter-Ebmer (2001) и Kikeri (1998).

54. См. Holzmann and Jorgensen (2001) и World Bank (2001c). См. также World Commission on the Social Dimension of Globalization (2004).

55. de Ferranti and others (2000) высказывают мнение, что если бы Латинская Америка и страны Карибского бассейна смогли в 1990-х гг. диверсифицировать свою идеосинкратическую агрегатную волатильность, то уровень потребления в них был сейчас на 7% выше.

56. Bigsten and others (2003) полагают, что в африканских странах с их слаборазвитыми кредитными и страховыми рынками фирмы не имеют возможности застраховаться от временных перебоев спроса, и вынуждены в оперативном порядке регулировать заработную плату и численность занятых.

57. Acemoglu and Shimer (1999) полагают, что скромный уровень пособий по безработице способствует оптимизации квалификационного уровня рабочей силы и положительно влияет на повышение производительности и объемов производства.

58. Домохозяйства в Танзании с ограниченными размерами ликвидных средств (поголовья скота) стремятся, соответственно, производить, по сравнению с более зажиточными хозяйствами, больше сладкого картофеля, малопродуктивной культуры с низким сельскохозяйственным риском. См.: Dercon (1996). По данным ИКРИСАТ, (Международный научно-исследовательский институт по изучению культур полуаридных тропических зон), в индийских деревнях снижение вариабельности периода выпадения осадков (благодаря механизмам страхования), имеет, согласно оценкам, значительное воздействие на сельскохозяйственные доходы бедных домохозяйств. См.: Rosenzweig and Rinswanger (1993).

59. См., напр.: Ravallion (2003b) и World Bank (2002d).

60. Klasen and Woolard (2001) полагают, что отсутствие пособий по безработице в ЮАР вынуждает безработных принимать решение о выборе места жительства в зависимости от наличия экономической поддержки (такая поддержка, как правило, существует в сельских районах, зачастую в домохозяйствах родственников), а не от предложения рабочих мест.

61. de Ferranti and others (2000) полагают, что либерализация торговли и усиление конкуренции в странах Латинской Америки, повлекшие за собой субсидирование фирм, находящихся на грани банкротства, за счет более высоких цен, привели к снижению возможностей для нейтрализации последствий безработицы путем выплаты выходного пособия значительной части занятого населения.

62. В Словении более одной трети увольнений, предполагающих выплату выходного пособия, заканчиваются подачей иска о взыскании невыплаченной суммы пособия. См.: Vodopivec (2004). В Перу у неимущих меньше шансов приобрести право на выходное пособие и получить его в случае их увольнения. См.: MacIsaac and Rama (2001).

63. Gruber (1997) полагает, что в условиях отсутствия страхования от потери работы средняя величина расходов на потребление упадет на 22%.

64. В Венгрии и Польше в середине 1990-х гг. более $2/3$ домохозяйств, имеющих в своем составе одного и более безработных, получали такого рода пособия. См.: Vodopivec (2004).

65. Martin and Grubb (2001).

66. Mazza (1999).

67. World Bank (1995b).

68. Tabor (2002).

69. Cox, Jimenez, and Jordan (1994) считают, что среди лиц, получающих такие трансферты, риск оказаться за чертой бедности на 25% выше, чем у тех, кто их не получает.

70. Согласно оценкам, в Индии в тяжелые времена неформальные трансферты покрывали менее 10% величины типичного шока доходов, а в странах Сахеля после засухи 1984 г. – менее 3%; см.: Morduch (1999a).

71. Ravallion (2003b), Ravallion and Datt (1995); Subbarao (1997); Teklu and Asefa (1999); Jalan and Ravallion (2003); и Chirwa, Zgova, and Mvula (2002).

72. Gaiha (2000).

73. См. Subbarao, Ahmed, and Teklu (1995) о Филиппинах и World Bank (2002d) об африканских странах.

74. Habbad and Adato (2001), проанализировав выборку из 101 проекта общественных работ в западной части Мыса Доброй Надежды (ЮАР), обнаружили незначительную связь между распределением объема работ между районами и относительными уровнями бедности, безработицы и потребностей в инфраструктурных услугах.

75. Rawlings, Sherburne-Benz, and Van Domelen (2003).

76. Доля получающих пособия среди лиц, живущих ниже уровня бедности, колеблется от 71% в Замбии до 55% в Никарагуа.

77. Rawlings and Rubio (2002).

78. Sedlacek, Ilahi, and Gustafsson-Wright (2000) и Bourguignon, Ferreira, and Leite (2002).

Глава 8

1. Chang (2002).

2. Taylor (1996).

3. Недавние публикации свидетельствуют, что споры по этому вопросу продолжаются. Скептический взгляд на роль промышленной политики в экономическом росте стран Восточной Азии представлен в работах: Noland and Pack (2003); Pack (2000) и Smith (2000). Более позитивную оценку выражают Lall (2003); Lall (2000) и Amsden and Chu (2003). Wong and Ng (2001) стоят где-то посередине. См. также: Hernandez (2004).

4. Потенциал положительного «перелива» результатов ПИИ, экспорта и НИОКР дает экономическое обоснование для выборочных интервенций в эти сферы деятельности. Сторонники такого рода выборочных интервенций указывают также на возможность проявления других недостатков рыночного механизма, которые могли бы оправдывать применение специальных подходов и особых разновидностей экономики обучения для каждой технологии. См.: Lall (2000); о координации конкурирующих инвестиций см.: Chang (1999); о помощи «отстающим» в достижении эффекта масштаба см.: Amsden and Chu (2003).

5. Lipsey and Lancaster (1956).

6. Reid and Gattrell (2003); Wolman (1988); and Kokko (2002).

7. Hausmann and Rodrik (2003).

8. Данные по Бангладеш, Колумбии и Индии взяты из работы: Hausmann and Rodrik (2003); по Японии – из World Bank (1993); по Кении – из English, Jaffe, and Okello (2004).

9. Noland and Pack (2003).

10. В работе WTO (2003) дан обзор литературы об усилиях правительств по ограничению конкуренции в Восточной Азии; делается вывод, что картелизация не привела к улучшению экономических показателей в Японии и имела отрицательные последствия в Корею.

11. См., напр.: World Bank (2004d); Noland and Pack (2003); Mody (1999); Wong and Ng (2001) и Lall (2000).

12. Irwin (2004).

13. Rodríguez-Clare (2001).

14. Greenstone and Moretti (2003).

15. Reid and Gattrell (2003) описывают пример одной американской автомобильной компании, которая выступила с угрозой перенести производство в другой город, если ей не будут предоставлены различные льготы, сумма которых составляла 322,5 млн долл. Хотя в 1997 г. эта компания обещала создать 4,9 тыс. новых рабочих мест, в 2001 г. она объявила, что сокращает численность занятых до 3,6 тыс. чел. Авторы полагают, что эта угроза переместить производство была мотивирована стремлением использовать благоприятную ситуацию.

16. Thaler (1993).

17. Задачи технологической политики в девятом пятилетнем плане развития экономики Индии (1997–2002 гг.) включали: а) оптимальное использование науки и техники для контроля над ростом численности населения, совершенствования продовольственной безопасности, повышения уровня грамотности и др.; б) оказание поддержки лучшим ученым и выход на передовые позиции в ряде областей науки; в) первоочередное использование технологического потенциала, способного принести коммерческий результат; г) содействие развитию «экологически дружественных» технологий и др.; д) развитие инновационного потенциала в сфере образования; е) расширение возможностей НИОКР в частных фирмах; ж) развитие стратегических областей науки и техники, таких как атомная энергетика и авиакосмическая промышленность. Цит. по: Mani (2001b).

18. Cardenas, Ocampo, and Thorp (2003) показывают, что задачи повышения производительности и ускорения процессов поддержки отсутствовали в стратегиях замещения импорта, осуществлявшихся в странах Латинской Америки после Второй мировой войны.
19. Jones and Sakong (1980).
20. Shah (1995a).
21. OECD (2003c). Не входящие в ОЭСР страны включают Аргентину, Боливию, Кению, Чили и ЮАР.
22. UNCTAD (2002a) и Noland and Pack (2003).
23. OECD (2003e).
24. Chen and others (2004).
25. ILO (2002b).
26. PPIAF and World Bank (2002).
27. World Bank (2003i).
28. Charitonenko and Campion (2003) и Yaron, Benjamin, and Piprek (1997).
29. Morduch (1999b).
30. Adams (1988).
31. Yaron, Benjamin, and Piprek (1997).
32. World Bank (2003i).
33. Anderson and Feder (2003).
34. Alex, Zijp, and Byerlee (2002) и Anderson and Feder (2003).
35. Glaeser (2001).
36. Batra and Mahmood (2003).
37. Klein and Hadjimichael (2003).
38. Nugent and Yhee (2002).
39. Johnson, McMillan, and Woodruff (2002a).
40. Hallberg (2000) and Batra and Mahmood (2003).
41. Hallberg and Konishi (2003).
42. Batra and Mahmood (2003).
43. Scott and Storper (2003).
44. В работе: Porter (1998) дан обзор литературы по кластерам. Кластеры определяются в нем как «географически близкие группы взаимосвязанных компаний, поставщиков продукции и услуг, а также связанных с ними институтов в конкретной области, объединенные различного рода экстерналиями». См.: Porter (2003).
45. Sölvell, Lindqvist, and Ketels (2003).
46. World Bank (2003b).
47. Например, Altenburg and Meyer-Stamer (1999) выделяют три типа кластеров в Латинской Америке: «кластеры выживания МСП, технологически более развитые и диверсифицированные кластеры массового производства и кластеры, группирующиеся вокруг транснациональных корпораций».
48. Altenburg and Meyer-Stamer (1999).
49. The Mitchell Group Inc. (2003).
50. The Mitchell Group Inc. (2003).
51. Включает работников экспортно-ориентированных зон, специальных экономических зон, зон экономического и технологического развития и maquiladoras (мексиканских фирм, занятых обработкой или сборкой импортных деталей и узлов, продукция которых затем экспортируется).
52. Madani (1999) упоминает не менее 18 стран Африки к югу от Сахары, в которых в той или иной мере проводились мероприятия по созданию ЭОЗ. В Того развитию этих мероприятий помешала политическая нестабильность, в Либерии и Сьерра-Леоне – гражданская война. В Кении развитие этих процессов было подорвано вследствие перекосов на макроэкономическом уровне. Причины инфраструктурного и бюрократического характера поставили преграды на пути развития этой инициативы в Сенегале и Гане. Успешно развивающиеся проекты на Маврикии и Мадагаскаре являются исключениями из общего правила.
53. Subramanian and Roy (2003).
54. Jenkins and Kuo (2000); Panagariya (2000); Radelet (1999); и Harrold, Jayawickrama, and Bhattasali (1996).
55. English and De Wulf (2002).
56. UNCTAD (1996); Christiansen, Oman, and Charlton (2003); и Easson (2001).
57. UNCTAD (2000c).
58. Morisset (2003b).
59. Fletcher (2002).
60. UNCTAD (2002b).
61. Wells and others (2001) и Bergsman (1999).
62. MIGA (2002).
63. Wunder (2001b).
64. В Таиланде в 1984 г. исследование, проведенное министерством финансов, показало, что в целом доля инвестиций, которые были бы осуществлены даже при отсутствии стимулов, составляет 70%. Цит. по: Halvorsen (1995).
65. Zee, Stotsky, and Ley (2002) и Shah (1995a).
66. Wells and others (2001).
67. UNCTAD (2002b).
68. Morisset (2003a).
69. Morisset and Andrews-Johnson (2003).
70. Morisset and Andrews-Johnson (2003). Авторы измеряют инвестиционный климат, используя индекс экономической свободы фонда Херитидж Фоундейшн – комплексный показатель, который учитывает макроэкономическую стабильность, открытость, налогообложение и другие факторы.
71. UNCTAD (2003b).
72. Pursell (2001) и UNCTAD (2003b).
73. Moran (2001).
74. Moran (2001).
75. Battat, Frank, and Shen (1996).
76. Zee, Stotsky, and Ley (2002).
77. Hall and Van Reenen (1999).
78. На примерах, соответственно, Пакистана и Канады Shah and Baffes (1995) и Shah (1995b) оценили стимулы НИОКР как эффективные. Однако Hall and Van Reenen (1999) провели анализ литературы по налоговым льготам в странах ОЭСР, и их выводы более скептически. Выполненный ими обзор литературы по налоговым кредитам в США показывает, что в среднем после внедрения данной меры в 1981 г. она вызвала увеличение освобожденных от налогообложения сумм в объеме заявленных затратах по НИОКР.
79. OECD (2003f).
80. Kim (1997) и Yusuf (2003). Тем не менее, жесткие меры правового регулирования и государственное финансирование способны тормозить развитие частного венчурного капитала. Израиль показывает противоположный пример; там происходившее скачкообразно формирование сектора венчурного капитала было настолько успешным в привлечении частных активов, что сделало излишней поддержку со стороны государства. См.: Trajtenberg (2002).
82. Wallsten (2004) сообщает, что только в США в 1998 г. существовало 135 научных парков. Он полагает, что они не являются главным источником занятости в сфере высоких технологий. Литература по оценке научных парков не очень обширна, и лишь немногие авторы исследуют эффективность произведенных затрат. См.: de Ferranti and others (2003).
83. Feser (2002).
84. Yusuf (2003).
85. de Ferranti and others (2003).

Глава 9

1. Braithwaite and Drahos (2000) and Dollinger (1970).
2. Например, в 1928 г. Постоянная палата международного правосудия, рассмотрев дело о фабрике в г. Хожуве, вынесла постановление о выплате компенсации за экспроприированное Польшей имущество, принадлежавшее немецкой фирме. Суд отметил, что «не может быть никакого сомнения в том, что данная экспроприация ... является отступлением от норм, обыкновенно применяемых по отношению к иностранным гражданам, и от принципа уважения их законных прав».
3. Putnam (1988); Ederington (2001); Staiger and Tabellini (1999); и Conconi and Perroni (2003).
4. Dixit and Nalebuff (1991); и Persson and Tabellini (2000).
5. Под эгидой совместной инициативы Всемирного банка и МВФ по осуществлению Программы оценки финансового сектора и Докладов о соблюдении стандартов и кодексов (ROSC) в качестве критерия оценки институциональных корпоративных структур управления и практики применяются принципы ОЭСР.
6. Shihata (1986) приводит пример искового заявления фирмы Jecker, когда спор вокруг инвестиции был использован Францией в качестве

предлога для развязывания вооруженного конфликта в Мексике в 1861–1862 гг.

7. Например, Арбитражный регламент ЮНСИТРАЛ, Нью-Йоркская Конвенция 1958 года о признании и исполнении решений иностранных арбитражных судов и Международный арбитражный суд Международной торговой палаты. Обзор международной арбитражной практики см.: Paulsson (1996).

8. Об истории МЦУИС см.: Shihata (1986). Информацию о МЦУИС см. на его веб-сайте www.worldbank.org/icsid/ и в журнале МЦУИС "ICSID Review – Foreign Investment Law Journal", выпускаемом издательством Johns Hopkins University Press.

9. ICSID (2003).

10. В последнее время рассмотрение дел основывалось на принципах НАФТА, а не ДИД, хотя аналогичные проблемы могут возникать и в будущем. Эти случаи рассмотрены в: UNCTAD (2003e) и Hallward-Driemcic (2003). О делах, которые находятся под юрисдикцией МЦУИС, см. также www.worldbank.org/icsid/cases/awards.htm.

11. Weingast (1995). Скептический взгляд на выгоды гармонизации в вопросах конкуренции представлен в: Stephan (1999). Обзор компромиссных решений в сфере финансовых услуг см. White (1996).

12. Putnam (1988); См. также: Maggi and Rodriguez-Clare (1998).

13. Международная торговая палата основана в 1919 г. и с тех самых пор осуществляет содействие гармонизации договорных условий в целях благоприятствования международной торговле (www.iccwbo.org).

14. ЮНСИТРАЛ – специализированный орган Генеральной Ассамблеи ООН; он был основан в 1966 г., и его полномочия включали в содействие дальнейшей гармонизации и унификации законодательства о международной торговле. ДО настоящего времени ЮНСИТРАЛ подготовила широкий спектр конвенций, типовых законов и других инструментов, относящихся к основным законодательным актам, которые регулируют торговые сделки или иные аспекты законодательства о бизнесе, относящиеся к международной торговле (www.uncitral.org).

15. Hoekman and others (2004); Schiff and Winters (2003); и Bhagwati (2002).

16. Многосторонние договоренности по вопросам окружающей среды берут свое начало со Стокгольмской конференции ООН 1972 г.

17. Siebert (2003).

18. World Bank (2003b); WTO (2003); and Clarke and Evenett (2003b).

19. Hoekman and Mavroidis (2002) and Clarke and Evenett (2003a).

20. Дебаты о гармонизации налогообложения в ЕС проходили в течение многих лет. В недавней аналитической работе показано, что выгоды от координации налогообложения в ЕС могут быть незначительными; См.: Mendoza and Tesar (2003).

21. Например, хотя национальное правительство Бразилии запретило штатам предоставлять фирмам освобождение от НДС, штатам все же удалось обойти данное запрещение, используя различные механизмы, в том числе предоставляя фирмам кредиты, равные сумме налогам, которые те должны были выплачивать, на льготных условиях. См.: Tendler (2002).

22. OECD (2003d) and OECD and WTO (2003).

Глава 10

1. World Bank (2003b).

2. Группа семи также признала важность совершенствования инвестиционного климата; См. коммюнике, опубликованное в сентябре 2003 г. Важность совершенствования инвестиционного климата в деле достижения Целей ООН в области развития на пороге нового тысячелетия была подтверждена в докладе Комиссии ООН по частному сектору и развитию (2004).

3. United Nations (2002b).

4. World Bank (2004d); UNCTAD (2000a); и UNCTAD and WTO (2000).

5. IMF estimations from OECD PSE (Producer Support Estimate); OECD (2002a); и OECD DAC (2003).

6. Оценки, основанные на динамике роста реальных доходов (по сравнению с базовым 1997 г.), с использованием базы данных проекта «Анализ мировой торговли» (GTAP). Эти оценки опирались на сценарий, составленный с учетом интересов бедных слоев населения, при котором страны с высоким доходом снижают тарифы и устраняют пики тарифов. Для сельского хозяйства максимальный тариф составляет 10% при сред-

нем уровне в 5%, для обрабатывающей промышленности – 5% при среднем уровне в 1%. Экспортные субсидии ликвидируются, местные субсидии урезаются, а специальные тарифы, квоты на уровни тарифов и антидемпинговые сборы и санкции уничтожаются. См. World Bank (2004d).

7. Hoekman (2000).

8. Сведения о помощи развивающимся странам основаны на данных Комитета помощи развивающимся странам ОЭСР (2004) и включают в себя помощь, оказываемую в рамках Официального финансирования развития (ОФР). Для целей настоящего Доклада официальная помощь, оказанная подгруппе более «продвинутых» развивающихся стран и территорий, не учитывается. Данные об обязательствах в информационной системе кредитования (ИСК) были нанесены на карту в соответствии с конкретными типами помощи (содействие реализации экономической политики, укрепление потенциала и инфраструктура). Обсужденные методологические вопросы и других сложностей см.: Migliorisi and Galmarini (2004).

9. World Bank (1998a).

10. World Bank (2004a).

11. Подход, впервые проведенный ЕС (например, в Буркина-Фасо), основан на итоговых результатах, заранее оговариваемых с правительствами – получателями помощи; См. об этом: Zongo and others (2000). Этот подход, принятый с учетом Целей тысячелетия, вводит ранжирование стран, концентрируя внимание на следующих трех критериях: справедливая форма правления, поощрение экономической свободы и инвестиции в интересах народа; более подробно об этом см.; www.mca.gov.

12. Дискуссию о помощи, нацеленной на повышение эффективности производства, и ее последствий см.: Brook and Smith (2001).

13. Около $\frac{1}{3}$ помощи на цели содействия экономической политике в течение указанного периода шло на деятельность, связанную с финансовым сектором, которая учитывала реакцию на финансовые кризисы. Эти кризисы объясняют также рост объемов кредитования на цели осуществления экономической политики, которые ранее стабильно сокращались.

14. Оценка программы скорректированного кредитования Всемирного банка показывает, что между 1996 и 1999 г. около 40% условий инвестиционного климата определялись бизнес-средой, $\frac{1}{3}$ – приватизацией и реформами государственного сектора и $\frac{1}{4}$ – мероприятиями по поддержке участия компаний частного сектора в инфраструктуре. См.: World Bank (2001a).

15. Devarajan, Dollar, and Holmgren (2001) and World Bank (1998a).

16. McMillan, Rodrik, and Welch (2002).

17. World Bank (2003k) and Wolfensohn (1998).

18. IDA and IMF (2003) и World Bank (2003l). Этот опыт не был в одинаковой мере принят в различных странах, которые готовили PSPR; см.: World Bank (2004h).

20. Техническая помощь не входит в состав рекомендаций Комитета технической помощи и развития ОЭСР на 2001 г. членам этой организации по расширению рамок Официальной помощи развитию в отношении наименее развитых стран; См. OECD DAC (2001). Однако часть стран, в том числе Великобритания, уже выделили расширили рамки помощи развивающимся странам. Аналогичные предложения обсуждаются сейчас в ЕС и ОЭСР. См. European Commission (2004a) и United Kingdom - DFID (2001).

21. Batra and Mahmood (2003).

22. В недавнем обзоре донорской помощи развитию частного сектора отмечалось: «Можно подвергать сомнению искренность тех доноров, которые заявляют, что работают в интересах [развития частного сектора] в развивающихся странах, тогда как главные их усилия направлены на содействие их собственному экспорту и капиталовложениям их собственных фирм из частного сектора. Это не означает, что участие частного сектора следует огульно осуждать или отрицать; однако было бы наивно утверждать, будто капиталовложения и экспорт по определению приносят благо развитию частного сектора стран– реципиентов помощи, не говоря уже о сокращении бедности». См. Schulpes and Gibbon (2002).

23. В частности, организация «Партнерство в области статистики для целей развития в XXI в.» (PARIS21); (см.: www.paris21.org).

24. United Nations (2002a).

25. World Bank (2004c).

Библиография

Термин «processed» относится к работам, изданным неофициально, которые могут отсутствовать в общих библиотеках.

- Abowd, John M., John Haltiwanger, Julia Lane, and Kristin Sandusky. 2001. "Within and Between Changes in Human Capital, Technology, and Productivity." U.S. Census Bureau. Washington, D.C. Processed.
- Acemoglu, Daron. 2001. "Directed Technical Change." Cambridge, Mass.: National Bureau of Economic Research Working Paper 8287.
- Acemoglu, Daron, and Simon Johnson. 2003. "Unbundling Institutions." Cambridge, Mass.: National Bureau of Economic Research Working Paper Series 9934.
- Acemoglu, Daron, Simon Johnson, and James A. Robinson. 2001. "The Colonial Origins of Comparative Development: An Empirical Investigation." *American Economic Review* 91(5):1369–401.
- . 2002. "Reversal of Fortune: Geography and Institutions in the Making of the Modern World Income Distribution." *Quarterly Journal of Economics* 117(4):1231–94.
- Acemoglu, Daron, and Robert Shimer. 1999. "Efficient Unemployment Insurance." *Journal of Political Economy* 107(5):893–28.
- Acevedo, Germán C., and Patricio A. Eskenazi. 2003. "The Chilean Unemployment Insurance: A New Model of Income Support Available for Unemployed Workers." Paper presented at the International Workshop on Severance Pay Reform: Toward Unemployment Savings and Retirement Accounts. Vienna. November 7.
- Acs, Zoltan J., and David B. Audretsch. 1987. "Innovation, Market Structure and Firm Size." *Review of Economics and Statistics* 69(4):567–74.
- Adams, Dale W. 1988. "The Conundrum of Successful Credit Projects in Floundering Rural Financial Markets." *Economic Development and Cultural Change* 36(2):355–67.
- Addison, John T., and Paulino Teixeira. 2001. "The Economics of Employment Protection." Bonn: Institute for the Study of Labor Discussion Paper 381.
- Adenikinju, Adeola F. 2003. "Electric Infrastructure Failures in Nigeria: A Survey-Based Analysis of the Costs and Adjustment Responses." *Energy Policy* 31(14):1519–30.
- Adlington, Gavin. 2002. "Land Workshop Material." Paper presented at the Regional Workshop on Land Issues in Europe and the CIS. Budapest, Hungary. April 3.
- Adserà, Alicia, Carles Boix, and Mark Payne. 2003. "Are you Being Served? Political Accountability and Quality of Government." *Journal of Law, Economics, and Organization* 19(2):445–90.
- Aedo, Cristián, and Sergio Núñez. 2001. *The Impact of Training Policies in Latin America and the Caribbean: The Case of 'Programa Joven'*. Washington, D.C.: Inter-American Development Bank. Available on line at <http://www.ilo.org/public/english/region/ampro/cinterfor/temas/youth/doc/aedo/aedo.pdf>.
- Agarwal, Manish, Ian Alexander, and Bernard Tenenbaum. 2003. "The Delhi Electricity Discom Privatizations: Some Observations and Recommendations for Future Privatizations in India and Elsewhere." Washington, D.C.: World Bank, Energy and Mining Sector Board Discussion Paper 8.
- Agénor, Pierre. 1996. "The Labor Market and Economic Adjustment." *IMF Staff Papers* 43(2):261–335.
- Aggarwal, Reena, Leora Klapper, and Peter D. Wysocki. 2003. "Portfolio Preferences of Foreign Institutional Investors." Washington, D.C.: World Bank Policy Research Working Paper Series 3101.
- Aghion, Philippe, Robin Burgess, Stephen Redding, and Fabrizio Zilibotti. 2003. "The Unequal Effects of Liberalization: Theory and Evidence from India." Centre for Economic Policy Research. London. Processed.
- Aghion, Philippe, and Robin Burgess. 2003. "Liberalization and Industrial Performance: Evidence from India and the UK." Harvard University. Cambridge, Mass. Processed.
- Aghion, Philippe and Steven Durlauf. Forthcoming. "*Handbook of Economic Growth*." Amsterdam: North Holland.
- Ahluwalia, Montek. 2002. "Economic Reforms in India Since 1991: Has Gradualism Worked?" *Journal of Economic Perspectives* 16(3):67–88.
- Ahmadi, Justice A. M. 1999. "ADR Programmes in India." In USAID and World Bank, eds., *Background Material on ADR*. Washington, D.C.: World Bank, Legal Institutions Thematic Group.
- Aidt, Toke, and Zafiris Tzannatos. 2002. *Unions and Collective Bargaining—Economic Effects in a Global Environment*. Washington, D.C.: World Bank.
- Aitken, Brian, Gordon H. Hanson, and Ann E. Harrison. 1997. "Spillovers, Foreign Investment, and Export Behavior." *Journal of International Economics* 43(1-2):103–32.
- Aitken, Brian J., and Ann E. Harrison. 1999. "Do Domestic Firms Benefit from Direct Foreign Investment? Evidence from Venezuela." *American Economic Review* 89(3):605–18.

- Akiyama, Takamasa, John Baffes, Donald Larson, and Panayotis Varangis. 2003. "Commodity Market Reforms in Africa: Some Recent Experience." *Economic Systems* 27(1):83–115.
- Alatas, Vivi, and Lisa Cameron. 2003. "The Impact of Minimum Wages on Employment in a Low Income Country: An Evaluation Using the Difference-in-Differences Approach." Washington, D.C.: World Bank Policy Research Working Paper Series 2985.
- Alesina, Alberto, Silvia Ardagna, Giuseppe Nicoletti, and Fabio Schiantarelli. 2003a. "Regulation and Investment." Cambridge, Mass.: National Bureau of Economic Research Working Paper Series 9560.
- Alesina, Alberto, Arnaud Devleeschauwer, William Easterly, Sergio Kurlat, and Romain Wacziarg. 2003b. "Fractionalization." *Journal of Economic Growth* 8(2):155–94.
- Alex, Gary, Willem Zijp, and Derek Byerlee. 2002. "Rural Extension and Advisory Services: New Directions." Washington, D.C.: World Bank, Rural Development Strategy Background Paper 9.
- Allayanis, George, Gregory W. Brown, and Leora F. Klapper. 2003. "Capital Structure, Foreign Debt and Financial Risk: Evidence from East Asia." *Journal of Finance* 58(6):2667–709.
- Alogoskoufis, George, Charles R. Bean, Giuseppe Bertola, Daniel Cohen, Juan José Dolado, and Gilles Saint-Paul. 1995. *Unemployment: Choices for Europe. Monitoring European Integration*. London: Centre for Economic Policy Research.
- Altenburg, Tilman, and Jorg Meyer-Stamer. 1999. "How to Promote Clusters: Policy Experiences from Latin America." *World Development* 27(9):1693–713.
- Amsden, Alice H., and Wan-wen Chu. 2003. *Beyond Late Development: Taiwan's Upgrading Policies*. Cambridge, Mass.: MIT Press.
- Anderson, Jock R., and Gershon Feder. 2003. "Rural Extension Services." Washington, D.C.: World Bank Policy Research Working Paper Series 2976.
- APEC Committee on Trade and Investment. 2003. *Guide to the Investment Regimes of the APEC Economies, 5th ed.* Singapore: Asian Pacific Economic Co-operation Secretariat (APEC).
- Argy, Steven, and Matthew Johnson. 2003. *Mechanisms for Improving the Quality of Regulations: Australia in an International Context*. Melbourne: Productivity Commission.
- Ariyoshi, Akira, Karl Habermeier, Bernard Laurens, Inci Otker-Robe, Jorge Ivan Canales-Krijenko, and Andrei Kirilenko. 2000. "Capital Controls: Country Experiences with their Use and Liberalization." Washington, D.C.: International Monetary Fund Occasional Paper 190.
- Arora, Ashish, Marco Ceccagnoli, and Wesley M. Cohen. 2003. "R&D and the Patent Premium." Cambridge, Mass.: National Bureau of Economic Research Working Paper Series 9431.
- Aw, Bee Yan, Sukkyun Chung, and Mark J. Roberts. 2000. "Productivity and Turnover in the Export Market: Micro-level Evidence from the Republic of Korea and Taiwan (China)." *World Bank Economic Review* 14(1):65–90.
- Ayyagari, Meghana, Thorsten Beck, and Asli Demirgüç-Kunt. 2002. "Small and Medium Enterprises across the Globe: A New Database." Washington, D.C.: World Bank Policy Research Working Paper Series 3127.
- Ba, Seydou. 2000. "How Can Effective Strategies Be Developed for Law and Justice Programs? Are There Models for Legal Reform Programs? An Example of OHADA." Paper presented at the Comprehensive Legal and Juridical Development Conference. Washington, D.C. May 6.
- Bae, Kee-Hong, and Vidhan K. Goyal. 2003. "Property Rights Protection and Bank Loan Pricing." Korea University and Hong Kong University of Science and Technology. Seoul. Processed.
- Baharoglu, Deniz. 2002. "World Bank Experience in Land Management and The Debate on Tenure Security." Washington, D.C.: World Bank, Urban and Local Government Background Series 16.
- Bailey, Andre, Suzi Chun, and Jeffery Wong. 2003. "Wanted: Asian Credit Bureaus." *The McKinsey Quarterly*, July 9.
- Baker, Joanne. 1996. *Conveyancing Fees in a Competitive Market*. Sydney: Law Foundation of New South Wales for the Justice Research Centre.
- Baldwin, Richard E., and Paul Krugman. 2004. "Agglomeration, Integration, and Tax Harmonisation." *European Economic Review* 48(1):1–23.
- Baldwin, Richard E. 2003. "Openness and Growth: What's the Empirical Relationship?" Cambridge, Mass.: National Bureau of Economic Research Working Paper Series 9578.
- Bandiera, Oriana, Gerard Caprio, Patrick Honohan, and Fabio Schiantarelli. 2000. "Does Financial Reform Raise or Reduce Savings?" *Review of Economics and Statistics* 82(2):239–63.
- Banfield, Edward C. 1958. *The Moral Basis of a Backward Society*. Glencoe, Ill.: Free Press.
- Banks, Arthur. 2001. *Cross-national Time-series Data Archive*. Binghamton, N.Y.: Center for Comparative Political Research at the State University of New York.
- Bannock Consulting. 2001. *Best Practices in "One Stop Shops" for SME Development. Bulgaria Reform of Administrative Barriers to SME Development*. London, UK: Bannock Consulting.
- Bannock, Graham, Matthew Gamser, and Mariell Juhlin. 2004. "The Importance of the Enabling Environment for Business and Economic Growth: A 10 Country Comparison of Central Europe and Africa." Case Study Commissioned by the UK Department for International Development for the 2005 World Development Report.
- Barro, Robert, and Xavier Sala-i-Martin. 2003. *Economic Growth*. Cambridge, Mass.: MIT Press.
- Barro, Robert J., and Jong-Wha Lee. 2001. "International Data on Educational Attainment: Updates and Implications." *Oxford Economic Papers* 53(3):541–63.
- Barron, John M., and Michael Staten. 2003. "The Value of Comprehensive Credit Reports: Lessons from the U.S. Experience." In Margaret Miller, ed., *Credit Reporting Systems and the International Economy*. Cambridge, Mass.: MIT Press.
- Bartelsman, Eric, John Haltiwanger, and Stefano Scarpetta. 2004. "Microeconomic Evidence of Creative Destruction in Industrial and Developing Countries." Background paper for the WDR 2005.
- Bartelsman, Eric, Stefano Scarpetta, and Fabiano Schivardi. 2003. "Comparative Analysis of Firm Demographics and Survival: Micro-Level Evidence for the OECD Countries." Paris:

- Organization for Economic Co-operation and Development, Economics Department Working Paper 348.
- Barth, James R., Gerard Caprio Jr., and Ross Levine. 2001. "Banking Systems Around the Globe: Do Regulation and Ownership Affect Performance and Stability." In Frederic Mishkin S., ed., *Prudential Regulation and Supervision: What Works and What Doesn't*. Chicago, I.L.: University of Chicago Press.
- . 2004. "Bank Regulation and Supervision: What Works Best?" *Journal of Financial Intermediation* 13(2):205–48.
- Barzel, Yoram. 2002. *A Theory of the State: Economic Rights, Legal Rights, and the Scope of the State*. Cambridge, U.K.: Cambridge University Press.
- Basant, Rakesh, and Brian Fikkert. 1996. "The Effects of R&D, Foreign Technology Purchase, and Domestic and International Spillovers on Productivity in Indian Firms." *Review of Economics and Statistics* 78(2):187–99.
- Bassanini, Andrea, and Stefano Scarpetta. 2002. "Does Human Capital Matter for Growth in OECD Countries? A Pooled Mean-group Approach." *Economics Letters* 74(3):399–405.
- Bastos, Fabiano, and John Nasir. 2003. "Which Dimensions of the IC are Most Constraining?" World Bank. Washington D.C. Processed.
- Basu, Kaushik. 1999. "Child Labor: Cause, Consequence, and Cure, with Remarks on International Labor Standards." *Journal of Economic Literature* 37(3):1083–119.
- Bates, Robert H. 1981. *Markets and States in Tropical Africa: The Political Basis of Agricultural Policies*. Berkeley: University of California Press.
- . 2001. *Prosperity and Violence: The Political Economy of Development*. New York: W.W. Norton & Company Ltd.
- Batra, Geeta, Daniel Kaufmann, and Andrew H. W. Stone. 2002. *Investment Climate Around the World: Voices of the Firms from the World Business Environment Survey*. Washington, D.C.: World Bank.
- Batra, Geeta, and Syed Mahmood. 2003. "Direct Support to Private Firms: Evidence on Effectiveness." Washington, D.C.: World Bank Policy Research Working Paper Series 3170.
- Batra, Geeta, and Hong Tan. 1995. "Enterprise Training in Developing Countries: Overview of Incidence, Determinants, and Productivity Outcomes." Washington, D.C.: World Bank Private Sector Development Occasional Paper 9.
- Battat, Joseph, Isaiah Frank, and Xiaofang Shen. 1996. "Suppliers to Multinationals: Linkage Programs to Strengthen Local Companies in Developing Countries." Washington, D.C.: Foreign Investment Advisory Service Occasional Paper 6.
- Baumol, William J. 2002. *The Free-Market Innovation Machine: Analyzing the Growth Miracle of Capitalism*. Princeton, N.J.: Princeton University Press.
- Bayoumi, Tamim, David T. Coe, and Elhanan Helpman. 1999. "R&D Spillovers and Global Growth." *Journal of International Economics* 47(2):399–428.
- Beck, Thorsten, Juan Miguel Crivelli, and William Summerhill. 2003. "The Transformation of State Banks in Brazil." Paper presented at the Bank Privatization, World Bank Conference. Washington, D.C. November 20.
- Beck, Thorsten, Robert Cull, and T. Jerome Afeikhen. 2003. "Bank Privatization and Performance: Empirical Evidence from Nigeria." Paper presented at the Bank Privatization–World Bank Conference. Washington, D.C. November 20.
- Beck, Thorsten, Asli Demirgüç-Kunt, and Ross Levine. 2003. "The Impact of SMEs on Growth, Development, and Poverty: Cross-Country Evidence." Washington, D.C.: World Bank Policy Research Working Paper Series 3178.
- Beck, Thorsten, Ross Levine, and Norman Loayza. 2000. "Finance and the Sources of Growth." *Journal of Financial Economics* 58(1–2): 261–300.
- Becker, Randy, and J. Vernon Henderson. 2000. "Effects of Air Quality Regulations on Polluting Industries." *Journal of Political Economy* 108(2):379–421.
- Bell, Clive, Shantayanan Devarajan, and Hans Gersbach. 2003. "The Long-Run Economic Costs of AIDS: Theory and an Application to South Africa." Washington, D.C.: World Bank Policy Research Working Paper Series 3152.
- Bergara, Mario E., Witold J. Henisz, and Pablo T. Spiller. 1998. "Political Institutions and Electric Utility Investment: A Cross-Nation Analysis." *California Management Review* 40(2):18–35.
- Berger, Allen, Seth Bonime, Lawrence Goldberg, and Lawrence White. Forthcoming. "The Dynamics of Market Entry: The Effects of Mergers and Acquisitions on Entry in the Banking Industry." *Journal of Business*.
- Berger, Allen N., Asli Demirgüç-Kunt, Ross Levine, and Joseph G. Haubrich. Forthcoming. "Bank Concentration and Competition: An Evolution in the Making." *Journal of Money, Credit and Banking*.
- Berger, Allen N., Iftekhhar Hasan, and Leora F. Klapper. 2004. "Further Evidence on the Link between Finance and Growth: An International Analysis of Community Banking and Economic Performance." *Journal of Financial Services Research* 25(2–3):169–202.
- Berglof, Erik, and Gerard Roland. 2000. "From Regatta to Big Bang? The Impact of EU Accession Strategy on Reforms in Central and Eastern Europe." International Monetary Fund. Washington, D.C. Processed.
- Bergsman, Joel. 1999. "Advice on Taxation and Tax Incentives for Foreign Direct Investment." Paper presented at the FIAS Seminars on FDI Issues: Knowledge Gains. Washington, D.C. May 27.
- Berkowitz, Daniel, Katharina Pistor, and Jean-Francois Richard. 2003. "Economic Development, Legality, and the Transplant Effect." *European Economic Review* 47(1):165–95.
- Berkowitz, Jeremy, and Michelle J. White. 2002. "Bankruptcy and Small Firm's Access to Credit." Cambridge, Mass.: National Bureau of Economic Research Working Paper Series 9010.
- Berman, Jonathan E., and Tobias Webb. 2003. *Race to the Top: Attracting and Enabling Global Sustainable Business. Business Survey Report*. Washington, D.C.: World Bank.
- Bernard, Andrew B., and J. Bradford Jensen. 1999. "Exceptional Exporter Performance: Cause, Effect or Both?" *Journal of International Economics* 47(1):1–25.
- Bernstein, Peter L. 1996. *Against the Gods: The Remarkable Story of Risk*. New York: John Wiley & Sons.

- Bertola, Giuseppe, Tito Boeri, and Sandrine Cazes. 2000. "Employment Protection in Industrialized Countries: The Case for New Indicators." *International Labour Review* 139(1):57–72.
- Besant-Jones, John, and Bernard Tenenbaum. 2001. "The California Power Crisis: Lessons for Developing Countries." Washington, D.C.: World Bank, Energy and Mining Sector Board Discussion Paper 1.
- Besley, Timothy. 1995. "Property Rights and Investment Incentives: Theory and Evidence from Ghana." *Journal of Political Economy* 103(5):903–37.
- Besley, Timothy, and Robin Burgess. 2004. "Can Labor Regulation Hinder Economic Performance? Evidence from India." *Quarterly Journal of Economics* 119(1):91–134.
- Betcherman, Gordon, Karina Olivas, and Amit Dar. 2003. "Impacts of Active Labor Market Programs: New Evidence from Evaluations with Particular Attention to Developing and Transition Countries." Washington, D.C.: World Bank, Social Protection Network Paper Series 402.
- Bhagwati, Jagdish. 2002. *Free Trade Today*. Princeton, N.J.: Princeton University Press.
- Bhatnagar, Subnash, and Rajeb Chawla. 2004. "Bhoomi: Online Delivery of Land Titles in Karnataka, India." Ahmedabad Indian Institute of Management and Government of Karnataka. Ahmedabad, India and Karnataka, India. Processed.
- Biers, Dan, and Sadanard Dhome. 2000. "In India, a Bit of California." *Far Eastern Economic Review* 163(44):38–40.
- Biggs, Tyler. 2003. "Is Small Beautiful and Worthy of Subsidy? Literature Review." World Bank. Washington, D.C. Processed.
- Biggs, Tyler, Vijaya Ramachandran, and Manju Kedia Shah. 1998. "The Determinants of Enterprise Growth in Sub-Saharan Africa: Evidence from the Regional Program on Enterprise Development." Washington, D.C.: World Bank, Regional Program for Enterprise Development Discussion Paper 103.
- Biggs, Tyler, Manju Kedia Shah, and Pradeep Srivastava. 1995. "Technological Capabilities and Learning in African Enterprises." Washington, D.C.: World Bank, Africa Department Series, Technical Paper 288.
- Bigsten, Arne, Paul Collier, Stefano Dercon, Marcel Fafchamps, Bernard Gauthier, Jan Willem Gunning, Abena Oduro, Remco Oostendorp, Cathy Patillo, Måns Soderbom, Francis Teal, and Albert Zeufack. 2000. "Contract Flexibility and Dispute Resolution in African Manufacturing." *Journal of Development Studies* 36(4):1–37.
- . 2003. "Risk Sharing in Labor Markets." *World Bank Economic Review* 17(3):349–66.
- Bineswaree, Bolasky, and Caroline Freund. 2004. "Trade, Regulations and Growth." Washington, D.C.: World Bank Policy Research Working Paper Series 3255.
- Binswanger, Hans P., Klaus Deininger, and Gershon Feder. 1995. "Power, Distortions, Revolt, and Reform in Agricultural Land Relations." In Jere Behrman and T. N. Srinivasan, eds., *Handbook of Development Economics vol. 3B*. Amsterdam: Elsevier B.V.
- Bird, Richard M. 2003. "Administrative Dimensions of Tax Reform." University of Toronto. Toronto, Canada. Processed.
- Bird, Richard M., and Michael Engelschalk. 2003. "Tax Policy and Tax Administration: Lessons from the Last Decade." World Bank. Washington, D.C. Processed.
- Black, Bernard, Hansung Jang, and Woochan Kim. 2003. "Does Corporate Governance Affect Firms' Market Values? Evidence from Korea." Stanford, C.A.: Stanford Law and Economics School, Olin Working Paper 237.
- Black, Sandra E. 1999. "Investigating the Link Between Competition and Discrimination." *Monthly Labor Review*, December.
- Black, Sandra E., and Philip E. Strahan. 2002. "Entrepreneurship and Bank Credit Availability." *Journal of Finance* 57(6):2807–33.
- Blalock, Garrick, and Paul Gertler. 2003. "Technology From Foreign Direct Investment and Welfare Gains Through the Supply Chain." University of California. Berkeley, C.A. Processed.
- Blanchard, Olivier. 1986. "Investment, Output, and the Cost of Capital: A Comment." *Brookings Papers on Economic Activity* 0(1):153–58.
- Blanchard, Olivier, and Francesco Giavazzi. 2003. "Macroeconomic Effects of Regulation and Deregulation in Goods and Labor Markets." *Quarterly Journal of Economics* 118(3):879–907.
- Blanchard, Olivier J., and Augustin Landier. 2001. "The Perverse Effects of Partial Labor Market Reform: Fixed-term Contracts in France." *Economic Journal* 112(480):214–44.
- Blomström, Magnus, and Ari Kokko. 1998. "Multinational Corporations and Spillovers." *Journal of Economic Surveys* 12(3):247–77.
- Bloom, David E., Lakshmi. R. Bloom, Davod Steven, and Mark Weston. 2003. *Business and HIV/AIDS: Who Me?* Geneva: World Economic Forum.
- Boeri, Tito, Agar Brugiavini, and Lars Calmfors, eds. 2001. *The Role of Unions in the Twenty-First Century*. New York: Oxford University Press.
- Boix, Carles. 2003. *Democracy and Redistribution*. New York : Cambridge University Press.
- Bortolotti, Bernardo, Juliet D'Souza, William L. Megginson, and Marcella Fantini. 2002. "Privatization and the Sources of Performance Improvement in the Global Telecommunications Industry." *Telecommunications Policy* 26(5-6):243–68.
- Bosworth, Barry, and Susan M. Collins. 2003. "The Empirics of Growth: An Update." The Brookings Institution. Washington, D.C. Processed.
- Botswana—Ministry of Lands, Housing and Environment. 2002. *Botswana National Land Policy*. Gaborone: Natural Resources Services Ltd. for the Ministry of Lands, Housing and Environment. Department of Lands.
- Bourguignon, Francois. 2000. "Crime, Violence, and Inequitable Development." In Joseph Stiglitz, ed., *Annual World Bank Conference on Development Economics*. Washington, D.C.: World Bank.
- . 2004. "The Poverty-Growth-Inequality Triangle." Paper presented at the Indian Council for Research on International Economic Relations Conference. New Delhi, India. February 4.
- Bourguignon, Francois, Francisco Ferreira, and P. G. Leite. 2002. *Ex-ante Evaluation of Conditional Cash Transfer Programs: The Case of Bolsa Escola*. Washington, D.C.: World Bank.

- Bourguignon, Francois, and C. Goh. 2003. *Trade and Labor Market Vulnerability in Korea, Indonesia, and Thailand: Evaluating Vulnerability from Repeated Cross-sections*. Washington, D.C.: World Bank.
- Boylaud, Olivier, and Giuseppe Nicoletti. 2001. "Regulation, Market Structure, and Performance in Telecommunications." *OECD Economic Studies* 32:99–142.
- Braga, Carlos A. Primo, Carsten Fink, and Claudia Paz Sepúlveda. 2000. "Intellectual Property Rights and Economic Development." Washington, D.C.: World Bank Discussion Paper 412.
- Braithwaite, John, and Peter Drahos. 2000. *Global Business Regulation*. Cambridge, U.K.: Cambridge University Press.
- Bratton, William J., and William Andrews. 1999. "What We've Learned About Policing." *City Journal* 9(2):14–27.
- . 2004. "Driving Out the Crime Wave: The Police Methods that Worked in New York Can Work in Latin America." *Time*, July 23.
- Brautigam, Deborah, and Michael Woolcock. 2001. "Small States in a Global Economy—The Role of Institutions in Managing Vulnerability and Opportunity in Small Developing Economies." World Institute for Development Economics/United Nations University. Helsinki. Processed.
- Brennan, Geoffrey, and James Buchanan. 1980. *The Power to Tax: Analytical Foundations of a Fiscal Constitution*. Cambridge, U.K.: Cambridge University Press.
- Bresnahan, Timothy F., Erik Brynjolfsson, and Lorin M. Hitt. 2002. "Information Technology, Workplace Organization and the Demand for Skilled Labor: Firm-Level Evidence." *Quarterly Journal of Economics* 117(1):339–76.
- Brimble, Atchaka. 2002. "Thailand's Experience of One-Stop Shops." Paper presented at the APEC Seminar on Investments' One Stop Shop. Lima, Peru. February 26.
- Broadman, Harry, James Anderson, Constantijn A. Claessens, Randi Ryterman, Stefka Slavova, María Vagliasindi, and María Vincelette. 2004. *Building Market Institutions in South Eastern Europe: Comparative Prospects for Investment and Private Sector Development*. Washington, D.C.: World Bank.
- Brook, Penelope J., and Suzanne M. Smith, eds. 2001. *Contracting for Public Services: Output-Based Aid and Its Applications*. Washington, D.C.: World Bank.
- Brown, Drusilla K. 2000. "International Trade and Core Labour Standards: A Survey of Recent Literature." Paris: OECD, Directorate for Education, Employment, Labour and Social Affairs, Labour Market and Social Policy—Occasional Papers 43.
- Brown, Drusilla K., Alan V. Deardorff, and Robert M. Stern. 2003. "The Effects of Multinational Production on Wages and Working Conditions in Developing Countries." Cambridge, Mass.: National Bureau of Economic Research Working Paper Series 9669.
- Brown, J. David, and John S. Earle. 2004. "Economic Reforms and Productivity-Enhancing Reallocation in the Post-Soviet Transition." Kalamazoo, M.I.: Upjohn Institute Staff Working Paper 04-98. Available on line at <http://www.upjohninst.org>.
- Brueckner, Jan K. 2000. "Fiscal Decentralization in Developing Countries: The Effects of Local Corruption and Tax Evasion." *Annals of Economics and Finance* 1(1):1–18.
- Brusky, Bonnie. 2003. "Knowing When to Stop: The Case of UNDP Bangladesh." Washington, D.C.: CGAP Direct Case Study 4.
- Burgess, Robin, and Tony Venables. 2003. "Towards a Microeconomics of Growth." London School of Economics. London. Processed.
- Burki, Shahid Javed, and Guillermo E. Perry. 1998. *An Economic Theorist's Book of Tales: Essays that Entertain the Consequences of New Assumptions in Economic Theory*. Washington, D.C.: World Bank Latin American and Caribbean Studies.
- Burns, Anthony. 2004. "Thailand's 20 Year Program to Title Rural Land." Background paper for the WDR 2005.
- Burr, Chandler. 2000. "Grameen Village Phone: Its Current Status and Future Prospects." Paper presented at the Business Services for Small Enterprises in Asia: Developing Markets and Measuring Performance Conference. Hanoi, Vietnam. March 6.
- Burra, Neera. 1995. *Born to Work: Child Labour in India*. Oxford: Oxford University Press.
- Busse, Matthias. 2003. "Tariffs, Transport Costs and the WTO Doha Round: The Case of Developing Countries." *Estey Centre Journal of International Law and Trade Policy* 4(1):15–31.
- Buvinic, Mayra, and Andrew Morrison. 2000. "Technical Notes on Violence Prevention." Washington, D.C.: Inter-American Development Bank, Social Development Division, Technical Note 5.
- Caballero, Ricardo J. 1991. "On the Sign of the Uncertainty-Investment Relationship." *American Economic Review* 81(1):279–88.
- . 1999. "Aggregate Investment." In John B. Taylor and Michael Woodford, eds., *Handbook of Macroeconomics*. Amsterdam: Elsevier Science B. V.
- Caballero, Ricardo J., Eduardo M. R. A. Engel, and Alejandro Micco. 2004. "Microeconomic Flexibility in Latin America." Cambridge, Mass.: National Bureau of Economic Research Working Paper Series 10398.
- Caballero, Ricardo J., and Mohamad Hammour. 2000. "Creative Destruction and Development: Institutions, Crises and Restructuring." Paper presented at the World Bank Conference in Development Economics. Washington, D.C. July 20.
- Cabanero-Verzosa, Cecilia, and Paul Mitchell. 2003. "Communicating Economic Reform." World Bank. Washington, D.C. Processed.
- Calderón, César, and Luis Servén. 2003. "The Output Cost of Latin America's Infrastructure Gap." In William R. Easterly and Luis Servén, eds., *The Limits of Stabilization: Infrastructure, Public Deficits, and Growth in Latin America*. Washington, D.C.: World Bank.
- Calderon-Madrid, A., and T. Belem. 2001. *The Impact of the Mexican Training Program for Unemployed Workers on Re-employment Dynamics and on Earnings*. Washington, D.C.: Inter-American Development Bank.
- Calmfors, Lars. 1993. "Centralization of Wage Bargaining and Macroeconomic Performance: A Survey." *OECD Economic Studies* 21:161–91.
- Calomiris, Charles W., and Andrew Powell. 2001. "Can Emerging Market Regulators Establish Credible Discipline? The Case of

- Argentina. 1992–99.” In Frederic Mishkin, ed., *Prudential Supervision: What Works and What Doesn't*. Chicago, I.L.: University of Chicago Press.
- Camerer, Colin F., George Loewenstein, and Matthew Rabin, eds. 2003. *Advances in Behavioral Economics*. Princeton: Princeton University Press.
- Cannock, Geoffrey. 2001. “Expanding Rural Telephony: Output-Based Contracts for Pay Phones in Peru.” In Penelope J. Brook and Suzanne M. Smith, eds., *Contracting for Public Services: Output-based Aid and its Applications*. Washington, D.C.: World Bank.
- Cao, Yuanzheng, Yingyi Qian, and Barry R. Weingast. 1999. “From Federalism, Chinese Style, to Privatization, Chinese Style.” *Economics of Transition* 7(1):103–31.
- Caprio, Gerard, and Asli Demirgüç-Kunt. 1998. “The Role of Long-Term Finance: Theory and Evidence.” *World Bank Research Observer* 13(2):171–89.
- Caprio, Gerard, and Patrick Honohan. 2003. “Can the Unsophisticated Market Provide Discipline?” Paper presented at the Market Discipline: The Evidence across Countries and Industries Conference. Chicago, IL. October 30.
- Cardenas, Enrique, José Antonio Ocampo, and Rosemary Thorp, eds. 2003. *An Economic History of Twentieth-Century Latin America. Vol. 3. Industrialization and the State in Latin America: The Postwar Years*. New York: Palgrave Publishers Ltd.
- Carlin, Wendy, Steven Fries, Mark E. Schaffer, and Paul Seabright. 2001. “Competition and Enterprise Performance in Transition Economies Evidence from a Cross-country Survey.” London: CEPR Discussion Paper 2840.
- Carlson, Ingrid, and Mark J. Payne. 2003. “Estudio Comparativo de Estadísticas de Empleo Público en 26 Países de America Latina y el Caribe.” In Koldo Echebarria, ed., *Red de Gestión y Transparencia de la Política Pública. Servicio Civil: Temas para un Diálogo*. Washington, D.C.: Banco Interamericano de Desarrollo.
- Carmichael, Jeffrey, and Michael Pomerleano. 2002. *The Development and Regulation of Non-Bank Financial Institutions*. Washington, D.C.: World Bank.
- Castelar Pinheiro, Armando, Indermit S. Gill, Luis Servén, and Mark R. Thomas. 2001. “Brazilian Economic Growth, 1900–2000: Lessons and Policy Implications.” Paper presented at the GDN Conference. Rio de Janeiro. December 9.
- Castelar-Pinheiro, Armando. 1998. “The Hidden Costs of Judicial Inefficiency: General Concepts and Calculation for Brazil.” In Organization of American States, ed., *Judicial Reform in Latin America: An Unfinished Task*. Washington, D.C.: Organization of American States.
- Castelar-Pinheiro, Armando, and Célia Cabral. 2001. “Credit Markets in Brazil: The Role of Judicial Enforcement.” In Marco Pagano and Oracio Attansio, eds., *Defusing Default: Incentives and Institutions*. Washington, D.C.: Inter-American Development Bank.
- Castelar-Pinheiro, Armando, and Alkimar Moura. 2003. “Segmentation and the Use of Information in Brazilian Credit Markets.” In Margaret S. Miller, ed., *Credit Reporting Systems and the International Economy*. Cambridge, Mass.: MIT Press.
- Cavalcanti, Carlos B. 2003. “Argentina: Growth, Productivity and Labor Reallocation.” World Bank. Washington, D.C. Processed.
- Center for Policy Studies. 2003. *Blue Bird Agenda for Civil Society in Southeast Europe. In Search of Responsive Government: State Building and Economic Growth in the Balkans*. Budapest: Center for Policy Studies, Central European University.
- Cetorelli, Nicola. 2003. “Life-Cycle Dynamics in Industrial Sectors: The Role of Banking Market Structure.” *Federal Reserve Bank of St. Louis Review* 85(4):135–47.
- Cetorelli, Nicola, and Philip E. Strahan. 2002. “Banking Competition, Technology and the Structure of Industry.” Federal Reserve Bank of Chicago. Chicago, I.L. Processed.
- CGAP (The Consultive Group to Assist the Poor). 1997. “Scaling Up in Microfinance-Evidence from Global Experience.” Washington, D.C.: CGAP Focus Note 6.
- Chalk, Nigel A. 2001. “Tax Incentives in the Philippines: A Regional Perspective.” Washington, D.C.: International Monetary Fund Working Paper WP/01/181.
- Chami, Ralph, Mohsin Khan, and Sunil Sharma. 2003. “Emerging Issues in Bank Regulation.” Washington, D.C.: International Monetary Fund Working Paper 101.
- Chandra, Vandana, Lalita Moorty, Jean-Pascal Nganou, Bala Rajaratnam, and Kendall Schaefer. 2001. “Constraints to Growth and Employment in South Africa: Report No.2 Evidence from the Small, Medium and Micro Enterprise Firm Survey.” Washington, D.C.: World Bank, Southern Africa Department, Discussion Paper 15.
- Chandra, Vandana, and Bala Rajaratnam. 2004. “Differences in Firm Types and Obstacles to Growth: Insights from South African Investment Climate Surveys.” World Bank. Washington, D.C. Processed.
- Chang, Ha-Joon. 1999. “Industrial Policy and East Asia: The Miracle, the Crisis, and the Future.” Paper presented at the Re-thinking the East Asian Miracle. San Francisco, C.A.
- . 2002. *Kicking Away the Ladder: Development Strategy in Historical Perspective*. London: Anthem.
- Charitonenko, Stephanie, and Anita Campion. 2003. “Expanding Commercial Microfinance in Rural Areas: Constraints and Opportunities.” Paper presented at the Paving the Way Forward: An International Conference on Best Practice on Rural Finance. Washington, D.C. June 2.
- Charlton, Andrew. 2003. “Incentive Bidding for Mobile Investment: Economic Consequences and Potential Responses.” Paris: Organization for Economic Co-operation and Development, Development Centre, Technical Papers 203.
- Charmes, Jacques. 2000. “The Contribution of Informal Sector to GDP in Developing Countries: Assessment, Estimates, Methods, Orientations for the Future.” Paper presented at the 4th Meeting of the Delhi Group on Informal sector Statistics. Geneva.
- Chaudhry, Kiren Aziz. 1997. *The Price of Wealth: Economies and Institutions in the Middle East*. Ithaca: Cornell University Press.
- Chen, Chunlai. 2002. “Foreign Direct Investment: Prospects and Policies.” In OECD, ed., *China in the World Economy: The Domestic Policy Challenges*. Paris: Organization for Economic Co-operation and Development.
- Chen, Martha Alter, Renana Jhabvala, and Frances Lund. 2002. *Supporting Workers in the Informal Economy: A Policy Framework*. Geneva: International Labor Office.

- Chen, Martha Alter, Renana Jhabvala, and Reema Nanavaty. 2004. "The Investment Climate for Female Informal Businesses: A Case Study from Urban and Rural India." Background paper for the WDR 2005.
- Chen, Shaohua, and Martin Ravallion. 2004. "How Have the World's Poorest Fared since the Early 1980s?" *World Bank Research Observer* 19(2):141–69.
- Chen, Shaohua, and Yan Wang. 2001. "China's Growth and Poverty Reduction: Trends between 1990 and 1999." Washington, D.C.: World Bank Policy Research Working Paper Series 2651.
- Chengappa, A. 1999. "File Management in Secretariat: Present Structure." Institute for Human Resource Development. Hyderabad, India. Processed.
- Chermak, Janie M. 1992. "Political Risk Analysis: Past and Present." *Resources Policy* 18(3):167–78.
- Chifor, George. 2002. "Caveat Emptor: Developing International Disciplines for Detering Third Party Investment in Unlawfully Expropriated Property." *Law and Policy in International Business* 33(2):179–282.
- Chinoy, Mike. 1998. *N. Korea Shows Small Signs of Private Enterprise*. Atlanta, G.A.: CNN News website. Available on line at <http://www.cnn.com/WORLD/asiapcf/9809/16/nkorea.economy/>.
- Chirwa, Ephraim W., Evious K. Zgovu, and Peter M. Mvula. 2002. "Participation and Impact of Poverty-oriented Public Works Projects in Rural Malawi." *Development Policy Review* 20(2):159–176.
- Christiansen, Hans, Charles Oman, and Andrew Charlton. 2003. "Incentives-based Competition for Foreign Direct Investment: The Case of Brazil." Paris: Organization for Economic Co-operation and Development, Development Centre, Working Papers on International Investment 2003/1.
- Christianson, David. 2004. "The Investment Climate in South Africa Regulatory Issues: Some Insights from the High-Growth, Export-Oriented SME Sector." Case Study Commissioned by the UK Department for International Development for the 2005 World Development Report.
- Claessens, Stijn, and Luc Laeven. 2003. "Financial Development, Property Rights, and Growth." *Journal of Finance* 58(6):2401–36.
- Clark, Ximena, David Dollar, and Alejandro Micco. 2002. "Maritime Transport Cost and Port Efficiency." Washington, D.C.: World Bank Policy Research Working Paper Series 2781.
- Clarke, George R. G., and Lixin Colin Xu. 2004. "Privatization, Competition and Corruption: How Characteristics of Bribe Takers and Payers Affect Bribes To Utilities." *Journal of Public Economics* 88(9-10):2067–97.
- Clarke, George R. G., and Robert Cull. 2002. "Political and Economic Determinants of the Likelihood of Privatizing Argentine Public Banks." *Journal of Law and Economics* 45(1):165–77.
- Clarke, George R. G., Robert Cull, María Soledad Martínez Peria, and Susana Sánchez. Forthcoming. "Bank Lending to Small Businesses in Latin America: Does Bank Origin Matter?" *Journal of Money, Credit and Banking*.
- . 2003. "Foreign Bank Entry: Experience, Implications for Developing Countries, and Agenda for Further Research." *World Bank Research Observer* 18(1):25–40.
- Clarke, George R. G., Robert Cull, and Mary Shirley. 2003. "Synthesis: Empirical Studies of Bank Privatization." Paper presented at the World Bank Conference on Privatization. Washington, D.C. November 20.
- Clarke, George R. G., and Scott J. Wallsten. 2003. "Universal Service: Empirical Evidence on the Provision of Infrastructure Services to Rural and Poor Urban Consumers." In Timothy C. Irwin and Penelope J. Brook, eds., *Infrastructure for Poor People: Public Policy for Private Provision*. Washington, D.C.: World Bank.
- Clarke, Julian L., and Simon J. Evenett. 2003a. "A Multilateral Framework for Competition Policy?" In Simon J. Evenett and Swiss Secretariat of Economic Affairs, eds., *The Singapore Issues and the World Trading System: The Road to Cancun and Beyond*. Bern: World Trade Institute.
- . 2003b. "The Deterrent Effects of National Anti-Cartel Laws: Evidence from the International Vitamins Cartel." *Antitrust Bulletin* 48(3):689–726.
- Clerides, Sofronis K., Saul Lach, and James R. Tybout. 1998. "Is Learning by Exporting Important? Micro-dynamic Evidence from Colombia, Mexico, and Morocco." *Quarterly Journal of Economics* 113(3):903–947.
- Coase, Ronald H. 1960. "The Problem of Social Cost." *Journal of Law and Economics* 3(1):1–44.
- Coe, David, and Elhanan Helpman. 1995. "International R&D Spillovers." *European Economic Review* 39(5):859–87.
- Coe, David T., Elhanan Helpman, and Alexander W. Hoffmaister. 1997. "North-South R&D Spillovers." *Economic Journal* 107(440):134–49.
- Cohen, Nevin. 2001. *What Works: Grameen Telecom's Village Phones*. Washington, D.C.: World Resources Institute, Digital Dividend Study.
- Coleman, James S. 1988. "Social Capital in the Creation of Human Capital." *American Journal of Sociology* 94(Supplement): s95–s120.
- Commonwealth Secretariat. 2003. "Promoting Investment into 'Economies with Endowed Handicaps'." Paper presented at the 2003 Small States Forum. Dubai. September 24.
- Commonwealth Secretariat and World Bank Joint Task Force on Small States. 2004. *Small States: Meeting Challenges in the Global Economy*. Washington, D.C. and London: Commonwealth Secretariat and World Bank.
- Conconi, Paola, and Carlo Perroni. 2003. "Self-enforcing International Agreements and Domestic Policy Credibility." Munich: CESifo Working Paper Series 988.
- Consejo Nacional de Zonas Francas de Exportación. 2002. *Informe Estadístico del Sector Zonas Francas 2002*. Santo Domingo, República Dominicana: Consejo Nacional de Zonas Francas de Exportación.
- Coolidge, Jacqueline, Lars Grava, and Sanda Putnina. 2004. "Inspectorate Reform in Latvia 1999–2003." Background paper for the WDR 2005.
- Copeland, Brian R., and M. Scott Taylor. 2004. "Trade, Growth and the Environment." *Journal of Economic Literature* 42(1):7–71.
- Covin, Jeffrey G., and Dennis P. Slevin. 1989. "Strategic Management of Small Firms in Hostile and Benign Environments." *Strategic Management Journal* 10(1):75–87.

- Cox, Donald, Emmanuel Jimenez, and John. Jordan. 1994. "Family Safety Nets and Economic Transition: A Study of Private Transfers in Kyrgyzstan." World Bank. Washington, D.C. Processed.
- Crespo, Jorge, Carmela Martin, and Francisco Javier Velazquez. 2002. "International Technology Diffusion Through Imports and Its Impact on Economic Growth." Madrid: European Economy Group Working Paper 12.
- Cristini, Marcela, and Ramiro A. Moya. 2001. "The Importance of an Effective Legal System for Credit Markets: The Case of Argentina." In Marco Pagano and Orazio Attansio, eds., *Defusing Default: Incentives and Institutions*. Washington, D.C.: Inter-American Development Bank.
- Cukierman, Alex. 1992. *Central Bank Strategy, Credibility, and Independence: Theory and Evidence*. Cambridge, Mass.: MIT Press.
- CUTS Center for Competition, Investment and Economic Regulation, eds. 2003. *Pulling Our Socks Up: A Study of Competition Regimes of Seven Developing Countries of Africa and Asia under the 7-UP Project*. Jaipur, India: Jaipur Printers.
- Darku, Alexander Bilson. 2001. "Private Investment, Uncertainty and Irreversibility in Uganda." *African Finance Journal* 3(1): 1–25.
- Das-Gupta, Arindam, Michael Engelschalk, and William Mayville. 1999. "An Anti-corruption Strategy for Revenue Administration." World Bank, Washington, D.C.: PREM Note 33.
- David, Paul A., Bronwyn H. Hall, and Andrew A. Toole. 2000. "Is Public R&D a Complement or Substitute for Private R&D? A Review of the Econometric Evidence." *Research Policy* 29(4–5):497–529.
- de Carvalho, Antonio Gledson. 2003. "Effects of Migration to Special Corporate Governance Levels of Bovespa." University of Sao Paulo, Economics Department. Sao Paulo. Processed.
- de Ferranti, David, Guillermo E. Perry, Indermit S. Gill, J. Luis Guasch, William F. Maloney, Carolina Sanchez-Paramo, and Norbert Schady. 2003. *Closing the Gap in Education and Technology*. Washington, D.C.: World Bank.
- de Ferranti, David, Guillermo E. Perry, Indermit S. Gill, and Luis Servén. 2000. *Securing Our Future in a Global Economy*. Washington, D.C.: World Bank.
- De La Fuente, A., and R. Doménech. 2002. "Human Capital in Growth Regressions, How Much Difference Does Data Quality Make?" London: CEPR Discussion Paper 3587.
- De Long, J. Bradford. 2000. "Cornucopia: The Pace of Economic Growth in the Twentieth Century." Cambridge, Mass.: National Bureau of Economic Research Working Paper Series 7602.
- De Long, J. Bradford. 2003. "India since Independence: An Analytic Growth Narrative." In Dani Rodrik, ed., *In Search of Prosperity*. Princeton: Princeton University Press.
- De Mooij, Ruud A., and Sjef Ederveen. 2001. "Taxation and Foreign Direct Investment." CPB Netherlands Bureau for Economic Policy Analysis: CPB Discussion Paper 003.
- . 2002. "Taxation and Foreign Direct Investment: A Meta-Analysis." CPB Netherlands Bureau for Economic Policy Analysis: CPB Report 2002/1.
- De Soto, Hernando. 2000. *The Mystery of Capital: Why Capitalism Triumphs in the West and Fails Everywhere Else*. New York: Basic Books.
- De Wulf, Luc. 2004. "Tradenet in Ghana: Best Practice in the Use of Information Technology." Background paper for the WDR 2005.
- . 2003. "Uganda: Issues and Lessons in Customs Reform." World Bank. Washington, D.C. Processed.
- De Wulf, Luc, and Emile Finateu. 2002. "Best Practices in Customs Administration Reform — Lessons from Morocco." Washington, D.C.: World Bank PREM notes 67.
- Deaton, Angus. 2002. "Counting the World's Poor: Problems and Possible Solutions." *World Bank Research Observer* 16(2):125–47.
- Deccan Herald. 2003. "Will China Challenge India?" *Deccan Herald*, February 3.
- Deepthi, Fernando, Leora Klapper, Victor Sulla, and Dimitri Vittas. 2003. "The Global Growth of Mutual Funds." Washington, D.C.: World Bank Policy Research Working Paper Series 3055.
- Dehejia, Rajeev H., and Roberta Gatti. 2002. "Child Labor: The Role of Income Variability and Access to Credit in a Cross Section of Countries." Washington, D.C.: World Bank Policy Research Working Paper Series 2767.
- Deininger, Klaus. 2002. "Agrarian Reforms in Eastern European Countries: Lessons from International Experience." *Journal of International Development* 14(7):987–1003.
- Deininger, Klaus, Songqing Jin, Berham Andrew, Samuel Gebre-Selassie, and Berhanu Nega. 2003. "Tenure Security and Land-Related Investment: Evidence from Ethiopia." Washington, D.C.: World Bank Policy Research Working Paper Series 2991.
- Demirgüç-Kunt, Asli, Thorsten Beck, and Vojislav Maksimovic. Forthcoming. "Bank Competition, Financing Obstacles and Access to Credit." *Journal of Money Credit and Banking*.
- Demirgüç-Kunt, Asli, Luc Laeven, and Ross Levine. 2003. "The Impact of Bank Regulations, Concentration and Institutions on Bank Margins." Washington, D.C.: World Bank Policy Research Working Paper Series 3030.
- Demirgüç-Kunt, Asli, and Vojislav Maksimovic. 1998. "Law, Finance and Firm Growth." *Journal of Finance* 53(6):2107–37.
- . 1999. "Institutions, Financial Markets and Firm Debt Maturity." *Journal of Financial Economics* 54(3):295–336.
- Demombynes, Gabriel, and Berk Özler. 2002. "Crime and Local Inequality in South Africa." Washington, D.C.: World Bank Policy Research Working Paper Series 2925.
- Demsetz, Harold. 1967. "Toward a Theory of Property Rights." *American Economic Review* 57(May 1967):347–58.
- Dercon, Stefan. 1996. "Risk, Crop Choice, and Savings: Evidence from Tanzania." *Economic Development and Cultural Change* 44(3):458–513.
- Desai, Padma, and Pritha Mitra. 2004. "Why Do Some Countries Recover So Much More Easily Than Others?" Paper presented at the Festschrift in Honor of Guillermo A. Calvo. Washington, D.C.
- Desai, Raj M. 2004. "Political Influence and Firm Innovation: Micro-Level Evidence from Developing Countries." Background paper for the WDR 2005.
- Desai, Raj M., and Anders F. Olofsgård. 2003. "A Political Model of the Soft Budget Constraint: Evidence from Transitions Economies." Georgetown University, School of Foreign Service Working Paper. Washington, D.C.

- Devarajan, Shantayanan, David Dollar, and Torgny Holmgren. 2001. *Aid and Reform in Africa Lessons from Ten Case Studies*. Washington, D.C.: World Bank.
- Devarajan, Shantayanan, Vinaya Swaroop, and Heng-fu Zou. 1996. "The Composition of Public Expenditure and Economic Growth." *Journal of Monetary Economics* 37(2):313–44.
- Devereux, Michael P., Rachael Griffith, and Alexander Klemm. 2002. "Corporate Income Tax Reforms and International Tax Competition." *Economic Policy: A European Forum* 0(35): 449–88.
- Dewit, G., H. Gorg, and C. Montagna. 2003. "Should I Stay or Should I Go? A Note on Employment Protection, Domestic Anchorage, and FDI." Bonn, Germany: Institute for the Study of Labor, Discussion Paper 845.
- Diamond, Peter A., and James A. Mirlees. 1971. "Optimal Taxation and Public Production I: Production Efficiency." *American Economic Review* 61(1):8–27.
- Diop, Chimere. 2003. "Support to Private Sector and Trade Development: Lessons Learned." Paper presented at the International Conference on Trade and Investment. Dakar. April 23.
- Dixit, Avinash, and Barry Nalebuff. 1991. "Making Strategies Credible." In Richard Zeckhauser, ed., *Strategy and Choice*. Cambridge, Mass.: MIT Press.
- Dixit, Avinash K., and Robert S. Pindyck. 1994. *Investment Under Uncertainty*. Princeton, N.J.: Princeton University Press.
- Djankov, Simeon, Rafael La Porta, Florencio López-de-Silanes, Andrei Shleifer, and Juan Botero. 2003a. "The Regulation of Labor." Cambridge, Mass.: National Bureau of Economic Research Working Paper Series 9756.
- Djankov, Simeon, Rafael La Porta, Florencio López-de-Silanes, and Andrei Shleifer. 2003b. "Courts." *Quarterly Journal of Economics* 118(2):453–518.
- Djankov, Simeon, Ira Lieberman, Joyita Mukherjee, and Tatiana Nenova. 2002. "Going Informal: Benefits and Costs." World Bank. Washington, D.C. Processed.
- Djankov, Simeon, and Peter Murrell. 2002. "Enterprise Restructuring in Transition: A Quantitative Survey." *Journal of Economic Literature* 40(3):739–792.
- Do, Quy-Toan, and Lakshmi Iyer. 2003. "Land Rights and Economic Development: Evidence from Vietnam." Washington, D.C.: World Bank Policy Research Working Paper Series 3120.
- Dobrinisky, Rumen. 2002. "Tax Structures in Transition Economies: A Comparative Perspective vis-a-vis EU Member States." Paper presented at the Oesterreichische National Bank East-West Conference. Vienna. November 3.
- Doig, Alan, and Stephen Riley. 1998. "Corruption and Anticorruption Strategies: Issues and Case Studies from Developing Countries." In UNDP, ed., *Corruption and Integrity Improvement Initiatives in Developing Countries*. New York: United Nations Development Program.
- Dolado, Juan José, Carlos García-Serrano, and Juan F. Jimeno. 2001. "Drawing Lessons from the Boom of Temporary Employment in Spain." Madrid: Fundación de Estudios de Economía Aplicada 2001–11. Available on line at <http://www.fedea.es/>.
- Dollar, David, Mary Hallward-Driemeier, and Taye Mengistae. 2003a. "Investment Climate and Firm Performance in Developing Countries." World Bank. Washington D.C. Processed.
- . 2003b. "Investment Climate, Infrastructure and Trade: A Comparison of Latin America and Asia." World Bank. Washington, D.C. Processed.
- Dollar, David, and Aart Kraay. 2002. "Growth is Good for the Poor." *Journal of Economic Growth* 7(3):195–225.
- Dollar, David, Anqing Shi, Shuilin Wang, and L. Colin. Xu. 2004. *Improving City Competitiveness through the Investment Climate: Ranking 23 Chinese Cities*. Washington, D.C.: World Bank.
- Dollinger, Philippe. 1970. *The German Hansa*. Stanford, Ca.: Stanford University Press.
- Dolzer, Rudolf, and Margrete Stevens. 1995. *Bilateral Investment Treaties*. The Hague: Martinus Nijhoff Publishers.
- Domberger, Simon, and Avrom Sherr. 1989. "The Impact of Competition on Pricing and Quality of Legal Services." *International Review of Law and Economics* 9(1):41–56.
- Dougherty, Carter. 2004. "Trade Theory versus Used Clothes in Africa." *The New York Times*, June 3.
- Dowell, Glen, Stuart Hart, and Bernard Yeung. 2000. "Do Corporate Global Environmental Standards Create or Destroy Market Value?" *Management Science* 46(8):1059–74.
- Dubash, Navroz K., and Sudhir Chella Rajan. 2001. "The Politics of Power Sector Reform in India." World Resources Institute. Washington, D.C. Processed.
- Durnev, Art, and E. Han Kim. 2003. "To Steal or Not to Steal: Firm Attributes, Legal Environment, and Valuation." Paper presented at the 14th Annual Conference on Financial Economics and Accounting (FEA). San Diego. October 31.
- Dyer, Geoff. 2001a. "Brazil's Pitch for Market Credibility." *Financial Times*, February 27.
- . 2001b. "UBS Warburg Leads Brasil IPO." *Financial Times*, February 22.
- Easson, Alex. 2001. "Tax Incentives for Foreign Direct Investment, Part I: Recent Trends and Countertrends." *Bulletin for International Fiscal Documentation* 55(7):266–74.
- Easterly, William. 2001. *The Elusive Quest for Growth: Economists' Adventures and Misadventures in the Tropics*. Cambridge, Mass.: MIT Press.
- Easterly, William, Shantayanan Devarajan, and Howard Pack. 2001. "Is Investment in Africa Too Low or Too High? Macro and Micro Evidence." *Journal of African Economies* 10(supplement):81–108.
- Easterly, William, and Ross Levine. 2001. "It's Not Factor Accumulation: Stylized Facts and Growth Models." *World Bank Economic Review* 15(2):177–219.
- . 2003. "Tropics, Germs and Crops: How Endowments Influence Economic Development." *Journal of Monetary Economics* 50(1):3–39.
- Easterly, William R., Roumeen Islam, and Joseph E. Stiglitz. 2000. "Shaken and Stirred: Explaining Growth Volatility." In Boris Pleskovic and Nicholas Stern, eds., *Annual World Bank Conference on Development Economics*. Washington, D.C.: World Bank.
- Easterly, William R., and Luis Servén, eds. 2003. *The Limits of Stabilization: Infrastructure, Public Deficits, and Growth in Latin America*. Washington, D.C.: World Bank.

- EBRD (European Bank for Reconstruction and Development). 1999. *Transition Report 1999: Ten Years of Transition*. London, U.K.: European Bank for Reconstruction and Development.
- Ebrill, Liam, Michael Keen, Jean-Paul Bodin, and Victoria Summers. 2001. *The Modern VAT*. Washington, D.C.: International Monetary Fund.
- Economic and Social Research Foundation (ESRF). 2002. *Competition Law and Policy—A Tool for Development in Tanzania*. Jaipur, India: CUTS Center for International Trade, Economics and Environment.
- Ederington, Josh. 2001. "International Coordination of Trade and Domestic Policies." *American Economic Review* 91(5):1580–39.
- Edmonds, Eric V. 2004. "Does Child Labor Decline with Improving Economic Status?" Cambridge, Mass.: National Bureau of Economic Research Working Paper Series 10134.
- Edwards, Sebastian. 1999. "How Effective Are Capital Controls?" *Journal of Economic Perspectives* 13(4):65–84.
- Ekmekecioglu, Rengin. 2003. "Development of Factoring Market in Turkey." Paper presented at the Factoring Industry as a Key Tool for SME Development in EU Accession Countries Conference. Warsaw. October 23.
- El-Khawas, Elaine, Robin DePietro-Jurand, and Lauritz Holm Nielsen. 1998. *Quality Assurance in Higher Education: Recent Progress; Challenges Ahead. Report 21199*. Washington, D.C.: World Bank, Human Development Network.
- Ellis, Amanda. 2003. *Engendering Private Sector Development*. Washington, D.C.: World Bank.
- Elstrodt, Heinz-Peter, Pablo Ordorica Lenero, and Eduardo Urdapilleta. 2002. "Micro Lessons for Argentina." *The McKinsey Quarterly* 2002(2):1–8.
- Engelschalk, Michael, Samia Melhem, and Dana Weist. 2000. "Computerizing Tax and Customs Administrations." Washington, D.C.: World Bank PREM Note 44.
- English, Philip, and Luc De Wulf. 2002. "Export Development Policies and Institutions." In Bernard M. Hoekman, Philip English, and Aaditya Mattoo, eds., *Development, Trade, and the WTO: A Handbook*. Washington, D.C.: World Bank.
- English, Philip, Steven Jaffee, and Julius Okello. 2004. "Exporting Out of Africa: The Kenya Horticulture Success Story." Paper presented at the Scaling Up Poverty Reduction: A Global Learning Process Conference. Shanghai. May 25.
- Environmental Resources Management. 2004. *Contracting Out Utility Regulatory Functions*. Washington, D.C.: Environmental Resources Management for the World Bank.
- Erb, Claude B., Campbell R. Harvey, and Tadas E. Viskanta. 2000. "The Risk and Expected Returns of African Equity Investment." In Paul Collier and Catherine Pattillo, eds., *Investment and Risk in Africa*. London: McMillan.
- Escude, Guillermo, Tamara Burdisso, Marcelo Catena, Laudra D'Amato, George McCandless, and Thomas E. Murphy. 2001. "Las MIP y MES y el Mercado de Credito en la Argentina." Buenos Aires: Banco Central de la República Argentina, Documento de Trabajo 15.
- Eslava, Marcela, John Haltiwanger, Adriana Kugler, and Maurice Kugler. 2003. "Have Market Reforms Changed the Evolution of Productivity and Profitability in Colombia?" Paper presented at the IASE–National Bureau of Economic Research Conference on "Productivity Dynamics". Santiago de Chile.
- ESMAP. 2002. *Rural Electrification and Development in the Philippines: Measuring the Social and Economic Benefits*. Washington, D.C.: Energy Assistance Management Assistance Programme.
- Estache, Antonio, and José Carbajo. 1996. "Competing Private Ports—Lessons from Argentina." Washington, D.C.: World Bank, Public Policy for the Private Sector Note 100.
- Estache, Antonio, Vivien Foster, and Quentin Wodon. 2002. *Accounting for Poverty in Infrastructure Reforms: Learning from Latin America's Experience*. Washington, D.C.: World Bank.
- Esty, Benjamin C., and William L. Megginson. 2003. "Creditor Rights, Enforcement, and Debt Ownership Structure: Evidence from the Global Syndicated Loan Market." *Journal of Financial and Quantitative Analysis* 38(1):37–59.
- Etounga-Manguelle, Daniel D. 2000. "Does Africa Need a Cultural Adjustment Program?" In Lawrence E. Harrison and Samuel Huntington, eds., *Culture Matters: How Values Shape Human Progress*. New York: Basic Books.
- European Commission. 2004a. *Proposal for a Regulation of the European Parliament and of the Council: On the Access to Community External Assistance*. Brussels: European Commission.
- . 2004b. *Report on Competition in Professional Services*. Brussels: European Commission.
- Evenett, Simon J. 2004. "Competition Law and the Investment Climate in Developing Countries." Case Study Commissioned by the UK Department for International Development for the 2005 World Development Report.
- Faccio, Mara. 2003. "Politically Connected Firms." University of Nashville. Nashville, Tenn. Processed.
- Fafchamps, Marcel. 2004. *Market Institutions and Sub-Saharan Africa: Theory and Evidence*. Cambridge, Mass.: MIT Press.
- Fafchamps, Marcel, and Bart Minten. 2001. "Property Rights in a Flea Market Economy." *Economic Development and Cultural Change* 49(2):229–68.
- Fairbairn, I. J., and Worrell DeLisle. 1996. *South Pacific and Caribbean Island Economies: A Comparative Study*. Brisbane: Foundation for Development Cooperation.
- Falaschetti, Dino. 2003. "Credible Commitments and Investment: Does Opportunistic Ability or Incentive Matter?" *Economic Inquiry* 41(4):660–74.
- Fan, Shenggen, Peter Hazell, and Sukhadeo Thorat. 1999. "Linkages between Government Spending, Growth, and Poverty in Rural India." Washington, D.C.: IFPRI Research Report 110. Available on line at www.ifpri.org.
- Fan, Shenggen, Linxiu Zhang, and Xiaobo Zhang. 2002. "Growth, Inequality and Poverty in Rural China." Washington, D.C.: IFPRI Research Report 125. Available on line at www.ifpri.org.
- Fan, Shenggen, Xiaobo Zhang, and Neetha Rao. 2004. "Public Expenditure, Growth, and Poverty Reduction In Rural Uganda." Washington, D.C.: IFPRI, Development Strategy and Governance Division (DSGD), Discussion Paper 4. Available on line at www.ifpri.org.
- Faulkender, Michael, and Mitchell A. Petersen. 2003. "Does the Source of Capital Affect Capital Structure?" Cambridge, Mass.:

- National Bureau of Economic Research Working Paper Series 9930.
- Fearon, James D., and David Laitin. 2003. "Ethnicity, Insurgency and Civil War." *American Political Science Review* 91(1):75–90.
- Feder, Gershon, Tongroj Onchan, Yongyuth Chalamwong, and Chira Hongladarom. 1988. *Land Policies and Farm Productivity in Thailand*. Baltimore: John Hopkins University Press.
- Feliciano, Zadia M. 1998. "Does Minimum Wage Affect Employment in Mexico?" *Eastern Economic Journal* 24(2):165–80.
- Fernald, John G. 1999. "Roads to Prosperity? Assessing the Link Between Public Capital and Productivity." *American Economic Review* 89(3):619–38.
- Fernandes, Ana M. 2003. "Trade Policy, Trade Volumes and Plant Level Productivity in Colombian Manufacturing Industries." Washington, D.C.: World Bank Policy Research Working Paper Series 3064.
- Fernandez, Raquel, and Dani Rodrik. 1991. "Resistance to Reform: Status Quo Bias in the Presence of Individual-Specific Uncertainty." *American Economic Review* 81(5):1146–53.
- Ferrarini, Benno. Forthcoming. "A Multilateral Framework for Investment?" In Simon J. Evenett and Swiss Secretariat of Economic Affairs (eds.) *The Singapore Issues and the World Trading System: The Road to Cancun and Beyond*. Bern: World Trade Institute.
- Feser, Edward. 2002. "The Relevance of Clusters for Innovation Policy in Latin America and the Caribbean." University of California, Background paper prepared for the World Bank, LAC group. Chapel Hill. Processed.
- Field, Erica. 2002. "Entitled to Work: Urban Property Rights and Labor Supply in Peru." Princeton, N.J.: Princeton University, Princeton Law and Public Affairs Working Paper 02-1.
- Fields, Gary S., and Guy Pfeffermann, eds. 2003. *Pathways Out of Poverty*. Washington, D.C.: World Bank.
- Fink, Carsten, Aaditya Mattoo, and Randeep Rathindran. 2002. "Liberalizing Basic Telecommunications: The Asian Experience." HWWA-Institut für Wirtschaftsforschung-Hamburg: HWWA Discussion Paper 163.
- Fisman, Raymond. 2001. "Estimating the Value of Political Connections." *American Economic Review* 91(4):1095–102.
- Fjeldstad, Odd-Helge. 2002. "Fighting Fiscal Corruption: The Case of the Tanzania Revenue Authority." Chr. Michelsen Institute. Bergen, Norway. Processed.
- Fleisig, Heywood, and Nuria De la Peña. 2003. *Law, Legal Institutions, and Development: Lessons of the 1990s for Property Rights, Secured Transactions, Business Registration, and Contract Enforcement*. Washington, D.C.: Center for the Economic Analysis of Law.
- Fleisig, Heywood W. 1998. *How Problems in the Framework for Secured Transactions Limit Access to Credit*. Washington, D.C.: Center for the Economic Analysis of Law.
- Fletcher, Kevin. 2002. "Tax Incentives in Cambodia, Laos PDR, and Vietnam." Paper presented at the IMF Conference on Foreign Direct Investment: Opportunities and Challenges for Cambodia, Laos PDR and Vietnam. Hanoi. August 16.
- Flores, Gonzalo, and Andrei Mikhnev. 2004. "Improving the Business Environment for SMEs." World Bank. Washington, D.C. Processed.
- Fombad, Manga. 1999. "Curbing Corruption in Africa: Some Lessons from Botswana's Experience." *International Social Science Journal* 51(2):241–54.
- Forteza, Alvaro, and Martín Rama. 2002. "Labor Market 'Rigidity' and the Success of Economic Reforms across More Than One Hundred Countries." Washington, D.C.: World Bank Policy Research Working Paper Series 2521.
- Foster, Andrew D., and Mark R. Rosenzweig. 2004. "Agricultural Productivity Growth, Rural Economic Diversity and Economic Reforms: India 1970–2000." *Economic Development and Cultural Change* 52(3):509–42.
- Frankel, Jeffrey A. 2003. "The Environment and Globalization." Cambridge Mass.: National Bureau of Economic Research Working Paper Series 10090.
- Freeman, Richard. 1994. *A Global Labor Market? Differences in Wages Among Countries in the 1980s*. Washington, D.C.: World Bank.
- Friedman, Joseph, Emmanuel Jimenez, and Stephen K. Mayo. 1988. "The Demand for Tenure Security in Developing Countries." *Journal of Development Economics* 29(2):185–98.
- Frost, Carol, Elizabeth Gordon, and Andrew Hayes. 2002. "Stock Exchange Disclosure and Market Liquidity: An Analysis of 50 International Exchanges." Paper presented at the 13th Annual Conference on Financial Economics and Accounting joint with The 5th Maryland Finance Symposium. College Park, MD. November 15.
- Frye, Timothy, and Ekaterina Zhuravskaya. 2000. "Rackets, Regulation, and the Rule of Law." *Journal of Law, Economics and Organizations* 16(2):478–502.
- Fuchs, Victor R, Alan B. Krueger, and James M. Poterba. 1998. "Economist's Views about Parameters, Values and Policies: Survey Results in Labor and Public Economics." *Journal of Economic Literature* 36(3):1387–425.
- Fukuyama, Francis. 1995. *Trust: The Social Virtues and the Creation of Prosperity*. New York: Free Press.
- . 2001. "Social Capital, Civil Society and Development." *Third World Quarterly* 22(1):7–20.
- Fundación Paz Ciudadana. 2001. *Plan Cuadrante: la Gran Reforma*. Santiago de Chile: Fundación Paz Ciudadana. Available on line at http://www.pazciudadana.cl/haciendo/doc/plan_cuadrante.PDF.
- . 2002. *Plan Comuna Segura, Compromiso 100*. Santiago de Chile: Fundación Paz Ciudadana. Available on line at http://www.pazciudadana.cl/haciendo/doc/comuna_segura.PDF.
- Funke, Norbert, and Saleh Nsouli. 2003. "The New Partnership for Africa's Development (NEPAD): Opportunities and Challenges." Washington, D.C.: International Monetary Fund Working Paper 03/69.
- Gaiha, R. 2000. *Rural Public Works and the Poor: A Review of the Employment Guarantee Scheme in Maharashtra*. India: University of Delhi, Faculty of Management Studies.
- Galal, Ahmed. 2004. "The Economics of Formalization: Potential Winners and Losers from Formalization in Egypt." Cairo: The Egyptian Center for Economic Studies Working Paper 95.
- Galal, Ahmed, Leroy Jones, Pankaj Tandon, and Ingo Vogelsang. 1994. *Welfare Consequences of Selling Public Enterprises: An Empirical Analysis*. New York: Oxford University Press.

- Galanter, Marc, and Jayanth Krishnan. 2003. "Debased Informalism: Lok Adalats and Legal Rights in Modern India." In Erik G. Jensen and Thomas C. Heller, eds., *Beyond Common Knowledge: Empirical Approaches to the Rule of Law*. Stanford, C.A.: Stanford University Press.
- Galindo, Arturo, and Margaret J. Miller. 2001. "Can Credit Registries Reduce Credit Constraints? Empirical Evidence on the Role of Credit Registries in Firm Investment Decisions." Paper presented at the Annual Meetings of the Inter-American Development Bank. Santiago de Chile. March 16.
- Gallup, John Luke, Jeffrey D. Sachs, and Andrew D. Mellinger. 1999. "Geography and Economic Development." *International Regional Science Review* 22(2):179–232.
- Gaston, Gelos R., and Shang-Jin Wei. 2002. "Transparency and International Investor Behavior." Cambridge, Mass.: National Bureau of Economic Research Working Paper Series 9260.
- Gauthier, Bernard, and Mark Gersovitz. 1997. "Revenue Erosion through Exemption and Evasion in Cameroon, 1993." *Journal of Public Economics* 64(3):407–24.
- Gauthier, Bernard, and Ritva Reinikka. 2001. "Shifting Tax Burdens Through Exemptions and Evasion: An Empirical Investigation of Uganda." Washington, D.C.: World Bank Policy Research Working Paper Series 2735.
- Gaviria, Juan. 1998. "Port Privatization and Competition in Colombia." Washington, D.C.: World Bank, Public Policy for the Private Sector, Note 167.
- Ge, Wei. 1999. "Special Economic Zones and the Opening of the Chinese Economy: Some Lessons for Economic Liberalization." *World Development* 27(7):1267–85.
- Georgian Opinion Research Business International (GORBI). 2002. *Legal Reform Monitoring Study*. Tbilisi, Georgia: Georgian Opinion Research Business International. Available on line at www.gorgi.com.
- Ghatak, Maitreesh, and Timothy W. Guinnane. 1999. "The Economics of Lending with Joint Liability: Theory and Practice." *Journal of Development Economics* 60(1):195–228.
- Giannetti, Mariassunta. 2003. "Do better Institutions Mitigate Agency Problems? Evidence from Corporate Finance Choices." *Journal of Financial and Quantitative Analysis* 38(1):185–212.
- Gilbert, Richard J., and Edward P. Kahn, eds. 1996. *International Comparisons of Electricity Regulation*. Cambridge, U.K.: Cambridge University Press.
- Gill, Indermit S., William F. Maloney, and Carolina Sanchez-Paramo. 2002. *Trade Liberalization and Labor Reform in Latin America and the Caribbean in the 1990s*. Washington, D.C.: World Bank.
- Gill, Indermit S., Claudio E. Montenegro, and Dörte Dömland. 2002. *Crafting Labor Policy: Techniques and Lessons from Latin America*. New York: Oxford University Press.
- Gill, Jit B. S. 2003. *The Nuts and Bolts of Revenue Administration Reform*. Washington, D.C.: World Bank.
- Gillespie, Kate, Liesl Riddle, Edward Sayre, and David Sturges. 1999. "Diaspora Interest in Homeland Investment." *Journal of International Business Studies* 30(3):623–34.
- Gissurason, Hannes H. 2000. "Overfishing: The Icelandic Solution." Sussex: The Institute of Economic Affairs, Studies on the Environment 17.
- Glaeser, Edward L., Simon Johnson, and Andrei Shleifer. 2001. "Coase Versus the Coasians." *Quarterly Journal of Economics* 116(3):853–99.
- Glaeser, Edward L. 2001. "The Economics of Location-Based Tax Incentives." Cambridge, Mass.: Harvard Institute of Economic Research, Discussion Paper 1932.
- Glaeser, Edward L., and Andrei Shleifer. 2002. "Legal Origins." *Quarterly Journal of Economics* 117(4):1193–229.
- Glaeser, Edward L., Rafael La Porta, Florencio López-de-Silanes, and Andrei Shleifer. 2004. "Do Institutions Cause Growth?" Cambridge, Mass.: National Bureau of Economic Research Working Paper Series 10568.
- Goldberg, Pinelopi K., and Nina Pavcnik. 2003. "The Response of the Informal Sector to Trade Liberalization." *Journal of Development Economics* 72(2):463–96.
- Golden, Miriam A. 1997. *Heroic Defeats: The Politics of Job Loss*. Cambridge, U.K.: Cambridge University Press.
- Golub, Stephen, and Ahmadou Aly Mbaye. 2002. "Obstacles and Opportunities for Senegal's International Competitiveness: Case Studies of the Peanut Oil, Fishing and Textile Industries." Washington, D.C.: World Bank Africa Region Working Paper Series 37.
- Golub, Stephen S. 2003. "Measures of Restrictions on Inward Foreign Direct Investment for OECD Countries." Paris: Organization for Economic Co-operation and Development, Economics Department Working Papers 357.
- Gómez-Ibáñez, José A. 2003. *Regulating Infrastructure: Monopoly, Contracts, and Discretion*. Cambridge, Mass.: Harvard University Press.
- Gómez-Ibáñez, José A., and John R. Meyer. 1993. *Going Private, The International Experience with Transport Privatization*. Washington, D.C.: Brookings Institution.
- Gompers, Paul A., and Andrew Metrick. 2001. "Institutional Investors and Equity Prices." *Quarterly Journal of Economics* 116(1):229–59.
- Gordon, Roger, and James R. Hines. 2002. "International Taxation." In Alan J. Auerbach and Martin Feldstein, eds., *Handbook of Public Economics, Vol. 4*. Amsterdam: Elsevier B. V.
- Görg, H. 2002. "Fancy a Stay at the 'Hotel California'? Foreign Direct Investment, Taxation and Firing Costs." Bonn: Institute for the Study of Labor, Discussion Working Paper 665.
- Görg, Holger, and Eric Strobl. 2001. "Multinational Companies and Productivity Spillovers: A Meta-analysis." *Economic Journal* 111(475):F723–F739.
- Graham Bannock and Partners Ltd. 1997. *Credit Guarantee Schemes for Small Business Lending: A Global Perspective*. London: Graham Bannock and Partners Ltd.
- Graham, Carol, and Stefano Pettinato. 2001. "Frustrated Achievers: Winners, Losers, and Subjective Well Being in New Market Economies." Washington, D.C.: Brookings Institution, Center on Social and Economic Dynamics Working Paper Series 21.
- Graham, Edward M. 2000. *Fighting the Wrong Enemy: Anti-Global Activists and Multinational Enterprises*. Washington, D.C.: Institute for International Economics.
- Greenstone, Michael. 2002. "The Impact of Environmental Regulations on Industrial Activity: Evidence from the 1970 and

- 1977 Clean Air Act Amendments and the Census of Manufactures." *Journal of Political Economy* 110(6):1175–1219.
- Greenstone, Michael, and Enrico Moretti. 2003. "Bidding for Industrial Plants: Does Winning a 'Million Dollar Plant' Increase Welfare?" Cambridge, Mass.: National Bureau of Economic Research Working Paper Series 9844.
- Greenwood, Peter W., Karyn E. Model, C. Peter Rydell, and James R. Chiesa. 1998. *Diverting Children from a Life of Crime: Measuring Costs and Benefits*. Santa Monica, CA: Rand Corporation.
- Greif, Avner. 1989. "Reputation and Coalitions in Medieval Trade: Evidence on the Maghribi Traders." *Journal of Economic History* 49(4):857–82.
- Gruber, Jonathan. 1997. "Consumption Smoothing Effects of Unemployment Insurance." *American Economic Review* 87(1): 192–205.
- Guasch, J. Luis, and Robert W. Hahn. 1999. "The Costs and Benefits of Regulation: Implications for Developing Countries." *World Bank Research Observer* 14(1):137–58.
- Guasch, J. Luis, and Pablo Spiller. 1999. *Managing the Regulatory Process: Design, Concepts, Issues, and the Latin American and Caribbean story*. Washington, D.C.: World Bank.
- Gupta, S. P. 1999. *Interim Report of the Study Group on Development of Small Enterprises*. New Delhi: Planning Commission Village and Small Industries Division, Government of India.
- Haber, Stephen, Armando Razo, and Noel Maurer. 2003. *The Politics of Property Rights: Political Instability, Credible Commitments, and Economic Growth in Mexico, 1876–1929*. Cambridge, U.K.: Cambridge University Press.
- Haddad, L., and M. Adato. 2001. "How Efficient do Public Works Programs Transfer Benefits to the Poor? Evidence from South Africa." Washington, D.C.: International Food Policy Research Institute Discussion Paper 108.
- Hail, Luzi, and Christian Luez. 2003. "International Differences in Cost of Capital: Do Legal Institutions and Securities Regulation Matter?" Brussels: European Corporate Governance Institute (ECGI)—Law Working Paper 15.
- Hall, Bronwyn H., and John Van Reenen. 1999. "How Effective are Fiscal Incentives for R&D? A Review of the Evidence." *Research Policy* 29(4-5):449–69.
- Hall, Robert E., and Charles I. Jones. 1999. "Why Do Some Countries Produce so much more Output per Worker than Others?" *Quarterly Journal of Economics* 114(1):83–116.
- Hallberg, Kristin, and Yasuo Konishi. 2003. "Bringing SMEs into Global Markets." In Gary S. Fields and Guy Pfeffermann, eds., *Pathways out of Poverty: Private Firms and Economic Mobility in Developing Countries*. Boston, Mass.: Kluwer Academic Publishers for the International Finance Corporation.
- Hallberg, Kristin. 2000. "A Market-Oriented Strategy For Small and Medium-Scale Enterprises." Washington, D.C.: International Finance Corporation Discussion Paper 40.
- Hallward-Driemeier, Mary. 2003. "Do Bilateral Treaties Attract Foreign Direct Investment? Only a Bit...and They Could Bite." World Bank. Washington, DC. Processed.
- Hallward-Driemeier, Mary, Giuseppe Iarossi, and Kenneth L. Sokoloff. 2002. "Exports and Manufacturing Productivity in East Asia: A Comparative Analysis with Firm-Level Data." Cambridge, Mass.: National Bureau of Economic Research Working Paper Series 8894.
- Hallward-Driemeier, Mary, and David Stewart. 2004. "How Do Investment Climate Conditions Vary Across Countries and Types of Firms?" Background paper for the WDR 2005.
- Hallward-Driemeier, Mary, and Andrew H. W. Stone. 2004. "The Investment Climate for Informal Firms." Background paper for the WDR 2005.
- Hallward-Driemeier, Mary, L. Colin Xu, and Scott Wallsten. 2003. "The Investment Climate and the Firm: Firm-Level Evidence from China." Washington, D.C.: World Bank Policy Research Working Paper Series 3003.
- Haltiwanger, John. 2000. "Aggregate Growth: What Have we Learned from Microeconomic Evidence." Paris: Organization for Economic Co-operation and Development Economics Department Working Paper 267.
- Haltiwanger, John, Stefano Scarpetta, and Milan Vodopivec. 2003. "How Institutions Affect Labor Market Outcomes: Evidence from Transition Economies." Paper presented at the 2003 World Bank Economists' Forum. Washington, D.C. April 10.
- Halvorsen, Robert. 1995. "Fiscal Incentives for Investment in Thailand." In Anwar Shah, ed., *Fiscal Incentives for Investment and Innovation*. New York: Oxford University Press.
- Harris, Clive. 2002. "Private Rural Power: Network Expansion Using an Output-Based Scheme in Guatemala." Washington, D.C.: World Bank, Private Sector and Infrastructure Network, Note 245.
- . 2003. "Private Participation in the Infrastructure of Developing Countries: Trends, Impacts, and Policy Lessons." Washington, D.C.: World Bank Working Paper 5.
- Harrison, Ann E. 1994. "Productivity, Imperfect Competition and Trade Reform: Theory and Evidence." *Journal of International Economics* 36(1-2):53–73.
- Harrison, Ann E., and Edward Leamer. 1997. "Labor Markets in Developing Countries: An Agenda for Research." *Journal of Labor Economics* 15(3):S1–S19.
- Harrold, Peter, Malathi Jayawickrama, and Deepak Bhattasali. 1996. "Practical Lessons for Africa from East Asia in Industrial and Trade Policies." Washington, D.C.: World Bank Africa Technical Department Series 310.
- Harsch, Ernest. 2002. "Making Regional Integration a Reality: New Strategies Aim for Public Involvement, Practical Results." *Africa Recovery* 16(2-3):10–10.
- Harsh, Vivek. 2003. *Small Scale Industries and Reservation Policy*. Anand-Gujarat, India: Institute of Rural Management. Available on line at <http://www.irma.ac.in/pub/network/9-3doc2.html>.
- Hart, David M. 2003. "Entrepreneurship Policy: What It Is and Where It Came From." In David M. Hart, ed., *Emergence of Entrepreneurship Policy: Governance, Start-Ups, and Growth in the U.S. Knowledge Economy*. Cambridge, U.K.: Cambridge University Press.
- Harvey, Charles. 1991. "On the Perverse Effects of Financial Sector Reform in Anglophone Africa." *South African Journal of Economics* 59(3):258–86.

- Haufler, Andreas. 2001. *Taxation in a Global Economy*. Cambridge, U.K.: Cambridge University Press.
- Hausmann, Ricardo, Lant Pritchett, and Dani Rodrik. 2004. "Growth Accelerations." Cambridge, Mass.: National Bureau Economic Research Working Paper Series 10566.
- Hausmann, Ricardo, and Dani Rodrik. 2003. "Economic Development As Self-Discovery." *Journal of Development Economics* 72(2):603–33.
- Head, Keith, and John Reis. 1998. "Immigration and Trade Creation: Econometric Evidence from Canada." *Canadian Journal of Economics* 31(1):47–62.
- Heckman, James, and Carmen Pagés. 2004. *Law and Employment: Lessons from the Latin America and the Caribbean*. Cambridge, Mass.: National Bureau of Economic Research.
- Hellman, Joel S., Geraint Jones, Daniel Kaufmann, and Mark Schankerman. 1999. "Measuring Governance and State Capture: The Role of Bureaucrats and Firms in Shaping the Business Environment." London, U.K.: European Bank for Reconstruction and Development Working Paper 51.
- Hellman, Joel S., and Daniel Kaufmann. 2003. "The Inequality of Influence." World Bank. Washington, D.C. Processed.
- Hempling, Scott, Kenneth Rose, and Robert E. Burns. 2004. *The Regulatory Treatment of Embedded Costs Exceeding Market Prices: Transition to a Competitive Electric Generation Market*. Columbus, O.H.: National Regulatory Research Institute.
- Henderson, David. 2000. *The MAI Affair: A Story and its Lessons*. London: Royal Institute of International Affairs.
- Henisz, Witold J. 2000. "The Institutional Environment for Economic Growth." *Economics and Politics* 12(1):1–31.
- . 2002. "The Institutional Environment for Infrastructure Investment." *Industrial and Corporate Change* 11(2):355–89.
- Henisz, Witold J., and A. Delios. 2003. "Policy Uncertainty and the Sequence of Entry by Japanese Firms, 1980–1998." *Journal of International Business Studies* 34(3):227–41.
- Henisz, Witold J., and Bennet A. Zelner. Forthcoming. "Legitimacy, Interest Group Pressures and Change in Emergent Institutions: The Case of Foreign Investors and Host Country Governments." *Academy of Management Review*.
- Henisz, Witold J., and Bennet A. Zelner. 2001. "The Institutional Environment for Telecommunications Investment." *Journal of Economics & Management Strategy* 10(1):123–47.
- Herbst, Jeffrey I. 2000. *States and Power in Africa: Comparative Lessons in Authority and Control*. Princeton, N.J.: Princeton University Press.
- Hernandez, Zenaida. 2004. "The Debate on Industrial Policy in East Asia: In Search for Lessons." Background paper for the WDR 2005.
- Herrero, Alvaro, and Keith Henderson. 2001. "The Cost of Resolving Small Business Conflicts: The Case of Peru." Inter-American Development Bank, Sustainable Development Department, Best Practices Series. Washington, D.C. Processed.
- Herzberg, Benjamin. 2004. "Investment Climate Reform: Going the Last Mile: The Bulldozer Initiative in Bosnia and Herzegovina." World Bank. Washington, D.C. Processed.
- Hess, Ulrich, and Leora Klapper. 2003. "The Use of New Products, Processes and Technology for the Delivery of Rural and Microfinance Loans in India." World Bank. Washington, D.C. Processed.
- Hettige, Hemamala, Mainul Huq, Sheoli Pargal, and David Wheeler. 1995. "Determinants of Pollution Abatement in Developing Countries: Evidence from South East Asia." *World Development* 24(12):1891–904.
- Hicks, John R. 1935. "Annual Survey of Economic Theory: The Theory of Monopoly." *Econometrica* 3(1):1–20.
- Hines, James R. Jr. 1999. "Lessons from Behavioral Responses to International Taxation." *National Tax Journal* 52(2):305–23.
- Hnatkovska, Viktoria, and Norman A. Loayza. 2004. "Volatility and Growth." Washington, D.C.: World Bank Policy Research Working Paper Series 3184.
- Hoekman, Bernard. 2000. "The Next Round of Services Trade Negotiations: Identifying Priorities and Options." *Federal Reserve Bank of St. Louis Review* 82(4):31–48.
- Hoekman, Bernard, Hiau Looi Kee, and Marcelo Olarreaga. 2001. "Markups, Entry Regulations, and Trade: Does Country Size Matter?" Washington, D.C.: World Bank Policy Research Working Paper Series 2662.
- Hoekman, Bernard, Aadita Mattoo, and Philip English, eds. 2002. *Development, Trade, and the WTO: A Handbook*. Washington, D.C.: World Bank.
- Hoekman, Bernard, and Petros C. Mavroidis. 2002. "Economic Development, Competition Policy, and the WTO." Washington, D.C.: World Bank Policy Research Report Working Paper Series 2917.
- Hoekman, Bernard, Constantine Michalopoulos, and Alan L. Winters. 2003. "More Favorable and Differential Treatment of Developing Countries: Toward a New Approach in the World Trade Organization." Washington, D.C.: World Bank Policy Research Working Paper Series 3107.
- Hoekman, Bernard, and others. 2004. *Leveraging Trade for Development: The World Bank Research Agenda*. Washington, D.C.: World Bank.
- Hoff, Karla. 2003. "Paths of Institutional Development: A View from Economic History." *World Bank Research Observer* 18(2):205–26.
- Hoff, Karla, and Joseph E. Stiglitz. 2004. "After the Big Bang? Obstacles to the Emergence of the Rule of Law in Post-Communist Societies." *American Economic Review* 94(3):753–63.
- Hofstede, Geert. 1984. *Culture's Consequences: International Differences in Work Related Values*. Beverly Hills, C.A.: Sage Publications.
- Holmgren, Torgny, Louis Kasekende, Michael Atingi-Ego, and Daniel Ddamulira. 2001. "Uganda." In Shantayanan Devarajan, David Dollar, and Torgny Holmgren, eds., *Aid and Reform in Africa: Lessons from ten Case Studies*. Washington, D.C.: World Bank.
- Holzmann, Robert, and Steer Jorgensen. 2001. "Social Risk Management: A New Conceptual Framework for Social Protection and Beyond." *International Tax and Public Finance* 8(4):529–56.
- Hopenhayn, Hugo. 2004. "Labor Market Policies and Employment Duration: The Effects of Labor Market Reform in Argentina." In James Heckman and Carmen Pagés, eds., *Law and Employment:*

- Lessons from the Latin America and the Caribbean*. Cambridge, Mass.: National Bureau of Economic Research.
- Hu, Albert G. Z, and Gary H. Jefferson. 2002. "FDI Impact and Spillover: Evidence from China's Electronic and Textile Industries." *World Economy* 25(8):1063–76.
- Hubka, Ashley, and Rita Zaidi. 2004. "Innovations in Microfinance." Background paper for the WDR 2005.
- Hufbauer, Gary Clyde, and Ben Goodrich. 2003a. "Next Move in Steel: Revocation or Retaliation." Washington, D.C.: Institute for International Economics, International Economics Policy Briefs PB03-10.
- . 2003b. "Steel Policy: The Good, the Bad and the Ugly." Washington, D.C.: Institute for International Economics, International Economics Policy Briefs PB03-1.
- Hunt, Sally, and Graham Shuttleworth. 1996. *Competition and Choice in Electricity*. New York: John Wiley & Sons.
- Hussain, Abid. 1997. *Report of the Expert Committee on Small Enterprises*. New Delhi: Government of India, Ministry of Industry.
- ICSID. 2003. "Disputes before the Centre." *News from ICSID* 20(1):2–2.
- IDA, and IMF. 2003. *Poverty Reduction Strategy Papers—Detailed Analysis of Progress in Implementation*. Washington, D.C.: International Development Association and International Monetary Fund.
- IFC. 2001. *Investing in Private Education: IFC's Strategic Directions*. Washington, D.C.: International Finance Corporation, Health and Education Group.
- . 2002. *The Private Sector Financing Activities of International Financial Institutions (2001 Update)*. Washington, D.C.: International Finance Corporation.
- IFC, and CIDA. 2001. *Financial Leasing in Russia: Market Survey 2000–2001*. Washington, D.C.: International Finance Corporation and Canadian International Development Agency.
- ILO (International Labour Organisation). 2002a. "Compendium of Official Statistics on Employment in the Informal Sector." Geneva: International Labor Organization, STAT Working Paper 1.
- . 2002b. *Women and Men in the Informal Economy: A Statistical Picture*. Geneva: International Labor Organization.
- . 2003a. *Employment and Social Policy in Respect of Export Processing Zones (EPZs)*. Geneva: International Labor Organization Governing Body.
- . 2003b. *Investing in Every Child—An Economic Study of the Costs and Benefits of Eliminating Child Labor*. Geneva: International Labor Organization.
- . 2004. *Global Employment Trends*. Geneva: International Labor Organization.
- IMF (International Monetary Fund). 2003. *Government Finance Statistics*. Washington, D.C.: International Monetary Fund.
- . 2004. *World Economic Outlook*. Washington, D.C.: International Monetary Fund.
- IMF, and IDA. 2003. *Joint Staff Assessment of the Poverty Reduction Strategy Paper Annual Progress Report*. Washington, D.C.: International Monetary Fund and International Development Association.
- Impavido, Gregorio. 2001. *Assessment of Implementation of the LAIS Insurance Supervisory Principles*. Washington, D.C.: World Bank.
- Impavido, Gregorio, Alberto R. Musalem, and Thierry Tresselt. 2003. "The Impact of Contractual Savings Institutions on Securities Markets." Washington, D.C.: World Bank Policy Research Working Papers Series 2948.
- India—Ministry of Finance. 2003. *Economic Survey 2002–2003*. New Delhi: India—Ministry of Finance.
- India—Ministry of Small Scale Industries. 2003. *Annual Report 2002–2003*. New Delhi: India—Ministry of Small Scale Industries.
- Inglehart, Ronald and others. 2000. *World Values Surveys and European Values Surveys, 1981–1984, 1990–1993, and 1995–1997*. Ann Arbor, MI: Inter University Consortium for Political and Social Research [distributor].
- Inter-American Development Bank. 2001. *Economic and Social Progress in Latin America 2001 Report*. Washington, D.C.: Inter-American Development Bank.
- . 2002. *Evaluation of MIF Projects: Alternative Commercial Dispute Resolution Methods*. Washington, D.C.: Inter-American Development Bank, Office of Evaluation and Oversight.
- International Institute for Environment and Development. 2001. *From Abundance to Scarcity—The Closing of the Frontier: Addressing Land Issues in West & Central Africa*. London: International Institute for Environment and Development, Drylands Program.
- Ireland—IDA. 2002. *IDA Annual Report 2002: Enriching Ireland*. Dublin: Industrial Development Agency.
- Irwin, Timothy C. 2004. "Accounting for Public-Private Partnerships: How Should Governments Report Guarantees and Long-term Purchase Contracts." Background paper for the WDR 2005.
- Iyigun, Murat F., and Dani Rodrik. 2003. "On the Efficacy of Reforms: Policy Tinkering, Institutional Change, and Entrepreneurship." Cambridge, Mass.: National Bureau of Economic Research Working Paper Series 10455.
- Jadresic, Alejandro. 2000. "Promoting Private Investment in Rural Electrification: The Case of Chile." Washington, D.C.: World Bank Viewpoint Note 214.
- Jaffe, Adam B., Steven R. Peterson, Paul R. Portney, and Robert N. Stavins. 1995. "Environmental Regulation and the Competitiveness of U.S. Manufacturing: What Does the Evidence Tell Us?" *Journal of Economic Literature* 33(1):132–63.
- Jalan, Jyotsna, and Martin Ravallion. 2003. "Estimating the Benefit Incidence of an Anti-Poverty Program by Propensity-Score Matching." *Journal of Business and Economic Statistics* 21(1):19–30.
- Jappelli, Tullio, and Marco Pagano. 1999. "Information Sharing, Lending and Defaults: Cross-Country Evidence." Salerno, Italy: Centro Studi in Economia e Finanza, Working Paper 22.
- Jenkins, Glenn P., and Chun-Yan Kuo. 2000. "Promoting Export-Oriented Foreign Direct Investment in Developing Countries: Tax and Customs." Cambridge, Mass.: Harvard Institute for International Development Consulting Assistance on Economic Reform II 65.
- Jhabvala, Renana, Ratna M. Sudarshan, and Jeemol Unni, eds. 2004. *Informal Economy Centre Stage: New Structures of Employment*. New Delhi: Sage Publications India.

- Jimenez, Emmanuel. 1984. "Tenure Security and Urban Squatting." *Review of Economic and Statistics* 66(4):556–67.
- Joh, Sung Wook. 2003. "Corporate Governance and Firm Profitability: Evidence from Korea before the Economic Crisis." *Journal of Financial Economics* 68(2):287–322.
- Johnson, Simon, Peter Boone, Alasdair Breach, and Eric Friedman. 2000. "Corporate Governance in the Asian Financial Crisis." *Journal of Financial Economics* 58(1-2):141–86.
- Johnson, Simon, John McMillan, and Christopher Woodruff. 2002a. "Courts and Relational Contracts." *Journal of Law, Economics and Organization* 18(1):221–77.
- . 2002b. "Property Rights and Finance." *American Economic Review* 92(5):1335–56.
- Jones, Charles I. 2002. *Introduction to Economic Growth*. New York: W. W. Norton and Company.
- Jones, Leroy, and Il Sakong. 1980. *Government, Business and Entrepreneurship in Economic Development: The Korean Case*. Cambridge, Mass.: Harvard University Press.
- Jorgensen, Helle Bank, Michael Peder Pruzan-Jorgensen, Margaret Jungk, and Aaron Cramer. 2003. *Strengthening Implementation of Corporate Social Responsibility in Global Supply Chains*. Washington, D.C.: World Bank and International Finance Corporation.
- Jovanovic, Boyan. 1995. "Learning and Growth." Cambridge, Mass.: National Bureau of Economic Research Working Paper Series 5383.
- Kabeer, N. 2003. *Gender Mainstreaming in Poverty Eradication and the Millennium Development Goals: A Handbook for Policy-makers and other Stakeholders*. London: Commonwealth Secretariat.
- Kagel, John H., and Alvin E. Roth, eds. 1995. *The Handbook of Experimental Economics*. Princeton, N.J.: Princeton University Press.
- Kahkonen, Satu, Young Lee, Patrick Meagher, and Haji Semboja. 2001. "Contracting Practices in an African Economy: Industrial Firms and Suppliers in Tanzania." College Park, MD: University of Maryland, IRIS Center Working Paper 242.
- Kahneman, Daniel, and Amos Tversky, eds. 2000. *Choices, Values and Frames*. Cambridge, UK: Press Syndicate of the University of Cambridge.
- Kaminsky, Graciela L., Carmen M. Reinhart, and Carlos A. Végh. 2003. "The Unholy Trinity of Financial Contagion." *Journal of Economic Perspectives* 17(4):51–74.
- Kapur, Devesh. 2001. "Diasporas and Technology Transfers." *Journal of Human Development* 2(2):265–86.
- Katrak, Homi. 1999. "Small-Scale Enterprise Policy in Developing Countries: An Analysis of India's Reservation Policy." *Journal of International Development* 11(5):701–15.
- Kaufmann, Daniel. 2002. "Rethinking Governance: Empirical Lessons Challenge Orthodoxy." World Bank. Washington, D.C. Processed.
- . 2003. "Governance Redux: The Empirical Challenge." World Bank. Washington, D.C. Processed.
- Kaufmann, Daniel, Aart Kraay, and Massimo Mastruzzi. 2003. "Governance Matters III: Governance Indicators for 1996–2002." Washington, D.C.: World Bank Policy Research Report Series 3106.
- Kay, John. 2003. *The Truth About Markets: Their Genius, Their Limits, and Their Follies*. London: Allen Lane.
- Kee, Hiau Looi, and Bernard Hoekman. 2003. "Imports, Entry, and Competition Law as Market Disciplines." Washington, D.C.: World Bank Policy Research Working Paper Series 3031.
- Keefer, Philip. 2002. "The Political Economy of Corruption in Indonesia." World Bank. Washington, D.C. Processed.
- . 2003. "The Political Economy of Public Spending Decisions in the Dominican Republic." World Bank. Washington, D.C. Processed.
- . 2004. "A Review of the Political Economy of Governance: From Property Rights to Voice." Washington, D.C.: World Bank Policy Research Working Paper Series 3315.
- Keefer, Philip, and Stuti Khemani. 2003. "Democracy, Public Expenditures, and the Poor." Washington, D.C.: World Bank Policy Research Working Paper Series 3154.
- Keller, Wolfgang. 2001. "International Technology Diffusion." Cambridge, Mass.: National Bureau of Economic Research Working Paper Series 8573.
- Keller, Wolfgang, and Arik Levinson. 2002. "Pollution Abatement Costs and Foreign Direct Investment Inflows to U.S. States." *Review of Economics and Statistics* 84(4):691–703.
- Keynes, John M. 1936. *General Theory of Employment, Interest and Money*. London: MacMillan and Co. Ltd.
- Khemani, R. S. 2002. "Competition Policy, Economic Adjustment and Competitiveness." In Ijaz Nabi and Manjula Luthria, eds., *Building Competitive Firms: Incentives and Capabilities*. Washington, D.C.: World Bank.
- Khemani, Stuti. 2004. "Political Cycles in a Developing Economy: Effects of Elections in the Indian States." *Journal of Development Economics* 73(1):125–54.
- Kikeri, Sunita. 1998. "Privatization and Labor: What Happens to Workers when Governments Divest?" Washington, D.C.: World Bank Technical Paper 396.
- Kim, Linsu. 1997. *Imitation to Innovation: The Dynamics of Korea's Technological Learning*. Cambridge, Mass.: Harvard Business School Press.
- King, Robert G., and Ross Levine. 1993. "Finance and Growth: Schumpeter Might be Right." *Quarterly Journal of Economics* 108(3):717–37.
- Kingdon, John W. 1995. *Agendas, Alternatives, and Public Policies*. New York: Longman.
- Kirkpatrick, Colin, and David Parker. 2003. "Regulatory Impact Assessment: Developing its Potential for Use in Developing Countries." Manchester, UK: Centre on Regulation and Competition, Working Paper Series 56.
- Klapper, Leora, and Elke Kraus. 2002. "Credit Information Infrastructure and Political Economy Issues." World Bank. Washington, D.C. Processed.
- Klapper, Leora, Luc Laeven, and Raghuram G. Rajan. 2003. "Business Environment and Firm Entry: Evidence from International Data." Cambridge, Mass.: National Bureau of Economic Research Working Paper Series 10380.
- Klapper, Leora F., and Inessa Love. Forthcoming. "Corporate Governance, Investor Protection, and Performance in Emerging Markets." *Journal of Corporate Finance*.

- Klapper, Leora F., and Rida Zaidi. 2004. "A Survey of Government Regulation and Intervention in Financial Markets." Background paper for the WDR 2005.
- Klasen, Stephan. 1999. "Does Gender Inequality Reduce Growth and Development? Evidence from Cross-country Regressions." Washington, D.C.: World Bank Policy Research Report on Gender and Development Working Paper Series 7.
- Klasen, Stephan, and Francesca Lamanna. 2003. "The Impact of Gender Inequality in Education and Employment on Economic Growth in the Middle East and North Africa." University of Munich. Munich. Processed.
- Klasen, Stephan, and Ingrid Woolard. 2001. "Surviving Unemployment without State Support: Unemployment and Household Formation in South Africa." Bonn, Germany: Institute for the Study of Labor, Discussion Working Paper 237.
- Klein, Daniel B. 1992. "Promise Keeping in the Great Society: A Model of Credit Information Sharing." *Economics and Politics* 4(2):117–36.
- Klein, Michael U., and Bitá Hadjimichael. 2003. *The Private Sector in Development: Entrepreneurship, Regulation, and Competitive Disciplines*. Washington, D.C.: World Bank.
- Klein, Michael U., and Neil Roger. 1994. "Back to the Future: The Potential in Infrastructure and Privatization." In Richard O'Brian, ed., *Finance and the International Economy Vol. 8: The AMEX Bank Review Prize Essays: In Memory of Robert Marjolin*. New York: Oxford University Press.
- Klenow, Peter, and Andrés Rodríguez-Clare. 1997. "Economic Growth: A Review Essay." *Journal of Monetary Economics* 40(3):597–617.
- Klitgaard, Robert. 1998. "International Cooperation Against Corruption." *Finance and Development* 35(1):3–6.
- . 2000. "Subverting Corruption." *Finance and Development* 37(2):2–5.
- Knack, Stephen, and Philip Keefer. 1995a. "Institutions and Economic Performance: Cross-Country Tests Using Alternative Institutional Measures." *Economics and Politics* 7(3):207–227.
- . 1995b. "Institutions and Economic Performance: Cross-Country Tests Using Alternative Institutional Measures." *Economics and Politics* 7(3):207–27.
- Kokko, Ari. 2002. "Globalization and FDI Incentives." Paper presented at the World Bank ABCDE–Europe Conference. Oslo, Norway. June 22.
- Komives, Kristin, Dale Whittington, and Xun Wu. 2003. "Infrastructure Coverage and the Poor: A Global Perspective." In Timothy C. Irwin and Penelope J. Brook, eds., *Infrastructure for Poor People: Public Policy for Private Provision*. Washington, D.C.: World Bank.
- Kostrzeva, Karina. 2003. "New Quality of Law-drafting Process and Public Administration in Poland Concerning the Harmonization with EU Legislation." Paper presented at the Regulatory Impact Assessment Conference. American University of Bulgaria. February 27.
- Kovacic, William E. 1997. "Getting Started: Creating New Competition Policy Institutions in Transition Economies." *Brooklyn Journal of International Law* 23(2):1197–225.
- Kraay, Aart. 1999. "Exports and Economic Performance: Evidence from a Panel of Chinese Enterprises." *Revue d'Economie du Développement* 0(1-2):183–207.
- . 2003. "What Can Cross-Country Regressions Tell Us About the Determinants of Pro-Poor Growth?" World Bank. Washington, D.C. Processed.
- Krueger, Anne. 1996. "Observations on International Labor Standards and Trade." Cambridge, Mass.: National Bureau of Economic Research Working Paper Series 5632.
- , ed. 2000. *Economic Policy Reform: The Second Stage*. Chicago, IL: University of Chicago Press.
- Krugman, Paul. 1997. *The Age of Diminished Expectations: U.S. Economic Policy in the 1990s*. Cambridge, Mass.: MIT Press.
- Krumm, Kathie, and Homi Kharas. 2004. "Overview." In Kathie Krumm and Homi Kharas, eds., *East Asia Integrates: A Trade Policy Agenda for Shared Growth*. Washington, D.C.: World Bank and Oxford University Press.
- Kubler, Dorothea. 2001. "On the Regulation of Social Norms." *Journal of Law, Economics, and Organization* 17(2):449–76.
- Kugler, Adriana. 2002. "From Severance Pay to Self-Insurance: Effects of Severance Payments Savings Accounts in Colombia." Bonn, Germany: Institute for the Study of Labor Discussion Paper 434.
- Kugler, Adriana, and Giovanni Pica. 2003. "Effects of Employment Protection and Product Market Regulations on the Italian Labor Market." Bonn, Germany: Institute for the Study of Labor, Discussion Paper 948.
- Kugler, Maurice. 2001. "Externalities from Foreign Direct Investment: The Sectoral Pattern of Spillovers and Linkages." University of Southampton. Southampton. Processed.
- La Porta, Rafael, Florencio López-de-Silanes, Andrei Shleifer, and Robert Vishny. 1997. "Legal Determinants of External Finance." *Journal of Finance* 52(3):1131–50.
- La Porta, Rafael, and Florencio López-de-Silanes. 2001. "Creditor Protection and Bankruptcy Law Reform." In Stijn Claessens, Simeon Djankov, and Ashoka Mody, eds., *Resolution of Financial Distress: An International Perspective on the Design of Bankruptcy Laws*. Washington DC: World Bank.
- La Porta, Rafael, Florencio López-de-Silanes, and Andrei Shleifer. 2002. "Government Ownership of Banks." *Journal of Finance* 57(1):265–301.
- La Porta, Rafael, Florencio López-de-Silanes, Andrei Shleifer, and Robert Vishny. 1998. "Law and Finance." *Journal of Political Economy* 106(6):1113–55.
- . 1999. "The Quality of Government." *Journal of Law, Economics, and Organization* 15(1):222–79.
- Laevan, Luc, and Christopher Woodruff. 2003. "The Quality of the Legal System, Firm Ownership, and Firm Size." Washington, D.C.: World Bank Policy Research Working Paper Series 3246.
- Laffont, Jean-Jacques, and Jean Tirole. 1991. "The Politics of Government Decision Making: A Theory of Regulatory Capture." *Quarterly Journal of Economics* 106(4):1089–127.
- Lal, Sumir. 2004. "Can Good Economics Ever Be Good Politics? Case Study of the Power Sector in India." World Bank. Washington, D.C. Processed.
- Lall, Sanjaya. 2000. "Selective Industrial and Trade Policies in Developing Countries: Theoretical and Empirical Issues." Oxford, U.K.: Queen Elizabeth House Working Paper Series 48.

- . 2003. "Reinventing Industrial Strategy: The Role of Government Policy in Building Industrial Competitiveness." Oxford, U.K.: Queen Elizabeth House Working Paper Series 111.
- Lamech, Ranjit, and Kazim Saeed. 2003. "What International Investors Look for When Investing in Developing Countries: Results from a Survey of International Investors in the Power Sector." Washington, D.C.: World Bank Energy and Mining Sector Board Paper Series 6.
- Lanjouw, Jean O., and Philip I. Levy. 2002. "Untitled: A Study of Formal and Informal Property Rights in Urban Ecuador." *Economic Journal* 112(482):986–1019.
- Lanjouw, Peter, and A. Shariff. 1999. "Rural Poverty and Non-Farm Employment in India: Evidence from Survey Data." Charles University. Prague. Processed.
- Lanjouw, Peter, and Nicholas Stern. 1998. *Economic Development in Palampur over Five Decades*. Oxford and New York: Oxford University Press.
- Lawson, Cina, and Natalie Meyenn. 2000. "Bringing Cellular Phone Service to Rural Areas: Grameen Telecom and Village Pay phones in Bangladesh." Washington, D.C.: World Bank Public Policy for the Private Sector Note 205.
- Lax, David A., and James K. Sebenis. 1986. *The Manager as Negotiator: Bargaining for Co-operation and Competitive Gain*. New York: Free Press.
- Lederman, Daniel, and William F. Maloney. 2003. "R&D and Development." Washington, D.C.: World Bank Policy Research Working Paper Series 3024.
- Lederman, Daniel, and Laura Saenz. 2003. "Innovation and Development Around the World 1960–2000." World Bank. Washington, D.C. Processed.
- Lee, Charles, and David Ng. 2002. "Corruption and International Valuation: Does Virtue Pay?" Cornell University. Cornell. Processed.
- Lee, Norman. 2002. "Developing and Applying Regulatory Impact Assessment Methodologies in Low and Middle Income Countries." Manchester, U.K.: Centre on Regulation and Competition, Working Paper Series 30.
- Lee, Sang M., and Suzanne J. Peterson. 2000. "Culture, Entrepreneurial Orientation, and Global Competitiveness." *Journal of World Business* 35(4):401–16.
- Leite, Carlos, and Jens Weidmann. 1999. "Does Mother Nature Corrupt? Natural Resources, Corruption, and Economic Growth." Washington, D.C.: International Monetary Fund Working Paper WP/99/85. Available on line at http://www.imf.org/external/pubs/cat/wp1_sp.cfm?s_year=1997&e_year=2001&brtype=default.
- Levi, Margaret. 1988. *Of Rule and Revenue*. Berkeley: University of California Press.
- Levine, Ross. 1997. "Financial Development and Economic Growth: Views and Agenda." *Journal of Economic Literature* 35(2): 688–726.
- Levine, Ross, Norman Loayza, and Thorsten Beck. 2000. "Financial Intermediation and Growth: Causality and Causes." *Journal of Monetary Economics* 46(1):31–77.
- Levinsohn, James. 1993. "Testing the Imports-as-Market-Discipline Hypothesis." *Journal of International Economics* 35(1-2):1–22.
- Levitt, Arthur. 1998. "The Importance of High Quality Accounting Standards." *Accounting Horizons* 12:79–82.
- Levy, Brian, and Pablo T. Spiller. 1994. "The Institutional Foundations of Regulatory Commitment: A Comparative Analysis of Telecommunications Regulation." *Journal of Law, Economics, and Organization* 10(2):201–46.
- , eds. 1996. *Regulations, Institutions, and Commitment: Comparative Studies of Telecommunications*. Cambridge, U.K.: Cambridge University Press.
- Levy-Yeyati, Eduardo, María Soledad Martínez Peria, and Sergio L. Schmukler. 2004. "Market Discipline in Emerging Economies: Beyond Bank Fundamentals." In William C. Hunter, George G. Kaufman, Claudio Borio, and Kostas Tsatsaronis, eds., *Market Discipline across Countries and Industries*. Cambridge, Mass.: MIT Press.
- Lewis, William W. 2004. *The Power of Productivity: Wealth, Poverty and the Threat to Global Stability*. Chicago: University of Chicago Press.
- Li, Hongyi, Lyn Squire, and Heng-fu Zou. 1998. "Explaining International and Intertemporal Variations in Income Inequality." *Economic Journal* 108(406):26–43.
- Li, Shaomin, Shuhe Li, and Weiying Zhang. 1999. "Cross-regional Competition and Privatization in China." *MOCT-MOST* 9(1): 75–8.
- Liautaud, Gerard. 2001. "Maintaining Roads: Experience with Output-Based Contracts in Argentina." In Penelope J. Brook and Suzanne M. Smith, eds., *Contracting for Public Services: Output-based Aid and Its Applications*. Washington, D.C.: World Bank.
- Libecap, Gary D. 1994. *Contracting for Property Rights*. Cambridge, U.K.: Cambridge University Press.
- Lifsher, Marc. 2001. "If He Can Fight Crime There, He'll Fight It Anywhere." *Wall Street Journal*, March 8. Page: A18.
- Limão, Nuno, and Anthony J. Venables. 2001. "Infrastructure, Geographical Disadvantage, Transport Costs, and Trade." *World Bank Economic Review* 15(3):451–79.
- Lin, Justin Yifu. 1992. "Rural Reforms and Agricultural Growth in China." *American Economic Review* 82(1):34–51.
- Lipsey, Richard, and Kevin Lancaster. 1956. "The General Theory of Second Best." *Review of Economic Studies* 25(1):11–32.
- List, John A., Daniel L. Millimet, Per G. Fredricksson, and W. Warren McHone. 2003. "Effects of Environmental Regulations on Manufacturing Plant Births: Evidence from a Propensity Score Matching Estimator." *Review of Economics and Statistics* 85(4):944–52.
- Litvin, Daniel. 2003. *Empires of Profit: Commerce, Conquest and Corporate Responsibility*. New York: Texere.
- Liu, Jin-Tan, Meng-Wen Tsou, and James K. Hammitt. 1999. "Export Activity and Productivity: Evidence from the Taiwan Electronics Industry." *Weltwirtschaftliches Archiv* 135(4):675–91.
- Lobo, Albert, and Suresh Balakrishnan. 2002. *Report Card on Service of Bhoomi Kiosks: An Assessment of Benefits by Users of the Computerized Land Records System in Karnataka*. Bangalore, India: Public Affairs Centre.
- Londofia, Juan Luis, and Rodrigo Guerrero. 2000. "Violencia en América Latina: Epidemiología y Costos." In Rodrigo Guerrero, Alejandro Gaviria, and Juan Luis Londoño, eds., *Asalto al*

- Desarrollo: Violencia en América Latina*. Washington, D.C.: Inter-American Development Bank.
- López, Humberto. 2003. *Pro Growth, Pro Poor: Is there a Trade off?* Washington, D.C.: World Bank.
- Love, Inessa, and Nataliya Mylenko. 2003. "Credit Reporting and Financing Constraints." Washington, D.C.: World Bank Policy Research Working Paper Series 3142.
- Lovei, Laszlo, and Alastair McKechnie. 2000. "The Costs of Corruption for the Poor." Washington, D.C.: World Bank Public Policy for the Private Sector Note 207.
- Lumpkin, G. T., and Gregory G. Dess. 1996. "Clarifying the Entrepreneurial Orientation Construct and Linking It to Performance." *Academy of Management Review* 21(1):135–72.
- Lund, Frances, and Caroline Skinner. 2004. "The Investment Climate for the Informal Economy: A Case of Durban, South Africa." Background paper for the WDR 2005.
- Luthria, Manjula, and Keith E. Maskus. 2004. "Protecting Industrial Inventions, Authors' Rights, and Traditional Knowledge: Relevance, Lessons, and Unresolved Issues." In Keith E. Krumm and Homi Kharas, eds., *East Asia Integrates: A Trade Policy for Shared Growth*. Washington, D.C.: World Bank and Oxford University Press.
- MacIsaac, Donra, and Martin Rama. 1997. "Determinants of Hourly Earnings in Ecuador: The Role of Labor Market Regulations." *Journal of Labor Economics* 15(3):136–65.
- MacIsaac, Donra, and Martin Rama. 2001. "Mandatory Severance Pay: Its Coverage and Effects in Peru." Washington, D.C.: World Bank Policy Research Working Paper Series 2626.
- Macours, Karen. 2003. "Insecurity of Property Rights and Matching in Land Rental Markets in Latin America." PhD thesis. University of California at Berkeley.
- Madani, Dorsati. 1999. "A Review of the Role and Impact of Export Processing Zones." Washington, D.C.: World Bank Policy Research Working Paper Series 2238.
- Maddison, Angus. 1995. *Monitoring the World Economy*. Paris: Organization for Economic Co-operation and Development.
- . 2003. *The World Economy: Historical Statistics*. Paris: Organization for Economic Co-operation and Development.
- Maggi, Giovanni, and Andres Rodríguez-Clare. 1998. "The Value of Trade Agreements in the Presence of Political Pressures." *Journal of Political Economy* 106(3):574–601.
- Magno, Marife T., and Richard L. Meyer. 1988. "Guarantee Schemes: An Alternative to the Supervised Credit Program." Paper presented at the Financial Intermediation in the Rural Sector: Research Results and Policy Issues Conference. Manila, Philippines. September 26.
- Majone, Giandomenico. 1996. "Temporal Consistency and Policy Credibility: Why Democracies Need Non-Majoritarian Institutions." Florence: European University Institute Robert Schumann Center Working Paper 57.
- Mallon, Raymond. 2004. "Managing Investment Climate Reforms: Vietnam Case Study." Background paper for the WDR 2005.
- Maloney, William F. 2004. "Informality Revisited." *World Development* 32(7):1159–78.
- Maloney, William F., and Jairo Núñez. 2004. "Measuring the Impact of Minimum Wages: Evidence from Latin America." In James Heckman and Carmen Pagés, eds., *Law and Employment: Lessons from Latin America and the Caribbean*. Cambridge, Mass.: National Bureau of Economic Research.
- Maloney, William F., and Eduardo Pontual Ribeiro. 2001. "Employment and Wage Effects of Mexican Unions—A Case of Extreme Efficient Bargaining." World Bank. Washington, D.C. Processed.
- Malthus, Thomas. 1798. *Essays on the Principle of Population*. London: J. Johnson.
- Management Systems International. 1996. *Case Study of Impact on Sub-Borrower Enterprises in Two PRE Projects, Philippines*. Washington, D.C.: Office of Program Review, Bureau of Private Enterprise, USAID.
- Mani, Sunil. 2001a. "Globalization, Markets for Technology and the Relevance of Innovation Policies in Developing Countries." Nairobi: African Technology Policy Studies Network Special Paper 2.
- . 2001b. "Role of Government in Promoting Innovation in the Enterprise Sector: An Analysis of the Indian Experience." Maastricht, The Netherlands: United Nations University Institute for New Technologies Discussion Paper 2001-3.
- Martin, John P., and David Grubb. 2001. "What Works and for Whom: A Review of OECD Countries' Experiences with Active Labour Market Policies." *Swedish Economic Policy Review* 18(2):9–56.
- Martin, Will, and Keith E. Maskus. 2001. "Core Labor Standards and Competitiveness: Implications for Global Trade Policy." *Review of International Economics* 9(2):317–28.
- Martinez Peria, María Soledad, and Sergio Schmukler. 2001. "Do Depositors Punish Banks for 'Bad' Behaviour?: Market Discipline, Deposit Insurance, and Banking Crisis?" *Journal of Finance* 56(3):1029–51.
- Maskus, Keith E. 1997. "Should Core Labor Standards be Imposed Through International Trade Policy?" Washington, D.C.: World Bank Policy Research Working Paper Series 1817.
- . 2002. *Benefiting from Intellectual Property Protection*. Washington, D.C.: World Bank.
- Mattei, Ugo. 2000. *Basic Principles of Property Law: A Comparative Legal and Economic Introduction*. Westport, Conn: Greenwood Press.
- Matusz, Steven J., and David Tarr. 1999. "Adjusting to Trade Policy Reform." Washington, D.C.: World Bank Policy Research Working Paper Series 2142.
- Maxfield, Sylvia, and Ben Ross Schneider. 1997. *Business and the State in Developing Countries*. Ithaca, N.Y.: Cornell University Press.
- Mazza, Jacqueline. 1999. "Unemployment Insurance: Case Studies and Lessons for Latin America and the Caribbean." Washington, D.C.: Inter-American Development Bank, Technical Study RE2/SO2.
- McArthur, John W., and Jeffrey D. Sachs. 2001. "Institutions and Geography: Comment on Acemoglu, Johnson and Robinson (2000)." Cambridge, Mass.: National Bureau of Economic Research Working Paper Series 8114.
- McCubbins, Marthew, and Arthur Lupia. 1998. "Political Credibility and Economic Reform." World Bank. Washington, D.C. Processed.

- McDonald, G. J. 1994. "Testimony Given to the U.S. Senate." In Ronald G. Slaby, Renée Wilson-Brewer, and Kimberly Dash, eds., *Aggressors, Victims and Bystanders: Thinking and Acting to Prevent Violence*. Newton, Mass.: Education Development Center.
- McGrath, Rita G., Ian C. MacMillan, and Sari Scheinberg. 1992. "Elitists, Risk-Takers, and Rugged Individualists? An Exploratory Analysis of Cultural Differences Between Entrepreneurs and Non-Entrepreneurs." *Journal of Business Venturing* 7(2): 115–135.
- McKinsey & Company. 2002. *McKinsey Global Investor Opinion Survey on Corporate Governance*. Washington, D.C.: McKinsey & Company.
- McKinsey Global Institute. 2003. *New Horizons: Multinational Company Investment in Developing Economies*. San Francisco, C.A.: McKinsey & Company.
- McMillan, John. 2002. *Reinventing the Bazaar: A Natural History of Markets*. New York: W.W. Norton and Company.
- McMillan, John, and Christopher Woodruff. 2002. "The Central Role of Entrepreneurs in Transition Economies." *Journal of Economic Perspectives* 16(3):153–70.
- McMillan, Margaret, Dani Rodrik, and Karen Horn Welch. 2002. "When Economic Reform Goes Wrong: Cashews in Mozambique." Cambridge, Mass.: National Bureau of Economic Research Working Paper Series 9117.
- Mead, Donald C., and Carl Liedholm. 1998. "The Dynamics of Micro and Small Enterprises in Developing Countries." *World Development* 26(1):61–74.
- Meggison, William L., and Jeffry M. Netter. 2001. "From State to Market: A Survey of Empirical Studies on Privatization." *Journal of Economic Literature* 39(2):321–89.
- Mendoza, Enrique G., and Linda L. Tesar. 2003. "Winners and Losers of Tax Competition in the European Union." Cambridge, Mass.: National Bureau of Economic Research Working Paper Series 10051.
- Menezes Filho, N., H. Zylberstajn, J. P. Chahad, and E. Pazello. 2002. "Unions and the Economic Performance of Brazilian Establishments." Washington, D.C.: Inter-American Development Bank, Research Network Working Paper R464.
- Messick, Richard. 1999. "Reducing Court Delays: Five Lessons from the United States." Washington, D.C.: World Bank, Poverty Reduction and Economic Management Network (PREM) Note 34.
- Micklethwait, John, and Adrian Wooldridge. 2003. *The Company: A Short History of a Revolutionary Idea*. New York: Modern Library.
- Middleton, John, Adrian Ziderman, and Arvil van Adams. 1993. *Skills for Productivity: Vocational Education and Training in Developing Countries*. Washington, D.C.: World Bank.
- Midlarsky, Manus I. 1999. *The Evolution of Inequality: War, State Survival, and Democracy in Comparative Perspective*. Stanford, C.A.: Stanford University Press.
- MIGA (Multilateral Investment Guarantee Agency). 2002. *Foreign Direct Investment Survey*. Washington, D.C.: Multilateral Investment Guarantee Agency.
- Migliorisi, Stefano, and Marco Galmarini. 2004. "Donor Assistance to Investment Climate Reforms." Background paper for the WDR 2005.
- Miles, Rebecca. 2002. "Employment and Unemployment in Jordan: the Importance of the Gender System." *World Development* 30(3):413–27.
- Milgrom, Paul R., Douglas C. North, and Barry R. Weingast. 1990. "The Role of Institutions in the Revival of Trade: The Law Merchant, Private Judges, and the Champagne Fairs." *Economics and Politics* 2(1):1–23.
- Miller, Danny. 1983. "The Correlates of Entrepreneurship in Three Types of Firms." *Management Science* 29(7):770–91.
- Miller, Danny, and Peter H. Friesen. 1982. "Innovation in Conservative and Entrepreneurial Firms: Two Models of Strategic Momentum." *Strategic Management Journal* 3(1):1–25.
- Miller, Margaret. 2003. "Credit Reporting Systems around the Globe: The State of the Art in Public Credit Registries and Private Credit Reporting Firms." In Margaret Miller, ed., *Credit Reporting Systems and the International Economy*. Cambridge, Mass.: MIT Press.
- Minot, Nicholas, and Francesco Goletti. 2000. *Rice Market Liberalization and Poverty in Vietnam*. Washington, D.C.: International Food Policy Research Institute, Research Report 114.
- Miralles, Dennis R. 2002. "Government Administrative Practices as Obstacles in Investment." Paper presented at the APEC Seminar on Investments' One Stop Shop. Lima, Peru.
- Mitra, Pradeep, and Nicholas Stern. 2003. "Tax Systems in Transition." Washington, D.C.: World Bank Policy Research Working Paper Series 2947.
- Mitullah, Winnie V. 2004. "Street Vending in African Cities: A Synthesis of Empirical Findings From Kenya, Cote D'ivoire, Ghana, Zimbabwe, Uganda and South Africa." Background paper for the WDR 2005.
- Mnookin, Robert, and William Kornhauser. 1979. "Bargaining in the Shadow of the Law: The Case of Divorce." *Yale Law Journal* 88:950–97.
- Mockus, Antanas. 2002. "Cultura Ciudadana: Programa Contra la Violencia en Santa Fe de Bogotá, Colombia, 1995–1997." Washington, D.C.: Inter-American Development Bank, Sustainable Development Department, Technical Paper 127.
- Mody, Ashoka. 1999. "Industrial Policy After the East Asian Crisis: From Outward Orientation to New Internal Capabilities?" Washington, D.C.: World Bank Policy Research Working Paper Series 2112.
- Mondino, Guillermo, and Silvia Montoya. 2004. "The Effects of Labor Market Regulations on Employment Decisions by Firms: Empirical Evidence for Argentina." In James Heckman and Carmen Pagés, eds., *Law and Employment: Lessons from the Latin America and the Caribbean*. Cambridge, Mass. and Chicago, I.L.: National Bureau of Economic Research and University of Chicago.
- Montenegro, Claudio E., and Carmen Pagés. 2004. "Who Benefits from Labor Market Regulations? Chile 1960–1998." In James Heckman and Carmen Pagés, eds., *Law and Employment: Lessons from the Latin America and the Caribbean*. Cambridge, Mass.: National Bureau of Economic Research.
- Montiel, Peter, and Carmen M. Reinhart. 1999. "Do Capital Controls and Macroeconomic Policies Influence the Volume and

- Composition of Capital Flows? Evidence from the 1990s." *Journal of International Money and Finance* 18(4):519–35.
- Moore, Mick. 1998. "Death Without Taxes: Democracy, State Capacity, and Aid Dependence in The Fourth World." In Mark Robinson and Gordon White, eds., *The Democratic Developmental State: Political and Institutional Design*. New York: Oxford University Press.
- Moran, Theodore H. 1998. *Foreign Direct Investment and Development*. Washington, D.C.: Institute for International Economics.
- . 2001. *Parental Supervision: The New Paradigm for Foreign Direct Investment and Development*. Washington, D.C.: Institute for International Economics.
- . 2002. *Beyond Sweatshops: Foreign Direct Investment and Globalization in Developing Countries*. Washington, D.C.: Brookings Institution.
- Morduch, Jonathan. 1997. "The Microfinance Revolution." Harvard University. Cambridge, Mass. Processed.
- . 1999a. "Between the State and the Market: Can Informal Insurance Patch the Safety Net?" *World Bank Research Observer* 14(2):187–207.
- . 1999b. "The Microfinance Promise." *Journal of Economic Literature* 37(4):1569–614.
- Morduch, Jonathan, Elizabeth Littlefield, and Syed Hashemi. 2003. "Is Microfinance an Effective Strategy to Reach the Millennium Development Goals?" Washington, D.C.: CGAP Focus Note 24.
- Morisset, Jacques. 2003a. "Does a Country Need a Promotion Agency to Attract Foreign Direct Investment? A Small Analytical Model Applied to 58 Countries." Washington, D.C.: World Bank Policy Research Working Paper Series 3028.
- . 2003b. "Tax Incentives: Using Tax Incentives to Attract Foreign Direct Investment." Washington, D.C.: World Bank Private Sector and Infrastructure Network Viewpoint Note 253.
- Morisset, Jacques, and Kelly Andrews-Johnson. 2003. "The Effectiveness of Promotion Agencies at Attracting Foreign Direct Investment." Washington, D.C.: Foreign Investment Advisory Service Occasional Paper 16.
- Morris, Fiorina, and Kenneth Shepsle. 1990. "A Positive Theory of Negative Voting." In John A. Ferejohn and James J. Kuklinski, eds., *Information and Democratic Processes*. Urbana, I.L.: University of Illinois Press.
- Morris, Sebastian, Rakesh Basant, Keshab Das, K. Ramachandran, and Abraham Koshy. 2001. *The Growth and Transformation of Small Firms in India*. New Delhi: Oxford University Press.
- Muendler, Marc-Andreas. 2002. "Trade, Technology, and Productivity: A Study of Brazilian Manufacturers." University of California, San Diego. San Diego, CA. Processed.
- Mukherjee, Amitabha. 2002. "Lessons from Armenia's Institutional and Governance Review." Washington, D.C.: World Bank, Public Sector, PREM Note 76.
- Muller, Jerry Z. 2002. *The Mind and the Market: Capitalism in Modern European Thought*. New York: Anchor Books.
- Mulligan, Casey. 2002. "Capital Tax Incidence: First Impressions from the Time Series." Cambridge, Mass.: National Bureau of Economic Research Working Paper Series 9374.
- Murdoch, James C., and Todd Sandler. 2002. "Economic Growth, Civil Wars, and Spatial Spillovers." *Journal of Conflict Resolution* 46(1):91–110.
- Murphy, Kevin M., Andrei Shleifer, and Robert W. Vishny. 1993. "Why is Rent-Seeking so Costly to Growth?" *American Economic Review* 83(2):409–14.
- Mwangi, Anthony. 2003. "Final Report on the Survey on Customs Reform and Modernization in Mozambique." World Bank. Washington, D.C. Processed.
- Mwangi, Ester, Paul Ongugo, and Jane Njuguna. 2000. "Decentralizing Institutions for Forest Conservation in Kenya: Comparative Analysis of Resource Conservation Outcomes under National Park and Forest Reserve Regimes in Mt. Elgon Forest Ecosystem." Paper presented at the 8th Conference of the International Association for the Study of Common Property. Bloomington, Indiana. May 31.
- Narayan, Deepa, Robert Chambers, Meera Kaul Shah, and Patti Patesch. 2000. *Voices of the Poor: Crying Out for Change*. Washington, D.C.: World Bank.
- Nathan Associates Inc. 2003. *Intellectual Property and Developing Countries: An Overview*. Arlington, VA: Nathan Associates Inc.
- Navarrete, Camilo. 2004. "Managing Investment Climate Reforms: Colombian Ports Sector Reform Case Study." Background paper for the WDR 2005.
- Nestoriak, Nicole. 2004. "Endogenous Technology and Local Labor Market Skill." University of Maryland. College Park, M.D. Processed.
- Newbery, David, and Michael Pollitt. 1997. "The Restructuring and Privatization of Britain's Central Electricity Generating Board (CEGB)—Was it Worth it?" *Journal of Industrial Economics* 45(3):269–303.
- Newell, Richard G., James N. Sanchirico, and Suzi Kerr. 2002. "An Empirical Analysis of New Zealand's ITQ Markets." Paper presented at the Fisheries on the Global Economy (IIFET) Conference. Wellington. August 19.
- Nicholls, J. 1998. "Student Financing in the Developing World: Applying Income-contingent Approaches to Cost Recovery." University of Melbourne, Department of Science and Maths Education. Melbourne, Australia. Processed.
- Nicholson, Michael W. 2003. "Quantifying Antitrust Regimes." Federal Trade Commission. Washington, D.C. Processed.
- Nickell, Stephen, and Richard Layard. 1999. "Labor Market Institutions and Economic Performance." In Orley Ashenfelter and David Card, eds., *Handbook of Labor Economics*. Amsterdam: Elsevier B. V.
- Nicoletti, Giuseppe, Robert Haffner, Stephen Nickell, Stefano Scarpetta, and Gylfi Zoega. 2001. "European Integration, Liberalization and Labor-Market Performance." In Giuseppe Bertola, Tito Boeri, and Giuseppe Nicoletti, eds., *Welfare and Employment in a United Europe*. Cambridge, Mass.: MIT Press.
- Nicoletti, Giuseppe, and Stefano Scarpetta. 2003. "Regulation, Productivity and Growth: OECD Evidence." *Economic Policy* 18(36):9–51.
- Njoku, J. E., and P. C. Obasi. 1991. "Loan Repayment and its Determinants Under the Agricultural Credit Guarantee Scheme in Imo State, Nigeria." *Savings and Development* 2:167–80.

- Noland, Marcus, and Howard Pack. 2003. *Industrial Policy in an Era of Globalization: Lessons from Asia*. Washington, D.C.: Institute for International Economics.
- North, Douglass C. 1993. "Institutions and Credible Commitment." *Journal of Institutional and Theoretical Economics* 149(1):11–23.
- North, Douglass C., and Barry R. Weingast. 1989. "Constitutions and Commitment: The Evolution of Institutions Governing Public Choice in Seventeenth-century England." *Journal of Economic History* 49(4):803–32.
- Norton, Seth W. 2002. "Population Growth, Economic Freedom, and the Rule of Law." Montana: The Property and Environment Research Center (PERC) Policy Series 24. Available on line at <http://www.perc.org/pdf/ps24.pdf>.
- Nugent, Jeffrey B., and Seung-Jae Yhee. 2002. "Small and Medium Enterprises in Korea: Achievements, Constraints and Policy Issues." *Small Business Economics* 18(1-3):85–119.
- O'Malley, Chris. 2004. "New Hope for a United Base." *The Indianapolis Star*, April 30.
- Oates, Wallace E. 2001. "Fiscal Competition and Harmonization? Some Reflections." *National Tax Journal* 54(3):507–12.
- OECD. 1997a. *Employment Outlook—1997*. Paris: Organization for Economic Co-operation and Development.
- . 1997b. *Regulatory Reform*. Paris: Organization for Economic Co-operation and Development.
- . 1999a. *Regulatory Reform in Japan*. Paris: Organization for Economic Co-operation and Development.
- . 1999b. *Regulatory Reform in Mexico*. Paris: Organization for Economic Co-operation and Development.
- . 2000a. *International Trade and Core Labour Standards*. Paris: Organization for Economic Co-operation and Development.
- . 2000b. *Regulatory Reform in Korea*. Paris: Organization for Economic Co-operation and Development.
- . 2001. *Codes of Corporate Conduct: Expanded Review of their Contents*. Paris: Organization for Economic Co-operation and Development.
- . 2002a. *Agricultural Policies in OECD Countries: Monitoring and Evaluation 2002*. Paris: Organization for Economic Co-operation and Development.
- . 2002b. *Highlights of Public Sector Pay and Employment: 2002 Update*. Paris: Organization for Economic Co-operation and Development.
- . 2002c. *Regulatory Policies in OECD Countries: From Interventionism to Regulatory Governance*. Paris: Organization for Economic Co-operation and Development.
- . 2002d. *Revenue Statistics 1965–2001: 2002 Edition*. Paris: Organization for Economic Co-operation and Development.
- . 2003a. *OECD Economic Surveys: Chile*. Paris: Organization for Economic Co-operation and Development.
- . 2003b. *OECD Investment Policy Reviews—China: Progress and Reform Challenges*. Paris: Organization for Economic Co-operation and Development.
- . 2003c. "OECD/World Bank Budget Practices and Procedures Database". Paris, Organization for Economic Co-operation and Development. Available on line at <http://ocde.dyndns.org/>.
- . 2003d. *Overview of Donor and Agency Policies in Trade-related Technical Assistance and Capacity Building*. Paris: Organization for Economic Co-operation and Development.
- . 2003e. *Public Sector Transparency and International Investment Policy*. Paris: Organization for Economic Co-operation and Development.
- . 2003f. *Tax Incentives for Research and Development: Trends and Issues*. Paris: Organization for Economic Co-operation and Development.
- . 2003g. *The E-Government Imperative*. Paris: Organization for Economic Cooperation and Development.
- OECD, and WTO. 2003. *Second Joint WTO/OECD Report on Trade-related Technical Assistance and Capacity Building*. Paris and Geneva: World Trade Organization and Organization for Economic Co-operation and Development.
- OECD DAC. 2001. *DAC Recommendation on Untying Official Development Assistance to the Least Developed Countries*. Paris: Organization for Economic Co-operation and Development. Development Assistance Committee.
- . 2003. *Development Cooperation Report 2002*. Paris: Organization for Economic Co-operation and Development. Development Assistance Committee.
- . 2004. *Development Cooperation Report 2003*. Paris: Organization for Economic Co-operation and Development. Development Assistance Committee.
- Olivier de Sardan, J. P. 1999. "A Moral Economy of Corruption in Africa." *Journal of Modern African Studies* 37(1):25–52.
- Olofsgård, Anders F. 2004. "The Political Economy of Reform: Institutional Change as a Tool for Political Credibility." Background paper for the WDR 2005.
- Omran, Mohammed. 2003. "Privatization, State-Ownership, and Bank Performance in Egypt." Paper presented at the Bank Privatization, World Bank Conference. Washington, D.C. November 20.
- Open Society Institute. 2002. *Corruption and Anti-Corruption Policy in Lithuania. Monitoring the EU Accession Process: Corruption and Anti-Corruption Policy*. New York: Open Society Institute (OSI).
- Ostrom, Elinor. 2000. "Collective Action and the Evolution of Social Norms." *Journal of Economic Perspectives* 14(3):137–58.
- Pack, Howard. 2000. "Industrial Policy: Growth Elixir or Poison." *World Bank Research Observer* 15(1):47–67.
- Padilla, A. Jorge, and Marco Pagano. 2000. "Sharing Default Information as a Borrower Discipline Device." *European Economic Review* 44(10):1951–80.
- Pages, Carmen, and Claudio E. Montenegro. 1999. "Job Security and the Age Composition of Employment: Evidence from Chile." Washington, D.C.: Inter-American Development Bank, Office of the Chief Economist Working Paper Series 398.
- Palmade, Vincent. 2004. "The Importance of Sector Level Perspective: Findings and Methodology of the McKinsey Global Institute." World Bank. Washington, D.C. Processed.
- Panagariya, Arvind. 2000. "Evaluating the Case for Export Subsidies." Washington, D.C.: World Bank Policy Research Working Paper Series 2276.
- . 2003. "India in the 1980s and 1990s: A Triumph of Reforms." Paper presented at the Tale of Two Giants: India's and

- China's Experience with Reform and Growth Conference. New Delhi. November 14.
- Parente, Stephen L., and Edward C. Prescott. 2000. *Barriers to Riches*. Cambridge, Mass.: MIT Press.
- Parra, Antonio. 2000. "Applicable Substantive Law in ICSID Arbitrations Initiated under Investment Treaties." Paper presented at the New Trends in Governing Law Conference. Washington, D.C. November 2.
- Partillo, Catherine. 1998. "Investment, Uncertainty, and Irreversibility in Ghana." *IMF Staff Papers* 45(3):522–53.
- Paulsson, Jan. 1996. "Dispute Resolution." In Robert Pritchard, ed., *Economic Development, Foreign Investment and Law*. London, The Hague, and Boston: International Bar Association.
- Paunovic, Igor. 2000. "Growth and Reforms in Latin America and the Caribbean in the 1990s." Santiago de Chile: United Nations Economic Commission for Latin America and the Caribbean (ECLAC), Economic Development Division, Serie Reformas Económicas 70.
- Pavcnik, Nina. 2003. "Trade Liberalization, Exit, and Productivity Improvements: Evidence from Chilean Plants." *Review of Economic Studies* 69(238):245–76.
- Peltzman, Sam. 1976. "Toward a more General Theory of Regulation." *Journal of Law and Economics* 19(2):211–40.
- Pender, John, Berhanu Gebremedhin, Samuel Benin, and Simeon Ehui. 2001. "Strategies for Sustainable Agricultural Development in the Ethiopian Highlands." *American Journal of Agricultural Economics* 83(5):1231–40.
- Perkins, Dwight. 2000. "Law, Family Ties, and the East Asian Way of Business." In Lawrence Harrison and Samuel Huntington, eds., *Culture Matters: How Values Shape Human Progress*. New York: Basic Books.
- Persson, Torsten, and Guido Tabellini. 2000. "Double-edged Incentives: Institutions and Policy Coordination." In Gene M. Grossman and Kenneth S. Rogoff, eds., *Handbook of International Economics Vol. 3*. Amsterdam; New York and Oxford: Elsevier, North-Holland.
- Peters, Alan, and Peter Fisher. 2004. "The Failures of Economic Development Incentives." *Journal of the American Planning Association* 70(1):27–37.
- Philipsen, Niels J. 2003. "Overview of the Commission's Stocktaking Exercise." Paper presented at the Liberal Professions Conference. Brussels. October 28.
- Phillips, Charles F. Jr. 1993. *The Regulation of Public Utilities: Theory and Practice (Third Edition)*. Arlington, V.A.: Public Utilities Reports.
- Pierre, Gaëlle, and Stefano Scarpetta. 2004. "Do Employers' Perceptions Square with Actual Labor Regulations?" Background paper for the WDR 2005.
- . 2004. "How Labor Market Policy Can Combine Workers' Protection and Job Creation." Background paper for the WDR 2005.
- Pigou, Arthur C. 1932. *The Economics of Welfare, 4th Edition*. London: MacMillan and Co. Ltd.
- Piore, Michael J., and Charles F. Sabel. 1984. *The Second Industrial Divide: Possibilities for Prosperity*. New York: Basic Books.
- Pissarides, Christopher. 2000. "Human Capital and Growth: A Synthesis Report." Paris: OECD Development Centre, Technical Paper 168.
- Pistor, Katharina, Yoram Keinan, Jan Kleinheisterkamp, and Mark D. West. 2003. "Evolution of Corporate Law and the Transplant Effect." *World Bank Research Observer* 18(1):89–112.
- Pistor, Katharina. 2000. "Patterns of Legal Change: Shareholder and Creditor Rights in Transition Economies." *European Business Organization Law Review* 1(1):59–108.
- Pistor, Katharina, Martin Raiser, and Stanislav Gelfer. 2000. "Law and Finance in Transition Economies: Lessons from Six Countries." *Economics of Transition* 8(2):325–68.
- Polinsky, Mitchell A., and Steven Shavell. 2000. "The Economic Theory of Public Enforcement of Law." *Journal of Economic Literature* 38(1):45–76.
- Pollitt, Michael G. 2003. "Electricity Reform in Chile and Argentina: Lessons for Developing Countries." Paper presented at the Cambridge-MIT Institute Electricity Power Autumn Research Seminar. Cambridge, Mass. November 7.
- Porter, Michael E. 1998. "Clusters and Competition: New Agendas for Companies, Governments, and Institutions." In Michael E. Porter, ed., *On Competition*. Cambridge, Mass.: Harvard Business Review.
- . 2000. "Attitudes, Values, Beliefs, and the Microeconomics of Prosperity." In Lawrence E. Harrison and Samuel P. Huntington, eds., *Culture Matters: How Values Shape Human Progress*. New York, N.Y.: Basic Books.
- . 2003. "The Economic Performance of Regions." *Regional Studies* 37(6-7):549–78.
- Pound, Roscoe. 1959. *Jurisprudence vol. III*. Saint Paul, Minnesota: West Publishing Company.
- PPIAF. 2003. *FY2003 Annual Report*. Washington, D.C.: Public-Private Infrastructure Advisory Facility, World Bank.
- PPIAF, and World Bank. 2002. *Private Solutions for Infrastructure in Cambodia*. Washington, D.C.: World Bank.
- Pritchett, Lant. 1997. "Divergence, Big Time." *Journal of Economic Perspectives* 11(3):3–17.
- . 2001. "Where Has All the Education Gone?" *World Bank Economic Review* 15(3):367–91.
- . 2002. "Understanding Patterns of Economic Growth: Searching for Hills among Plateaus, Mountains, and Plains." *World Bank Economic Review* 14(2):231–50.
- . 2003. "Who is Not Poor? Proposing a Higher International Standard for Poverty." Washington, D.C.: Center for Global Development Working Paper 33.
- . 2004. "Reform is Like a Box of Chocolates: Understanding the Growth Disappointments and Surprises." Kennedy School of Government, Harvard University. Cambridge, Mass. Processed.
- Psacharopoulos, George, and Harry Anthony Patrinos. 2002. "Returns to Investment in Education: A Further Update." Washington, D.C.: World Bank Policy Research Working Paper Series 2881.
- Pursell, Gary. 2001. "Australian Experience with Local Content Programs in the Auto Industry: Some Lessons for India and Other Developing Countries." *Journal of World Trade* 35(2):379–94.

- Putnam, Robert D. 1988. "Diplomacy and Domestic Politics: The Logic of Two-Level Games." *International Organization* 42(3):427–60.
- Putnam, Robert D., Robert Leonardi, and Raffaella Y. Nanetti. 1993. *Making Democracy Work: Civic Traditions in Modern Italy*. Princeton, N.J.: Princeton University Press.
- Qian, Yingyi. 2003. "How Reform Worked in China." In Dani Rodrik, ed., *In Search of Prosperity: Analytic Narratives on Economic Growth*. Princeton, N.J.: Princeton University Press.
- Qiang, Christine Zhen-Wei, Alexander Pitt, and Seth Ayers. 2004. "Contribution of Information and Communication Technologies to Growth." Washington, D.C.: World Bank Working Paper 24.
- Rabin, Matthew. 1998. "Psychology and Economics." *Journal of Economic Literature* 36(1):11–46.
- Radelet, Steven. 1999. "Manufactured Exports, Export Platforms, and Economic Growth." Cambridge, Mass.: Harvard Institute for International Development Consulting Assistance on Economic Reform II 43.
- Radelet, Steven, and Jeffery Sachs. 1998. "Shipping Costs, Manufactured Exports, and Economic Growth." Paper presented at the American Economic Association Annual Meeting, Chicago, I.L. January 8.
- Rajan, Raghuram G., and Luigi Zingales. 2003. *Saving Capitalism from the Capitalists: Unleashing the Power of Financial Markets to Create Wealth and Spread Opportunity*. New York: Crown Business.
- Rama, Martin. 2002. "The Gender Implications of Public Sector Downsizing: The Reform Program of Vietnam." *World Bank Research Observer* 17(2):167–89.
- . 2003. "Globalization and Workers in Developing Countries." Washington, D.C.: World Bank Policy Research Working Paper Series 2958.
- Rama, Martin, and Raquel Artecona. 2002. "A Database of Labor Market Indicators Across Countries." World Bank. Washington, D.C. Processed.
- Ramamurti, Ravi. 1996. "The New Frontier of Privatization." In Ravi Ramamurti, ed., *Privatizing Monopolies: Lessons from the Telecommunications and Transport Sectors in Latin America*. Baltimore, M.D.: Johns Hopkins University Press.
- Ramey, Garey, and Valerie A. Ramey. 1995. "Cross-Country Evidence on the Link Between Volatility and Growth." *American Economic Review* 85(5):1138–51.
- Ratnam, V. 1999. *Trade Unions in the Informal Sector: Finding their Bearings. Nine Country Papers*. Geneva: International Labor Organization.
- Rauch, James E., and Vitor Trindade. 2002. "Ethnic Chinese Networks in International Trade." *The Review of Economics and Statistics* 84(1):116–30.
- Ravallion, Martin. 2003a. "Measuring Aggregate Welfare in Developing Countries: How Well do National Accounts and Surveys Agree?" *Review of Economics and Statistics* 85(3):645–52.
- . 2003b. "Targeted Transfers in Poor Countries: Revisiting the Trade-offs and Policy Options." Washington, D.C.: World Bank Policy Research Working Paper Series 3048.
- Ravallion, Martin, and Gaurav Datt. 1995. "Is Targeting through a Work Requirement Efficient?: Some Evidence from Rural India." In D. van de Walle and K. Nead, eds., *Public Spending and the Poor: Theory and Evidence*. Baltimore, M.D.: Johns Hopkins University Press for the World Bank.
- Rawlings, Laura B., Lynne Sherburne-Benz, and Julie Van Domelen. 2003. *Evaluating Social Funds: A Cross-country Analysis of Community Investments*. Washington, D.C.: World Bank.
- Rawlings, Laura B., and Gloria M. Rubio. 2002. *Evaluating the Impact of Conditional Cash Transfer Programs: Lessons from Latin America*. Washington, D.C.: World Bank.
- Raworth, Kate. 2004. *Trading Away our Rights: Women Working in Global Supply Chains*. Oxford: Oxfam International.
- Ray, Amit S. 2004. "Managing Port Reforms in India: Case Study of Jawaharlal Nehru Port Trust (JNPT) Mumbai." Background paper for the WDR 2005.
- Reardon, Thomas, Kostas Stamoulis, María Elena Cruz, Arsenio Balisacan, Julio Berdegue, and Kimseyinga Savadogo. 1998. "Diversification of Household Incomes into Non-Farm Sources: Patterns, Determinants and Effects." Paper presented at the IFPRI Conference: Strategies for Stimulating Growth of the Rural Non-Farm Economy in Developing Countries. Arlie House, V.A. May 17.
- Recanatini, Francesca, and Randi Ryterman. 2001. "Disorganization of Self-organization? The Emergence of Business Associations in a Transition Economy." World Bank. Washington, D.C. Processed.
- Regobeth, Christian, and Kofi Ahortor. 2003. "Regulatory Impact on Ghana." Paper presented at the Regulatory Impact Assessment: Strengthening Regulation Policy and Practice Conference. Centre on Regulation and Competition, Manchester, U.K. November 23.
- Reid, Neil, and Jay D. Gatrell. 2003. "Uncertainty, Incentives, and the Preservation of an Industrial Icon: The Case of Toledo Jeep." In Nicholas Phelps and Philip Raines, eds., *The New Competition for Inward Investment: Companies, Institutions and Territorial Development*. Cheltenham, U.K.: Edward Elgar.
- Reinikka, Ritva, and Jakob Svensson. 1999. "Confronting Competition: Investment Response and Constraints in Uganda." Washington, D.C.: World Bank Policy Research Working Paper Series 2242.
- . 2002. "Coping with Poor Public Capital." *Journal of Development Economics* 69(1):51–69.
- Reynolds, Paul D., William D. Bygrave, Erkko Autio, and others. 2004. *Global Entrepreneurship Monitor Global 2003 Executive Report*. <http://www.gemconsortium.org/>: Global Entrepreneurship Monitor.
- Rhee, Yung Whee. 1990. "The Catalyst Model of Development: Lessons from Bangladesh's Success with Garment Exports." *World Development* 18(2):333–46.
- Roberts, Mark J., and James R. Tybout, eds. 1996. *Industrial Evolution in Developing Countries*. Washington, D.C.: Oxford University Press for the World Bank.
- Robinson, James A. 1998. "Theories of 'Bad Policy'." *Journal of Policy Reform* 2(1):1–46.
- Robinson, James A., and Thierry Verdier. 2002. "The Political Economy of Clientelism." Paris: Centre for Economic Policy Research, Discussion Paper Series 3205. Available on line at http://www.cepr.org/pubs/new-dps/dp_papers.htm.
- Rodríguez-Clare, Andrés. 2001. "Costa Rica's Development Strategy Based on Human Capital and Technology: How it Got There, the

- Impact of Intel, and Lessons for Other Countries." *Journal of Human Development* 2(2):311–24.
- Rodrik, Dani. 1991. "Policy Uncertainty and Private Investment in Developing Countries." *Journal of Development Economics* 36(2):229–42.
- . 1997. *Has Globalization Gone Too Far?* Washington, D.C.: Institute for International Economics.
- . 1999. *The New Global Economy and Developing Countries: Making Openness Work*. Washington, D.C.: Overseas Developing Council.
- Rodrik, Dani, and Arvind Subramanian. 2004. "From 'Hindu Growth' to Productivity Surge: The Mystery of the Indian Growth Transition." Harvard University. Cambridge, Mass. Processed.
- Rodrik, Dani, Arvind Subramanian, and Francesco Trebbi. 2002. *Institutions Rule: The Primacy of Institutions over Geography and Integration in Economic Development*. Cambridge, Mass: Harvard University.
- Röller, Lars-Hendrik, and Leonard Waverman. 2001. "Telecommunications Infrastructure and Economic Development: A Simultaneous Approach." *American Economic Review* 91(4):909–23.
- Ros, Augustin J. 1999. "Does Ownership or Competition Matter? The Effects of Telecommunications Reform on Network Expansion and Efficiency." *Journal of Regulatory Economics* 15(1):65–92.
- Rosen, Harvey. 1995. *Public Finance, 4th Edition*. Chicago, I.L.: Irwin Publishers.
- Rosenzweig, Mark R. 1995. "Why Are There Returns to Schooling?" *American Economic Review* 85(2):153–58.
- Rosenzweig, Mark R., and Hans P. Binswanger. 1993. "Wealth, Weather Risk and the Composition and Profitability of Agricultural Investments." *Economic Journal* 103(416):56–78.
- Ross, Michael L. 2001. "Does Oil Hinder Democracy?" *World Politics* 53(3):325–61.
- Rossiter, Clinton, ed. 1961. *The Federalist Papers*. New York City: New American Library.
- Rosotto, Carlo Maria, Anat Lewin, Carlos Gomez, and Björn Wellenius. 2003. "Competition in International Voice Communications." World Bank, Policy Paper of the Global Information and Communications Technology Department, Policy Division. Washington, D.C. Processed.
- Saavedra, Jaime, and Máximo Torero. 2004. "Labor Market Reforms and Their Impact on Formal Labor Demand and Job Market Turnover: The Case of Peru." In James Heckman and Carmen Pagés, eds., *Law and Employment: Lessons from Latin America and the Caribbean*. Cambridge, M.A. and Chicago, I.L.: National Bureau of Economic Research and University of Chicago.
- Saavedra, Jaime. 2003. "Labor Markets during the 1990's." In Pedro Pablo Kuczynski and John Williamson, eds., *After the Washington Consensus: Restarting Growth and Reform in Latin America*. Washington, D.C.: Institute for International Economics.
- Sachs, Jeffrey, and Andrew M. Warner. 2001. "The Curse of Natural Resources." *European Economic Review* 45(4–6):827–38.
- Sachs, Jeffrey D. 2003. "Institutions Don't Rule: Direct Effects of Geography On Per Capita Income." Cambridge, Mass.: National Bureau of Economic Research Working Paper Series 9490.
- Sader, Frank. 2003. "Do 'One-Stop' Shops Work?" World Bank. Washington, D.C. Processed.
- Sala-i-Martin, Xavier, and Elsa Vila-Artadi. 2002. "Economic Growth and Investment in the Arab World." New York: Columbia University, Department of Economics Discussion Paper Series 0203-08.
- Samuel, Benin, and John Pender. 2002. "Impacts of Land Redistribution on Land Management and Productivity in the Ethiopian Highlands." Addis Ababa: International Livestock Research Institute, Working Paper 43.
- Sander, Cerstin. 2004. "Less is More: Better Compliance and Increased Revenues by Streamlining Business Registration in Uganda." Case Study Commissioned by the UK Department for International Development for the 2005 World Development Report.
- Sandmo, Agnar. 1976. "Optimal Taxation: An Introduction to the Literature." *Journal of Public Economics* 6(1-2):37–54.
- Sapienza, Paola. 2004. "The Effect of Government Ownership on Bank Lending." *Journal of Financial Economics* 72(2):357–84.
- Saunders, Anthony, and Berry Wilson. 2002. "An Analysis of Bank Charter Value and Its Risk-Constraining Incentives." *Journal of Financial Services Research* 19(2-3):185–95.
- Scarpetta, Stefano, and Eric Bartelsman. 2003. "Firm Dynamics in Developing Countries." World Bank. Washington, D.C. Processed.
- Scarpetta, Stefano, Philip Hemmings, Thierry Tressel, and Jaesoon Woo. 2002. "The Role of Policy and Institutions for Productivity and Firm Dynamics: Evidence from Micro and Industry Data." Paris: OECD Economics Department Working Paper 329. Available on line at [http://www.oilis.oecd.org/oilis/2002doc.nsf/linkto/eco-wkp\(2002\)15](http://www.oilis.oecd.org/oilis/2002doc.nsf/linkto/eco-wkp(2002)15).
- Scarpetta, Stefano, and Thierry Tressel. 2004. "Boosting Productivity via Innovation and Adoption of New Technologies: Any Role for Labor Market Institutions?" Washington, D.C.: World Bank Working Research Paper Series 3273.
- Schärf, Wilfried. 2001. "Community Justice and Community Policing in Post-Apartheid South Africa." *IDS Bulletin* 32(1):74–82.
- Schiff, Maurice, and L. Alan Winters. 2003. *Regional Integration and Development*. Washington, D.C. and Oxford: World Bank and Oxford University Press.
- Schmukler, Sergio. 2003. "Financial Globalization: Gain and Pain for Developing Countries." World Bank. Washington DC. Processed.
- Schneider, Friedrich. 2002. "Size and Measurement of the Informal Economy in 110 Countries Around the World." Paper presented at the Workshop of Australian National Tax Centre, ANU. Canberra, Australia. July 17.
- Schor, Adriana. Forthcoming. "Productivity, Embodied Technology and Heterogeneous Responses to Tariff Reduction: Evidence from Brazilian Manufacturing Firms." *Journal of Development Economics*.
- Schrank, Andrew. 2001. "Export Processing Zones: Free Market Islands or Bridges to Structural Transformation." *Development Policy Review* 19(2):223–42.
- Schreiner, Mark, and Jacob Yaron. 2001. *Development Finance Institutions: Measuring their Subsidy*. Washington, D.C.: World Bank.
- Schulpen, Lau, and Peter Gibbon. 2002. "Private Sector Development: Policies, Practices and Problems." *World Development* 30(1):1–15.

- Schumpeter, Joseph. 1942. *Capitalism, Socialism and Democracy*. New York: Harper & Row.
- Scott, Allen J., and Michael Storper. 2003. "Regions, Globalization, Development." *Regional Studies* 37(6-7):579-93.
- Sedlacek, Guilherme, Nadeem Ilahi, and Emily Gustafsson-Wright. 2000. "Targeted Conditional Transfer Programs in Latin America: An Early Survey." World Bank Report Prepared for the Regional Study on "Securing our Future". Washington, D.C. Processed.
- Sereno, Lourdes Ma, Emmanuel de Dios, and Joseph J. Capuano. 2001. "Justice and the Social Cost of Doing Business: The Case of Philippines." World Bank. Manila, Philippines. Processed.
- Serven, Luis. 1997. "Uncertainty, Instability, and Irreversible Investment: Theory, Evidence, and Lessons for Africa." Washington, D.C.: World Bank Policy Research Working Paper Series 1722.
- Shah, Anwar, ed. 1995a. *Fiscal Incentives for Investment and Innovation*. New York: Oxford University Press.
- . 1995b. "Research and Development Investment, Industrial Structure, Economic Performance, and Tax Policies." In Anwar Shah, ed., *Fiscal Incentives for Investment and Innovation*. New York: Oxford University Press.
- Shah, Anwar, and John Baffes. 1995. "Do Tax Policies Stimulate Investment in Physical and R&D Capital?" In Anwar Shah, ed., *Fiscal Incentives for Investment and Innovation*. New York: Oxford University Press.
- Shah, Hemant. 1997. "Toward Better Regulation of Private Pension Funds." Washington, D.C.: World Bank Policy Research Working Paper Series 1791.
- Shavell, Steven. 2004. *Foundations of Economic Analysis of Law*. Cambridge, Mass.: Harvard University Press.
- Sherman, Lawrence W., Denise C. Gottfredson, Doris L. MacKenzie, John Eck, Peter Reuter, and Shawn D. Bushway. 1998. *Preventing Crime: What Works, What Doesn't, What's Promising: A Report to the U.S. Congress*. Washington, D.C.: National Institute of Justice.
- Shihab, Ibrahim. 1986. "Towards a Greater Depolitization of Investment Disputes: The Roles of ICSID and MIGA." *ICSID Review—Foreign Investment Law Journal* 1(1):1-25.
- Shirley, Mary, and Patrick Walsh. 2000. "Public versus Private Ownership: The Current State of the Debate." Washington, D.C.: World Bank Policy Research Working Paper Series 2420.
- Shleifer, Andrei, and Daniel Wolfenzohn. 2002. "Investor Protection and Equity Markets." *Journal of Financial Economics* 66(1):3-27.
- Siamwalla, Ammar. 1993. "The Thai Rural Credit System and Elements of a Theory: Public Subsidies, Private Information, and Segmented Markets." In Avishay Braverman, Karla Hoff, and Joseph E. Stiglitz, eds., *The Economics of Rural Organization: Theory, Practice, and Policy*. New York: Oxford University Press for the World Bank.
- Sidak, Gregory J., and William J. Baumol. 1995. *Transmission Pricing and Stranded Costs in the Electric Power Industry*. Washington, D.C.: AEI Press.
- Siebert, Horst, ed. 2003. *Global Governance: An Architecture for the World Economy*. Berlin, Heidelberg, New York: Springer.
- Slemrod, Joel. 1990. "Optimal Taxation and Optimal Tax Systems." *Journal of Economic Perspectives* 4(1):157-78.
- Smarzynska, Beata. 2002. "Does Foreign Direct Investment Increase the Productivity of Domestic Firms? In Search of Spillovers through Backward Linkages." Washington, D.C.: World Bank Policy Research Working Paper Series 2923.
- Smith, Gare, and Dan Feldman. 2003. *Company Codes of Conduct and International Standards: An Analytical Comparison, Part I and II*. Washington, D.C.: World Bank and International Finance Corporation.
- Smith, Heather. 2000. *Industry Policy in Taiwan and Korea in the 1980s: Winning with the Market*. Northampton, Mass.: Edward Elgar Publishing.
- Smith, Warrick. 1997a. "Covering Political and Regulatory Risks: Issues and Options for Private Infrastructure Arrangements." In Timothy Irwin, Michael Klein, Guillermo E. Perry, and Mateen Thobani, eds., *Dealing with Public Risk in Private Infrastructure*. Washington, D.C.: World Bank.
- . 1997b. "Utility Regulators: The Independence Debate." Washington, D.C.: World Bank, Public Policy for the Private Sector Note 127.
- Solow, Robert. 1957. "Technical Change and the Aggregate Production Function." *Review of Economics and Statistics* 39(3):312-30.
- Sölvell, Örjan, Göran Lindqvist, and Christian Ketels. 2003. *The Cluster Initiative Greenbook*. Stockholm: Ivory Tower AB.
- Spar, Deborah. 1998. "Attracting High Technology Investment: Intel's Costa Rica Plant." Washington, D.C.: World Bank, Foreign Investment Advisory Service, Occasional Paper 11.
- Spiller, Pablo, and Cezley I. Sampson. 1996. "Regulating Telecommunications in Jamaica." In Brian Levy and Pablo T. Spiller, eds., *Regulations, Institutions, and Commitment: Comparative Studies of Telecommunications*. Cambridge, U.K.: Cambridge University Press.
- Spiller, Pablo T., and William Savedoff. 1999. "Commitment and Governance in Infrastructure." In Federico Basañes, Evamaría Uribe, and Robert Willig, eds., *Can Privatization Deliver? Infrastructure for Latin America*. Washington, D.C.: Inter-American Development Bank.
- Srinivas, P. S., Edward Whitehouse, and Juan Yermo. 2000. "Regulating Private Pension Funds' Structure, Performance and Investments: Cross-country Evidence." Washington, D.C.: World Bank Social Protection Discussion Paper 113.
- Staiger, Robert W., and Guido Tabellini. 1999. "Do GATT Rules Help Governments Make Domestic Commitments?" *Economics and Politics* 11(2):109-44.
- Stanchev, Krassen. 2003. "Applicable RIA Instruments in an Immature Administrative Environment: The Bulgarian Experience." Paper presented at the Regulatory Impact Assessment: Best Practices and Lesson-drawing in Europe Conference. Sofia, Bulgaria. February 27.
- Stanfield, David, Edgar Nesman, Mitchell Seligson, and Alexander Coles. 1990. "The Honduran Land Titling and Registration Experience." University of Wisconsin, Land Tenure Center. Madison, Wisconsin. Processed.
- Stasavage, David. 2002. "Private Investment and Political Institutions." *Economics and Politics* 14(1):41-63.
- Stephan, Paul B. 1999. "The Futility of Unification and

- Harmonization of International Commercial Law." *Virginia Journal of International Law* 39(3):743–97.
- Stephenson, Matthew. 2003. "When the Devil Turns: The Political Foundations of Independent Judicial Review." *Journal of Legal Studies* 32(1):59–90.
- Stern, Nicholas, Jean-Jacques Dethier, and Halsey Rogers. 2004. "Growth and Empowerment: Making Development Happen." World Bank. Washington, D.C. Processed.
- Stern, Nicholas H. 2002. *A Strategy for Development*. Washington, D.C.: World Bank.
- Stigler, George. 1975. *The Citizen and the State: Essays on Regulation*. Chicago, I.L.: University of Chicago Press.
- Stigler, George, and Gary S. Becker. 1977. "De Gustibus Non Est Disputandum." *American Economic Review* 67(2):76–90.
- Stigler, George J. 1971. "The Theory of Economic Regulation." *Bell Journal of Economics and Management Science* 2(1):3–21.
- Stiglitz, Joseph E. 1989. "Markets, Market Failures, and Development." *American Economic Review* 79(2):197–203.
- Stiglitz, Joseph E. 1999a. "Bankruptcy Laws: Some Elementary Economic Principles." Paper presented at the Annual World Bank Conference on Development Economics. Paris. June 21.
- . 1999b. "On Liberty, the Right to Know, and Public Discourse: The Role of Transparency in Public Life." Paper presented at the Oxford Amnesty Lecture. Oxford, U.K. January 27.
- Stiglitz, Joseph E., and Partha Dasgupta. 1971. "Differential Taxation, Public Goods and Economic Efficiency." *Review of Economic Studies* 38(114):151–74.
- Stiglitz, Joseph E., and Michael Rothschild. 1976. "Equilibrium in Competitive Insurance Markets: The Economics of Markets with Imperfect Information." *Quarterly Journal of Economics* 90(4):629–49.
- Stiglitz, Joseph E., and Andrew Weiss. 1981. "Credit Rationing in Markets with Imperfect Information." *American Economic Review* 71(3):393–410.
- Stiglitz, Joseph E., and Shahid Yusuf, eds. 2001. *Rethinking the East Asian Miracle*. Washington, D.C.: World Bank and Oxford University Press.
- Stijns, Jean-Philippe C. 2000. "Natural Resource Abundance and Economic Growth Revisited." University of California. Berkeley, Calif. Processed.
- Stoica, Christina I., and Valeriu Stoica. 2002. "Romania's Legal Regime for Security Interests in Personal Property." *Law in Transition* Spring: 62–6.
- Stone, Christopher E., and Heather H. Ward. 2000. "Democratic Policing: A Framework for Action." *Policing and Society* 10(1):11–12.
- Subbarao, Kalanidhi. 1997. "Public Works as an Anti-poverty Program: An Overview of Cross-country Experience." *American Journal of Agricultural Economics* 79(2):678–83.
- Subbarao, Kalanidhi, Ahhtes Ahmed, and Tesfaye Teklu. 1995. "Philippines: Social Safety Net Programs: Targeting, Cost-effectiveness and Options for Reform." Washington, D.C.: World Bank Poverty and Social Policy Discussion Paper 77.
- Subramanian, Arvind, and Devesh Roy. 2003. "Who Can Explain the Mauritian Miracle?: Meade, Romer, Sachs, or Rodrik?" In Dani Rodrik, ed., *In Search of Prosperity: Analytic Narratives on Economic Growth*. Princeton, N.J.: Princeton University Press.
- Sutton, John. 2002. "Rich Trades, Scarce Capabilities: Industrial Development Reconsidered." *Economic and Social Review* 33(1):1–22.
- Sutton, Willie. 1976. *Where the Money Was: The Memoirs of a Bank Robber*. New York: Viking Press.
- Svensson, Jakob. 1998. "Investment, Property Rights and Political Instability: Theory and Evidence." *European Economic Review* 42(7):1317–41.
- Tabor, Steven R. 2002. "Assisting the Poor with Cash: Design and Implementation of Social Transfer Programs." Washington, D.C.: World Bank Social Protection Discussion Paper Series 0223.
- Taliercio Jr., Robert. 2001. "Raising Revenues and Raising Hackles: The Problem of Semi-Autonomous Tax Agencies in Developing Countries." World Bank. Washington, D.C. Processed.
- . 2003a. "Administrative Reform as Credible Commitment: The Impact of Autonomy of Revenue Authority Performance in Latin America." World Bank. Washington, D.C. Processed.
- . 2003b. "Designing Performance: The Semi-Autonomous Revenue Authority Model in Africa and Latin America." World Bank. Washington, D.C. Processed.
- Tan, Eng Pheng. 2004. "The Singapore E-Government Experience." Paper presented at the I Foro Internacional: Hacia una Sociedad Digital. Panamá City, Panamá. April 6.
- Tanzi, Vito. 1995. "Fiscal Federalism and Decentralization: A Review of Some Efficiency and Macroeconomic Aspects." Paper presented at the World Bank Conference on Development Economics. Washington, D.C.
- Tanzi, Vito, and Hamid Davoodi. 1997. "Corruption, Public Investment, and Growth." Washington, D.C.: International Monetary Fund Working Paper WP/97/139.
- . 1998. "Roads to Nowhere: How Corruption in Public Investment Hurts Growth." Washington, D.C.: International Monetary Fund Economic Issues 12.
- Tanzi, Vito, and Howell H. Zee. 2001. "Tax Policy for Developing Countries." Washington, D.C.: International Monetary Fund, Economic Issues 27.
- Taylor, Alan M. 1996. "On the Costs of Inward Looking Development: Historical Perspectives on Price Distortions, Growth, and Divergence in Latin America from the 1930s to the 1980s." Cambridge, Mass.: National Bureau of Economic Research Working Paper Series 5432.
- Teklu, Tesfaye, and Sisay Asefa. 1999. "Who Participates in Labor-Intensive Public Works in Sub-saharan Africa? Evidence from Rural Botswana and Kenya." *World Development* 27(2):431–38.
- Tendler, Judith. 2002. "The Economic Wars Between the States." Paper presented at the OECD/State Government of Ceará Meeting on Foreign Direct Investment and Regional Development. Fortaleza, Brasil. December 12.
- Thaler, Richard H. 1993. *The Winner's Curse: Paradoxes and Anomalies of Economic Life*. Princeton, N.J.: Princeton University Press.
- . 2000. "From Homo Economicus to Homo Sapiens." *Journal of Economic Perspectives* 14(1):133–41.

- The Economist. 1999. "Sweatshop Wars." *The Economist*, February 25.
- . 2001. "How Countries go High-Tech." *The Economist*, December 28.
- . 2002a. "Digging Deep: Anglo American Offers AIDS Drugs to All Its Employees." *The Economist*, August 8.
- . 2002b. "Enlisting Gamblers." *The Economist*, September 26.
- . 2002c. *Globalisation—Making Sense of an Integrating World*. London, UK: Economist Books.
- . 2003a. "Into Africa: Investing in Angola." *The Economist*, June 12.
- . 2003b. "Never Had it so Good." *The Economist*, September 11.
- . 2003c. "The Diaspora is 'Discovered'." *The Economist*, February 23.
- The Mitchell Group Inc. 2003. *Promoting Competitiveness in Practice: An Assessment of Cluster-based Approaches*. Washington, D.C.: The Mitchell Group Inc., prepared for the U.S. Agency for International Development.
- The Pew Global Attitudes Project. 2003. *Views of a Changing World*. Washington, D.C.: The Pew Research Center for the People & the Press. Available on line at <http://people-press.org/reports/pdf/185.pdf>.
- Tiebout, Charles M. 1956. "A Pure Theory of Local Expenditures." *Journal of Political Economy* 64(5):416–24.
- Tomkins, Ray. 2001. "Extending Rural Electrification: A Survey of Innovative Schemes." In Penelope J. Brook and Suzanne M. Smith, eds., *Contracting for Public Services: Output-based Aid and Its Applications*. Washington, D.C.: World Bank.
- Tommasi, Mariano. 2002. "Crisis, Political Institutions, and Policy Reform: It is not the Policy, it is the Polity, Stupid." Paper presented at the Annual World Bank Conference on Development Economics. Oslo, June 22.
- Tooley, James. 1999. *The Global Education Industry: Lessons from Private Education in Developing Countries*. London, U.K.: IEA Education and Training Unit in association with the International Finance Corporation.
- Topalova, Petia. 2003. "Trade Liberalization and Firm Productivity: The Case of India." Massachusetts Institute of Technology. Cambridge, Mass. Processed.
- Topel, Robert. 1999. "Labor Markets and Economic Growth." In Orley Ashenfelter and David Card, eds., *Handbook of Labor Economics (Volume 3C)*. Amsterdam: Elsevier Science B.V.
- Tornell, Aaron, and Philip R. Lane. 1999. "The Voracity Effect." *American Economic Review* 89(1):22–46.
- Torstensson, Johan. 1994. "Property Rights and Economic Growth: An Empirical Study." *Kyklos* 47(2):231–47.
- Townsend, Robert M., and Jacob Yaron. 2001. "The Credit Risk-Contingency System of an Asian Development Bank." *Federal Reserve Bank of Chicago Economic Perspectives* 25(3):31–48.
- Trajtenberg, Manuel. 2002. "Government Support for Commercial R&D: Lessons from the Israeli Experience." *Innovation Policy and the Economy* 2(1):79–134.
- Tranberg Hansen, Karen. 2000. *Salaula: The World of Secondhand Clothing in Zambia*. Chicago: University of Chicago Press.
- Transition. 2003. "Russia's Unpopular Billionaires on Forbes' List." *Transition* 14:14–15.
- Transparency International. 2004. *Global Corruption Report*. Berlin: Transparency International.
- Transparency International Bangladesh. 2002. *Corruption in Bangladesh: A Household Survey*. Dacca: Transparency International Bangladesh. Available on line at <http://www.ti-bangladesh.org/>.
- Treisman, Daniel. 2000. "The Causes of Corruption: A Cross-National Study." *Journal of Public Economics* 76(3):399–457.
- Tropin, Mitchell. 2003. *Transfer Pricing: Special Report*. Washington, D.C.: Tax Management, Bureau of National Affairs.
- Trujillo, Lourdes, and Tomas Serebrisky. 2003. "Market Power: Ports: A Case Study of Postprivatization Mergers." Washington, D.C.: World Bank Public Policy for the Private Sector Note 260.
- Tullock, Gordon. 1983. *Economics of Income Distribution*. Boston: Kluwer-Nijhoff.
- Tybout, James R. 2003. "Plant- and Firm-Level Evidence on 'New' Trade Theories." In E. Kwan Choi and James Harrigan, eds., *Handbook of International Trade*. Malden, Mass.: Blackwell Publishers.
- Uchitelle, Louis. 2003. "States Pay for Jobs, but it Doesn't Always Pay Off." *The New York Times*, November 10.
- UNAIDS. 2003. *AIDS Epidemic Update 2003*. New York: Joint United Nations Programme on HIV/AIDS.
- UNCTAD. 1996. *Incentives and Foreign Direct Investment*. Geneva, New York: United Nations Conference on Trade and Development.
- . 1998. *Bilateral Investment Treaties in the Mid-1990s*. New York and Geneva: United Nations Conference on Trade and Development.
- . 2000a. *A Positive Agenda for Developing Countries: Issues for Future Trade Negotiations*. New York and Geneva: United Nations Conference on Trade and Development.
- . 2000b. *Bilateral Investment Treaties 1959–1999*. New York and Geneva: United Nations Conference on Trade and Development. Available on line at <http://www.unctad.org/en/docs/poiteiid2.en.pdf>.
- . 2000c. "Tax Incentives and Foreign Direct Investment: A Global Survey." Geneva: United Nations Conference on Trade and Development ASIT Advisory Studies 16. Available on line at http://www.unctad.org/en/docs/iteipcmisc3_en.pdf.
- . 2001a. *Social Responsibility*. New York and Geneva: United Nations Conference on Trade and Development. Available on line at <http://www.unctad.org/en/docs/psiteiitd22.en.pdf>.
- . 2001b. *World Investment Report 2001: Promoting Linkages*. Geneva: United Nations Conference on Trade and Development. Available on line at <http://www.unctad.org/Templates/WebFlyer.asp?intItemID=2434&lang=1>.
- . 2002a. *Investment Policy Review. Botswana*. Geneva: United Nations Conference on Trade and Development. Available on line at <http://www.unctad.org/Templates/WebFlyer.asp?intItemID=2811&lang=1>.
- . 2002b. *World Investment Report 2002: Transnational Corporations and Export Competitiveness*. Geneva: United Nations

- Conference on Trade and Development. Available on line at <http://www.unctad.org/Templates/WebFlyer.asp?intItemID=2399&lang=1>.
- . 2003a. *Dispute Settlement: Investor-state*. Geneva: United Nations Conference on Trade and Development.
- . 2003b. *Foreign Direct Investment and Performance Requirements: New Evidence from Selected Countries*. New York and Geneva: United Nations Conference on Trade and Development. Available on line at <http://www.unctad.org/Templates/webflyer.asp?docid=4378&intItemID=1397&lang=1>.
- . 2003c. *Investment and Technology Policies for Competitiveness: Review of Successful Country Experiences*. New York and Geneva: United Nations Conference on Trade and Development Technology for Development Series. Available on line at http://www.unctad.org/en/docs/iteipc20032_en.pdf.
- . 2003d. "Model Law on Competition." Geneva, Switzerland: United Nations Conference on Trade and Development Series on Issues in Competition Law and Policy TD/B/RBP/CONF.5/7/Rev.1.
- . 2003e. *World Investment Report 2003: FDI Policies for Development National and International Perspectives*. Geneva: United Nations Conference on Trade and Development. Available on line at <http://www.unctad.org/Templates/WebFlyer.asp?intItemID=2979&lang=1>.
- UNCTAD, and WTO. 2000. *The Post-Uruguay Round Tariff Environment for Developing Country Exports: Tariff Peaks and Tariff Escalation*. Geneva: United Nations Conference on Trade and Development and World Trade Organization.
- Unite, Angelo A., and Michael J. Sullivan. 2003. "The Effect of Foreign Entry and Ownership Structure on the Philippine Domestic Banking Sector." *Journal of Banking and Finance* 27(12):2323–45.
- United Kingdom–DFID. 2001. *Untying Aid*. London: Department for International Development.
- . 2004. *What is Pro-Poor Growth and Why Do We Need to Know?* London: Department for International Development.
- United Nations. 2000. *The World's Women 2000: Trends and Statistics*. New York: United Nations. Available on line at <http://unstats.un.org/unsd/demographic/ww2000/>.
- . 2002a. *International Migration Report 2002*. New York: United Nations Department of Economic and Social Affairs Population Division.
- . 2002b. *World Population Prospects: The 2002 Revision Population Database*. New York: United Nations Department of Economic and Social Affairs Population Division.
- United Nations–Habitat. 2003. *The Challenge of Slums: Global Report on Human Settlements 2003*. London: Earthscan Publications Limited.
- United Nations Commission on the Private Sector and Development. 2004. *Report to the Secretary-General of the United Nations. Unleashing Entrepreneurship: Making Business Work for the Poor*. New York: United Nations Development Program.
- United Nations Economic Commission for Africa. 2000. "HIV/AIDS and Economic Development in Sub-Saharan Africa." Paper presented at the African Development Forum 2000, AIDS: The Greatest Leadership Challenge. Addis Ababa, Ethiopia. December 3.
- Urizar H., Carmen, and Sigfrido Lee. 2003. "The Effects of Unions on Productivity: Evidence from Large Coffee Producers in Guatemala." Washington, D.C.: Inter-American Development Bank, Research Department Working Paper R-473.
- Van de Walle, Dominique. 2003. "Are Returns to Investment Lower for the Poor? Human and Physical Capital Interactions in Rural Vietnam." *Review of Development Economics* 7(4):636–53.
- Van der Walt, A. J. 1999. "Reducing Regulatory Risk in Infrastructure by Requiring Compensation for Regulatory Takings: A Comparative Perspective." Paper presented at the Private Infrastructure for Development, International Conference. Rome, Italy. September 10.
- Van Rijckeghem, Caroline, and Beatrice Weder. 2001. "Bureaucratic Corruption and the Rate of Temptation: Do Wages in the Civil Service Affect Corruption, and by How Much?" *Journal of Development Economics* 65(2):307–31.
- Varshney, Ashutosh. 1998. "Mass Politics or Elite Politics? India's Economic Reforms in Comparative Perspective." *Journal of Policy Reform* 2(4):301–35.
- Velde, Dirk Willem te. 2001. *Policies Towards Foreign Direct Investment in Developing Countries: Emerging Best-practices and Outstanding Issues*. London: Overseas Development Institute.
- Vernon, Raymond. 1971. *Sovereignty at Bay: The Multinational Spread of U.S. Enterprises*. New York: Basic Books.
- Villadecies, Andrés, Peter Cummings, Victoria E. Espitia, Thomas D. Koepsell, Barbara McKnight, and Arthur L. Kellermann. 2000. "Effect of a Ban on Carrying Firearms on Homicide Rates in Two Colombian Cities." *Journal of the American Medical Association* 283:1205–9.
- Vilpisauskas, Ramunas. 2003. "The Introduction of Regulatory Impact Assessment in Lithuania: From Contributing to EU Accession to Improving the Performance of Public Administration." Paper presented at the Politics of Regulatory Impact Assessment: Best Practices and Lesson-drawing in Europe Conference. Sofia, Bulgaria. February 27.
- Vittas, Dimitri, and Yoon Je Cho. 1995. "Credit Policies: Lessons from East Asia." Washington, D.C.: World Bank Policy Research Working Paper Series 1458.
- Vodopivec, Milan. 2004. *Income Support for the Unemployed: Issues and Options*. Washington, D.C.: World Bank.
- Volkov, Vadim. 2002. *Violent Entrepreneurs: The Use of Force in the Making of Russian Capitalism*. New York: Cornell University Press.
- Waelde, Thomas W., and George Ndi. 1996. "Stabilizing International Investment Commitments: International Law versus Contract Interpretation." *Texas International Law Journal* 31(2):216–67.
- Waller, Irwin, and Daniel Sanfacon. 2000. "Investing Wisely in Crime Prevention: International Experiences." Washington, D.C.: Department of Justice, Office of Justice Programs, Bureau of Justice Assistance, Monograph 1.
- Wallsten, Scott. 2001. "An Econometric Analysis of Telecom Competition, Privatization, and Regulation in Africa and Latin America." *Journal of Industrial Economics* 49(1):1–19.

- . 2003. "Privatizing Monopolies in Developing Countries: The Real Effects of Exclusivity Periods." Washington, D.C.: AEI-Brookings Joint Center for Regulatory Studies 03-17.
- . 2004. "The Role of Government in Regional Technology Development: The Effects of Science Parks and Public Venture Capital." In Timothy Bresnahan and Alfonso Gambardella, eds., *Building High-Tech Clusters: Silicon Valley and Beyond*. Cambridge, U.K.: Cambridge University Press.
- Warner, Mark A. 2000. "The Potential for Restraint Through an International Charter for FDI." In Paul Collier and Catherine Patillo, eds., *Investment and Risk in Africa*. Basingstone: McMillan.
- Webb-Vidal, Andy. 2001. "New York Supercop Takes a Crack at Caracas." *Financial Times*, March 22.
- Wedel, Paul. 2002. *Southeast Asia Competitiveness Programs: Thailand*. Bangkok: Kenan Institute Asia.
- Weder, Beatrice, and Mirjam Schiffer. 2000. "Catastrophic Political Risk versus Creeping Expropriation: A Cross-Country Analysis of Risks in Private Infrastructure Financing in Emerging Markets." University of Basel, Basel, Switzerland. Processed.
- Weingast, Barry R. 1995. "The Economic Role of Political Institutions: Market-Preserving Federalism and Economic Development." *Journal of Law, Economics, and Organization* 11(1):1-31.
- Weiss, Ricardo. 2002. "Advances in Corporate Governance in Brazil." *Institutional Investor* 36(9): B16-B16.
- Wellenius, Björn. 1997a. "Extending Telecommunications Service to Rural Areas—The Chilean Experience: Awarding Subsidies Through Competitive Bidding." Washington, D.C.: World Bank Public Policy for the Private Sector Note 105.
- . 1997b. "Telecommunications Reform—How to Succeed." Washington, D.C.: World Bank Public Policy for the Private Sector Note 130.
- Wells Jr., Louis T., and Eric S. Gleason. 1995. "Is Foreign Infrastructure Investment Still Risky?" *Harvard Business Review* Sept.-Oct.:44-54.
- Wells, Louis T. Jr., Nancy J. Allen, Jacques Morisset, and Neda Piniia. 2001. "Using Tax Incentives to Compete for Foreign Investment: Are They Worth the Cost?" Washington, D.C.: Foreign Investment Advisory Service Occasional Paper 15.
- West, Gerard T. 2001. "Comment on Securitizing Political Risk Insurance." In Theodore H. Moran, ed., *International Political Risk Management: Exploring New Frontiers*. Washington, D.C.: World Bank-MIGA.
- Westphal, Larry E. 2002. "Technology Strategies for Economic Development in a Fast Changing Global Economy." *Economics of Innovation and New Technology* 11(4-5):275-320.
- Wheeler, David. 2001. "Racing to the Bottom? Foreign Investment and Air Pollution in Developing Countries." *Journal of Environment and Development* 10(3):225-45.
- White, Lawrence J. 1996. "Competition versus Harmonization: An Overview of International Regulation of Financial Services." In Claude E. Barfield, ed., *International Financial Markets: Harmonization Versus Competition*. Washington, D.C.: AEI Press.
- Wild, Volker. 1997. *Profit Not For Profit's Sake: History & Business Culture of African Entrepreneurs in Zimbabwe*. Harare, Zimbabwe: Baobab Books.
- Williamson, Oliver E. 1996. "The Institutions and Governance of Economic Development and Reform." In Oliver E. Williamson, ed., *Mechanisms of Governance*. New York: Oxford University Press.
- Willig, Robert. 1999. "Economic Principles to Guide Post-privatization Governance." In Federico Basañes, Evamaría Uribe, and Robert Willig, eds., *Can Privatization Deliver? Infrastructure for Latin America*. Washington, D.C.: Inter-American Development Bank.
- Wilson, James Q. 1991. *On Character*. Washington, D.C.: American Enterprise Institute.
- Wilson, John Douglas. 1999. "Theories of Tax Competition." *National Tax Journal* 52(2):269-304.
- Winston, Clifford. 1993. "Economic Deregulation: Days of Reckoning for Microeconomists." *Journal of Economic Literature* 31(3):1263-89.
- Winter-Ebmer, Rudolph. 2001. "Long-term Consequences of an Innovative Redundancy-retraining Project: The Austrian Steel Foundation." Washington, D.C.: World Bank Social Protection Discussion Paper 0103.
- Winters, Alan, Neil McCulloch, and Andrew McKay. 2004. "Trade Liberalization and Poverty: The Evidence so Far." *Journal of Economic Literature* 42(1):72-115.
- Wintrobe, Ronald. 1998. *The Political Economy of Dictatorship*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Wodon, Quentin, Mohamed Ihsan Ajwad, and Corinne Siaens. 2003. "Lifeline or Means-testing? Electric Utility Subsidies in Honduras." In Penelope J. Brook and Timothy C. Irwin, eds., *Infrastructure for Poor People: Public Policy for Private Provision*. Washington, D.C.: World Bank.
- Wolfensohn, James D. 1998. *The Other Crisis: Address to the Board of Governors*. Washington, D.C.: World Bank.
- Wolman, Harold. 1988. "Local Economic Development Policy: What Explains the Divergence Between Policy Analysis and Political Behavior." *Journal of Urban Affairs* 10(1):19-28.
- Wong, Poh-Kam, and Chee-Yueng Ng, eds. 2001. *Industrial Policy, Innovation and Economic Growth: The Experience of Japan and the Asian NIEs*. Singapore: Singapore University Press.
- Woo-Cumings, Meredith. 2001. "Miracle as Prologue: The State and the Reform of the Corporate Sector in Korea." In Joseph E. Stiglitz and Shahid Yusuf, eds., *Rethinking East Asia*. Washington, D.C.: Oxford University Press for the World Bank.
- World Bank. 1989. *World Development Report 1989. Financial Systems and Development*. New York: Oxford University Press.
- . 1993. *The East Asian Miracle: Economic Growth and Public Policy*. New York: Oxford University Press.
- . 1994a. *Mexico: Agricultural Sector Memorandum*. Washington, D.C.: World Bank, Natural Resources and Poverty Division, Latin America and Caribbean Regional Office, Country Department II.
- . 1994b. *World Development Report 1994: Infrastructure for Development*. New York: Oxford University Press.
- . 1995a. *World Bank Policy Research Report. Bureaucrats in Business: The Economics and Politics of Government Ownership*. New York: Oxford University Press.
- . 1995b. *World Development Report 1995: Workers in an Integrating World*. New York: Oxford University Press.

- . 1996a. *Morocco-Socioeconomic Influence of Rural Roads: Fourth Highway Project*. Washington, D.C.: World Bank, Operations Evaluation Department.
- . 1996b. *World Development Report 1996: From Plan to Market*. New York: Oxford University Press.
- . 1997. *World Development Report 1997: The State in a Changing World*. New York: Oxford University Press.
- . 1998a. *Assessing Aid: What Works, What Doesn't and Why*. New York: Oxford University Press.
- . 1998b. *Project Appraisal Document: Ghana Trade and Investment Gateway Project*. Washington, D.C.: World Bank.
- . 2000a. *Bolivia: From Patronage to a Profesional State*. Washington, D.C.: World Bank.
- . 2000b. *Chad/Cameroon Petroleum Development and Pipeline Project (Annex 11)*. Washington, D.C.: World Bank. Available on line at http://www.worldbank.org/afr/ccproj/project/pro_document.htm.
- . 2000c. *Reforming Public Institutions and Strengthening Governance*. Washington, D.C.: World Bank, Public Sector Group, Poverty Reduction and Economic Management (PREM) Network.
- . 2001a. *Adjustment Lending Retrospective*. Washington, D.C.: World Bank, Operations Policy and Country Services.
- . 2001b. *Poland Labor Market Study: The Challenge of Job Creation*. Washington, D.C.: World Bank.
- . 2001c. *Social Protection Sector Strategy: From Safety Net to Springboard*. Washington, D.C.: World Bank.
- . 2001d. *Uganda. Country Assistance Evaluation: Policy, Participation, People*. Washington, D.C.: World Bank, Operations Evaluation Department.
- . 2001e. "World Bank Group Activities in the Extractive Industries." World Bank. Washington, D.C. Processed.
- . 2001f. *World Bank Policy Research Report 2001. Finance for Growth: Policy Choices in a Volatile World*. New York: Oxford University Press.
- . 2001g. *World Bank Policy Research Report 2001: Engendering Development Through Gender Equality In Rights, Resources And Voice*. New York: Oxford University Press.
- . 2002a. *Brazil Jobs Report 24480-BR*. Washington, D.C.: World Bank.
- . 2002b. "Review of Leasing Across Selected Middle East and North Africa Countries." World Bank. Washington, D.C. Processed.
- . 2002c. *World Bank Group Work in Low Income Countries Under Stress: A Task Force Report*. Washington, D.C.: World Bank.
- . 2002d. *World Bank Policy Research Report 2002. Globalization, Growth, and Poverty: Building an Inclusive World Economy*. New York: Oxford University Press.
- . 2003a. *Doing Business in 2004—Understanding Regulation*. Washington, D.C.: World Bank.
- . 2003b. *Global Economic Prospects and the Developing Countries: Investing to Unlock Global Opportunities*. Washington, D.C.: World Bank.
- . 2003c. *India: Sustaining Reform, Reducing Poverty. Report 25797-IN*. Washington, D.C.: World Bank.
- . 2003d. *Jamaica: The Road to Sustained Growth. Report 26088-JM*. Washington, D.C.: World Bank.
- . 2003e. *Lifelong Learning in the Global Knowledge Economy: Challenges for Developing Countries. A World Bank Report*. Washington, D.C.: World Bank.
- . 2003f. *Nicaragua Land Policy and Administration: Toward a More Secure Property Rights Regime. Report 26683-NI*. Washington, D.C.: World Bank.
- . 2003g. *Peru. Microeconomic Constraints to Growth: The Evidence from the Manufacturing Sector*. Washington, D.C.: World Bank.
- . 2003h. "Productivity and Investment Climate Survey". Washington, D.C., World Bank.
- . 2003i. *Rural Financial Services: Implementing the Bank's Strategy to Reach the Rural Poor. Report 26030*. Washington, D.C.: World Bank, Agriculture and Rural Development Department.
- . 2003j. *The Russian Labor Market: Moving from Crisis to Recovery*. Washington, D.C.: World Bank.
- . 2003k. *Towards Country-Led Development: A Multi-partner Evaluation of the Comprehensive Development Framework. Synthesis Report*. Washington, D.C.: World Bank.
- . 2003l. *World Bank Group Private Sector Development Strategy Implementation Progress Report*. Washington, D.C.: World Bank.
- . 2003m. *World Bank Policy Research Report 2003. Breaking the Conflict Trap: Civil War and Development Policy*. New York: Oxford University Press.
- . 2003n. *World Bank Policy Research Report 2003. Land Policies for Growth and Poverty Reduction*. New York: Oxford University Press.
- . 2003o. *World Development Report 2003: Sustainable Development in a Dynamic World*. New York: Oxford University Press.
- . 2003p. *World Development Report 2004: Making Services Work for Poor People*. New York: Oxford University Press.
- . 2004a. *2003 Annual Review of Development Effectiveness: The Effectiveness of Bank Support for Policy Reform. Report 28290*. Washington, D.C.: World Bank Operations Evaluation Department.
- . 2004b. *Doing Business in 2005: Removing Obstacles to Growth*. Washington, D.C.: World Bank.
- . 2004c. *Global Development Finance 2004: Harnessing Cyclical Gains for Development*. Washington, D.C.: World Bank.
- . 2004d. *Global Economic Prospects 2004: Realizing the Development Promise of the Doha Agenda*. Washington, D.C.: World Bank.
- . 2004e. *Investment Climate Assessment: Enterprise Performance and Growth In Tanzania*. Washington, D.C.: World Bank.
- . 2004f. *MENA Development Report: Gender and Development in the Middle East and North Africa Region: Women in the Public Sphere*. Washington, D.C.: World Bank.
- . 2004g. "Minimum Wages in Latin America and the Caribbean: The Impact on Employment, Inequality and Poverty." World Bank Office of the Chief Economist for LAC. Washington, D.C. Processed.
- . 2004h. *The Poverty Reduction Strategy Initiative: An*

- Independent Evaluation of the World Bank's Support Through 2003*. Washington, D.C.: World Bank.
- . 2004i. *Towards a Private Sector Development Strategy for Cambodia*. Washington, D.C.: World Bank.
- . 2004j. *World Bank Policy Research Report 2004. Reforming Infrastructure: Privatization, Regulation, and Competition*. New York: Oxford University Press.
- . 2004k. *World Development Indicators*. Washington, D.C.: World Bank.
- World Bank, and IFC. 2003. *Race to the Top: Attracting and Enabling Global Sustainable Business*. Washington, D.C.: World Bank and International Finance Corporation.
- World Bank, and PPIAF. 2003. *Port Reform Toolkit: Effective Decision Support for Policymakers*. Washington, D.C.: World Bank.
- World Commission on the Social Dimension of Globalization. 2004. *A Fair Globalization—Creating Opportunities for All*. Geneva: International Labor Organization.
- World Economic Forum. 2002. *Global Competitiveness Report 2001/02*. Geneva, Switzerland: World Economic Forum.
- . 2004. *The Global Competitiveness Report 2003–2004*. Geneva: World Economic Forum.
- World Energy Council. 2001. *Pricing Energy in Developing Countries*. London, U.K.: World Energy Council. Available online at <http://www.worldenergy.org>.
- Wrong, Michela. 2001. *In the Footsteps of Mr. Kurtz: Living on the Brink of Disaster in Mobutu's Congo*. New York: Harper Collins Publishers.
- WTO. 2003. *Working Group on the Interaction between Trade and Competition Policy. Study on Issues Relating to a Possible Multilateral Framework on Competition Policy: Note by the Secretariat*. Geneva: World Trade Organization.
- Wunder, Haroldene F. 2001a. "Tanzi (1987): A Retrospective." *National Tax Journal* 54(4):763–70.
- . 2001b. "The Effect of International Tax Policy on Business Location Decisions." *Tax Notes International* 24:1331–55.
- Yahya, Saad S. 2002. "The Certificate of Rights Story in Botswana." In Geoffrey Payne, ed., *Land, Rights & Innovation: Improving Tenure Security for the Urban Poor*. London: ITDG Publishing.
- Yaron, Jacob, McDonald P. Benjamin, and Gerda L. Pipek. 1997. "Rural Finance: Issues, Design, and Best Practices." Washington, D.C.: World Bank Environmentally and Socially Sustainable Development Studies and Monographs Series 14.
- Yergin, Daniel, and Joseph Stanislaw. 2002. *The Commanding Heights: The Battle for the World Economy*. New York: Simon & Schuster.
- Yeung, Godfrey. 2003. "Scramble for FDI: The Experience of Guangdong Province in Southern China." In Nicholas A. Phelps and Philip Raines, eds., *The New Competition for Inward Investment: Companies, Institutions and Territorial Development*. Cheltenham, U.K. and Northampton, Mass.: Edward Elgar Publishing.
- Young, Alwyn. 2000. "Gold into Base Metals: Productivity Growth in the People's Republic of China during the Reform Period." *Journal of Political Economy* 111(6):1220–61.
- . 2003. "The Razor's Edge: Distortions and Incremental Reform in the People's Republic of China." Cambridge, Mass.: National Bureau of Economic Research Working Paper Series 7828.
- Young, Alwyn. 1995. "The Tyranny of Numbers: Confronting the Statistical Realities of the East Asian Growth Experience." *Quarterly Journal of Economics* 110(3):641–80.
- Yufei, Pu, Sheng Lei, and Yao Yu. 2004. "Policy Reform on Investment Climate: Case Analysis of Hangzhou." Background paper for the WDR 2005.
- Yusuf, Shahid. 2003. *Innovative East Asia: The Future of Growth*. Washington, D.C.: World Bank.
- Zee, Howell H., Janet G. Stotsky, and Eduardo Ley. 2002. "Tax Incentives for Business Investment: A Primer for Policy Makers in Developing Countries." *World Development* 30(9):1497–516.
- Zeruolis, Darius. 2003. "The Politics of Impact Assessment across the Government and in Euro-institutions. Lessons from Lithuania." Paper presented at the Regulatory Impact Assessment: Best Practices and Lesson-drawing in Europe Conference. Sofia, Bulgaria. February 27.
- Zhang, Yin-Fang, David Parker, and Colin Kirkpatrick. 2002. "Electricity Sector Reform in Developing Countries: An Econometric Assessment of the Effects of Privatization, Competition, and Regulation." Manchester: University of Manchester, Centre on Regulation and Competition, Institute for Development Policy and Management Working Paper 13.
- Zongo, Tersius, Siaka Coulibaly, Gilles Hervio, Javier Nino Perez, and Stefan Emblad. 2000. *Conditionality Reform: The Burkina Faso Pilot Case*. Brussels: SPA Task Team on Contractual Relationships and Selectivity.

Материалы, положенные в основу Доклада о мировом развитии 2005

- Bartelsman, Eric, John Haltiwanger, and Stefano Scarpetta. "Microeconomic Evidence of Creative Destruction in Industrial and Developing Countries."
- Burns, Anthony. "Thailand's 20 Year Program to Title Rural Land."
- Byaruhanga, Charles. "Managing Investment Climate Reforms: Case Study of Uganda Telecommunications."
- Chen, Martha Alter, Renana Jhabvala, and Reema Nanavaty. "The Investment Climate for Female Informal Businesses: A Case Study from Urban and Rural India."
- Clarete, Ramon L. "Customs Valuation Reform in the Philippines."
- Coolidge, Jacqueline, Lars Grava, and Sanda Putnina, "Inspectorate Reform in Latvia, 1999–2003."
- De Wulf, Luc. "Tradenet in Ghana: Best Practice of the Use of Information Technology."
- Desai, Raj M. "Political Influence and Firm Innovation: Micro-Level Evidence from Developing Countries."
- Echeverry, Juan Carlos, and Mauricio Santa María. "The Political Economy of Labor Reform in Colombia."
- Endo, Victor. "Managing Investment Climate Reforms: The Peru Urban Land Reform Case Study Draft No.2."
- Finnegan, David. "Tanzania's Commercial Court."

- Gil Hubert, Johana. "The Mexican Credit Reporting Industry Reform: A Case Study."
- Hallward-Driemeier, Mary, and Andrew H. W. Stone. "The Investment Climate for Informal Firms."
- Hallward-Driemeier, Mary, and David Stewart. "How Do Investment Climate Conditions Vary Across Countries and Types of Firms?"
- Hernandez, Zenaída. "The Debate on Industrial Policy in East Asia: In Search for Lessons."
- Hubka, Ashley, and Rita Zaidi. "Innovations in Microfinance."
- Irwin, Timothy. "Accounting for Public-Private Partnerships: How Should Governments Report Guarantees and Long-term Purchase Contracts?"
- Jurajda, Stepan, and Katarína Mathernová. "How to Overhaul the Labor Market: Political Economy of Recent Czech and Slovak Reforms."
- Khan, Shamin Ahmad. "Business Registration Reforms in Pakistan."
- Klapper, Leora F., and Rida Zaidi. "A Survey of Government Regulation and Intervention in Financial Markets."
- Lund, Frances, and Caroline Skinner. "The Investment Climate for the Informal Economy: A Case of Durban, South Africa."
- Mallon, Raymond. "Managing Investment Climate Reforms: Vietnam Case Study."
- Migliorisi, Stefano, and Marco Galmarini. "Donor Assistance to Investment Climate Reforms."
- Mitullah, Winnie V. "Street Vending in African Cities: A Synthesis of Empirical Findings From Kenya, Cote D'Ivoire, Ghana, Zimbabwe, Uganda and South Africa."
- Navarrete, Camilo. "Managing Investment Climate Reforms: Colombian Ports Sector Reform Case Study."
- Olofsgård, Anders F. "The Political Economy of Reform: Institutional Change as a Tool for Political Credibility."
- Pierre, Gaëlle, and Stefano Scarpetta. "Do Employers' Perceptions Square with Actual Labor Regulations?"
- Pierre, Gaëlle, and Stefano Scarpetta. "How Labor Market Policy Can Combine Workers' Protection and Job Creation."
- Ray, Amit S. "Managing Port Reforms in India: Case Study of Jawaharlal Nehru Port Trust (JNPT) Mumbai."
- Salas, Fernando José. "Mexican Deregulation: Smart Tape on Red Tape."
- Surdej, Aleksander. "Managing Labor Market Reforms: Case Study of Poland."
- Yufei, Pu, Sheng Lei, and Yao Yu. "Policy Reform on Investment Climate—Case Analysis of Hangzhou."

Аналитические обзоры конкретных ситуаций, подготовленные по заказу Департамента международного развития (Великобритания) для использования в Докладе о мировом развитии 2005

- Bannock, Graham, Matthew Gamser and Mariell Juhlin. "The Importance of the Enabling Environment for Business and Economic Growth: A 10 Country Comparison of Central Europe and Africa."
- Christianson, David. "The Investment Climate in South Africa—Regulatory Issues: Some Insights from the High-Growth, Export-Oriented SME Sector."
- Estrin, Saul and Klaus Meyer. "Lessons for Development from London Business School's Centre for New and Emerging Markets (CNEM) Research Project 'Investment in Emerging Marketing'."
- Evenett, Simon J. "Competition Law and the Investment Climate in Developing Countries."
- Fortune, Peter. "Investment Climate Reform in Ukraine."
- Gamser, Matthew. "Improving the Business Trade Licensing Reform Environment."
- Holmes, Peter. "Some Lessons from the CUTS 7-Up: Comparative Competitive Policy Project."
- Irwin, David. "Creating FDI Friendly Environments in South Asia."
- Mackinnon, Gregor. "Lessons from CBC Business Environment Surveys 1999, 2001, 2003."
- Mehta, Pradeep. "Investment for Development Project (IFD) — Civil Society Perceptions."
- Preston, John. "Investment Climate Reform: Competition Policy and Economic Development: Some Country Experiences."
- Sander, Cerstin. "Migrant Remittances and the Investment Climate: Exploring the Nexus."
- Sander, Cerstin. "Less is More: Better Compliance and Increased Revenues by Streamlining Business Registration in Uganda."
- Velde, Dirk Willem te. "OECD (UK & EU) Home Country Measures and FDI in Developing Countries; A Preliminary Analysis."
- Vickers, Brendan. "Investment Climate Reform in South Africa."
- White, Simon. "Donor Experiences in Supporting Reforms to the Investment Climate for Small Enterprise Development."

Выборочные показатели

Измерение инвестиционного климата

Введение

Таблица A1. Показатели инвестиционного климата (по данным «Обзоров инвестиционного климата» Всемирного банка)

Таблица A2. Показатели инвестиционного климата (опросы экспертов и другие исследования)

Технические примечания

Выборочные показатели мирового развития

Введение

Классификация стран по регионам и уровням дохода

Таблица 1. Основные показатели развития

Таблица 2. Бедность и распределение дохода

Таблица 3. Экономическая деятельность

Таблица 4. Торговля, помощь и финансы

Таблица 5. Основные показатели по другим странам мира

Технические примечания

Измерение инвестиционного климата

Фирмы, занимающиеся оценкой альтернативных инвестиционных решений, правительства, заинтересованные в улучшении инвестиционного климата в своих странах, и экономисты, стремящиеся понять роль различных факторов в интерпретации функционирования экономики различных стран — все они сталкиваются с необходимостью определения и измерения инвестиционного климата. Ряд организаций, работающих в этой области, способствовал расширению набора переменных показателей. Например, «Международный справочник страновых рисков», издаваемый исследовательским агентством PRS Group, и Служба сбора информации о рисках предпринимательской среды (Business Environment Risk Intelligence) проводят измерение различных источников страновых рисков на основе оценок, выполняемых международными экспертами (другие примеры и перечень интернет-сайтов см. в конце Технических примечаний). Всемирный экономический форум рассматривает более широкий круг факторов, которые, по мнению специалистов, оказывают воздействие на конкурентоспособность; эта информация основана на сравнительно небольшой выборке транснациональных корпораций. Глобальный массив данных о научно-исследовательских показателях глобального управления (The Worldwide Governance Research Indicators Dataset) пользуется информационными источниками в 18 различных организациях для формирования шести показателей, характеризующих государственное управление, — таких, как «верховенство закона», «эффективность правительства» и «контроль коррупции». Хотя эти и подобные им переменные содействовали развитию межстрановых исследований, на основе столь широкого подхода трудно получить прогноз развития конкретной проблемы или выявить нюансы деятельности того или иного института.

В целях дополнения и расширения этих усилий Всемирный банк совместно с правительствами стран-клиентов и другими заинтересованными сторонами недавно впервые предложил новую систему показателей инвестиционного климата. В «Обзорах инвестиционного климата» дается оценка конкретных ограничений, с которыми сталкиваются фирмы, и проводится их сопоставление с показателями эффективности, экономического роста и инвестиционной активности фирм. В рамках проекта “Doing Business” осуществляется сбор данных по странам об особенностях правового регулирования. В настоящем Докладе использованы эти блоки данных, и в представленных ниже таблицах предлагается выборка из них.

Проблемы измерения инвестиционного климата

Любые усилия, направленные на разработку более точных представлений о предмете и получение соответствующей информации, сталкиваются со следующими главными трудностями:

- *Многомерность явления, подлежащего измерению.* Стабильность и коррупция играют важную роль, но не менее важны подходы к правовому регулированию и доступ к услугам современных средств связи. Эти многочисленные факторы могут различным образом пересекаться друг с другом. Например, отсутствие гарантий имущественных прав может вести к затруднениям в получении финансовой помощи на приемлемых условиях. Или, например, уровень налогообложения может оказывать негативное влияние на способность правительств в оказании коммунальных услуг, в том числе тех, которые благоприятны для фирм. Точно так же уровень коррупции в стране означает не только прямые издержки для фирм, но также ведет к серьезным диспропорциям в правительственном аппарате разработки политики. Попытка свести столь сложные явления к одному показателю мешает проведению более подробного анализа, а также затушевывает изменчивость факторов внутри страны.
- *Ряд сторон по своей внутренней сути с трудом поддается измерению.* Часть трудностей и противоречий, присущих инвестиционному климату, могут быть легко выявлены и измерены, например, такие аспекты, как электроснабжение или время, затрачиваемое на регистрацию новой компании. Другие факторы более деликатны — это, например, проблема коррупции, полная информация о которой может отсутствовать. Третьи факторы трудно оценить в количественном выражении — это такие вопросы, как конкурентное давление или риски политического характера. Однако забвение важных сторон явления только потому, что их измерение пока несовершенно, дает в итоге искаженную картину. В качестве альтернативы можно попытаться получить более широкий набор данных, оценивая ответы с учетом природы рассматриваемых факторов.
- *Различия перспективы между фирмами и видами деловой активности.* Даже один отдельно взятый аспект инвестиционного климата способен оказать многозначное воздействие на фирмы или виды деловой активности. Например, недостатки инфраструктуры порта или таможи могут стать главным ограничением для фирм, вовлеченным в экспортные операции, но они же могут иметь лишь косвенное воздействие на другие фирмы. Аналогичным образом некоторые фирмы имеют возможность пользоваться преимуществами государственной монополии, в то время как другие оказываются в проигрыше, поскольку им отказано в возможности конкурировать в данной сфере и приходится платить завышенные цены на товары, выпускаемые предприятиями, находящимися под защитой государства. Бремя посто-

янных расходов особенно ощутимо для малых фирм. Вместе с тем, некоторые переменные, которые могут представлять собой известное неудобство для фирм, с другой стороны, предоставляют им некоторые очевидные выгоды. В качестве примеров здесь можно привести введение новых налогов в целях совершенствования работы предприятий коммунальных услуг или достижения иных общественно значимых целей, или принятие мер правового регулирования, направленных на охрану окружающей среды или защиту интересов потребителей. Если при этом опираться на предпочтения фирм, можно получить противоречивые политические рекомендации. Даже объективные ответы могут варьировать в зависимости от типа респондентов. В идеальном варианте система показателей может учитывать диапазон и перспективу ограничений.

- *Территориальные различия внутри страны.* Условия инвестиционного климата далеко не одинаковы в различных странах, значительные различия могут наблюдаться даже в разных районах одной и той же страны. Особенно очевидно это для крупных стран и стран с федеративной структурой, когда региональные правительства проводить различную политику и поддерживают свой собственный политический климат. В той же мере это справедливо для более централизованных систем государственного управления, где также наблюдаются значительные различия внутри страны в таких вопросах, как предоставление инфраструктурных услуг и применение национальных норм и правил.
- *Конкретный опыт на местах не обязательно отражает провозглашенную политику.* Экономическая политика, которая так эффектно изложена в книгах, далеко не всегда в полной мере реализуется на практике. В некоторых странах разрыв между официальной политикой и практикой ее применения весьма значителен. Различия по степени самостоятельности должностных лиц, объему ресурсов, направляемых на реализацию реформ, и уровню политической воли к применению действующих мер правового регулирования могут иметь значительное воздействие на условия инвестиционного климата. Различия могут быть значительными и в определении приоритетов и ожидаемых выгод от реформаторских инициатив.

При подходе к такого рода вопросам большое значение имеют точка зрения и характер восприятия проблем. Объективные показатели имеют то преимущество, что позволяют осуществлять точный и непротиворечивый сравнительный анализ условий. Однако для некоторых факторов лишь субъективные показатели позволяют эффективно определить специфику различий, связанных с местоположением или типом фирм. Поскольку решения инвесторов зависят, в конечном счете, от их субъективных оценок, именно показатели, отражающие восприятие и философию фирм, способны расширить представление о предмете.

Новая система показателей, предложенная Всемирным банком

Приводимая ниже таблица показывает, каким образом «Обзоры инвестиционного климата» и проект «Doing Business» помогают в решении этих проблем, предоставляя исследователю новые источники показателей. В совокупности они дают возможность получить новое представление об условиях инвестиционного климата во всевозрастающем числе стран мира.

Дополнительную информацию и доступ к базам данных можно получить в Интернете по следующим адресам:

Новая система показателей инвестиционного климата, предложенная Всемирным банком

	«Обзоры инвестиционного климата»	Проект Doing Business
Охват стран	Работа над этим Докладом началась в 2001 г., Материал охватывает более 2,5 тыс. фирм в 53 странах. Ежегодно проводится 15–20 новых полевых анкетных исследований.	Первоначально охватывал 130 стран (2003 г.); масштаб исследования постепенно расширяется.
Параметры оценки инвестиционного климата	Стандартная анкета включает 82 вопроса, посвященных правовому регулированию, государственному управлению, доступу к источникам финансирования и инфраструктурным услугам. Анкета позволяет также собирать данные о производительности фирм, их инвестициях и политике в сфере занятости.	Первоначально охватывал пять областей правового регулирования (регистрация компаний, процедура банкротства, обеспечение выполнения условий контракта, найм и увольнение работников и доступ к кредитам); сфера анализа расширяется.
Типы переменных	Проект охватывает как объективную информацию, так и мнения респондентов. Объективная информация касается времени, необходимого для проведения процедур, размеров затрат в случае непредвиденных обстоятельств или введения новых мер правового регулирования. В дополнение к этому респонденты высказывают свое мнение относительно вероятных ограничений и дают оценку уровню рисков и конкуренции.	Объективное измерение количества процедур, времени, необходимого, а также суммы сборов и других затрат, связанных с соблюдением этих требований.
Перспективы	Анкетные исследования охватывают различные размеры и виды деловой активности; эта случайная выборка вбирает в себя несколько сот фирм. Сбор информации осуществляется путем интервьюирования управляющих высшего звена и бухгалтеров.	Используются простые определения фирмы и сделки. Суждения и мнения основаны на оценках группы местных экспертов, численностью до пяти чел. (юристов, бухгалтеров).
Различия внутри страны	Выборки охватывают несколько географических точек в каждой стране.	Избирается один показатель для крупнейшего города страны. Для ряда крупных стран сбор данных проводится и в других городах.
База оценки	Показатели основаны на опыте, сообщаемом фирмами, и показывают диапазон реального осуществления экономической политики.	Показатели дают представление о требованиях, формально вытекающих из положений законодательства.

econ.worldbank.org/wdr/wdr2005
 iresearch.worldbank.org/ics
 rru.worldbank.org/DoingBusiness.

Таблица А1. Показатели инвестиционного климата (по данным «Обзоров инвестиционного климата» Всемирного банка)

Неопределенность в политике													Коррупция		Судебная система			Преступность		
Год опроса	Размер выборки	Основное ограничение, %	Непредсказуемая интерпретация законов, %	Основное ограничение, %	Сообщили о даче взятки, %	Отнош. средн. взят. к продажам, %	Основное ограничение %	Не уверены в том, что суды защищают имущ. права, %	Основное ограничение, %	Сообщили об ущербе от преступности, %	Отнош. средн. ущерба к продажам, %									
Азербайджан	2002	170	6.7	48.3	19.5	63.5	6.0	4.4	31.0	2.6	6.5	12.9								
Албания	2002	170	48.5	54.5	47.5	84.5	4.6	32.9	50.6	21.2	11.8	1.4								
Алжир	2003	557	..	44.8	35.2	75.0	8.6	..	27.3	..	11.0	12.2								
Армения	2002	171	32.0	51.6	13.5	35.7	4.8	8.2	44.1	3.6	9.4	14.1								
Бангладеш	2002	1,001	45.4	21.4	57.9	97.8	2.8	..	83.0	39.4	23.5	2.3								
Беларусь	2002	250	59.0	77.6	17.9	62.0	3.4	11.2	48.1	12.3	21.6	3.8								
Болгария	2002	250	59.5	62.3	25.4	75.9	4.2	17.9	50.6	18.8	34.4	2.7								
Боливия	2001	671	40.5								
Босния и Герцеговина	2002	182	40.5	47.0	34.8	62.6	3.0	22.6	38.0	18.7	13.7	1.7								
Бразилия	2003	1,642	75.9	66.0	67.2	51.0	..	32.8	39.6	52.2	22.7	2.8								
Бутан ^a	2002	96	2.3								
Венгрия	2002	250	21.1	42.7	8.8	60.4	2.4	4.5	40.3	4.9	33.6	1.1								
Гватемала	2003	455	66.4	89.5	80.9	57.6	7.4	36.7	71.3	80.4	42.2	4.8								
Гондурас	2003	450	47.0	65.9	62.8	50.0	6.0	21.8	56.1	60.9	3.3	3.1								
Грузия	2002	174	44.3	73.4	35.1	81.5	4.4	11.2	59.0	19.0	27.6	7.0								
Замбия	2003	207	57.0	70.1	46.4	49.5	3.8	38.6	36.0	48.8	79.7	4.4								
Индия ^b	2003	1,827	20.9	64.1	37.4	29.4	15.6								
Индонезия	2004	713	48.2	56.0	41.5	50.9	4.6	24.7	40.8	22.0	15.6	3.1								
Казахстан	2002	250	18.5	52.7	14.2	69.2	3.8	4.0	48.5	8.4	29.2	3.5								
Камбоджа	2003	503	40.1	44.4	55.9	82.3	6.0	31.4	61.0	41.7	20.1	7.0								
Кения	2003	284	51.5	451.5	73.8	75.5	5.5	..	51.3	69.8	31.0	4.1								
Киргизия	2002/3	275	34.7	67.0	31.4	82.4	4.6	15.7	66.3	18.5	27.3	8.2								
Китай	2002/3	3,948	32.9	33.7	27.3	55.0	2.6	..	17.5	20.0	10.4	2.6								
Латвия	2002	176	27.4	71.4	11.7	62.6	2.3	3.2	49.1	6.4	33.0	2.7								
Литва	2002	200	33.5	61.9	15.6	52.0	1.9	12.0	59.5	16.2	38.0	2.8								
Македония, БЮР	2002	170	37.3	42.3	31.2	68.7	1.5	27.1	50.6	20.4	14.1	6.7								
Малайзия	2003	902	22.4	..	14.5	19.1	11.4	19.1	3.0								
Марокко ^a	2001	859								
Молдова	2002/3	277	57.0	79.0	40.2	77.6	3.0	19.8	72.1	26.5	17.3	3.9								
Нигерия ^a	2001	232	..	55.1	36.3								
Никарагуа	2003	452	58.2	66.4	65.7	45.5	7.0	33.3	60.4	39.2	2.7	7.0								
Пакистан	2002	965	40.1	64.8	40.4	59.0	3.6	..	62.6	21.5	8.8	2.5								
Перу ^a	2002	583	71.1	78.7	59.6	34.7	51.6	21.8	10.2								
Польша	2002/3	608	59.1	68.0	27.6	52.4	3.1	27.0	46.2	24.9	31.6	2.8								
Российская Федерация	2002	506	31.5	75.1	13.7	78.0	2.3	9.5	65.3	12.4	36.4	2.9								
Румыния	2002	255	43.3	54.5	34.9	73.3	4.7	20.9	45.8	19.8	24.7	3.8								
Сенегал	2004	262	31.3	42.5	39.9	45.2	1.8	13.3	40.5	15.4	47.0	2.1								
Сербия и Черногория	2002	250	47.8	42.9	16.3	61.6	4.0	13.8	28.6	8.9	22.4	4.6								
Словакия	2002	170	44.6	55.1	44.65	68.1	2.6	25.3	53.9	15.4	42.9	1.8								
Словения	2002	188	11.8	47.8	6.1	36.2	5.4	8.0	45.6	3.3	19.7	2.8								
Таджикистан	2002/3	283	24.4	56.3	21.0	76.7	3.7	9.1	48.2	3.0	20.1	4.2								
Танзания	2003	276	31.5	58.6	51.1	42.9	2.9	20.0	55.1	25.5	25.7	3.2								
Турция	2002	514	53.8	40.6	23.7	71.8	0.6	11.9	33.1	12.9	5.8	2.7								
Уганда	2003	300	27.6	40.0	38.2	39.0	4.9	..	30.1	26.8								
Узбекистан	2002/3	360	27.2	42.3	8.7	57.7	2.6	7.6	25.4	7.0	6.7	10.4								
Украина	2002	463	46.9	67.5	27.8	70.2	4.4	15.3	49.0	19.6	27.9	4.7								
Филиппины	2003	719	29.5	49.1	35.2	50.6	4.0	..	33.8	26.5	27.1	4.2								
Хорватия	2002	187	35.9	51.4	22.5	48.7	2.6	27.6	33.3	8.5	13.4	2.1								
Чешская Республика	2002	268	20.2	56.0	12.5	55.5	2.9	11.1	47.1	14.3	33.6	3.1								
Эквадор	2003	453	60.7	68.0	49.2	58.9	5.4	34.1	70.8	27.8	36.4	3.5								
Эритрея ^a	2002	78	31.5	..	2.7	64.1	3.8	1.3								
Эстония	2002	170	12.0	45.1	5.4	48.8	1.1	4.8	28.6	6.5	35.9	0.5								
Эфиопия ^a	2002	427	39.3	..	39.0	9.5	11.5	7.1								

Таблица А1. Показатели инвестиционного климата (по данным «Обзоров инвестиционного климата» Всемирного банка) – продолжение

	Правовое регулирование и налогообложение					Финансовая система		Электроснабжение			Труд	
	Ставки налогов как основное ограничение, %	Налогообложение как основное ограничение, %	Лицензир. как основное ограничение, %	Раб. время менеджеров, затрач. на контакты с чиновниками (% раб. вр. менедж.)	Средн. продолжит. тамож. очистки, дни	Основное огранич., %	Малые фирмы, оформ. кредит, %	Основное огранич., %	Фирмы, сообщ. об отключениях электроэнергии, %	Потери от отключений эл., % продаж	Квалиф. как основное огранич., %	Трудовое закон., как основное огранич., %
Азербайджан	18,8	17,5	10,1	7,3	2,6	12,3	4,9	20,2	4,5	1,3
Албания	37,1	25,0	22,9	13,6	2,4	20,1	7,8	57,1	13,2	7,3
Алжир	44,8	36,2	27,4	..	21,6	51,3	27,1	11,5	58,9	8,9	25,5	12,9
Армения	35,5	37,7	9,0	7,4	3,7	25,9	11,1	15,8	6,0	1,8
Бангладеш	35,8	50,7	22,5	4,6	11,5	45,7	48,8	73,2	58,5	5,2	19,8	10,8
Беларусь	47,0	44,2	25,8	11,0	2,4	30,1	8,3	2,8	8,4	9,3
Болгария	33,1	13,0	15,1	8,5	4,2	40,3	9,0	8,0	10,2	7,8
Боливия	9,3
Босния и Герцеговина	26,9	26,0	11,9	11,7	3,6	27,9	23,2	5,6	5,7	9,1
Бразилия	84,5	66,1	29,8	9,4	13,8	71,7	51,6	20,3	40,1	3,8	39,6	56,9
Бутан	3,1	..	50	5,6
Венгрия	30,2	13,7	3,3	8,7	4,3	20,2	18,5	1,2	12,5	7,3
Гватемала	56,5	34,8	15,6	17,4	9,4	38,7	43,5	26,6	60,7	3,7	31,4	16,7
Гондурас	35,6	23,2	21,1	14,2	5,1	26,4	46,9	36,4	58,0	5,2	26,4	14,2
Грузия	30,5	47,1	9,9	14,7	3,2	14,2	19,6	22,4	8,6	4,0
Замбия	57,5	27,5	10,1	14,1	4,8	67,7	29,6	39,6	63,8	6,6	35,7	16,9
Индия	27,9	26,4	13,4	15,3	6,7	19,2	51	28,9	69,2	11,6	12,5	16,7
Индонезия	29,5	23,0	20,5	14,6	5,8	23,0	16,7	22,3	33,0	6,1	18,9	25,9
Камбоджа	18,6	20,7	11,7	14,6	5,	9,9	7,9	12,7	38,6	5,2	6,6	5,9
Казахстан	13,8	14,3	9,0	14,6	5,3	14,0	13,3	3,6	6,3	0,8
Кения	68,2	50,9	15,2	13,8	8,9	58,3	59,3	48,1	58,5	14,9	27,6	22,5
Киргизстан	32,5	35,1	11,6	13,2	3,3	27,7	9,3	4,7	46,1	3,2	7,7	4,5
Китай	36,8	26,7	21,3	19,0	7,9	22,3	52,0	29,7	05,0	5,0	30,7	20,7
Латвия	27,3	27,6	9,2	10,7	1,2	7,6	23,2	4,0	15,5	4,1
Литва	36,5	19,8	8,1	10,0	2,4	7,0	21,1	4,5	7,5	8,5
Македония, БЮР	21,0	15,1	17,4	13,5	5,0	16,6	11,1	5,4	3,7	4,6
Малайзия	21,7	13,3	10,9	10,2	3,6	17,8	57,3	14,8	40,6	5,2	25,0	14,5
Марокко	2,7	..	34,2
Молдова	54,9	47,6	24,6	7,1	2,1	39,6	26,4	5,4	15,5	0,8	11,0	5,2
Нигерия	17,8	..	11,1	97,4
Никарагуа	34,7	18,1	10,6	17,3	5,8	57,6	42,0	34,7	59,5	7,1	17,0	6,9
Пакистан	45,6	46,1	14,5	10,6	17,2	40,1	11,2	39,2	81,3	6,7	12,8	15,0
Перу	7,9	55,8	43,6	11,1	30,5	6,3	12,5	..
Польша	64,7	41,0	13,5	12,3	3,1	42,6	31,5	5,8	18,5	0,7	12,2	25,2
Российская Федерация	24,6	31,8	14,6	14,1	6,9	17,0	8,8	4,6	9,9	3,3
Румыния	51,6	33,2	23,2	10,7	1,4	32,3	25,5	9,5	10,8	8,1
Сенегал	50,8	48,2	7,5	13,8	6,5	60,0	23,2	30,7	49,4	9,6	18,5	16,3
Сербия и Черногория	35,3	29,3	7,8	15,1	5,5	28,3	11,3	6,2	11,9	6,9
Словакия	31,7	19,8	17,9	9,5	2,2	30,1	41,2	3,0	9,7	7,4
Словения	11,2	5,9	3,2	7,7	3,1	11,2	23,8	0,5	4,3	2,7
Таджикистан	26,2	21,8	14,2	8,3	9,6	20,1	2,0	17,1	63,6	5,7	2,4	2,3
Танзания	73,4	55,7	27,4	16,2	17,5	53,0	13,3	58,9	25,0	12,1
Турция	38,1	33,1	5,8	8,0	3,7	23,2	11,3	17,3	12,8	8,7
Уганда	48,3	36,1	10,1	5,0	6,	52,8	14,1	44,5	41,7	13,1	30,8	10,8
Узбекистан	19,9	22,7	7,7	12,1	6,0	20,6	2,3	4,8	19,0	5,6	4,9	1,7
Украина	39,6	34,9	18,2	15,4	5,8	29,1	6,5	5,9	13,0	5,8
Филиппины	30,4	25,1	13,5	11,0	2,8	18,2	16,8	33,4	41,6	9,6	11,9	24,7
Хорватия	27,8	7,7	9,2	9,0	3,8	21,6	33,3	1,1	8,7	5,4
Чешская Республика	25,6	19,8	10,2	5,5	4,4	23,1	32,2	5,3	9,1	3,5
Эквадор	38,1	28,5	13,0	17,7	16,4	42,2	54,6	28,3	46,4	5,7	22,3	14,1
Эритрея	31,1	16,2	2,7	5,9	9,1	53,7	26,3	38,2	41,0	12,8	41,0	5,2
Эстония	16,7	4,5	11,2	6,2	1,6	8,4	46,0	10,1	23,8	4,2
Эфиопия	73,6	60,3	8,3	5,7	13,5	40,2	26,3	42,5	65,6	7,7	17,9	4,6

Данные получены в ходе опроса фирм, проведенного Всемирным банком и его партнерами в год, указанный в таблице.

Хотя в таблице приводятся средние значения показателей, следует иметь в виду наличие существенных различий между фирмами. Приводимая информация не предполагает ранжирования стран.

Кроме того, в рамках ДМР проводилось обследование микропредприятий и фирм «теневое» сектора, охватившее 11 стран – Бангладеш, Бразилию, Камбоджу, Гватемалу, Индию, Индонезию, Кению, Пакистан, Сенегал, Танзанию и Уганду. Результаты этих работ не отражены в таблице. Более подробную информацию см.: Hallward-Driemeier and Stone (2004).

«..» – нет данных.

^a В 2002 г. масштаб опроса был расширен; предыдущие опросы включают показатели эффективности деятельности фирм, однако в них не представлен полный набор переменных инвестиционного климата.

^b Опрос 895 индийских фирм впервые проведен в 2000 г.

Таблица А2. Показатели инвестиционного климата (опросы экспертов и другие исследования)

	Проект Всемирного банка Doing Business										
	Создание компании		Обеспечение исполнения контракта		Регистрация недвиж. имущ-ва.		Процедура банкротства	Профиль инвестиции	Интенсивность конкуренции	Прозрачность раз-ботки поли-тики	Региональн. различия бизнес-среды
	Кол-во дней I-2004	Кол-во процедур I-2004	Кол-во дней I-2004	Кол-во процедур I-2004	Кол-во дней I-2004	Кол-во процедур I-2004	Кол-во лет I-2004	CRG 2003	Индекс WEF 2003/4	Индекс WEF 2003/4	Индекс WEF 2003/4
Австралия	2	2	157	11	7	5	1	10	5,4	5,6	5,1
Австрия	29	9	374	20	32	3	1	12	5,1	4	5,1
Азербайджан	123	14	267	25	61	7	2,7	9
Албания	47	11	390	39	47	7	4	8
Алжир	26	14	407	49	52	16	3,5	8	3,5	3,6	2,7
Ангола	146	14	1011	47	335	8	4,7	8,5	2,4	2,5	2,8
Аргентина	32	15	520	33	44	5	2,8	5	4,4	2	2,8
Армения	25	10	195	24	18	4	1,9	8
Бангладеш	35	8	365	29	4	5,25	4,8	3	2,9
Беларусь	79	16	250	28	231	7	5,8	5,5
Бельгия	34	4	112	27	132	2	0,9	11,5	5,6	3,9	3,8
Бенин	32	8	570	49	50	3	3,1
Болгария	32	11	440	34	19	9	3,3	11,5	4,6	2,7	3
Боливия	59	15	591	47	92	7	1,8	9,5	3,8	3	3
Босн. и Герц.	54	12	330	36	331	7	3,3
Ботсвана	108	11	154	26	69	4	2,2	11,5	4,1	5,1	3,8
Бразилия	152	17	566	25	42	14	10	7,5	5,2	3,6	2,1
Буркина-Фасо	135	13	458	41	107	8	4	9
Бурунди	43	11	512	51	94	5	4
Бутан	62	11	275	20	44	4
Великобритания	6	288	14	21	2	1	12	6	5	4,3	..
Венгрия	52	6	365	21	79	4	2	12	4,9	3,9	2,3
Венесуэла, БР	116	13	445	41	34	8	4	5,5	3,8	2,1	3,3
Вьетнам	56	11	404	37	78	5	5,5	7,5	4,9	4,3	2,8
Гаити	203	12	368	35	195	5	5,7	5	4	2,7	1,5
Гамбия	8,5	4,2	4,7	3,4
Гана	85	12	200	23	382	7	1,9	7	4,3	4,3	3
Гватемала	39	15	1459	37	55	5	4	11	4,1	2	2,7
Гвинея	49	13	306	44	104	6	3,8	6,5
Германия	45	9	184	26	41	4	1,2	12	5,5	4,5	4,8
Гондурас	62	13	545	36	36	7	3,7	8	3,4	2,9	3,5
Греция	38	15	151	14	23	12	2	11	5,1	3,6	3
Грузия	25	9	375	18	39	8	3,2
Дания	4	4	83	15	42	6	3,4	11,5	5,5	5,2	5
Доминикан. Респ.	78	10	580	29	107	7	3,5	8,5	4,5	3,4	3,3
Египет, Араб. Респ.	43	13	410	55	193	7	4,2	6,5	4,4	3,4	3,6
Замбия	35	6	274	16	70	6	2,7	6	4,1	4,5	2,8
Зимбабве	96	10	350	33	30	4	2,2	2,5	3,6	2,6	3,5
Израиль	34	5	585	27	144	7	4	9	5,6	4,2	5
Индия	89	11	425	40	67	6	10	8	5,6	4,1	2,5
Индонезия	151	12	570	34	33	6	6	4,5	4	3,6	3,6
Иордания	36	11	342	43	22	8	4,3	9,5	5,2	4,4	3,4
Иран, Исл. Респ.	48	9	545	23	36	9	4,5	6
Ирландия	24	4	217	16	38	5	0,4	12	5,2	4,2	3,8
Исландия	11	5,3	5,3	4,3
Испания	108	7	169	23	20	4	1	12	5,5	4,2	3,9
Италия	13	9	1390	18	27	8	1,2	12	5,3	3,9	2,6
Иемен, Респ.	63	12	360	37	21	6	3	8
Камбоджа	94	11	401	31	56	7
Казахстан	25	9	400	41	52	8	3,3	7,5
Камерун	37	12	585	58	93	5	3,2	6,5	4,1	4,4	2,8
Канада	3	2	346	17	20	6	0,8	12	5,5	4,5	4,1
Кения	47	12	360	25	39	7	4,5	9	5,2	3,6	2,8
Киргизская Респ..	21	8	492	46	15	7	3,5
Китай	41	12	241	25	32	3	2,4	7,5	5,3	4,2	3,3
Гонконг (Китай)	11	5	211	16	56	3	1,1	11,5	5,6	5,4	5,2
КНДР	198	9	443	53	135	9	5
Колумбия	43	14	363	37	23	7	3	9,25	4,6	4	2,8
Конго, Дем. Респ.	155	13	909	51	106	8	5,2	6
Конго, Респ.	67	8	560	47	103	6	3	8,5
Корея, Респ.	22	12	75	29	11	7	1,5	9,5	5,3	4,4	3,8
Коста-Рика	77	11	550	34	21	6	3,5	8,5	4,7	3,9	3,7
Кот-д'Ивуар	58	11	525	25	340	7	2,2	6
Кувейт	35	13	390	52	75	8	4,2	11
Латвия	18	7	189	23	62	10	1,1	11	5	4,1	3,6
Лесото	92	9	285	49	101	6	2,6
Ливан	46	6	721	39	25	8	4	9
Литва	26	8	154	17	3	3	1,2	11	5,1	3,8	3
Люксембург	12	4,4	5,3	5,1
Маврикий	4,9	4,5	4,4
Мавритания	82	11	410	28	49	4	8
Мадагаскар	44	13	280	29	8	4,2	3,5	1,9
Македония, БЮР	48	13	509	27	74	6	3,7	..	4,3	3,8	3,7
Малави	35	10	277	16	118	6	2,6	8	4,2	4	2,9
Малайзия	30	9	300	31	143	4	2,3	8,5	5,3	5	3,9
Мали	42	13	340	28	44	5	3,6	7,5	3,8	3,5	2,5
Мальта	11,5	5	4,8	5,5
Марокко	111	5	240	17	82	3	1,8	9	4,4	4,2	2,5
Мексика	58	8	421	37	74	5	1,8	11,5	4,9	3,7	2,5
Мозамбик	153	14	580	38	33	7	5	8,5	3,2	3,4	2,1
Молдова	30	10	280	37	81	5	2,8	6,5
Монголия	20	8	314	26	10	4	4	8
Мьянма	4
Намибия	85	10	270	31	28	9	1,0	10	4,4	4,2	3
Непал	21	7	350	28	5	7,5
Нигер	27	11	330	33	49	5	5
Нигерия	44	10	730	23	274	21	1,5	3,5	4,7	3,5	2,9
Нидерланды	11	7	48	22	5	4	1,7	12	5,6	4,8	5,1
Никарагуа	45	9	155	18	65	7	2,2	6	3,2	2,9	2,9
Новая Зеландия	12	2	50	19	2	2	2	11,5	5,7	5,2	4,9

Таблица А2. Показатели инвестиционного климата (опросы экспертов и другие исследования) – продолжение

	Проект Всемирного банка Doing Business										
	Создание компании		Обеспечение исполнения контракта		Регистрация недвиж. имущ-ва.		Процедура банкротства	Профиль инвестиций	Интенсивность конкуренции местн. фирм	Прозрачность раз- ботки поли- тики	Региональн. различия бизнес-сре- ды
	Кол-во дней I-2004	Кол-во процедур I-2004	Кол-во дней I-2004	Кол-во процедур I-2004	Кол-во дней I-2004	Кол-во процедур I-2004	Кол-во лет I-2004	CRG 2003	Индекс WEF 2003/4	Индекс WEF 2003/4	Индекс WEF 2003/4
Норвегия	23	4	87	14	1	1	0,9	11,5	5,1	3,8	3,9
ОАЭ	54	12	614	53	9	3	5,1	11,5
Оман	34	9	455	41	16	4	7	11,5
Пакистан	24	11	395	46	49	5	2,8	4,5	5	3,5	2,8
Панама	19	7	355	45	44	7	2	9,5	4,5	2,8	3,4
Папуа - Новая Гвинея	56	8	295	22	72	4	2,8	8
Парагвай	74	17	285	46	48	7	3,9	8,5	4,1	2,2	3,3
Перу	98	10	441	35	31	5	3,1	7,5	4,6	2,9	2,2
Польша	31	10	1000	41	204	7	1,4	11	4,8	2,9	2,8
Португалия	78	11	320	24	83	5	2,5	12	5	3,7	2,8
Пуэрто-Рико	7	7	270	43	3,8
Российская Федерация	36	9	330	29	37	6	1,5	9	4	2,5	2,3
Руанда	21	9	395	29	354	5
Румыния	28	5	335	43	170	8	4,6	8,5	3,6	2,6	2,8
Сальвадор	115	12	275	41	52	5	4	6	5	4	3,3
Саудовская Аравия	64	12	360	44	4	4	2,8	11
Сенегал	57	9	485	36	114	6	3	8	4,3	3,9	2,6
Сербия и Черногория	51	11	1028	36	186	6	2,6	8	4,1	4,1	2,8
Сингапур	8	7	69	23	9	3	0,8	12	5,4	6,2	5,8
Сирийская Арабская Респ.	47	12	672	48	23	4	4,1	6,5
Словакия	52	9	565	27	22	5	4,7	12	4,7	3,4	2,2
Словения	61	10	1003	25	391	6	3,6	10	4,9	4,2	3,4
США	5	5	250	17	12	4	3	12	5,9	4,9	5,2
Сьерра-Леоне	26	9	305	58	58	8	2,5	6,5
Таджикистан
Таиланд	33	8	390	26	2	2	2,6	8,5	5,3	4,3	4,1
Танзания	35	13	242	21	61	12	3	7,5	4,7	4,1	2,6
Того	53	13	535	37	212	6	3	7,5
Тринидад и Тобаго	11,5	4,8	3,9	4,3
Туниса	14	9	27	14	57	5	1,3	8	4,5	5,1	3,4
Туркменистан
Турция	9	8	330	22	9	8	2,9	7,5	4,7	3,4	2,2
Уганда	36	17	209	15	48	8	2,1	8,5	4,4	3,9	2,7
Узбекистан	35	9	368	35	97	12	4
Украина	34	15	269	28	93	9	2,6	6	4,1	2,2	2,7
Уругвай	45	11	620	39	66	8	2,1	10,5	4,3	3,3	3,9
Филиппины	50	11	380	25	33	8	5,6	10	5	3,7	2,5
Финляндия	3	240	27	14	3	0,9	12	5,4	5,5	4,3	..
Франция	8	7	75	21	193	10	1,9	12	5,4	4,4	4,2
Хорватия.	49	12	415	22	956	5	3,1	9	4,6	3,1	2,8
ЦАР	14	10	660	45	69	3	4,8
Чад	75	19	526	52	44	6	10	..	3,6	2,5	2,3
Чеш. Респ.	40	10	300	22	122	4	9,2	12	5,1	3,5	3,2
Чили	28	10	305	28	31	6	5,6	11	5,6	4,5	3,3
Швеция	16	3	208	23	2	1	2	12	5,5	5,2	4,1
Швейцария	20	6	170	22	16	4	4,6	11,5	5,1	5,3	4,7
Шри-Ланка	50	8	440	17	63	8	2,2	8,5	4,7	3,7	3,4
Эквадор.	92	14	388	41	21	12	4,3	6	3,5	2,5	2,9
Эритрея
Эстония	72	6	150	25	65	4	3	10	5,3	4,2	2,7
Эфиопия	32	7	420	30	56	15	2,4	7	3,6	3	2,2
ЮАР	38	9	277	26	20	6	2	10,5	5,3	4,3	2,9
Ямайка	31	7	202	18	54	5	1,1	9,5	4,9	3,5	4
Япония	31	11	60	16	14	6	0,5	12	5,5	3,9	4,5
Весь мир	50,8	9,9	388,3	31,2	81,4	6,2	3,2	8,8	4,7	3,9	3,4
Страны с низким доходом	65,8	10,8	416,0	34,5	99,6	6,8	3,9	6,8	4,2	3,6	2,7
Страны со средним доходом	50,0	10,6	422,1	32,6	80,4	6,5	3,4	8,7	4,6	3,5	3,1
Страны с доходом ниже среднего	50,0	11,3	424,9	33,1	66,4	7,0	3,4	7,8	4,5	3,4	3,0
Страны с доходом выше среднего	49,9	9,5	417,2	31,8	104,2	5,6	3,3	10,0	4,8	3,7	3,3
Страны с низким и средним доходом	57,5	10,7	419,2	33,5	89,3	6,6	3,6	7,9	4,4	3,6	3,0
Восточная Азия и Тихоокеанский регион	72,9	9,9	373,8	31,0	59,4	5,2	4,2	7,2	5,0	4,2	3,4
Европа и Центральная Азия	41,7	9,9	389,0	30,2	120,3	6,7	3,3	9,2	4,6	3,3	2,8
Латинская Америка и Карибский бассейн	73,5	12,0	471,7	35,1	56,8	6,9	3,6	8,1	4,4	3,1	3,1
Ближний Восток и Сев. Африка	39,3	10,2	412,6	37,3	48,3	6,7	3,7	8,1	4,4	4,1	3,1
Южная Азия	46,8	9,3	375,0	30,0	55,8	5,8	4,8	6,6	5,0	3,6	2,9
Африка к югу от Сахары	63,2	11,2	434,2	35,2	434,2	6,9	3,6	7,2	4,2	3,8	2,9
Страны с высоким доходом	27,2	7,0	280,2	23,2	49,9	4,7	2,0	11,4	5,4	4,7	4,4

Технические примечания

Таблица А1. Показатели инвестиционного климата (по данным «Обзоров инвестиционного климата» Всемирного банка)

Начиная с 2001 г. «Обзоры инвестиционного климата» проводятся на материале более 53 стран. При этом применяется стандартная анкета для достижения сопоставимости получаемых ответов. Позднее в нее были внесены некоторые поправки после тщательной проверки в полевых условиях и оценки результатов учеными и специалистами-практиками из отделов переписи населения. В каждой стране у Всемирного банка есть организация-партнер, осуществляющий проведение исследования и интервьюирование респондентов. В большинстве таких стран Банк получает помощь от центральных статистических органов в подготовке выборки. В работе по составлению выборки упор делается на предприятиях обрабатывающей промышленности в соответствии с их вкладом в ВВП страны. Фирмы, включенные в выборку, стратифицированы по размеру, чтобы обеспечить достаточный охват крупных предприятий. В 27 странах Восточной Европы и Центральной Азии обзор проводился совместно с Европейским банком реконструкции и развития под названием «Обзор предпринимательской среды и эффективности предприятий II» (BEEP II). В пяти странах данного региона Всемирный банк расширил проблематику анкеты, чтобы собрать дополнительную информацию об эффективности работы предприятий. Партнером Всемирного банка при проведении этой работы в некоторых странах региона является Азиатский банк развития.

Для каждого из 8 имеющихся наборов переменных первая колонка отражает взгляды управляющих высшего звена о том, является ли данный вопрос проблемой для повседневного ведения дел и обеспечения роста бизнеса. Респондентам предоставлена пятибалльная шкала ответов: «не является ограничением», «незначительное ограничение», «умеренное ограничение», «основное ограничение» и «очень серьезное ограничение». Эти общие оценки затем дополняются более конкретной информацией по данному разделу, в том числе объективными показателями денежных издержек и затрат времени.

Ограничение, налагаемое неопределенностью в политике, демонстрирует долю управляющих высшего звена, которые рассматривают «неопределенность экономической политики и нормативно-правовой практики» в качестве основного или очень серьезного ограничения. **Непредсказуемая интерпретация законов** долю управляющих высшего звена, которые не согласны с утверждением, что интерпретация, которую правительственные чиновники дают мерам правового регулирования, предсказуема.

Показатель ограничений, налагаемых **коррупцией**, измеряет долю управляющих высшего звена, которые рассматривают коррупцию в качестве основного или очень серьезного ограничения. Индикатор **«Сообщили о даче взяток»** измеряет долю управляющих высшего звена, которые сообщили, что государственные чиновники порой требуют от аналогичных предприятий подарков или неофициальных выплат, чтобы «уладить вопрос», или такие выплаты производятся для успешного завершения ревизии, получения лицензии или разрешения, подключения к сети коммунальных услуг или получения государственного заказа. **Средний размер взятки** определяется в процентном отношении к общему объему продаж тех фирм, которые заявили что давали взятки.

Показатель ограничений, налагаемых **судебной системой**, измеряет долю управляющих высшего звена, которые рассматривают «судебную систему и систему рассмотрения дел в судах» в качестве основного или очень серьезного ограничения. **Неуверенность в том, что суды защищают имущественные права** — это доля управляющих высшего звена, которые не согласны со следующим утверждением:

«Я убежден, что судебная система обеспечит мои договорные и имущественные права в спорных ситуациях».

Показатель ограничений, налагаемых уровнем **преступности** в стране, измеряет долю управляющих высшего звена, которые рассматривают существующий «уровень преступности, краж и беспорядков» в качестве основного или очень серьезного ограничения. **Информация об ущербе**, наносимым существующим **уровнем преступности** — это доля фирм которые сообщают об ущербе, нанесенном им кражами, вандализмом или поджогами в течение предшествующего года. **Средняя величина ущерба, нанесенного преступностью** — это объем ущерба в процентном отношении к общему объему продаж фирм, заявивших о такого рода фактах.

Ограничение, налагаемое уровнем налоговых ставок, измеряет долю управляющих высшего звена, которые рассматривают уровень налоговых ставок в качестве основного или очень серьезного ограничения. **Ограничение, налагаемое системой налогообложения**, измеряет долю управляющих высшего звена, которые рассматривают систему налогообложения в качестве основного или очень серьезного ограничения. **Ограничение, налагаемое лицензированием**, измеряет долю управляющих высшего звена, которые рассматривают «лицензии и разрешения на ведение коммерческой деятельности» в качестве основного или очень серьезного ограничения. **Время, затрачиваемое управляющими на контакты с чиновниками** в соответствии с требованиями законодательства (например, при уплате налогов, растаможивании грузов, решении трудовых споров, лицензировании, регистрации и т.д.) измеряется количеством дней в неделю. **Средняя продолжительность таможенной очистки** — это время, затрачиваемое на оформление импортных товаров на таможне.

Ограничения финансового характера — это среднее значение доли управляющих высшего звена, которые рассматривают «доступ к финансовым ресурсам» и «стоимость финансирования» в качестве основного или очень серьезного ограничения. **Малые фирмы, оформившие кредит** — это доля фирм с численностью персонала до 20 чел., которые получили кредит от официального финансового посредника (учреждения).

Показатель ограничений, связанных с перебоями в **электроснабжении**, показывает долю управляющих высшего звена, которые рассматривают проблему электроснабжения в качестве основного или очень серьезного ограничения. **Фирмы, сообщающие о фактах отключения электричества** — это доля фирм, которые сообщают о снижении объема продаж в результате перебоев в подаче электроэнергии или об отключении электричества в течение истекшего года. **Ущерб в результате отключений электроэнергии и перебоев в электроснабжении** — это доля продаж, не реализованных в результате указанных перебоев и отключений, в общем объеме продаж.

Показатель ограничений, налагаемых низкой **квалификацией работников**, измеряет долю управляющих высшего звена, которые рассматривают квалификацию рабочей силы в качестве основного или очень серьезного ограничения. Показатель ограничений, налагаемых **трудовым законодательством**, измеряет долю управляющих высшего звена, которые рассматривают «трудовое законодательство» в качестве основного или очень серьезного ограничения.

Таблица А2. Показатели инвестиционного климата (опросы экспертов и другие исследования)

Проект Всемирного банка Doing Business

Проект Всемирного банка Doing Business ставит своей целью сбор информации о числе календарных дней, процедур и объеме издержек, затрачиваемых на осуществление различного рода деловых операций. Два из указанных показателей представлены в настоящей таблице.

В проекте используется гипотетическая модель, позволяющая стандартизовать сопоставимые данные о нормативных затратах времени на соблюдение всех установленных законом процедур.

Число дней, требуемых для регистрации компании, означает число календарных дней, которые необходимы для выполнения всех предусмотренных законом процедур при создании фирмы в соответствии с действующим законодательством. Дается также информация о **числе процедур**. В тех случаях, когда прохождение процедуры может быть ускорено за некую дополнительную плату, указывается кратчайший срок прохождения процедуры вне зависимости от стоимости такого «ускорения». Время, затрачиваемое на сбор информации по вопросам регистрации, не учтено в таблице. Гипотетическая фирма – это национальная акционерная компания с ограниченной ответственностью и штатом в 50 работников.

Число дней, затрачиваемых на обеспечение исполнения контракта, – это число календарных дней с момента подачи истцом искового заявления до вынесения судом окончательного постановления и (там, где это предусмотрено законом) перечисления соответствующего платежа. Дается также информация о **числе процедур**. В качестве стандартного судебного дела взят иск о неуплате по счету на сумму, составляющую 50% показателя ВВП на душу населения. Время рассмотрения оценено местными юристами на основе официальных сроков, установленных законом для прохождения каждой процедуры.

Продолжительность и количество процедур, предусмотренных для регистрации недвижимого имущества, учитывает требо-

вания, установленные для официальной регистрации недвижимости в пригородной зоне.

Показатель **«Процедура банкротства»** показывает число календарных дней с момента подачи в суд заявления о признании несостоятельности должника до вынесения постановления о наложении ареста на имущество. В гипотетическом деле фигурирует гостиница, собственностью которой включает только недвижимое имущество.

Международный справочник страновых рисков

«Международный справочник страновых рисков» выпускаемый исследовательским агентством PRS, содержит информацию о факторах риска, объединяемых в конкретный набор показателей. Измерение ведется по шкале от 1 до 12, причем низкие значения показателей свидетельствуют о повышенном риске. В таблице представлен показатель **«Профиль инвестирования»**, в обобщающей оценке данных о жизнеспособности/экспроприации контракта, возможностях для репатриации прибыли и задержках в оплате счетов.

Доклад о мировой конкурентоспособности

Доклад о мировой конкурентоспособности, подготовливаемый Всемирным экономическим форумом, определяет рейтинг 102 стран на основе опроса руководящих кадров. По каждой обследуемой стране выборка респондентов включает 76 чел. Полученные ответы разбиты на семь групп. Раздел **«Прозрачность разработки политики»** основан на ответах, полученных на следующий вопрос: «Всегда ли правительство Вашей страны информирует достаточно четко и открыто ин-

Другие источники показателей инвестиционного климата: избранные примеры

Индекс	Кем публикуется	Выборка	Оценка
Business Risk Service	Business Environment Risk Intelligence www.beri.com	Оценка страновых рисков в 50 государствах на основе оценки по трем категориям. Данные обновляются ежеквартально.	Оценка силами собственных экспертов
Country Credit Ratings	Euromoney Institutional Investor www.euromoneyplc.com	Кредитные рейтинги 151 страны на основе девяти сфер странового риска. Данные обновляются один раз в полгода.	Обзоры проводятся внешними специалистами по вопросам финансов и инвестиций
Country Risk Indicators	World Markets Research Center, www.wmrc.com	Риски по 186 странам на основе оценки 6 факторов странового риска. Данные обновляются ежедневно.	Оценки силами собственных экспертов
Country Risk Service	Economist Intelligence Unit www.eiu.com	Страновые риски в 100 новых экономиках и 6 регионах мира на основе оценки 13 параметров риска. Данные обновляются ежемесячно.	Оценка силами собственных экспертов
Economic Freedom of the World	Fraser Institute www.freetheworld.com	Свобода от государственного регулирования в 142 странах на основе оценки 10 факторов. Данные обновляются ежегодно.	Оценка силами собственных экспертов и на основе опубликованных обзоров, в том числе ДМК и МССР.
FDI Confidence Index	A.T. Kearney www.atkearney.com	Привлекательность 62 стран для ПИИ. Данные обновляются ежегодно.	Опрос управляющих высшего звена 1 тыс. ТНК.
Global Competitiveness Report	World Economic Forum, www.weforum.org	Конкурентоспособность в 102 странах. Данные обновляются ежегодно.	Опрос управляющих высшего звена местных и международных компаний.
Global Risk Service	Global Insight, www.globalinsight.com	Страновые риски в 117 странах на основе оценок 51 фактора риска. Данные обновляются ежеквартально	Оценка силами собственных экспертов
Index of Economic Freedom	Heritage Foundation, www.heritage.org	Независимость от правительственных мер правового регулирования в 142 странах на основе оценки влияния 10 факторов. Данные обновляются раз в год.	Оценка силами собственных экспертов
International Country Risk Guide	Political Risk Services International www.prsgroup.com	Страновые риски в 140 странах на основе оценки 22 переменных в 3 субкатегориях. Данные обновляются ежемесячно.	Оценка силами собственных экспертов
World Competitiveness Yearbook	International Institute of Management Development, www.imd.ch	Конкуренция в 51 стране и 9 субнациональных территориях. Данные обновляются ежегодно. Показатели систем государственного управления для 199 стран, охватывающие шесть параметров управления. Данные обновляются раз в два года.	Формируется на основе данных международных и региональных организаций и частных учреждений, а также опросов управляющих высшего звена.
Worldwide Government Indicators	Всемирный банк www.worldbank.org/wbi/governance/data	Показатели систем государственного управления для 199 стран, Обобщение опубликованных обзоров и показателей охватывающие шесть параметров управления. Данные обновляются раз в два года.	

формирует работающий на ее рынке фирмы об изменениях экономической политики и законодательства, касающихся Вашей отрасли экономики?» Варианты ответов: от 1 (никогда) до 7 (всегда). Показатель **«Интенсивность конкуренции со стороны местных фирм»** предусматривает шкалу ответов от 1 (конкуренция носит ограниченный характер) до 7 (конкуренция является жесткой во многих отраслях, и лидирующее положение фирм постоянно меняется). Показатель **«Региональные различия предпринимательской среды»** отражает «различия между районами Вашей страны по качеству предприниматель-

ской среды – трудовым ресурсам, развитию инфраструктуры и др.» и предполагает оценку в диапазоне от 1 (значительные и устойчивые) до 7 (умеренные).

Другие организации предлагают дополнительные показатели инвестиционного климата. В приводимой ниже таблице приведены примеры этих подходов с упором на показатели, измеряющие риск и уровень конкуренции.

Составители Доклада выражают благодарность фирме PRS Group и Всемирному экономическому форуму за предоставление данных.

Выборочные показатели мирового развития

В издании этого года данные о развитии отражены в четырех таблицах, в которых представлены сопоставимые социально-экономические данные для более чем 130 стран за самый последний год, по которому таковые имеются, а в отношении некоторых показателей – за более ранний год. В дополнительной таблице представлены основные показатели для 75 стран, с неполными данными или для стран с населением менее 1,5 млн человек.

Показатели, представленные в настоящем Докладе, являются выборкой из более чем 800 показателей, включенных в издание *Показатели мирового развития 2004*. Публикуемые ежегодно *Показатели мирового развития* отражают современную точку зрения на процесс развития. Во вступительной главе освещены Цели ООН в области развития на пороге нового тысячелетия, которые «выросли» из соглашений и резолюций всемирных конференций, организованных ООН за минувшее десятилетие, и подтверждены странами-членами ООН на Саммите тысячелетия в сентябре 2000 г. В следующих пяти основных разделах рассматривается вклад широкого ряда факторов, таких, как развитие человека, экологическая устойчивость, показатели макроэкономической деятельности, развитие частного сектора и глобальные связи, влияющие на внешнюю среду, в которой происходит развитие. *Показатели мирового развития* дополняются отдельно изданной базой данных на CD-ROM, в ней представлены более 1000 таблиц с данными и 800 показателей временных рядов по 225 странам и регионам. База данных доступна в режиме электронного абонентского доступа (*WDI Online*) или на CD-ROM.

Источники данных и методы анализа

Социально-экономические и экологические показатели, представленные в этой работе, получены из нескольких источников: первичных данных, собранных Всемирным банком, статистических публикаций его стран-членов, исследовательских институтов и таких международных организаций, как ООН и ее специализированные учреждения, Международный валютный фонд (МВФ) и ОЭСР (полный перечень см. в разделе *Источники данных* Технических примечаний). Хотя в большинстве случаев официальные статистические данные, предоставляемые странами и международными агентствами, отвечают международным стандартам полноты, определения и классификации, все же неизбежны различия в степени своевременности и достоверности вследствие различных возможностей и ресурсов, выделяемых для сбора и обработки данных. В некоторых случаях требуется проверка данных, поступающих во Всемирный банк из нескольких источников, с тем чтобы обеспечить использование наиболее достоверной информации при рассмотрении того или иного вопроса. Иногда имеющаяся информация представляется недостаточно надежной или не отвечающей международным стандартам и поэтому не может служить основой для расчета показателей и тенденций. В этом случае такие данные не приводятся.

Приводимые данные в целом соответствуют данным, содержащимся в *Показателях мирового развития 2004*. Однако по мере поступления новой информации предпринимались попытки уточнения и добавления данных. Расхождения в данных могут также объясняться пересмотром временных рядов и изменениями в применяемой методологии. Так, в разных изданиях Всемирного банка могут появляться данные за разные периоды. В связи с этим читателям не рекомендуется сравнивать данные из различных изданий или разных выпусков одного и того же издания. С данными последовательных временных рядов можно познакомиться в издании *Показатели мирового развития 2004* на CD-ROM и на сервере *WDI Online* в Интернете.

Все суммы представлены в текущих долларах США, если не указано иное. Различные методы конвертирования национальных валют в доллары описаны в Технических примечаниях.

Поскольку основным направлением деятельности Всемирного банка является предоставление кредитов и рекомендаций политического характера для стран-членов с низкими и средними доходами, проблемы, учитываемые в приведенных таблицах, связаны главным образом именно с этими странами. Там, где возможно, для сопоставления приводится информация по странам с высоким доходом. При желании читатели могут обратиться к национальным публикациям статистического характера и изданиям Организации экономического сотрудничества и развития (ОЭСР) и Европейского союза, чтобы получить более полную информацию о странах с высоким доходом.

Изменения в системе национальных счетов

В данном издании Выборочных показателей мирового развития используется терминология в соответствии с Системой национальных счетов (СНС), принятой в 1993 г. Например, в СНС 1993 г. термин «*валовой национальный продукт*» был заменен термином «*валовой национальный доход*». См. технические примечания к табл. 1 и 3.

Большинство стран продолжают составлять свои национальные счета в соответствии с СНС 1986 г., но все больше и больше государств принимают на вооружение СНС 1993 г. Правда, несколько стран с низким доходом все еще пользуются концепциями из еще более ранних вариантов СНС, включая я в описание основных совокупных экономических показателей такие оценки, как, например, факторные издержки.

Классификация стран и суммарные показатели

Суммарные показатели, приводимые в конце каждой таблицы, включают страны, классификация которых осуществляется по уровням доходов на

душу населения и по регионам. Валовой национальный доход (ВНД) на душу населения используется для определения следующих категорий по уровням дохода: низкий уровень доходов (в 2003 г. это 765 долл. или менее), средний уровень доходов (от 766 долл. до 9 385 долл.) и высокий уровень доходов (9 386 долл. и более). Проводится также дополнительное разграничение между странами с ВНД менее чем 3 035 долл. на душу населения (страны с доходом ниже среднего) и выше указанной суммы (страны с доходом выше среднего). См. таблицу по классификации государств в конце этого тома, где приведен список стран, входящих в каждую группу (включая страны с численностью населения менее 1,5 млн человек).

Суммарные значения в конце каждой таблицы являются либо суммами (что указывается знаком t, когда совокупные показатели включают оценки вместо недостающих данных или по странам, не предоставившим информацию, либо знаком s — когда указаны простые суммы имеющихся данных), средневзвешенными (w) или медианными значениями (m), рассчитанными для групп стран. Данные для стран, не вошедших в основные таблицы (которые представлены в таблице 1а), в суммарные показатели включены при наличии данных или на том основании, что развитие их экономики следует тем же тенденциям, что и в странах, предоставивших информацию. Такая стандартизация данных по странам за каждый указанный период позволяет получить более последовательные совокупные показатели. В тех случаях, когда при составлении оценки не хватает более трети необходимых данных, в таблице указывается, что данный показатель отсутствует («нет данных»). В разделе *Статистические методы* Технические примечаний более подробно показана сущность используемых методов агрегирования показателей. Веса, используемые при расчете агрегатов (совокупных показателей), приведены в технических примечаниях к каждой таблице.

Время от времени классификация стран пересматривается в связи с изменением в вышеприведенной разбивке показателей или в уровнях

валового национального дохода на душу населения. Если такие изменения происходят, совокупные показатели (агрегаты), в основе которых лежат подобные классификации, за предыдущий период пересчитываются, в результате чего последовательность временных рядов сохраняется.

Терминология и охват данных по странам

Термин «страна» не подразумевает политического суверенитета, а лишь обозначает любую территорию, по которой социально-экономические данные из официальных источников представлены отдельно. Данные по странам приведены по состоянию на 2003 г.; а исторические данные — с учетом последних политических изменений. Все прочие случаи оговорены в таблицах отдельно.

Технические примечания

Ввиду проблематичности качества данных и межстрановых сопоставлений читателям рекомендуется обращаться к Техническим примечаниям и таблице по Классификации стран по уровням доходов и регионам и к примечаниям к конкретным таблицам. Более подробные сведения можно найти в *Показателях мирового развития 2004*.

За дополнительной информацией по *Показателям мирового развития 2004* можно обращаться в режиме «он-лайн», по телефону или факсу, указанным ниже:

Для получения дополнительной информации и заказа в режиме «он-лайн» обращайтесь:

<http://www.worldbank.org/wdi2001/index.htm>.

Для заказа по телефону или факсу: 1-800-645-7247 или 703-661-1580; факс 703-661-1501. Для заказа по почте: The World Bank, P.O. Box 960, Herndon, VA 20172-0960, U.S.A.

Классификация стран по регионам и уровням дохода, 2005 финансовый год

Восточная Азия и Тихоокеанский регион		Латинская Америка и Карибский бассейн		Южная Азия		Страны-члены ОЭСР с высоким доходом	
Американское Самоа (США)	ДВС	Антигуа и Барбуда	ДВС	Афганистан	НД	Австралия	
Вануату	ДНС	Аргентина	ДВС	Бангладеш	НД	Австрия	
Вьетнам	НД	Белиз	ДВС	Бутан	НД	Бельгия	
Индонезия	ДНС	Боливия		Индия	НД	Великобритания	
Камбоджа	НД	ДНС		Мальдивские о-ва	ДНС	Германия	
Кирибати	ДНС	Бразилия	ДВС	Непал	НД	Греция	
Китай	ДНС	Венесуэла, БР	ДВС	Пакистан	НД	Дания	
КНДР	НД	Гаити	НД	Шри-Ланка	ДНС	Ирландия	
ЛНДР	НД	Гайана	ДНС	Африка к югу от Сахары		Исландия	
Малайзия	ДВС	Гватемала	ДНС			Испания	
Маршалловы о-ва	ДНС	Гондурас	ДНС	Ангола	НД	Италия	
Микронезия, Фед. Шт.	ДНС	Гренада	ДВС	Бенин	НД	Канада	
Монголия	НД	Доминика	ДВС	Ботсвана	ДВС	Корея, Респ.	
Мьянма	НД	Доминиканская Респ.	ДВС	Буркина-Фасо	НД	Люксембург	
Палау	ДВС	Колумбия	ДНС	Бурунди	НД	Нидерланды	
Папуа — Новая Гвинея	НД	Коста-Рика	ДВС	Габон	ДВС	Новая Зеландия	
Самоа	ДНС	Куба	ДНС	Гамбия	НД	Норвегия	
Соломоновы о-ва	НД	Мексика	ДВС	Гана	НД	Португалия	
Таиланд	ДНС	Никарагуа	НД	Гвинея	НД	США	
Тимор-Лешти	НД	Панама	ДВС	Гвинея-Биссау	НД	Финляндия	
Тонга	ДНС	Парагвай	ДНС	Замбия	НД	Франция	
Фиджи	ДНС	Перу	ДНС	Зимбабве	НД	Швейцария	
Филиппины	ДНС	Сальвадор	ДНС	Кабо-Верде	ДНС	Швеция	
		Сент-Винсент и Гренадины	ДНС	Камерун	НД	Япония	
		Сент-Китс и Невис	ДВС	Кения	НД		
		Сент-Люсия	ДВС	Коморские о-ва	НД	Другие страны с высоким доходом	
Европа и Центральная Азия		Суринам	ДНС	Конго, Дем. Респ.	НД		
Азербайджан	ДНС	Тринидад и Тобаго	ДВС	Конго, Респ.	НД	Андорра	
Албания	ДНС	Уругвай	ДВС	Кот-д'Ивуар	НД	Аруба	
Армения	ДНС	Чили	ДВС	Лесото	НД	Багамские о-ва	
Беларусь	ДНС	Эквадор	ДНС	Либерия	НД	Барбадос	
Болгария	ДНС	Ямайка	ДНС	Маврикий	ДВС	Бахрейн	
Босния и Герцеговина	ДНС			Мавритания	НД	Бермудские о-ва	
Венгрия				Мадагаскар	НД	Бруней	
ДВС						Виргинские о-ва (США)	
Грузия	ДНС	Ближний Восток и Северная Африка		Майотта	ДВС		
Казахстан	ДНС	Алжир	ДНС	Малави	НД	Гренландия	
Киргизская Респ.	НД	Джибути	ДНС	Мали	НД	Гуам	
Латвия	ДВС	Египет, Арабская Респ.	ДНС	Мозамбик	НД	Израиль	
Литва	ДВС	Западный Берег р. Иордан и сектор Газа	ДНС	Намибия	ДНС	Кайман о-ва	
Македония, БЮР	ДВС	Иордания	ДНС	Нигер	НД	Катар	
Молдова	НД	Ирак	ДНС	Нигерия	НД	Кипр	
Польша	ДВС	Иран, Исламская Респ.	ДНС	Руанда	НД	Кувейт	
Российская Федерация	ДНС	Йемен, Респ.	НД	Сан-Томе и Принсипи	НД	Лихтенштейн	
Румыния	ДНС	Ливан	ДВС	Свазиленд	ДНС	Макао (Китай)	
Сербия и Черногория	ДНС	Ливия	ДВС	Сейшельские о-ва	ДВС	Мальта	
Словацкая Респ.	ДВС	Марокко	ДНС	Сенегал	НД	Монако	
Таджикистан	НД	Оман	ДВС	Сомали	НД	Мэн, о-в	
Туркменистан	ДНС	Саудовская Аравия	ДВС	Судан	НД	Нидерландские Антильские о-ва	
Турция	ДНС	Сирийская Арабская Респ.	ДНС	Сьерра-Леоне	НД	Новая Каледония	
Узбекистан	НД	Тунис	ДНС	Танзания	НД	ОАЭ	
Украина	ДНС			Togo	НД	Пуэрто-Рико	
Хорватия	ДВС			Уганда	НД	Сан-Марино	
Чешская Респ.	ДВС			ЦАР	НД	Сингапур	
				Чад	НД	Словения	
				Экваториальная Гвинея	НД	Тайвань (Китай)	
				Эритрея		Фарерские о-ва	
				Эфиопия	НД	Французская Полинезия	
				ЮАР	ДНС		

Таблица 1. Основные показатели развития

	Население			Валовой национальный доход (ВНД) ^а		Валовой национальный доход (ВНД) ^б по ППС		Валовой внутренний продукт	Ожидаемая продолжи- тельность жизни при рождении, 2002	Козфф. детской смертности до 5 лет, на 1 тыс. детей, годы	Уровень грамотности взрослого населения (% населения в возрасте 15 лет и старше)	Выбросы двуокиси углерода, млн т 2000
	Средне- годовой прирост, %	Плотность населения, чел. на кв. км 2003	Млрд долл. 2003	Долл. на душу населения 2003	Млрд долл. 2003	Долл. на душу населения 2003	Среднегодо- вой прирост, на душу населения, % 2002–2003					
								Млн 2003		1990–2003	2003	
Австралия	19,9	1,2	3	431	21 650	563	28 290	1,2	79	6	..	344,8
Австрия	8,1	0,3	97	215	26 720	239	29 610	0,6	79	5	..	60,8
Азербайджан	8,2	1,1	95	7	810	28	3 380	10,5	65	96	..	29,0
Албания	3,2	–0,3	116	6	1 740	15	4 700	6,9	74	24	99 ^с	2,9
Алжир	31,8	1,9	13	60	1 890	189 ^д	5 940 ^д	5,2	71	49	69	89,4
Ангولا	13,5	2,8	11	10	740	26 ^д	1 890 ^д	1,4	47	260	..	6,4
Аргентина	38,4	1,3	14	140	3 650	419	10 920	3,3	74	19	97	138,2
Армения	3,1	–1,1	108	3	950	12	3 770	11,9	75	35	99 ^с	3,5
Бангладеш	138,1	1,7	1 061	55	400	258	1 870	3,5	62	73	41	29,3
Беларусь	9,9	–0,2	48	16	1 590	59	6 010	6,1	68	20	100	59,2
Бельгия	10,3	0,3	342	267	25 820	299	28 930	1,0	79	6	..	102,2
Бенин	6,7	2,7	61	3	440	7	1 110	2,9	53	151	40	1,6
Болгария	7,8	–0,8	71	17	2 130	60	7 610	4,9	72	16	99	42,3
Боливия	9,0	2,4	8	8	890	22	2 450	–0,8	64	71	87 ^с	11,1
Босния и Герцеговина	4,1	–0,6	82	6	1 540	26	6 320	3,0	74	18	95	19,3
Ботсвана	1,7	2,3	3	6	3 430	14	7 960	4,0	38	110	79	3,9
Бразилия	176,6	1,4	21	479	2 710	1 322	7 480	–1,4	69	37	86 ^с	307,5
Буркина-Фасо	12,1	2,4	44	4	300	14 ^д	1 180 ^д	4,1	43	207	..	1,0
Бурунди	7,2	2,1	281	1	100	4 ^д	620 ^д	–2,9	42	208	50	0,2
Великобритания	59,3	0,2	246	1 680	28 350	1 639	27 650	2,1	77	7	..	567,8
Венгрия	10,1	–0,2	110	64	6 330	139	13 780	0,7	72	9	99	54,2
Венесуэла, БР	25,5	2,1	29	89	3 490	121	4 740	–10,9	74	22	93	157,7
Вьетнам	81,3	1,6	250	39	480	202	2 490	6,1	70	26	..	57,5
Гаити	8,4	2,0	306	3	380	14 ^д	1 630 ^д	–1,8	52	123	52	1,4
Гана	20,4	2,2	90	7	320	45 ^д	2 190 ^д	2,5	55	97	74	5,9
Гватемала	12,3	2,6	114	23	1 910	50 ^д	4 060 ^д	–0,5	65	49	70	9,9
Гвинея	7,9	2,4	32	3	430	17	2 100	0,0	46	165	..	1,3
Германия	82,6	0,3	237	2 085	25 250	2 267	27 460	–0,1	78	5	..	785,5
Гондурас	7,0	2,8	62	7	970	18 ^д	2 580 ^д	–0,5	66	42	80 ^с	4,8
Греция	10,7	0,4	83	147	13 720	213	19 920	4,2	78	5	97	89,6
Грузия	5,1	–0,5	74	4	830	13 ^д	2 540 ^д	9,4	73	29	..	6,2
Дания	5,4	0,4	127	182	33 750	168	31 213	0,2	77	4	..	44,6
Доминиканская Республика	8,7	1,6	181	18	2 070	54 ^д	6 210 ^д	–2,2	67	38	84	25,1
Египет	67,6	1,9	68	94	1 390	266	3 940	1,4	69	39	..	142,2
Замбия	10,4	2,2	14	4	380	9	850	3,5	37	182	80	1,8
Зимбабве	13,1	1,9	34	6	480	28	2 180	–6,7	39	123	90	14,8
Израиль	6,7	2,8	324	105	16 020	128	19 200	–0,8	79	6	95	63,1
Индия	1 064,4	1,7	358	568	530	3 068 ^д	2 880 ^д	6,4	63	90	61 ^с	1 070,9
Индонезия	214,5	1,4	1068	173	810	689	3 210	2,8	67	43	88	269,6
Иордания	5,3	4,0	60	10	1 850	23	4 290	0,5	72	33	91	15,6
Иран, Исламская Респ.	66,4	1,5	41	133	2 000	477	7 190	4,4	69	41	77 ^е	310,3
Ирландия	3,9	0,9	57	106	26 960	120	30 450	1,1	77	6	..	42,2
Испания	41,1	0,4	82	698	16 990	905	22 020	1,9	78	6	98	282,9
Италия	57,6	0,1	196	1 243	21 560	1 543	26 760	0,4	78	6	99	428,2
Йемен, Респ.	19,2	3,7	36	10	520	16	820	0,7	57	114	49	8,4
Казахстан	14,9	–0,7	6	27	1 780	92	6 170	8,7	62	99	99	121,3
Камбоджа	13,4	2,9	76	4	310	28 ^д	2 060 ^д	5,8	54	138	69	0,5
Камерун	16,1	2,5	35	10	640	32	1 980	0,5	48	166	68 ^е	6,5
Канада	31,6	1,0	3	757	23 930	941	29 740	0,9	79	7	..	435,9
Кения	31,9	2,4	56	13	390	33	1 020	–0,7	46	122	84	9,4
Киргизская Респ.	5,1	1,0	26	2	330	8	1 660	3,9	65	61	..	4,6
Китай	1 288,4	1,0	138	1 417	1 100	6 435 ^д	4 990 ^д	8,4	71	38	91 ^с	2 790,5
Гонконг (Китай)	6,8	1,4	..	173	25 430	196	28 810	2,9	80	33,1
Колумбия	44,4	1,8	43	80	1 810	290 ^д	6 520 ^д	2,0	72	23	92	58,5
Конго, Дем. Респ.	53,2	2,7	23	5	100	34 ^д	640 ^д	1,9	45	205	..	2,7
Конго, Респ.	3,8	3,2	11	2	640	3	710	–1,7	52	108	83	1,8
Корея, Респ.	47,9	0,9	485	576	12 020	859	17 930	2,4	74	5	..	427,0
Коста-Рика	4,0	2,1	78	17	4 280	36 ^д	9 040 ^д	3,9	78	11	96	5,4
Кот-д'Ивуар	16,8	2,7	53	11	660	23	1 390	–5,6	45	191	..	10,5
Кувейт	2,4	0,9	134	38	16 340	42 ^д	17 870 ^д	–3,3	77	10	83	47,9
Латвия	2,3	–1,1	37	9	4 070	24	10 130	8,1	70	21	100 ^с	6,0
Лесото	1,8	1,0	59	1	590	6 ^д	3 120 ^д	20,9	38	132	81 ^е	..
Ливан	4,5	1,6	440	18	4 040	22	4 840	1,4	71	32	..	15,2
Литва	3,5	–0,5	53	16	4 490	38	11 090	7,0	73	9	100 ^с	11,9
ЛНДР	5,7	2,4	25	2	320	10	1 730	2,6	55	100	66	0,4
Мавритания	2,7	2,2	3	1	430	5 ^д	2 010 ^д	2,9	51	183	41	3,1
Мадагаскар	16,9	2,9	29	5	290	13	800	6,5	55	135	..	2,3
Македония, БЮР	2,0	0,6	81	4	1 980	14	6 720	2,5	73	26	..	11,2
Малави	11,0	2,0	117	2	170	7	600	3,8	38	182	62	0,8
Малайзия	24,8	2,4	75	94	3 780	222	8 940	3,2	73	8	89 ^с	144,4
Мали	11,7	2,5	10	3	290	11	960	3,5	41	222	19 ^с	0,6
Марокко	30,1	1,7	67	40	1 320	119 ^д	3 950 ^д	3,8	68	43	51	36,5
Мексика	102,3	1,6	54	637	6 230	915	8 950	–0,1	74	29	91 ^с	424,0
Мозамбик	18,8	2,2	24	4	210	210 ^д	1 070 ^д	5,0	41	205	46	1,2
Молдова	4,2	–0,2	129	2	590	7	1 750	6,5	67	32	99	6,6
Монголия	2,5	1,3	2	1	480	4	1 800	3,4	65	71	98 ^с	7,5
Мьянма	49,4	1,5	75	57	108	85	9,1
Намибия	2,0	2,8	2	4	1 870	13	6 620	–6,7	42	67	83	1,8
Непал	24,7	2,4	172	6	240	35	1 420	0,7	60	83	44	3,4
Нигер	11,8	3,3	9	2	200	10 ^д	820 ^д	1,0	46	264	17	1,2

Примечание. Сопоставимость и охват данных описаны в Технических примечаниях. Курсивом выделены данные, отличающиеся от указанных.

Таблица 1. Основные показатели развития (продолжение)

	Население		Валовой национальный доход (ВНД) ^а		Валовой национальный доход (ВНД) ^б по ППС		Валовой внутренний продукт	Ожидаемая продолжительность жизни при рождении, годы	Кэфф. детской смертности до 5 лет, на 1 тыс. детей	Уровень грамотности взрослого населения (% населения в возрасте 15 лет и старше)	Выбросы двуокиси углерода, млн т	
	Средне-годовой прирост, %	Плотность населения, чел. на кв. км	Млрд долл. 2003	Долл. на душу населения 2003	Млрд долл. 2003	Долл. на душу населения 2003	Среднегодовой прирост, на душу населения, % 2002–2003					
												Млн 2003
Нигерия	135,6	2,6	149	43	320	122	900	8,3	45	201	67	36,1
Нидерланды	16,2	0,6	479	427	26 310	464	28 600	–0,9	78	5	..	138,9
Никарагуа	5,5	2,8	45	4	730	13 ^d	2 400 ^d	–0,2	69	41	77 ^e	3,7
Новая Зеландия	4,0	1,2	15	64	15 870	85	21 120	0,9	78	6	..	32,1
Норвегия	4,6	0,6	15	198	43 350	170	37 300	–0,2	79	4	..	49,9
Пакистан	148,4	2,4	193	69	470	306	2 060	3,3	64	101	..	104,8
Панама	3,0	1,7	40	13	4 250	19 ^d	6 310 ^d	2,3	75	25	92	6,3
Папуа — Новая Гвинея	5,5	2,5	12	3	510	123	2 240 ^d	0,2	57	94	..	2,4
Парагвай	5,6	2,4	14	6	1 100	27 ^d	4 740 ^d	–0,3	71	30	92 ^e	3,7
Перу	27,1	1,8	21	58	2 150	138	5 090	2,4	70	39	85 ^e	29,5
Польша	38,2	0,0	125	201	5 270	437	11 450	4,9	74	9	..	301,3
Португалия	10,2	0,2	11241	124	12 130	183	17 980	–0,9	76	6	93	59,8
Российская Федерация	143,4	–0,3	8	375	2 610	1 279	8 920	7,8	66	21	100	1 435,1
Руанда	8,3	1,3	334	2	220	11 ^d	1 290 ^d	2,1	40	203	69	0,6
Румыния	22,2	–0,3	96	51	2 310	159	7 140	5,6	70	21	97 ^c	86,3
Сальвадор	6,5	1,9	315	14	2 200	32 ^d	4 890 ^d	1,8	70	39	80	6,7
Саудовская Аравия	22,5	2,7	10	187	8 530	281 ^d	12 850 ^d	–1,8	73	28	78	374,3
Сенегал	10,0	2,4	52	6	550	17 ^d	1 660 ^d	6,0	52	138	39	4,2
Сербия и Черногория	8,1	"	79	16 ⁱ	1 910 ⁱ	5,5	73	19	..	39,5
Сингапур	4,3	2,6	6 967	90	21 230	103	24 180	–1,0	78	4	93 ^c	59,0
Сирийская Арабская Респ.	17,4	2,8	95	20	1 160	60	3 430	0,0	70	28	83	54,2
Словакия	5,4	0,1	110	26	4 920	72	13 420	4,8	73	9	100 ^c	35,4
Словения	2,0	–0,1	98	23	11 830	38	19 240	3,5	76	5	100	14,6
США	291,0	1,2	32	10 946	37 610	10 914	37 500	2,0	77	8	..	5 601,5
Сьерра–Леоне	5,3	2,2	75	1	150	3	530	4,5	37	284	..	0,6
Таджикистан	6,3	1,3	45	1	190	7	1 040	7,8	67	116	99 ^c	4,0
Таиланд	62,0	0,8	121	136	2 190	462	7 450	6,1	69	28	93 ^c	198,6
Танзания	35,9	2,6	41	10 ^j	290 ^j	22	610	3,5	43	165	77	4,3
Того	4,9	2,6	89	1	310	7 ^d	1 500 ^d	0,9	50	140	60	1,8
Тунис	9,9	1,5	64	22	2 240	68	6 840	4,4	73	26	73	18,4
Туркменистан	4,9	2,2	10	5	1 120	28	5 840	15,3	65	86	..	34,6
Турция	70,7	1,8	92	197	2 790	473	6 690	4,2	70	41	87 ^c	221,6
Уганда	25,3	2,9	128	6	240	36 ^d	1 440 ^d	0,8	43	141	69	1,5
Узбекистан	25,6	1,7	62	11	420	44	1 720	3,0	67	65	99	118,6
Украина	48,4	–0,5	83	47	970	262	5 410	10,2	68	20	100	342,8
Уругвай	3,4	0,7	19	13	3 790	27	7 980	1,9	75	15	98	5,4
Филиппины	81,5	2,2	273	88	1 080	379	4 640	2,5	70	37	93 ^c	77,5
Финляндия	5,2	0,3	17	141	27 020	141	27 100	1,7	78	5	..	53,4
Франция	59,7	0,4	109	1 523 ^g	24 770 ^g	1 640	27 460	–0,3	79	6	..	362,4
Хорватия	4,5	–0,5	80	2	5 350	48	10 710	4,0	74	8	98 ^c	19,6
ЦАР	3,9	2,1	6	1	260	4 ^d	1 080 ^d	–8,8	42	180	49 ^e	0,3
Чад	8,6	3,0	7	2	250	9	1 100	4,3	48	200	46	0,1
Чешская Республика	10,2	–0,1	132	69	6 740	160	15 650	2,9	75	5	..	118,8
Чили	15,8	1,4	21	69	4 390	155	9 810	2,0	76	12	96 ^c	59,5
Швейцария	7,3	0,7	186	293	39 880	235	32 030	–1,2	80	6	..	39,1
Швеция	9,0	0,3	22	258	28 840	238	26 620	1,2	80	3	..	46,9
Шри-Ланка	19,2	1,3	297	18	930	72	3 730	4,3	74	19	92	10,2
Эквадор	13,0	1,8	47	23	1 790	45	3 440	0,9	70	29	91 ^c	25,5
Эритрея	4,4	2,6	43	1	190	5 ^d	1 110 ^d	2,8	51	80	..	0,6
Эстония	1,4	–1,2	32	7	4 960	17	12 480	5,3	71	12	100 ^c	16,0
Эфиопия	68,6	2,3	69	6	90	49 ^d	710 ^d	–5,7	42	171	42	5,6
ЮАР	45,3	1,9	37	126	2 780	465 ^d	10 270 ^d	–2,0	46	65	86	327,3
Ямайка	2,6	0,8	244	7	3 790	10	3 790	1,1	76	20	88	10,8
Япония	127,2	0,2	349	4 390	34 510	3 641	28 620	2,7	82	5	..	1 184,5
Весь мир	6 271,7 s	1,4w	48 w	34 491 t	5 500 w	51 314 t	8 180 t1	1,4 w	67 w	81 w	79 w	22 994,5 t
Страны с низким доходом	2 310,3	2,0	76	1 038	450	5 052	2 190	4,9	58	126	61	2 066,7
Страны со средним доходом	2 990,1	1,1	43	5 732	1 920	17 933	6 000	3,9	70	38	90	9 129,1
Ниже среднего	2 655,2	1,1	47	3 934	1 480	14 617	5 510	4,5	69	40	90	7 116,3
Выше среднего	334,9	1,3	26	1 788	5 340	3261 7	9 900	1 7	73	22	91	2 012,0
Страны с низким и средним доходом	5 300,3	1,5	53	6 762	1 280	22 894	4 320	3,8	65	88	78	11 196,2
Восточная Азия и Тихоокеанский регион	1 854,5	1,2	117	2 011	1 080	8 675	4 680	6,8	69	42	90	3 752,3
Европа и Центральная Азия	472,7	0,1	20	1 217	2 570	3 579	7 570	6,0	69	37	97	3 162,6
Латинская Америка и Карибский бассейн	534,2	1,6	27	1 741	3 260	3 780	7 080	–0,1	71	34	89	1 357,4
Ближний Восток и Северная Африка	311,6	2,1	28	689	2 250	1 743	5 700	1,2	69	54	69	1 227,2
Южная Азия	1 424,7	1,8	298	726	510	3 795	2 660	5,7	63	95	59	1 220,3
Африка к югу от Сахары	702,6	2,5	30	347	490	1 243	1 770	1,3	46	174	65	478,8
Страны с высоким доходом	971,4	0,7	31	27 732	28 550	28 603	29 450	1,4	78	7	..	11 804,3

а. Предварительные оценки Всемирного банка рассчитаны с использованием методики «Атлас Всемирного банка». б. Паритет покупательной способности, см. Технические примечания. с. Данные по странам основаны на материалах переписи населения. d. Оценочный показатель основан на регрессии; другие экстраполированы из новейших контрольных оценок показателей Программы международных сопоставлений. e. Страновые оценочные показатели основаны на данных опроса. f. Оценки основаны на материалах сравнительного анализа Китая и США (Rosen and Kai, 1995). g. Оценочные показатели ВНД и ВНД на душу населения включают принадлежащие Франции заморские департаменты Французская Гвиана, Гваделупа, Мартиника и Реюньон. h. Оценивается как страна с низким доходом (765 долл. или меньше). i. Данные по Косово исключены. j. Данные только по материковой Танзании.

Таблица 2. Бедность и распределение дохода

	Национальная черта бедности				Международная черта бедности				Доля дохода или потребления, %				
	Доля населения за чертой бедности, %			Год обслед.	Доля насел. с доходом менее 1 долл. в день, %	Козфф. бедности при доходе менее 1 долл. в день, %	Доля насел. с доходом менее 2 долл. в день, %	Козфф. бедности при доходе менее 2 долл. в день, %					
	Год обслед.	Сельское	Городское						Всего				
Австралия		1994 ^{e,f}	35,2	5,9	41,3	
Австрия		1997 ^{e,f}	30,0	8,1	38,5	
Азербайджан	2001	49,6	2001 ^a	3,7	<1,0	9,1	3,5	2001 ^{c,d}	36,5	7,4	44,5
Албания	2002	29,6	..	25,4	2002 ^a	<2,0	<0,5	11,8	2,0	2002 ^{c,d}	28,2	9,1	37,4
Алжир	1998	16,6	7,3	12,2	1995 ^a	<2,0	<0,5	15,1	3,8	1995 ^{c,d}	35,3	7,0	42,6
Ангола	
Аргентина	1998	..	29,9	..	2001 ^a	3,3	0,5	14,3	4,7	2001 ^{e,f}	52,2	3,1	56,4
Армения	1998–99	44,8	60,4	53,7	1998 ^a	12,8	3,3	49,0	17,3	1998 ^{c,d}	37,9	6,7	45,1
Бангладеш	2000	53,0	36,6	49,8	2000 ^a	36,0	8,1	82,8	36,3	2000 ^{c,d}	31,8	9,0	41,3
Беларусь	2000	41,9	2000 ^a	<2,0	<0,5	<2,0	0,1	2000 ^{c,d}	30,4	8,4	39,1
Бельгия		1996 ^{e,f}	25,0	8,3	37,3	
Бенин	1995	33,0
Болгария	2001	12,8	2001 ^a	4,7	1,4	16,2	5,7	2001 ^{e,f}	31,9	6,7	38,9
Боливия	1999	81,7	..	62,7	1999 ^a	14,4	5,4	34,3	14,9	1999 ^{c,d}	44,7	4,0	49,1
Босния и Герцеговина	2001–02	19,9	13,8	19,5	2001 ^{c,d}	26,2	9,5	35,8	
Ботсвана		1993 ^a	23,5	7,7	50,1	22,8	1993 ^{c,d}	63,0	2,2	70,3
Бразилия	1990	32,6	13,1	17,4	2001 ^a	8,2	2,1	22,4	8,8	1998 ^{e,f}	59,1	2,0	64,4
Буркина–Фасо	1998	51,0	16,5	45,3	1998 ^a	44,9	14,4	81,0	40,6	1998 ^{c,d}	48,2	4,5	60,7
Бурунди	1990	36,0	43,0	..	1998 ^a	58,4	24,9	89,2	51,3	1998 ^{c,d}	33,3	5,1	48,0
Великобритания		1999 ^{e,f}	36,0	6,1	44,0	
Венгрия	1997	17,3	1998 ^a	<2,0	<0,5	7,3	1,7	1999 ^{c,d}	24,4	7,7	37,5
Венесуэла, БР	1989	31,3	1998 ^a	15,0	6,9	32,0	15,2	1998 ^{e,f}	49,1	3,0	53,4
Вьетнам	1993	57,2	25,9	50,9	1998 ^a	17,7	3,3	63,7	22,9	1998 ^{c,d}	36,1	8,0	44,5
Гаити	1995	66,0	..	65,0
Гана	1998	49,9	18,6	39,5	1999 ^a	44,8	17,3	78,5	40,8	1999 ^{c,d}	30,0	5,6	46,6
Гватемала	2000	74,5	27,1	56,2	2000 ^a	16,0	4,6	37,4	16,0	2000 ^{e,f}	48,3	2,6	64,1
Гвинея	1994	40,0	1994 ^{c,d}	40,3	6,4	47,2	
Германия		2000 ^{e,f}	28,3	8,5	36,9	
Гондурас	1993	51,0	57,0	53,0	1998 ^a	23,8	11,6	44,4	23,1	1999 ^{e,f}	55,0	2,7	58,9
Греция		1998 ^{e,f}	35,4	7,1	43,6	
Грузия	1997	9,9	12,1	11,1	2001 ^a	2,7	0,9	15,7	4,6	2001 ^{c,d}	36,9	6,4	43,6
Дания		1997 ^{e,f}	24,7	8,3	35,8	
Доминиканская Респ.	1998	42,1	20,5	28,6	1998 ^a	<2,0	<0,5	<2,0	<0,5	1998 ^{e,f}	47,4	5,1	53,3
Египет, Арабская Респ.	1999–00	23,3	22,5	16,7	2000 ^a	3,1	<0,5	43,9	11,3	1999 ^{c,d}	34,4	8,6	43,6
Замбия	1998	83,1	56,0	72,9	1998 ^a	63,7	32,7	87,4	55,4	1998 ^{c,d}	52,6	3,3	56,6
Зимбабве	1995–96	48,0	7,9	34,9	1990–91 ^a	36,0	9,6	64,2	29,4	1995 ^{c,d}	56,8	4,6	55,7
Израиль		1997 ^{e,f}	35,5	6,9	44,3	
Индия	1999–00	30,2	24,7	28,6	1999–00 ^a	34,7	8,2	79,9	35,3	1999–00 ^{c,d}	32,5	8,9	41,6
Индонезия	1999	27,1	2002 ^a	7,5	0,9	52,4	15,7	2002 ^{c,d}	34,3	8,4	43,3
Иордания	1997	11,7	1997 ^a	<2,0	<0,5	7,4	1,4	1997 ^{c,d}	36,4	7,6	44,4
Иран, Исламская Респ.		1998 ^a	<2,0	<0,5	7,3	1,5	1998 ^{c,d}	43,0	5,1	49,9
Ирландия		1996 ^{e,f}	35,9	7,1	43,3	
Испания		1990 ^{e,f}	32,5	7,5	40,3	
Италия		2000 ^{e,f}	36,0	6,5	42,0	
Иемен, Респ.	1998	45,0	30,8	41,8	1998 ^a	15,7	4,5	45,2	15,0	1998 ^{c,d}	33,4	7,4	41,2
Казахстан	1996	39,0	30,0	34,6	2001 ^a	<2,0	<0,5	8,5	1,4	2001 ^{c,d}	31,3	8,2	39,6
Камбоджа	1997	40,1	21,1	36,1	1997 ^a	34,1	9,7	77,7	34,5	1997 ^{c,d}	40,4	6,9	47,6
Камерун	2001	49,9	22,1	40,2	2001 ^a	17,1	4,1	50,6	19,3	2001 ^{c,d}	44,6	5,6	50,9
Канада		1998 ^{e,f}	33,1	7,0	40,4	
Кения	1997	53,0	49,0	52,0	1997 ^a	23,0	6,0	58,6	24,1	1997 ^{c,d}	44,5	5,6	51,2
Киргизская Респ.	1999	69,7	49,0	64,1	2001 ^a	<2,0	<0,5	27,2	5,9	2001 ^{c,d}	29,0	9,1	38,3
Китай	1998	4,6	<2,0	4,6	2001 ^a	16,6	3,9	46,7	18,4	2001 ^{c,d}	44,7	4,7	50,0
Гонконг (Китай)		1996 ^{e,f}	43,4	5,3	50,7	
Колумбия	1999	79,0	55,0	64,0	1999 ^a	8,2	2,2	22,6	8,8	1999 ^{e,f}	57,6	2,7	61,8
Конго, Дем. Респ.	
Конго, Респ.	
Корея, Респ.		1998 ^a	<2,0	<0,5	<2,0	<0,5	1998 ^{e,f}	31,6	7,9	37,5
Коста–Рика	1992	25,5	19,2	22,0	2000 ^a	2,0	0,7	9,5	3,0	2000 ^{e,f}	46,5	4,2	51,5
Кот–д’Ивуар		1998 ^a	15,5	3,8	50,4	18,9	1998 ^{c,d}	45,2	5,5	51,1
Кувейт	
Латвия		1998 ^a	<2,0	<0,5	8,3	2,0	1998 ^{e,f}	32,4	7,6	40,3
Лесото		1995 ^a	36,4	19,0	56,1	33,1	1995 ^{c,d}	63,2	1,5	66,5
Ливан	
Литва		2000 ^a	<2,0	<0,5	13,7	4,2	2000 ^{c,d}	31,9	7,9	40,0
ЛНДР	1997–98	41,0	26,9	38,6	1997–98 ^a	26,3	6,3	73,2	29,6	1997 ^{c,d}	37,0	7,6	45,0
Мавритания	2000	61,2	25,4	46,3	2000 ^a	25,9	7,6	63,1	26,8	2000 ^{c,d}	39,0	6,2	45,7
Мадагаскар	1999	76,7	52,1	71,3	1999 ^a	49,1	18,3	83,3	44,0	2001 ^{c,d}	47,5	4,9	53,5
Македония БЮР		1998 ^a	<2,0	<0,5	4,0	0,6	1998 ^{c,d}	28,2	8,4	36,7
Малави	1997–98	66,5	54,9	65,3	1997–98 ^a	41,7	14,8	76,1	38,3	1997 ^{c,d}	50,3	4,9	56,1
Малайзия	1989	15,5	1997 ^a	<2,0	<0,5	9,3	2,0	1997 ^{e,f}	49,2	4,4	54,3
Мали	1998	75,9	30,1	63,8	1994 ^a	72,8	37,4	90,6	60,5	1994 ^{c,d}	50,5	4,6	56,2

Примечание. Сопоставимость и охват данных описаны в технических примечаниях. Курсивом выделены данные, отличающиеся от указанных.

Таблица 2. Бедность и распределение дохода (продолжение)

	Год обслед.	Национальная черта бедности			Год обслед.	Международная черта бедности				Год обслед.	Кэфф. Джини	Доля дохода или потребления, %	
		Доля населения за чертой бедности, %				Доля насел. с доходом менее 1 долл. в день, %	Кэфф. бедности при доходе менее 1 долл. в день, %	Доля насел. с доходом менее 2 долл. в день, %	Кэфф. бедности при доходе менее 2 долл. в день, %			Нижние 20%	Верхние 20%
		Сельское	Городское	Всего									
Марокко	1998–99	27,2	12,0	19,0	1999 ^a	<2,0	<0,5	14,3	3,1	1998–99 ^{c,d}	39,5	6,5	46,6
Мексика	1988	10,1	2000 ^a	9,9	3,7	26,3	10,9	2000 ^{e,f}	54,6	3,1	59,1
Мозамбик	1996–97	71,3	62,0	69,4	1996 ^a	37,9	12,0	78,4	36,8	1996–97 ^{c,d}	39,6	6,5	46,5
Молдова	1997	26,7	..	23,3	2001 ^a	22,0	5,8	63,7	25,1	2001 ^{c,d}	36,2	7,1	43,7
Монголия	1995	33,1	38,5	36,3	1995 ^a	13,9	3,1	50,0	17,5	1998 ^{c,d}	44,0	5,6	51,2
Мьянма
Намибия	1993 ^a	34,9	14,0	55,8	30,4	1993 ^{e,f}	70,7	1,4	78,7
Непал	1995–96	44,0	23,0	42,0	1995 ^a	37,7	9,7	82,5	37,5	1995–96 ^{c,d}	36,7	7,6	44,8
Нигер	1989–93	66,0	52,0	63,0	1995 ^a	61,4	33,9	85,3	54,8	1995 ^{c,d}	50,5	2,6	53,3
Нигерия	1992–93	36,4	30,4	34,1	1997 ^a	70,2	34,9	90,8	59,0	1996–97 ^{c,d}	50,6	4,4	55,7
Нидерланды	1994 ^{e,f}	32,6	7,3	40,1
Никарагуа	1998	68,5	30,5	47,9	2001 ^a	45,1	16,7	79,9	41,2	2001 ^{e,f}	55,1	3,6	59,7
Новая Зеландия	1997 ^{e,f}	36,2	6,4	43,8
Норвегия	2000 ^{e,f}	25,8	9,6	37,2
Пакистан	1998–99	35,9	24,2	32,6	1998 ^a	13,4	2,4	65,6	22,0	1998–99 ^{c,d}	33,0	8,8	42,3
Панама	1997	64,9	15,3	37,3	2000 ^a	7,2	2,3	17,6	7,4	2000 ^{e,f}	56,4	2,4	60,3
Папуа – Новая Гвинея	1996	41,3	16,1	37,5	1996 ^{c,d}	50,9	4,5	56,5
Парагвай	1991	28,5	19,7	21,8	1999 ^a	14,9	6,8	30,3	14,7	1999 ^{e,f}	56,8	2,2	60,2
Перу	1997	64,7	40,4	49,0	2000 ^a	18,1	9,1	37,7	18,5	2000 ^{e,f}	49,8	2,9	53,2
Польша	1993	23,8	1999 ^a	<2,0	<0,5	<2,0	<0,5	1999 ^{c,d}	31,6	7,3	42,5
Португалия	1994 ^a	<2,0	<0,5	<0,5	<0,5	1997 ^{e,f}	38,5	5,8	45,9
Российская Федерация	1994	30,9	2000 ^a	6,1	1,2	23,8	8,0	2000 ^{c,d}	45,6	4,9	51,3
Руанда	1993	51,2	1983–85 ^a	35,7	7,7	84,6	36,7	1983–85 ^{c,d}	28,9	9,7	39,1
Румыния	1994	27,9	20,4	21,5	2000 ^a	2,1	0,6	20,5	5,2	2000 ^{c,d}	30,3	8,2	38,4
Сальвадор	1992	55,7	43,1	48,3	2000 ^a	31,1	14,1	58,0	29,7	2000 ^{e,f}	53,2	2,9	57,1
Саудовская Аравия
Сенегал	1992	40,4	..	33,4	1995 ^a	26,3	7,0	67,8	28,2	1995 ^{c,d}	41,3	6,4	48,2
Сербия и Черногория
Сингапур	1998 ^{e,f}	42,5	5,0	49,0
Сирийская Арабская Респ.
Словакия	1996 ^a	<2,0	<0,5	2,4	0,7	1996 ^{e,f}	25,8	8,8	34,8
Словения	1998 ^a	<2,0	<0,5	<2,0	<0,5	1998–99 ^{e,f}	28,4	9,1	35,7
США	2000 ^{e,f}	40,8	5,4	45,8
Сьерра–Леоне	1989	76,0	53,0	68,0	1989 ^a	57,0	39,5	74,5	51,8	1989 ^{c,d}	62,9	1,1	63,4
Таджикистан	1998 ^a	10,3	2,6	50,8	16,3	1998 ^{c,d}	34,7	8,0	40,0
Таиланд	1992	15,5	10,2	13,1	2000 ^a	<2,0	<0,5	32,5	9,0	2000 ^{c,d}	43,2	6,1	50,0
Танзания	2000–01	38,7	..	35,7	1993 ^a	19,9	4,8	59,7	23,0	1993 ^{c,d}	38,2	6,8	45,5
Того	1987–89	32,3
Тунис	1995	13,9	3,6	7,6	2000 ^a	<2,0	<0,5	6,6	1,3	2000 ^{c,d}	39,8	6,0	47,3
Туркменистан	1998 ^a	12,1	2,6	44,0	15,4	1998 ^{c,d}	40,8	6,1	47,5
Турция	2000 ^a	<2,0	<0,5	10,3	2,5	2000 ^{c,d}	40,0	6,1	46,7
Уганда	1997	44,0	1999 ^{c,d}	43,0	5,9	49,7
Узбекистан	2000	30,5	22,5	27,5	2000 ^a	21,8	5,4	77,5	28,9	2000 ^{c,d}	26,8	9,2	36,3
Украина	1995	31,7	1999 ^a	2,9	0,6	45,7	16,3	1999 ^{c,d}	29,0	8,8	37,8
Уругвай	2000 ^a	<2,0	<0,5	3,9	0,8	2000 ^{e,f}	44,6	4,8	50,1
Филиппины	1997	50,7	21,5	36,8	2000 ^a	14,6	2,7	46,4	17,2	2000 ^{c,d}	46,1	5,4	52,3
Финляндия	2000 ^{e,f}	26,9	9,6	36,7
Франция	1995 ^{e,f}	32,7	7,2	40,2
Хорватия	2000 ^a	<2,0	<0,5	<2,0	<0,5	2001 ^{c,d}	29,0	8,3	39,6
ЦАР	1993 ^a	66,6	38,1	84,0	58,4	1993 ^{c,d}	61,3	2,0	65,0
Чад	1995–96	67,0	63,0	64,0
Чешская Респ.	1996 ^a	<2,0	<0,5	<2,0	<0,5	1996 ^{e,f}	25,4	10,3	35,9
Чили	1998	17,0	2000 ^a	<2,0	<0,5	9,6	2,5	2000 ^{e,f}	57,1	3,3	62,2
Швейцария	1992 ^{e,f}	33,1	6,9	40,3
Швеция	2000 ^{e,f}	25,0	9,1	36,6
Шри–Ланка	1995–96	27,0	15,0	25,0	1995–96 ^d	6,6	1,0	45,4	13,5	1995 ^{c,d}	34,4	8,0	42,8
Эквадор	1994	47,0	25,0	35,0	1998 ^a	17,7	7,1	40,8	17,7	1998 ^{c,d}	43,7	3,3	58,0
Эритрея	1993–94	53,0
Эстония	1995	14,7	6,8	8,9	1998 ^a	<2,0	<0,5	5,2	0,8	2000 ^{e,f}	37,2	6,1	44,0
Эфиопия	1999–00	45,0	37,0	44,2	1999–00 ^a	26,3	5,7	80,7	31,8	2000 ^{c,d}	30,0	9,1	39,4
ЮАР	1995 ^a	7,1	1,1	23,8	8,6	1995 ^{c,d}	59,3	2,0	66,5
Ямайка	2000	25,1	..	18,7	2000 ^a	<2,0	<0,5	13,3	2,7	2000 ^{c,d}	37,9	6,7	46,0
Япония	1993 ^{e,f}	24,9	10,6	35,7

а. Основано на расходах. б. Основано на доходах, с. Относится к долям расходов по процентиям населения. d. Классифицировано по расходам на душу населения. e. Относится к долям доходов по процентиям населения. f. Классифицировано по доходам на душу населения.

Таблица 3. Экономическая деятельность

	Валовой внутренний продукт		Производительность сельского х-ва. Добавленная стоимость на одного с.-х. работника, в долл. 1995 г.		Доб. стоимость, % от ВВП			Расходы домохозяйств на конечное потребление, % от ВВП	Общие расходы правительства на конечное потребление, % от ВВП	Валовое накопление капитала, % от ВВП	Внешний баланс товаров и услуг, % от ВВП	Дефлятор ВВП, среднегодовой прирост, %
	Млн долл. 2003	Средне-годовой прирост, %	1988–90	2000–2002	Сельское хозяйство	Промышленность						
						2003	2003					
Австралия	518 382	3,8	24 500	36 327	4	26	71	60	18	24	–3	1,9
Австрия	251 456	2,1	15 593	33 828	2	32	66	58	19	22	1	1,7
Азербайджан	7 124	2,4	..	1 029	16	54	29	60	10	52	–23	65,6
Албания	6 124	4,6	1 137	1 868	25	19	56	93	8	23	–24	26,9
Алжир	65 993	2,4	1 781	1 919	11	65	24	45	8	32	14	14,7
Ангола	13 189	3,2	218	137	9	65	27	63	.. ^a	32	5	518,4
Аргентина	129 735	2,3	7 282	10 317	11	35	54	63	11	15	11	4,9
Армения	2 797	1,5	..	2 827	24	38	38	85	10	20	–15	119,9
Бангладеш	51 897	4,9	244	318	22	27	52	77	5	23	–6	3,8
Беларусь	17 493	0,6	..	3 038	10	37	53	60	21	22	–3	252,3
Бельгия	302 217	2,1	30 479	57 462	1	27	72	55	21	19	4	1,8
Бенин	3 499	5,0	397	621	36	14	50	80	13	19	–12	7,0
Болгария	19 859	–0,2	3 409	8 282	12	27	61	69	17	21	–8	75,1
Боливия	8 024	3,5	681	754	15	33	52	77	15	11	–3	7,1
Босния и Герцеговина	6 963	17,8	..	7 634	17	35	49	88	25	19	–32	3,5
Ботсвана	7 388	4,7	777	575	2	48	50	28	32	25	14	9,0
Бразилия	492 338	2,6	2 982	4 899	6	21	73	58	20	20	2	118,9
Буркина-Фасо	4 182	4,2	148	185	31	19	50	83	13	19	–15	4,7
Бурунди	669	–1,5	176	1,51	49	19	32	93	8	10	–10	12,8
Великобритания	1 794 858	2,6	29 138	32 918	1	26	73	66	20	16	–2	2,8
Венгрия	82 805	2,4	5 133	5 625	4	31	65	67	11	24	–2	16,4
Венесуэла, БР	84 793	0,5	4 449	5 399	3	43	54	70	6	12	12	39,5
Вьетнам	39 157	7,5	192	256	23	39	38	66	6	32	–4	11,6
Гаити	2 745	–0,8	27	16	57	103	.. ^a	21	–24	19,4
Гана	7 659	4,3	542	571	35	25	40	83	11	19	–14	26,4
Гватемала	24 730	3,8	1 932	2 115	22	19	58	90	5	17	–12	9,3
Гвинея	3 626	4,2	228	286	25	36	39	83	6	14	–4	5,2
Германия	2 400 655	1,5	16 783	33 686	1	30	69	59	19	18	4	1,6
Гондурас	6 978	3,0	856	1 037	13	31	56	74	14	29	–17	16,2
Греция	173 045	2,7	10 578	13 860	7	22	70	67	16	23	–6	7,5
Грузия	3 937	–3,2	21	23	56	81	10	21	–12	185,8
Дания	212 404	2,4	29 551	63 131	3	27	71	48	26	20	6	2,0
Доминиканская Респ.	15 915	5,7	2 061	3 281	11	32	57	80	7	22	–9	9,1
Египет, Арабская Респ.	82 427	4,5	1 000	1 316	16	34	50	72	13	17	–2	7,0
Замбия	4 299	1,4	188	194	19	30	51	84	11	16	–11	41,8
Зимбабве	8 304	1,1	292	355	17	24	59	72	17	8	2	32,3
Израиль	103 689	4,3	60	31	16	–7	8,2
Индия	598 966	5,8	342	401	23	26	52	65	13	24	–2	6,8
Индонезия	208 311	3,5	674	748	17	44	40	69	9	16	6	15,3
Иордания	9 860	4,6	1 810	1 145	2	26	72	80	23	23	–26	2,5
Иран, Исламская Респ.	136 833	4,0	2 613	3 737	11	37	53	64	10	30	–3	24,6
Ирландия	148 553	7,6	3	42	54	47	15	24	15	3,8
Испания	836 100	2,8	12 860	22 412	3	30	66	58	18	26	–2	3,8
Италия	1 465 895	1,6	13 990	27 064	3	29	69	60	19	20	1	3,4
Иемен, Респ.	10 831	5,8	329	412	15	40	45	74	14	17	–5	18,6
Казахстан	29 749	–0,6	..	1 753	8	39	53	59	13	26	2	120,2
Камбоджа	4 299	6,6	..	422	36	28	36	80	6	22	–8	3,4
Камерун	12 449	2,7	837	1 213	45	19	37	71	12	17	–1	4,4
Канада	834 390	3,2	29 425	43 064	56	19	20	5	1,5
Кения	13 842	1,8	265	213	17	19	64	70	19	16	–5	12,2
Киргизская Респ.	1 737	–1,5	..	1 861	39	23	38	68	19	18	–4	191
Китай	1 409 852	9,5	227	338	15	53	32	44	13	42	1	4,9
Гонконг (Китай)	158 596	3,7	0	12	88	57	11	23	9	1,8
Колумбия	77 559	2,3	3 889	3 619	14	31	55	71	14	16	–2	17,8
Конго Дем. Респ.	5 600	–3,9	250	212	58	19	23	92	4	7	–3	617,0
Конго Респ.	3 510	1,8	486	469	6	61	33	35	18	23	24	7,9
Корея Респ.	605 331	5,5	..	13 747	3	35	62	55	13	29	3	4,8
Коста-Рика	17 482	4,8	3 721	5 270	8	29	63	69	15	18	–2	14,9
Кот-д’Ивуар	13 734	2,4	779	1 046	28	21	52	63	12	10	16	7,3
Кувейт	35 369	2,9	56	26	9	9	2,6
Латвия	9 671	–0,1	..	2 773	5	24	71	62	18	31	–10	31,5
Лесото	1 135	3,4	591	575	16	42	42	85	33	34	–52	9,5
Ливан	19 000	4,6	..	29 874	12	20	68	96	13	17	–26	12,2
Литва	18 213	0,0	..	3 431	7	34	59	64	20	21	–6	45,8
ЛНДР	2 036	6,3	462	621	51	23	26	22	..	28,6
Мавритания	1 128	4,4	382	447	19	30	51	82	18	41	–41	5,6
Мадагаскар	5 459	2,1	160	155	29	15	55	82	10	16	–8	16,0
Македония, БЮР	4 705	0,1	..	4 243	12	30	57	85	12	22	–18	48,8
Малави	1 731	3,1	77	124	38	15	48	85	20	8	–13	30,9
Малайзия	103 161	5,9	5 678	6 912	9	49	42	46	14	22	18	3,4
Мали	4 326	4,9	251	274	36	27	37	79	10	22	–11	6,0
Марокко	44 491	2,7	1 823	1 513	18	30	52	64	20	23	–6	2,3
Мексика	626 080	3,0	1 579	1 913	4	26	70	69	13	20	–2	16,5
Мозамбик	4 320	7,0	126	136	23	34	43	59	11	45	–15	24,8
Молдова	1 964	–5,9	..	971	23	25	53	95	18	22	–34	78,9
Монголия	1 188	1,7	1 44	1 444	28	15	57	63	19	31	–13	40,5
Мьянма	15	..	24,6
Намибия	4 658	3,7	1 055	1 545	10	31	59	58	28	24	–10	10,3
Непал	5 835	4,6	188	203	40	21	39	79	10	26	–14	6,9

Примечание. Сопоставимость и охват данных описаны в технических примечаниях. Курсивом выделены данные, отличающиеся от указанных.

Таблица 3. Экономическая деятельность (продолжение)

	Валовой внутренний продукт		Производительность сельского х-ва. Добавленная стоимость на одного с.-х. работника, в долл. 1995 г.		Доб. стоимость, % от ВВП			Расходы домохозяйств на конечное потребление, % от ВВП	Общие расходы правительства на конечное потребление, % от ВВП	Валовое накопление капитала, % от ВВП	Внешний баланс товаров и услуг, % от ВВП	Дефлятор ВВП, среднегодовой прирост, %
	Млн долл. 2003	Средне-годовой прирост, % 1990–2003	1988–90	2000–2002	Сельское хозяйство 2003	Промышленность 2003	Услуги 2003					
Нигер	2 730	2,7	211	197	40	17	43	82	12	16	–10	5,2
Нигерия	50 202	2,7	509	729	37	29	34	57	26	22	–5	23,1
Нидерланды	511 556	2,7	34 647	59 476	3	26	71	50	24	20	5	2,4
Никарагуа	4 100	4,3	1 255	1 618	18	25	57	78	16	31	–25	28,3
Новая Зеландия	76 256	3,2	20 966	28 740	60	19	20	2	1,6
Норвегия	221 579	3,4	21 358	37 073	2	38	60	43	20	20	17	3,2
Пакистан	68 815	3,6	544	719	23	23	53	73	12	15	0	8,6
Панама	12 916	4,1	2 192	2 967	6	14	81	70	7	26	–3	3,0
Папуа–Новая Гвинея	3 395	2,8	695	823	26	39	35	7,6
Парагвай	5 814	1,7	3 261	3 318	21	27	52	81	8	25	–15	11,2
Перу	61 011	3,9	1 39	1 863	8	29	64	72	10	19	–1	18,1
Польша	209 563	4,7	..	1 879	3	31	66	70	16	19	–5	17,7
Португалия	149 454	2,6	5 391	7 567	4	30	66	61	21	28	–10	4,8
Российская Федерация	433 491	–1,8	..	3 826	5	34	61	53	16	20	11	106,4
Руанда	1 637	2,3	220	254	42	22	36	85	14	20	–19	10,6
Румыния	60 358	0,2	2 340	3 588	12	36	52	76	9	21	–5	78,1
Сальвадор	14 396	4,0	1 619	1 678	9	32	59	88	11	17	–16	5,7
Саудовская Аравия	188 479	2,1	7 348	15 796	5	551	44	37	26	20	18	1,7
Сенегал	6 496	4,0	352	354	17	21	62	75	14	20	–9	3,8
Сербия и Черногория	19 176	0,5	86	19	18	–23	52,9
Сингапур	91 342	6,3	27 156	42 920	0	35	65	41	12	13	33	0,6
Сирийская Арабская Респ	21 517	4,3	2 056	2 636	23	29	48	66	11	24	0	6,6
Словакия	31 868	2,5	4	30	67	55	21	25	–1	9,3
Словения	26 284	4,0	..	37 671	3	336	61	53	22	25	0	9,6
США	10 881 609	3,2	27 975	53 907	2	23	75	70	16	18	–4	2,0
Сьерра–Леоне	793	–3,1	766	359	52	31	17	92	20	18	–31	24,6
Таджикистан	1 303	–3,2	..	617	23	20	56	91	9	19	–19	147,0
Таиланд	143 163	3,7	768	863	9	41	50	62	9	23	6	3,4
Танзания ^b	9 872	3,7	174	187	43	17	40	77	15	18	–10	17,4
Того	1 759	2,1	458	503	41	22	37	83	9	22	–14	5,9
Тунис	24 282	4,6	2 228	3 115	13	30	58	64	15	25	–4	3,9
Туркменистан	6 010	0,8	..	690	25	44	30	55	13	33	0	226,6
Турция	237 972	3,1	1 848	1 848	13	22	65	67	14	23	–3	68,7
Уганда	6 198	6,8	285	346	33	22	45	76	15	23	–14	8,8
Узбекистан	9 949	1,2	..	1 449	35	22	43	57	19	17	7	162,4
Украина	49 537	–5,3	..	1 576	14	40	46	60	16	19	5	155,0
Уругвай	11 182	1,5	6 832	8 177	9	27	64	73	12	11	3	23,9
Филиппины	80 574	3,5	1 354	1 458	14	32	53	72	11	19	–2	7,7
Финляндия	161 549	2,9	23 140	42 306	3	33	64	51	22	20	8	2,0
Франция	1 747 973	1,9	30 635	59 243	3	25	72	55	24	19	2	1,5
Хорватия	28 322	1,7	..	9 741	8	29	62	61	21	27	–9	53,0
ЦАР	1 198	1,8	383	502	61	25	14	75	13	18	–6	3,9
Чад	2 648	3,0	171	211	38	17	46	81	7	45	–33	6,7
Чешская Республика	85 438	1,4	..	6 382	4	40	57	53	21	28	–2	9,2
Чили	72 416	5,6	4 854	6 226	9	34	57	63	11	22	3	7,0
Швейцария	309 465	1,0	61	14	21	4	1,1
Швеция	300 795	2,3	30 186	40 368	2	28	70	49	28	176	6	1,8
Шри–Ланка	18 514	4,7	677	725	20	26	54	76	9	23	–7	9,0
Эквадор	26 913	1,9	4 726	3 310	9	29	62	70	12	22	–4	3,9
Эритрея	734	4,0	..	68	15	24	61	104	34	22	–60	10,3
Эстония	8 383	1,5	..	3 650	5	30	65	62	18	32	–12	35,5
Эфиопия	6 638	4,3	..	154	42	11	47	79	19	21	–19	5,4
ЮАР	159 886	2,3	3 428	4 072	4	31	65	67	14	15	4	9,0
Ямайка	7 817	0,7	1 232	1 487	5	29	66	74	18	27	–19	18,6
Япония	4 326 444	1,3	25 293	33 077	1	31	68	56	17	26	1	–0,5
Весь мир	36 356 240	2,6 w	.. w	1 051 w	4w	28 w	68 w	62 w	17w	20 w	1 w	..
Страны с низким доходом	1 101 435	4,7	329	383	25	25	50	68	13	22	–3	..
Страны со средним доходом	5 995 502	3,3	..	818	11	38	51	60	13	25	2	..
Ниже среднего	4 146 612	3,4	522	716	12	40	48	58	13	27	2	..
Выше среднего	1 830 894	3,0	..	4 027	7	32	61	65	13	18	4	..
Страны с низким и средним доходом	7 086 806	3,4	492	627	13	36	51	61	13	24	2	..
Восточная Азия и Тихоокеанский регион	2 050 713	7,2	14	49	38	52	12	33	3	..
Европа и Центральная Азия	1 394 511	0,2	..	2 376	9	31	60	61	16	21	2	..
Латинская Америка и Карибский бассейн	1 733 889	2,7	2 770	3 591	7	25	68	62	16	19	11	..
Ближний Восток и Северная Африка	676 986	3,2	1 917	2 340	11	41	48	54	18	23	5	..
Южная Азия	755 772	5,5	343	412	23	25	52	68	12	23	–2	..
Африка к югу от Сахары	417 336	2,7	382	360	14	29	57	68	16	18	41	..
Страны с высоким доходом	29 270 317	2,5	2	27	71	63	18	19	0	..

а. Отдельно данные по общим государственным расходам на конечное потребление недоступны, т. к. включены в показатели расходов на конечное потребление домохозяйств.

b. Данные относятся только к материковой части Танзании.

Таблица 4. Торговля, помощь и финансы

	Товaroоборот		Экспорт промыш- ленных товаров, % от общего товарного экспорта 2002	Экспорт высоких технологий, % от экспорта товаров 2002	Баланс по счету текущих операций 2003, млн долл. 2003	Приток частного капитала, Нетто млн долл. 2002	Прямые иностранные инвестиции, млн долл. 2002	Официальная помощь на цели развития ^a , долл. на душу населения 2002	Внешний долг		Сумма внутренних кредитов, представ- ленных банковским сектором, % от ВВП 2002
	Экспорт	Импорт							Всего млн долл. 2002	Текущая стоимость, % от ВНИ 2002	
	млн долл. 2003	млн долл. 2003									
Австралия	70 358	88 618	29	16	-30 675	..	16 364	93,9
Австрия	96 187	97 678	82	15	-2 392	..	886	124,3
Азербайджан	2 592	2 626	6	8	-2 021	1 313	1 392	43	1 398	21	8,5
Албания	450	1 879	86	1	-408	136	135	101	1 312	20	43,6
Алжир	25 300	12 850	2	4	..	1 023	1 065	12	22 800	42	29,1
Ангола	9 075	4 175	-1 431	1 420	1 312	32	10 134	120	5,5
Аргентина	29 349	13 813	31	7	9 559	681	785	0	132 314	66	62,4
Армения	678	1 269	61	2	-186	108	111	96	1 149	34	7,3
Бангладеш	6 820	9 660	92	0	739	132	47	7	17 037	22	40,2
Беларусь	9 964	11 505	64	4	-505	227	247	4	908	7	17,5
Бельгия	267 179 ^b	250 399 ^b	79 ^b	11	9 392	..	73 635 ^b	115,4
Бенин	425	765	6	0	-153	41	41	34	1 843	36 ^c	5,8
Болгария	7 439	10 742	61	..	-1 648	808	600	48	10 462	79	23,7
Боливия	1 560	1 575	17	7	-347	601	677	77	4 867	23 ^c	62,3
Босния и Герцеговина	1 440	4 645	-2 096	299	293	143	2 515	34	35,8
Ботсвана	2 480	2 085	91	0	..	35	37	22	480	8	-29,5
Бразилия	73 084	50 665	54	19	-7 696	9 861	16 566	2	227 932	48	63,6
Буркина-Фасо	340	710	19	7	-449	8	8	40	1 580	16 ^c	12,4
Бурунди	38	155	1	2	-39	-2	0	24	1 204	110	32,1
Великобритания	303 890	388 282	79	31	-26 713	..	29 179	145,3
Венгрия	42 697	47 747	86	25	-2 644	221	54	46	34 958	64	53,8
Венесуэла, БР	23 650	9 306	13	3	7 423	-1 639	690	2	32 563	33	15,0
Вьетнам	19 660	24 020	-604	759	1 400	16	13 349	35	44,8
Гаити	330	1 200	6	6	19	1 248	23	37,3
Гана	1 945	3 225	16	3	-106	27	50	33	7 338	73 ^c	31,9
Гватемала	2 395	6 150	35	7	-1 193	61	110	21	4 676	21	15,7
Гвинея	824	764	28	0	-41	0	0	32	3 401	47	12,5
Германия	748 375	493 712	86	17	53 513	..	35 547	144,7
Гондурас	1 332	3 276	26	2	-266	100	143	64	5 395	50	34,1
Греция	13 040	45 379	52	10	-10 405	..	53	109,5
Грузия	444	1 058	35	38	-392	149	165	60	1 838	42	19,6
Дания	67 887	58 749	66	22	4 991	..	6 410	156,6
Доминиканская Респ.	5 547	7 970	34	1	-875	1 351	961	18	6 256	30	45,1
Египет, Арабская Респ.	5 750	13 280	35	1	622	437	647	19	30 750	28	109,9
Замбия	940	1 503	14	2	186	197	63	63	5 969	127	46,7
Зимбабве	1 225	2 835	38	3	-3	-3	26	15	4 066	..	58,7
Израиль	31 577	36 430	93	20	-174	..	1 649	115	93,6
Индия	54 740	69 743	75	5	4 656	4 944	3 030	1	104 429	17	58,5
Индонезия	60 650	32 390	54	16	6 085	-6 966	-1 513	6	132 208	89	59,4
Иордания	3 000	5 579	68	3	-619	-31	56	103	8 094	83	89,6
Иран, Исламская Респ.	33 360	27 580	9	3	..	816	37	2	9 154	7	45,3
Ирландия	92 695	52 789	88	41	-2 990	..	24 697	110,6
Испания	151 876	200 088	78	7	-23 676	..	36 727	129,6
Италия	290 231	289 017	88	9	-21 942	..	14 699	99,6
Йемен Респ.	4 355	2 892	340	114	114	31	5 290	40	-0,5
Казахстан	12 900	8 327	19	10	-69	4 431	2 583	13	17 538	80	13,0
Камбоджа	1 623	1 724	-64	54	54	37	2 907	68	6,0
Камерун	1 885	1 970	7	1	..	38	86	40	8 502	57 ^c	15,7
Канада	272 054	245 618	63	14	18 630	..	20 501	92,6
Кения	2 395	3 735	24	10	-530	39	50	13	6 031	40	43,2
Киргизская Респ.	582	717	33	6	-32	-54	5	37	1 797	93	11,4
Китай	438 370	412 840	90	23	35 422	47 107	49 308	1	168 255	14	166,4
Гонконг (Китай)	224 040 ^d	207 168	95 ^d	17	17 414	..	9 682	1	144,5
Колумбия	13 010	13 744	38	7	-1 417	947	2 023	10	33 853	46	36,7
Конго, Дем. Респ.	1 260	1 489	32	32	16	8 726	171	0,2
Конго, Респ.	2 645	1 110	-62	331	331	115	5 152	228	11,4
Корея, Респ.	194 325	178 784	92	32	6 092	..	1 972	-2	101,9
Коста-Рика	6 112	7 621	63	37	-946	602	662	1	4 834	33	36,9
Кот-д'Ивуар	6 059	3 750	21	3	767	117	230	65	11 816	91	20,7
Кувейт	21 550	11 165	4 192	..	7	2	105,8
Латвия	2 896	5 248	59	4	-956	496	382	37	6 690	85	39,6
Лесото	427	914	-119	73	81	43	637	45	10,7
Ливан	1 458	7 035	69	3	-3 587	4 803	257	103	17 077	102	185,7
Литва	7 252	9 870	58	5	-1 214	760	712	42	6 199	49	18,0
ЛНДР	371	508	-82	25	25	50	2 664	85	12,3
Мавритания	369	471	16	12	135	2 309	56 ^c	-8,2
Мадагаскар	626	843	-270	8	8	23	4 518	33 ^c	18,4
Македония, БЮР	1 336	2 206	70	1	-177	113	77	136	1 619	37	15,9
Малави	460	720	0	3	-174	6	6	35	2 912	51 ^c	21,6
Малайзия	100 726	81 067	79	58	7 190	4 807	3 203	4	48 557	57	154,2
Мали	985	1 010	-310	102	102	42	2 803	47 ^c	16,5
Марокко	8 701	14 158	66	11	413	15	428	21	18 601	51 ^c	84,5
Мексика	165 334	178 990	84	21	-9 150	14 622 ¹¹	14 622	1	10 261 ¹⁴	26	38,0
Мозамбик	730	1 305	8	3	-657	381	406	112	4 609	27 ^c	13,4
Молдова	791	1 403	31	4	-92	77	111	33	1 349	78	29,1
Монголия	516	787	36	0	-105	78	78	85	1 037	69	17,1
Мьянма	2 802	2 515	-309	69	129	2	6 556	..	16,5
Намибия	1 155	1 590	52	1	130	68	-8,2
Непал	650	1 730	67	0	-165	9	10	15	2 953	31	38,0
Нигер	350	510	3	8	..	0	8	26	1 797	26 ^c	29,1
Нигерия	20 255	10 890	0	0	..	639	1 281	2	30 476	82	17,1
Нидерланды	293 437	261 135	74	28	16 467	..	28 534	84,5
Никарагуа	590	1 865	19	5	-888	206	174	97	6 485	77	13,4
Новая Зеландия	16 505	18 559	28	10	-3 530	..	823	35,1

Примечание. Сопоставимость и охват данных описаны в технических примечаниях. Курсивом выделены данные, отличающиеся от указанных.

Таблица 4. Торговля, помощь и финансы (продолжение)

	Товарооборот		Экспорт промыш- ленных товаров, % от общего товарного экспорта 2002	Экспорт высоких технологий, % от экспорта промышл. товаров 2002	Баланс по счету текущих операций 2003 млн долл. 2003	Приток частного капитала, Нетто млн долл. 2002	Прямые иностранные инвестиции, млн долл. 2002	Официальная помощь на цели развития ^a , долл. на душу населения 2002	Внешний долг		Сумма внутренних кредитов, предостав- ленных банковским сектором, % от ВВП 2002
	Экспорт	Импорт							Всего млн долл. 2002	Текущая стоимость, % от ВНИ 1999	
	млн долл. 2003	млн долл. 2003									
Норвегия	68 130	39 895	22	22	28 643	..	502	49,0
Пакистан	11 901	13 034	85	1	3 597	379	823	15	33 672	45	43,2
Панама	905	2 980	12	1	-408	180	57	12	8 298	84	160,4
Папуа – Новая Гвинея	2 146	1 193	2	19	286	-46	50	38	2 485	82	118,2
Парагвай	1 289	2 079	15	3	376	34	-22	10	2 967	42	93,0
Перу	8 864	8 494	21	2	-1 116	3 131	2 391	18	28 167	56	8,5
Польша	52 285	66 887	82	3	6 178	5 075	4 131	30	69 521	37	26,5
Португалия	31 172	44 821	86	7	-7 549	1 790	1 790	54,0
Российская Федерация	135 162	74 496	22	13	35 905	8 011	3 009	9	147 541	50	43,5
Руанда	60	240	3	1	-192	3	3	44	1 435	40 ^c	90,7
Румыния	17 618	24 003	81	3	-1 525	3 173	1 144	31	14 683	37	25,9
Сальвадор	3 136	5 763	58	6	-384	1 419	208	36	5 828	46	28,8
Саудовская Аравия	88 500	34 089	10	0	11 889	1	23,9
Сенегал	1 330	2 270	51	4	..	94	93	45	3 918	53 ^c	60,5
Сербия и Черногория	2 522	7 140	-1 750	507	475	237 ^e	12 688 ^f	102	35,8
Сингапур	144 134 ^d	127 898	85 ^d	60	18 704	..	6 097	2	149,9
Сирийская Арабская Респ.	5 980	4 835	7	1	1 440	224	225	5	21 504	117	13,2
Словакия	22 035	22 318	85	3	..	5 460	4 012	35	13 013	61	26,7
Словения	12 738	13 812	90	5	15	1 865	87	11,3
США	724 006	1 305 648	81	32	-541 834	..	39 633	70,1
Сьерра-Леоне	91	320	5	5	68	1 448	103 ^c	22,6
Таджикистан	798	881	13	42	-41	-10	9	27	1 153	89	..
Таиланд	80 253	75 679	74	31	7 965	-1 992	900	5	59 212	49	48,4
Тайвань (Китай)*	150 646	127 258	94	42	25 678	0	83,5
Танзания	990	2 120	17	2	-964	214	240	35	7 244	19 ^{c,h}	51,7
Того	425	558	43	1	-169	75	75	11	1 581	92	46,0
Тунис	8 027	10 909	82	4	-844	1 625	795	49	12 625	65	147,5
Туркменистан	3 403	2 516	7	5	-74	100	100	8	129,6
Турция	46 573	67 734	84	2	-1 521	7 582	1 037	9	131 556	77	43,6
Уганда	525	1 240	8	12	-353	149	150	26	4 100	22 ^c	75,2
Узбекистан	2 936	2 576	659	-11	65	7	4 568	38	174,4
Украина	17 954	23 021	67	5	2 891	-576	693	10	13 555	35	27,9
Уругвай	2 169	2 190	37	3	354	107	177	4	10 736	65	21,3
Филиппины	37 065	39 301	50	65	2 060	3 549	1 111	7	59 342	77	10,0
Финляндия	52 834	41 312	85	24	9 295	..	8 156	116,0
Франция	384 662	388 373	81	21	25 744	..	52 020	17,0
Хорватия	6 164	14 199	73	12	-2 039	3 604	980	37	15 347	76	74,4
ЦАР	130	97	4	4	16	1 066	78	59,1
Чад	230	852	900	901	28	1 281	37 ^c	19,1
Чешская Республика	48 723	51 306	89	14	-4 485	10 382	9 323	38	26 419	46	15,4
Чили	20 875	19 320	18	3	-594	2 781	1 713	-1	41 945	62	27,5
Швейцария	100 550	96 345	93	21	26 011	..	3 599	145,3
Швеция	100 939	82 317	81	16	10 624	..	11 828	246,6
Шри-Ланка	5 060	6 455	74	1	-264	206	242	18	9 611	48	93,3
Эквадор	5 988	6 534	10	7	-1 222	2 103	1 275	17	16 452	95	..
Эритрея	56	600	-223	21	21	54	528	40	15,0
Эстония	5 618	7 967	72	12	-1 150	1 586	285	51	4 741	86	44,8
Эфиопия	535	2 015	14	..	-70	71	75	19	6 523	63 ^c	-0,5
ЮАР	36 452 ^g	38 141 ^g	63 ^g	5	-1 456	783	739	14	25 041	22	46,7
Ямайка	1 215	3 815	64	0	-1 119	540	481	9	5 477	82	58,7
Япония	471 934	382 959	93	24	136 215	..	9 087	312,5
Весь мир	7 479 592 ^t	7 624 797 ^t	78 w	21 w s	630 827 s	11 w	.. s	..	179,5 w
Страны с низким доходом	176 218	198 033	47	4	..	7 151 ⁱ	12 941 ⁱ	12	523 464 ⁱ	..	46,9
Страны со средним доходом	1 813 068	1 675 174	60	18	..	146 679 ⁱ	134 145 ⁱ	9	1 815 384 ⁱ	..	82,9
Ниже среднего	1 147 024	1 066 326	60	17	..	98 852 ⁱ	91 104 ⁱ	8	1 147 339 ⁱ	..	97,9
Выше среднего	666 731	608 848	60	21	..	47 828 ⁱ	43 041 ⁱ	12	668 045 ⁱ	..	53,0
Страны с низким и средним доходом	1 989 214	1 873 207	60	17	..	153 831	147 086	10	2 338 848 ^j	..	77,7
Восточная Азия и Тихоокеанский регион	746 144	676 038	79	32	..	47 524	54 834	4	497 354	..	143,8
Европа и Цент- ральная Азия	458 205 ^k	474 286 ^k	57	10	..	53 739	32 931	27	545 842	..	36,8
Латинская Америка и Карибский бассейн	374 300	359 950	48	16	..	34 544	44 682	10	727 944	..	46,8
Ближний Восток и Северная Африка	222 781	155 327	19	2	..	5 359	2 653	21	189 010	..	72,1
Южная Азия	79 505	102 282	77	4	..	5 697	4 164	5	168 349	..	55,3
Африка к югу от Сахары	109 680	105 324	35	4	..	6 968	7 822	28	210 350	..	65,0
Страны с высоким доходом	5 491 151	5 741 481	82	23	483 741	204,1

a. Региональные совокупные показатели включают данные по странам, которые самостоятельно не представлены. Суммарные данные по всему миру и по группам доходов включают помощь, не «привязанную» к конкретной стране или региону. b. В том числе Люксембург. c. Данные взяты из анализа экономической приемлемости долга, выполненного в рамках Инициативы в отношении долга бедных стран с высоким уровнем задолженности (ХИПК). d. В том числе реэкспорт. e. Помощь государствам Бывшей Федеративной Республики Югославии, которые не представлены отдельно, включены в агрегированные показатели по регионам и группам дохода. f. Данные по общему экспорту относятся только к ЮАР. Данные по доле товарного экспорта относятся к Южноафриканскому таможенному союзу (Ботсвана, Лесото, Намибия, Южная Африка и Свазиленд). h. ВНД относится только к материковой части Танзании. i. Агрегатные показатели отражают классификацию групп стран, использованную в Global Development Finance 2004. j. Включает данные по Гибралтару, не включенные в другие таблицы. k. Данные включают внутреннюю торговлю стран Балтии и Содружества Независимых Государств.

Таблица 5. Основные показатели по другим странам мира

	Население			Валовой национальный доход (ВНД) ^a		Валовой национальный доход (ВНД) ^a по ППС		Валовой внутренний продукт, прирост на душу населения, %	Ожидаемая продолжительность жизни при рождении, годы	Коефф. смертности до 5 лет, на 1 тыс. детей	Уровень грамотности населения, % населения в возрасте 15 лет и старше	Выбросы двуокиси углерода, тыс. т
	тыс. 2003	Средне-годовой прирост, % 1990–2003	Плотность населения, чел./кв. км 2003	млн. долл. 2003	на душу населения, долл. 2003	млн. долл. 2003	на душу населения, долл. 2003	2002–2003	2002	2002	2002	2000
Американское Самоа	70	..	353 ^f	286
Андорра	69	1,8	136 ^f	7
Антигуа и Барбуда	79	1,6	179	719	9 160	753	9 590	0,4	75	14	..	352
Аруба	97	..	511 ^d	1 924
Афганистан	28 766 ^c	3,7	44 ^d	43	257	..	905
Багамские о-ва	317	1,6	32	4 684	15 110	5 067	16 140	–0,6	70	16	..	1 795
Барбадос	271	0,4	630	2 512	9 270	5 060	15 060	0,8	75	14	100	1 176
Бахрейн	712	2,7	1 003	7 569	11 260	11 288	16 170	1,8	73	16	88	19 500
Белиз	259	2,4	11	807	3 190	1 476	5 840	1,8	74	40	77 ^g	780
Бермудские о-ва	64	0,4	1 280 ^f	462
Бруней	356	2,5	68 ^f	77	6	..	4 668
Бутан	874	2,9	19	578	660	4,0	63	94	..	396
Вануату	210	2,7	17	248	2 880	605	2 880	–0,2	69	42	..	81
Виргинские о-ва (США)	112	0,6	329 ^f	78	13 106
Габон	1 344	2,6	5	4 813	3 580	7 656	5 700	1,2	53	85	..	3 499
Гайана	769	0,4	4	689	900	3 035 ^h	3 950 ^h	–1,0	62	72	..	1 598
Гамбия	1 421	3,3	142	442	310	2 591 ^h	1 820 ^h	6,3	53	126	..	271
Гвинея–Биссау	1 489	2,9	53	202	140	983	660	–16,9	45	211	..	264
Гренада	105	0,8	308	396	3 790	702	6 710	1,4	73	25	..	213
Гренландия	56	0,0	0 ^f	69	557
Гуам	162	1,5	295 ^f	78	4 071
Джибути	705	2,8	30	643	910	1 550 ^h	2 200 ^h	1,8	44	143	..	385
Доминика	71	–0,1	95	239	3 360	362	5 090	–0,7	77	15	..	103
Западный Берег и сектор Газа	3 367	4,1	..	3 734	1 110	–5,2	73
Ирак	24 700	2,4	56	63	125	..	76 336
Исландия	286	0,9	3	8 813	30 810	8 619	30 140	1,2	80	4	..	2 158
Кабо-Верде	470	2,5	117	701	1 490	2 558 ^h	5 440 ^h	2,4	69	38	76	139
Кайман о-ва	39	..	150 ^f	286
Катар	624	1,9	57 ^f	75	16	..	40 685
Кипр	770	0,9	83	9 373	12 320	15 042 ^h	19 530 ^h	3,3	78	6	97 ^g	6 423
Кирибати	96	2,2	132	84	880	0,4	63	69	..	26
КНДР	22 612	1,0	188 ^d	62	55	..	188 857
Коморские о-ва	600	2,5	269	269	450	1 056 ^h	1 760 ^h	0,1	61	79	56	81
Куба	11 299	0,5	103	77	9	97	30 913
Либерия	3 374	2,5	35	445	130	–2,3	47	235	56	399
Ливия	5 559	2,0	3 ^f	72	19	82	57 125
Лихтенштейн	33	1,3	207	11
Люксембург	448	1,2	171	19 683	43 940	24 385	54 430	0,3	78	5	..	8 482
Маврикий	1 225	1,1	603	5 012	4 090	13 789	11 260	2,1	73	19	84	2 895
Майотта о-в	166	..	400 ^e	60
Макао (Китай)	444	1,4	..	6 335	14 600 ^d	9 624 ^h	21 920 ^h	..	79	..	91 ^g	1 634
Мальдивские о-ва	293	2,5	977	..	674 ⁱ	2 300	..	6,1	69	77	97	498
Мальта	399	0,8	1 247	3 678	9 260	7 096	17 870	..	78	5	93	2 814
Маршалловы о-ва	53	1,1	265	143	2 710	2,0	65	66
Мен о-в	74	0,7	125 ^f
Микронезия
Федер. Штаты	125	2,0	174	261	2 090	–0,1	69	24
Монако	32	1,1	16 842 ^f	5
Нидерландские Антильские о-ва	220	1,1	275 ^f	76	..	97	9 929
Новая Каледония	225	2,2	12 ^f	74	1 667
Нормандские о-ва	149	0,3	745 ^f	79
ОАЭ	4 041	6,3	48 ^f	78 977 ^h	21 040 ^h	–5,0	75	9	77	58 913
Оман	2 599	3,6	8	19 877	7 830	32 985	13 000	..	74	13	74	19 775
Палау	20	2,2	43	150	7 500	1,5	70	29	..	242
Пуэрто-Рико	3 898	0,7	439	42 057	10 950	62 674	16 320	..	77	..	94	8 735
Самоа	178	0,8	63	284	1 600	1 015 ^h	5 700 ^h	1,9	69	25	99	139
Сан-Марино	28	1,5	277	6
Сан-Томе и Принсипи	157	2,4	164	50	320	2,5	66	118	..	88
Свазиленд	1 106	2,8	64	1 492	1 350	5 359	4 850	0,6	44	149	81	381
Сев. Марианские о-ва	80	..	159 ^e
Сейшельские о-ва	84	1,4	186	626	7 480	1 336	15 960	–6,5	73	16	92 ^g	227
Сент-Винсент и Гренадины	109	0,2	280	361	3 300	719	6 590	2,8	73	25	..	161
Сент-Китс и Невис	47	0,8	130	321	6 880	516	11 040	2,4	71	24	..	103
Сент-Люсия	161	1,4	263	650	4 050	839	5 220	0,8	74	19	..	322
Соломоновы о-ва	457	2,8	16	273	600	746 ^h	1 630 ^h	0,7	69	24	..	165
Сомали	9 626	2,3	15 ^d	47	225
Судан	33 546	2,3	14	15 372	460	63 145 ^h	1 880 ^h	3,6	58	94	60	5 221
Суринам	438	0,7	3	841	1 990	70	40	..	2 118
Тимор-Лешти	810	0,7	54	351	430	126
Тонга	102	0,5	142	152	1 490	703 ^h	6 890 ^h	1,7	71	20	..	121
Тринидад и Тобаго	1 313	0,6	256	9 538	7 260	12 405	9 450	3,1	72	20	98	26 362
Фарерские о-ва	46	–0,2	33	649
Фиджи	835	1,0	46	1 969	2 360	4 517 ^h	5 410 ^h	3,5	70	21	..	725
Французская Полинезия	243	1,6	66 ^f	74	542
Экваториальная Гвинея	494	2,6	18	437	930	12,8	52	152	..	205

Примечание: Сопоставимость и охват данных см. в Технических примечаниях. Курсивом выделены данные, отличающиеся от указанных.

a. Предварительные оценки Всемирного банка пассивитаны по методике «Атлас Всемирного банка». b. Паритет покупательной способности, см. Технические примечания. c. Оценка не учитывает недавние потоки беженцев. d. Согласно оценке, относится к странам с низким доходом (не более 765 долл.). e. Согласно оценке, относится к странам с доходом выше среднего (3036–9385 долл.). f. Согласно оценке, относится к странам с высоким доходом (9386 долл. и более). g. Национальные оценочные показатели основаны на данных переписи населения. h. Оценка основана на регрессии, другие экстраполированы из новейших контрольных оценочных показателей Программы международного сравнения (International Comparison Programme). i. Согласно оценке, относится к странам с доходом ниже среднего (766–3035 долл.). j. Относится к показателям ВВП и ВВП на душу населения.

Технические примечания

В предлагаемых технических примечаниях обсуждаются источники и методы, использованные для составления показателей, включенных в настоящий выпуск «Выборочных показателей мирового развития». Примечания расположены в порядке перечисления показателей в таблицах. Впервые в «Выборочных показателях мирового развития» используется терминология, согласующаяся с Системой национальных счетов (СНС) 1993 г. (1993 System of National Accounts, SNA). Например, в СНС 1993 г. термин «валовой национальный продукт» был заменен на «валовой национальный доход». Другие примеры можно найти в технических примечаниях к таблицам 1 и 3.

Источники

Опубликованные в «Выборочных показателях мирового развития» данные взяты из «Показателей мирового развития 2004». Тем не менее в публикации по возможности были включены изменения, возникшие после даты закрытия того издания. Кроме того, в таблицу 1 включены последние оценочные данные по населению и валовому национальному доходу (ВНД) на душу населения в 2003 г.

Всемирный банк пользуется различными источниками для подготовки статистических данных, публикуемых в «Показателях мирового развития». Данные о внешнем долге Всемирный банк получает непосредственно от развивающихся стран-членов в рамках Системы отчетности о должниках. Другие данные получены преимущественно от Организации Объединенных Наций (ООН) и ее специализированных учреждений, Международного валютного фонда (МВФ) и отчетов, передаваемых отдельными странами Всемирному банку. Для улучшения непрерывности и последовательности данных также использовались оценки сотрудников Банка. Для большинства стран оценки по национальным счетам составлены на основании официальных данных, переданных соответствующим постоянным представительствам Всемирного банка. В некоторых случаях были внесены необходимые коррективы с целью обеспечения соответствия международным классификациям и определениям, а также последовательности и непрерывности данных. Большинство данных социального характера из национальных источников получено из существующих административных документов, специальных обследований и переписей населения.

Для получения более подробных разъяснений по данным обращайтесь, пожалуйста, к изданию Всемирного банка «Показатели мирового развития 2004 г.» (*World Development Indicators 2004*).

Последовательность и надежность данных

Несмотря на проведение значительной работы по стандартизации данных, полной их сопоставимости обеспечить не удалось. Поэтому трактовка данных требует определенной осторожности. Доступность, сопоставимость и надежность данных зависят от многих факторов: статистических методов, полноты охвата, практики статистической деятельности; сами определения в разных странах сильно различаются; международные и исторические сравнения сопряжены со сложными техническими и принципиальными проблемами, которые не всегда можно однозначно разрешить. По этим причинам, хотя данные и взяты из предположительно наиболее достоверных источников, они должны рассматриваться только как показатели тенденций, характеризующие основные различия между странами, а не как точные количественные показатели таких различий. Кроме того, национальные статистические органы стремятся к пересмотру исторических данных, особенно за последние годы. Так, например, в различных изданиях публикаций Всемирного банка могут оказаться данные за разные годы. Читателям рекомендуется не сравнивать аналогичные данные из разных изданий. Последовательные временные ряды приводятся на CD-ROM *World Development Indicators 2004*.

Коэффициенты и показатели роста

Для облегчения сопоставления в таблицах «Показателей мирового развития» обычно приводятся коэффициенты и показатели роста вместо простых базовых величин. Сведения о значениях в оригинальном виде можно найти на CD-ROM «*World Development Indicators 2004*. Если не указано иное, расчеты производились на основе регрессивных зависимостей с помощью методов наименьших квадратов (см. раздел о *статистических методах* ниже). Поскольку при этом используются все имеющиеся наблюдения за период, полученные темпы роста отражают общие тенденции, не подверженные излишнему влиянию экстремальных значений. Для исключения эффекта инфляции при исчислении темпов роста использовались экономические показатели, измеряемые в постоянных ценах. Данные, выделенные курсивом, относятся к годам или периодам, отличающимся от указанных в названиях колонок таблиц — до двух лет до и после даты, приведенной для экономических показателей, и до трех лет — для социальных показателей, которые собираются менее регулярно и за короткие периоды времени изменяются не столь заметно.

Ряды данных в постоянных ценах

Рост экономики измеряется увеличением объема добавленной стоимости, произведенной физическими лицами и предприятиями страны. Следовательно, для измерения роста в реальном выражении необходимо располагать оценочными данными по ВВП и его составляющим в постоянных ценах. Всемирный банк собирает ряды данных о национальных счетах в постоянных ценах в национальной валюте, отраженных в первоначальном базовом году каждой страны. Для получения сопоставимых рядов данных в постоянных ценах Банк пересчитывает ВВП и добавленную стоимость по источнику промышленного происхождения и приводит данные к общему году отсчета, которым в настоящее время принят 1995 год. Данный процесс приводит к возникновению расхождений между пересчитанным ВВП и суммой пересчитанных компонентов. Поскольку размещение расхождений привело бы к искажениям в показателях роста, расхождение не размещается.

Суммарные показатели

Суммарные показатели стран по регионам и группам доходов, представленные в конце большинства таблиц, получены путем простого сложения в том случае, когда они выражены в уровнях. Коэффициенты и совокупные темпы роста обычно рассчитываются как средневзвешенные значения. Суммарные значения социальных показателей взвешиваются по населению или по подгруппам населения, за исключением показателя младенческой смертности, который взвешивается по числу рождений. Более подробное описание дано в примечаниях к конкретным показателям.

Расчет суммарных показателей, относящихся к нескольким годам, произведен на основе единообразной группы стран с тем, чтобы совокупные значения не менялись с течением времени. Групповые показатели рассчитывались только в том случае, если данные за соответствующий год охватывают не менее двух третей стран, представленных в группе, как, например, в 1995 году. При соблюдении этого критерия поведение показателей стран, по которым данных нет, считается аналогичным поведению показателей стран, по которым оценочные данные имеются. Читателям следует помнить, что суммарные показатели призваны дать репрезентативные совокупные данные по каждой категории и, кроме того, на основании групповых показателей невозможно судить об отдельных странах. В свою очередь, процесс взвешивания может привести к расхождениям между показателями по подгруппе и общими показателями.

Таблица 1. Основные показатели развития

Сведения о **населении** основаны на подсчете фактической численности населения, включая всех резидентов независимо от их юридического статуса или гражданства, кроме беженцев, не проживающих постоянно на

территории страны, предоставившей им убежище, которые обычно рассматриваются как часть населения страны их происхождения.

Среднегодовой прирост населения рассчитывается с использованием модели экспоненциальных темпов роста за данный период. (См. раздел о статистических методах ниже).

Плотность населения рассчитывается путем деления числа населения по состоянию на середину года на площадь территории. Площадь территории представляет собой общую площадь страны за исключением внутренних водоемов и прибрежных вод. Плотность населения рассчитывается на основании самых последних данных о площади территории.

Валовой национальный доход (ВНД — ранее Валовой национальный продукт, или ВВП), самый широкий показатель национального дохода, представляет собой сумму стоимости, добавленной из внутренних и иностранных источников, полученную резидентами. ВНД включает валовой внутренний продукт (ВВП) плюс чистые поступления от первичного дохода из нерезидентных источников. Данные, выраженные в национальных валютах, конвертируются в доллары США по методике Всемирного банка «Атлас». Методика основана на использовании усредненного обменного курса за последние три года в целях выравнивания эффекта временных колебаний обменного курса (подробнее о методике «Атлас» см. «Статистические методы» ниже).

ВНД на душу населения представляет собой ВНД, разделенный на количество населения по состоянию на середину года. Он конвертируется в доллары (текущий курс) США по методике «Атлас». Всемирный банк пользуется данными о ВНД на душу населения, выраженными в долларах США, в целях классификации стран для аналитических целей и для определения правомочности страны на получение заемных средств.

ВНД по ППС представляет собой ВНД, конвертированный в международные доллары с использованием коэффициента пересчета, основанного на паритете покупательной способности (ППС), поскольку номинальные обменные курсы не всегда отражают разницу между относительными ценами в различных странах. При оценке по ППС покупательная способность одного доллара США в применении к внутреннему ВНД аналогична покупательной способности одного доллара США в применении к ВНД США. Коэффициент ППС позволяет проводить стандартные сопоставления уровней реальных цен между странами, точно так же, как обычные индексы цен позволяют проводить временные сравнения реальной стоимости товаров и услуг. Применяемые здесь коэффициенты пересчета ППС рассчитаны на основании данных последних обзоров цен, проведенных силами Международной программы сравнений, совместного проекта между Всемирным банком и региональными экономическими комиссиями Организации Объединенных Наций. Данные для стран ОЭСР взяты из последней серии исследований, которая была завершена в 1999 г.; остальные данные взяты из исследований 1996 г., 1993 г. или более ранних лет и экстраполированы на базовый показатель 1996 г. Оценочные данные по странам, не включенным в обзор, получены по статистическим моделям с использованием имеющихся данных.

ВНД по ППС на душу населения представляет собой ВНД по ППС, деленный на количество населения по состоянию на середину года.

Среднегодовой прирост валового внутреннего продукта (ВВП) на душу населения рассчитывается по ВВП, выраженном в постоянных ценах. Прирост ВВП считается широким показателем экономического роста. ВВП в постоянных ценах может быть рассчитан при определении суммарного количества товаров и услуг, произведенных за период времени.

Ожидаемая продолжительность жизни при рождении выражается в количестве лет, которые проживет новорожденный младенец, если существующие на момент его рождения показатели смертности останутся без изменений на протяжении всей его жизни.

Коэффициент детской смертности в возрасте до 5 лет означает вероятность того, что ребенок, рожденный в указанный год умрет, не достигнув возраста пяти лет, если он подпадает под текущие показатели смертности данной возрастной категории. Вероятность выражается в количестве смертей на 1000 детей.

Данные о смертности по возрастным категориям, например, младенческая и детская смертность, а также продолжительность жизни со дня рождения, представляют собой, вероятно, наилучшие общие показатели здоровья членов общины и нередко используются в качестве общих показателей благосостояния или качества жизни населения. Основными источниками данных по смертности являются системы регистрации рождений и смертей и прямые или косвенные оценки, основанные на выборочных обзорах или переписи населения. Поскольку гражданские реестры с относительно полными системами регистрации рождений и смертей — явление довольно редкое в развивающихся странах, то оценочные данные следуют получать из выборочных обзоров или выводить с помощью косвенных методов оценки регистрации, переписи населения или данных обзоров. Косвенные оценки рассчитаны по оценочным страховым (страхование жизни) таблицам и могут быть неадекватны по отношению к данному населению. Поскольку показатель продолжительности жизни при рождении рассчитывается с использованием данных по детской смертности и оценочных страховых таблиц, то для этого показателя могут возникнуть аналогичные проблемы с надежностью.

Продолжительность жизни при рождении и смертность по возрастным категориям обычно представляют собой оценки, выводимые на основе данных последних переписей населения или обзоров (см. таблицу первичных данных в «Показателях мирового развития» 2001 года).

Уровень грамотности взрослого населения определяется как доля населения в возрасте от пятнадцати лет и старше, которое в состоянии написать короткое, простое изложение на тему их повседневной жизни. Для количественного измерения степени грамотности в соответствии с данным определением требуется проведение переписи населения или замеров в рамках выборочного обзора в контролируемых условиях. На практике, во многих странах оценка уровня грамотности среди взрослого населения основывается на данных, предоставляемых гражданами о себе, и оценочных цифрах о числе учащихся, закончивших школу. В связи с существованием различных методик следует проявлять осторожность при проведении сравнительных анализов между странами и даже внутри одной страны на протяжении определенного промежутка времени.

Выбросы двуокиси углерода (CO₂) обозначают выбросы в результате горения ископаемых видов топлива и при производстве цемента. В эти выбросы также входит углекислый газ, выделяемый при потреблении твердого, жидкого и газообразного топлива, а также от сжигания газа.

Информационно-аналитический центр по углекислому газу (ЦУГ) при Департаменте США по энергетике, занимается расчетами ежегодного объема антропогенных выбросов углекислого газа. Эти расчеты основаны на данных о потреблении ископаемых видов топлива, взятых из базы данных по всемирному использованию энергии (World Energy Data Set), которая ведется статистическим отделом ООН, а также на информации о мировом производстве цемента, взятой из базы данных о мировом производстве цемента (Cement Manufacturing Data Set), которая ведется управлением горнорудной промышленности США. Ежегодно ЦУГ пересчитывает все временные ряды с 1950 года по сегодняшний день, включая в них последние данные и поправки к базе данных. В оценках не учтено топливо, поставляемое морским и воздушным судам, занятым международными перевозками, в связи со сложностями подсчета распределения этого топлива по странам-получателям.

Таблица 2. Бедность и распределение дохода

Год обследования — год, в течение которого проводился сбор данных.

Доля сельского населения за национальной чертой бедности представляет собой долю населения сельских районов, живущего ниже черты бедности, которая устанавливается для сельских районов национальными органами власти. **Доля городского населения за чертой бедности** представляет собой процент общего числа населения, живущего ниже черты бедности, которая устанавливается национальными органами управления для городских районов. **Общая доля населения за национальной чертой бедности** представляет собой процент населения,

живущего ниже национальной черты бедности. Национальные оценки основаны на взвешенных по населению оценках подгрупп, полученных из обзоров домашних хозяйств.

Население, имеющее менее 1 доллара в день по ППС, и население, имеющее менее 2 долларов в день по ППС, представляют собой доли населения с уровнями потребления или дохода ниже, соответственно, 1,08 или 2,15 долларов в день, в международных ценах 1993 года (это равно 1 и 2 долларам в день в ценах 1995 г., индексированных по паритету покупательной способности). Уровни бедности можно сравнивать по странам, но в результате пересчета по ППС коэффициенты бедности нельзя сравнивать с коэффициентами, представленными в предыдущих изданиях для отдельных стран.

Коэффициенты бедности для 1 доллара в день по ППС и для 2 долларов в день по ППС рассчитываются как средняя сумма, которой недостает, чтобы оказаться на черте бедности (включая я небедных в качестве имеющих нулевую недостачу), выраженная в процентном отношении к черте бедности. Данный показатель отражает степень бедности и ее распространенность.

Международные сопоставления данных о бедности связаны с концептуальными и практическими проблемами. В различных странах приняты различные определения бедности, и поэтому применение одинаковых определений для проведения последовательных международных сравнений может представлять трудности. Черта бедности в богатых странах предполагает более высокую покупательную способность, чем в бедных странах, поскольку в них устанавливаются более высокие стандарты. Имеет ли смысл по-разному подходить к двум людям с одинаковыми стандартами жизни — с точки зрения их возможности распоряжаться товарами — только потому, что одному из них довелось жить в более благополучной стране? Можем ли мы продолжать считать реальное значение черты бедности постоянным в разных странах, как мы делаем это, когда проводим временные сравнения?

Международная черта бедности предназначена для сохранения реальной стоимости черты бедности в применении к различным странам. Стандарт в один доллар США в день в международных ценах 1985 года, индексированных к местной валюте с использованием коэффициентов пересчета ППС, был выбран для *«Доклада о мировом развитии 1990 года: Бедность»* поскольку он типичен для черты бедности в странах с низкими доходами. Коэффициенты пересчета ППС, например применяемые в Penn World Tables или во Всемирном банке, используются, поскольку они учитывают местные цены на товары и услуги, которые не котируются на международном рынке. Тем не менее данные коэффициенты были разработаны не для проведения международных сравнений уровня бедности, а для сопоставления совокупных значений национальных счетов. Таким образом, отсутствует уверенность в том, что международная черта бедности служит определением одинаковой степени нужды или лишений в разных странах.

В последних изданиях *Показателей мирового развития* и в Выборочных показателях мирового развития используются коэффициенты пересчета ППС из Penn World Tables. Поскольку обновленное издание Penn World Tables (после 1993 г.) пока недоступно, то в данном докладе (как и в прошлом году) используются расчеты потребления по ППС 1993 года. Международная черта бедности в 1 доллар в день по ППС 1985 г. была доведена до 1,08 долларов в день в международных ценах 1993 года. Любые корректировки ППС в стране с целью введения лучших ценовых индексов могут привести к значительным отличиям в черте бедности, выраженной в местной валюте.

Проблемы могут возникать при сравнении показателей бедности внутри стран и между ними. Например, стоимость основных продуктов питания и стоимость жизни в целом обычно выше в городских районах по сравнению с сельскими. Таким образом, номинальная стоимость городской черты бедности должна быть выше сельской. Однако разница между городской и сельской чертами бедности не всегда должным образом отражает разницу в стоимости жизни. В некоторых странах широко используемая городская черта бедности обладает более высокой реальной стоимостью по сравнению с сельской чертой бедности. Это значит, что бедные могут приобретать больше товаров для потребления. Порой эта разница была на-

столько велика, что создавалось впечатление, что бедность в городских районах распространена больше, чем в сельских. Несмотря на то, что при корректировке только разницы в стоимости жизни обнаруживается прямо противоположное. При международных сравнениях, когда реальная стоимость черты бедности варьирует, непонятно, насколько целесообразно проводить такие сравнения данных для городских и сельских районов.

Проблемы, связанные со сравнением уровней бедности, этим не ограничиваются. При измерении уровня жизни домашних хозяйств возникают другие вопросы. Одним из них является выбор между доходом и потреблением в качестве показателя благосостояния. Как правило, доходы, в отличие от потребления, поддаются точному определению с большим трудом, поскольку первые могут изменяться во времени, не вызывая изменений в уровне жизни. Но данные о потреблении не всегда имеются в наличии, и в этом случае не остается ничего другого, как использовать данные о доходах. Существуют и другие проблемы. Опросные листы домашних хозяйств могут отличаться друг от друга в широких пределах, например, в числе категорий потребительских товаров, которые в них представлены. Различно также и качество обзоров, и даже аналогичные обзоры обязательно поддаются сравнительному анализу.

Международные сравнения стран, находящиеся на разных уровнях развития, также представляют потенциальную проблему в силу различий в относительном объеме потребления нерыночных товаров. Местная рыночная стоимость всего натурального потребления (в том числе потребление собственной продукции домохозяйства, имеющее особо важное значение в слабо развитых сельскохозяйственных странах) должна быть включена в показатель общих расходов на потребление. Аналогичным образом, начисленная прибыль от производства нерыночных товаров должна включаться в доход. Это не всегда делается, хотя такого рода недочеты представляли собой намного более серьезную проблему в обзорах, проводимых в период до 1980-х годов, чем сегодня. Более ясная часть современных данных включает оценки потребления или дохода от собственного производства. Тем не менее методики оценки различаются: например, в некоторых обзорах используются цены ближайшего рынка, в то время как в других применяется средняя цена продажи сельскохозяйственной продукции.

При всякой возможности потребление использовалось в качестве показателя благосостояния для определения бедных слоев населения. При расчетах на основе исключительно доходов домохозяйств, средний доход индексировался либо по отношению к полученной в результате обзора оценке среднего потребления (по возможности), либо к оценкам данных потребления из национальных счетов. Данная процедура корректирует только средние значения, причем невозможно провести коррекцию разницы в кривых Лоренца (распределение дохода) между потреблением и доходом.

Эмпирические кривые Лоренца были взвешены по размеру домашнего хозяйства. Таким образом, они основаны на процентилиях населения, а не домашних хозяйств. Во всех случаях показатели бедности рассчитывались по первичным источникам данных (табуляций или данных по домохозяйствам), а не по имеющимся оценкам. Оценки из табуляций требуют применения метода интерполяции. Был выбран метод кривых Лоренца с гибкими функциональными формами, который доказал свою надежность в прошлой работе.

Коэффициент Джини измеряет отличие реального распределения доходов (или, в некоторых случаях, затрат на потребление) среди отдельных лиц и домашних хозяйств от совершенно равномерного распределения. Коэффициент Джини измеряет область между кривой Лоренца и гипотетической линией абсолютно равномерного распределения, выраженной в виде процента от максимальной площади, находящейся под линией. В соответствии с данным определением, коэффициент Джини равен нулю при абсолютном равенстве и 100 при совершенном неравенстве.

Удельный вес в доходах или потреблении представляет собой долю, прирастающую к подгруппам населения (децилям или квинтилям) по степени дохода или затрат на потребление.

Неравенство в распределении дохода выражается в процентных долях дохода или потребления, прирастающих к сегментам населения, ранжированных по уровням дохода или потребления. Сегменты населения, отнесенные к категории самого низкого личного дохода, получают самую малую долю от общего дохода. Коэффициент Джини является удобной совокупной мерой измерения степени неравенства.

Данные по личным доходам и потреблению или доходам и потреблению домохозяйств получены в результате проведения общенациональных репрезентативных обследований домашних хозяйств. Данные в таблице относятся к различным годам между 1985 и 1999 гг. Сноски к году обследования указывают на чем основан рейтинг: на доходах или потреблении. Распределение основано на процентилих населения, а не домашних хозяйств (которые ранжированы по уровню дохода или расходов на одного человека).

Там, где имелись оригинальные данные по обследованиям домашних хозяйств, они были использованы для прямых расчетов долей дохода или потребления по квинтилям. В иных случаях, доли оценивались по наиболее достоверным имеющимся сгруппированным данным.

Показатели распределения были скорректированы с учетом размера домашних хозяйств, что позволило более последовательно измерять доходы и потребление на душу населения. Различия в стоимости жизни на территории страны не учитывались, поскольку обычно отсутствовали необходимые для таких расчетов данные. Дополнительное описание данных и методологии оценки для стран с низким и средним уровнем доходов содержится в Ravallion and Chen (1996).

Поскольку обследования домашних хозяйств проводились разными методами, и в них использовались разные виды данных, то показатели распределения по различным странам сопоставимы лишь отчасти. Данные проблемы становятся менее актуальными по мере совершенствования методологии обследований и ее стандартизации. Тем не менее проведение строгого сопоставления все еще невозможно.

Следует отметить следующие источники несопоставимости. Во-первых, обследования могут отличаться по многим параметрам, в том числе использование доходов или затрат на потребление в качестве показателя уровня жизни населения. Как правило, доход распределяется более неравномерно, чем потребление. Кроме того, определения дохода, используемые в обследованиях, обычно весьма отличаются от экономического определения дохода. Потребление является обычно более достоверным показателем благосостояния, особенно в развивающихся странах. Во-вторых, домашние хозяйства имеют различные размеры (число членов) и разную структуру распределения дохода между ними. Отдельные лица отличаются друг от друга возрастом и имеют разные потребности. Такие различия между странами могут приводить к искажениям результатов сопоставления распределения.

Сотрудники Всемирного банка предприняли все усилия, чтобы данные подлежали сравнению, насколько это возможно. Распределение дохода и коэффициенты Джини для стран с высоким уровнем доходов рассчитываются напрямую на основе базы данных Люксембургского обследования доходов с использованием методики, соответствующей той, которая применяется в отношении развивающихся стран.

Таблица 3. Экономическая деятельность

Валовой внутренний продукт измеряет общий объем производства товаров и услуг по покупательским ценам, произведенных резидентами плюс любые налоги и минус любые субсидии, не включенные в стоимость продуктов. Данный показатель рассчитывается без вычета амортизации изготовленных ценностей и источника природных ресурсов. Добавленная стоимость представляет собой чистый объем производства отрасли промышленности после сложения всех объемов производства и вычета промежуточных исходных материалов. Промышленное происхождение добавленной стоимости определяется на основании Международной стандартной промышленной классификации (МСПК), издание третье. Всемирный банк обычно представляет в долларах США и для пересчета использует средние официальные обменные курсы на данный год, публикуемые Международным ва-

лютным фондом. Альтернативные факторы пересчета используются, если установлено, что официальные обменные курсы отклоняются на очень значительную величину от курса, который реально используется в операциях с иностранными валютами и в торговле продуктами.

Расчет **среднегодового прироста ВВП** производится на основе ВВП, выраженного в постоянных ценах в национальной валюте.

Производительность сельского хозяйства относится к добавленной стоимости сельскохозяйственной продукции, привнесенной каждым сельскохозяйственным работником, измеряемой в постоянных долларах США 1995 года.

Добавленная стоимость представляет собой чистый объем промышленного производства после сложения всех объемов производства и вычета промежуточных исходных материалов. Промышленное происхождение добавленной стоимости определяется на основании Международной стандартной промышленной классификации (МСПК), издание третье.

Добавленная сельскохозяйственная стоимость определяется на основании Международной стандартной промышленной классификации (МСПК), разделы 1–5 и включает таковую от лесозаготовительной деятельности и рыболовства.

Добавленная стоимость в промышленности включает следующие сектора: горнодобывающий, промышленное производство, строительство, а также электро-, газо- и водоснабжение (разделы 10–45 МСПК).

Стоимость, добавленная к услугам соответствует разделам 5–99 МСПК.

Расходы на конечное потребление домашних хозяйств (конечное частное потребление в предыдущих изданиях) представляет собой рыночную стоимость всех товаров и услуг, включая товары длительного пользования (машины, стиральные машины и домашние компьютеры), приобретенные или полученные как доход в натуральной форме домашними хозяйствами. Сюда не входит приобретение жилья, но входят начисленные арендные платежи за жилье, в котором проживает владелец. Сюда также относятся платежи или сборы, перечисленные органам власти за получение разрешений или лицензий. Здесь в расходы на потребление домашних хозяйств включены расходы некоммерческих организаций, обслуживающих домашние хозяйства, даже если в отчетах по странам они выделены отдельно. На практике сюда может входить любое статистическое расходование в использовании ресурсов, относящихся к их предложению.

Общие расходы центрального правительства на конечное потребление (в предыдущих изданиях — общее потребление в госсекторе) включает все текущие расходы правительства на приобретение товаров и услуг (в том числе заработные платы рабочих и служащих). Сюда также входит большинство расходов по национальной обороне и безопасности, но исключаются все военные расходы, которые в настоящее время рассматриваются как часть накопления государственного капитала.

Валовое накопление капитала (в предыдущих изданиях — валовой объем внутренних капиталовложений) состоит из инвестиций на пополнение основных фондов в экономике страны и чистых изменений в уровне резервов. Пополнение основных фондов включает обустройство земель (заборы, каналы, стоки и так далее); приобретение агрегатов, станков и оборудования; строительство зданий, дорог, железных дорог и тому подобное, включая коммерческие и промышленные здания, офисы, школы, больницы и частное жилье. Резервы представляют собой запасы товаров фирм для удовлетворения временных или непредвиденных колебаний в производстве или продаже, а также незавершенное производство. В соответствии с СНС от 1993 года чистое приобретение ценностей также рассматривается как валовое накопление капитала.

Внешний баланс товаров и услуг представляет собой разницу между экспортом товаров и услуг и импортом товаров и услуг. Торговля товарами и услугами представляет все сделки между резидентами страны и остальными странами, в которых имеется факт перехода права собственности на обычные товары, товары, отправленные на переработку и ремонт, немонетарное золото и услуги.

Дефлятор ВВП отражает изменения цен по всем категориям конечного спроса, таким как государственное потребление, формирование капитала и международная торговля, а также основной компонент — конечное частное потребление. Данный индекс цен выводится как соотношение текущего ВВП к ВВП в постоянных ценах. Дефлятор ВВП также может быть рассчитан явно как индекс цен Пааше, в котором веса представляют собой количества продукции, произведенной за текущий период.

Для большинства развивающихся стран оценки по национальным счетам составлены на основании данных национальных статистических организаций и центральных банков, переданных соответствующим постоянным представительствам Всемирного банка. Данные по странам с высоким уровнем дохода поступили из Организации экономического сотрудничества и развития (ОЭСР).

Таблица 4. Торговля, помощь и финансы

Экспорт товаров показывает стоимость товаров в ценах FOB (франко-борт) в долларах США, которые были предоставлены другим странам.

Импорт товаров показывает стоимость товара в ценах CIF (стоимость, страхование, перевозка) в долларах США, которые куплены в других странах. Данные по торговле товарами взяты из Годового отчета Всемирной торговой организации (ВТО).

Данные по **промышленному экспорту** относятся к товарам в следующих разделах Международной стандартной торговой классификации (МСТК): 5 (химикаты), 6 (основные промышленные товары), 7 (станки и транспортное оборудование) и 8 (разные промышленные товары, за исключением раздела 68).

Экспорт высоких технологий включает товары, производство которых связано с большим объемом НИОКР. Сюда входит высокотехнологичная продукция аэрокосмического назначения, компьютеры, фармацевтика, научные приборы, электрооборудование.

Баланс текущих счетов представляет собой сумму чистого экспорта товаров и услуг, дохода и текущих трансфертов.

Приток частного капитала нетто включает частную задолженность и недолговые потоки. Частные долговые потоки включают кредитование коммерческими банками, облигации и иные частные кредиты. Частные недолговые потоки представляют собой прямые иностранные инвестиции и портфельные инвестиции в акции.

Прямые иностранные инвестиции представляют собой чистые приходы капиталовложений для приобретения долгосрочного процентного участия, обеспечивающего доступ к управлению (10 или более процентов голосующих акций) предприятием, действующим в стране, отличной от страны-инвестора. Они представляют собой сумму акционерных потоков капитала, реинвестирование доходов, прочих долгосрочных потоков капитала и краткосрочных потоков капитала в соответствии с платежным балансом.

Данные по балансу текущих операций, притоку частного капитала и прямым иностранным инвестициям взяты из изданий МВФ *Balance of Payments Statistics Yearbook* и *International Financial Statistics*.

Официальная помощь для целей развития (ОПР), или официальная помощь (ОП) стран с высоким доходом — членов Организации экономического сотрудничества и развития (ОЭСР) — основной источник официального внешнего финансирования для развивающихся стран; кроме того, официальная помощь развитию (ОПР) распределяется некоторыми важными странами-донорами, не являющимися членами Комитета содействия развитию (КСР) ОЭСР. КСР использует три критерия ОПР: эта помощь предоставляется официальным сектором экономики; способствует в качестве своей основной цели экономическому развитию или повышению благосостояния; и предоставляется на условиях кредита, когда сумма гранта составляет не менее 25% ссуды.

ОПР включает гранты и кредиты (за вычетом суммы погашения), отвечающие критериям КСР, и предоставляется странам и территориям, перечисленным в части 1 перечня получателей помощи КСР. Официальная помощь включает гранты и кредиты, подобные ОПР, за вычетом суммы погашения, странам

и территориям, перечисленным в части 2 перечня получателей помощи. Двусторонние гранты — это трансферты в деньгах или в натуре, возмещения которых не требуется. Двусторонние займы — это займы, продленные правительствами или официальными агентствами, включающие грант в размере не менее 25% и требующие возмещения в конвертируемой валюте или в натуре.

Общий внешний долг представляет собой долг нерезидентам, выплачиваемый в иностранной валюте, товарами или услугами. Краткосрочная задолженность включает все долги со сроком. Она представляет собой сумму государственного, гарантированного государством и частного негарантированного долгосрочного долга, использование кредита МВФ и краткосрочного долга. погашения менее 1 года и процентами по неуплате долгосрочного долга.

Текущая стоимость внешнего долга представляет собой сумму краткосрочной внешней задолженности плюс дисконтированная сумма общего обслуживания долга, причитающаяся по государственным, гарантированным государством и частным негарантированным долгосрочным внешним задолженностям в течение срока существующих займов.

Основным источником информации о внешнем долге были доклады, поступившие во Всемирный банк с помощью Системы отслеживания должников от стран-членов, которые получают кредиты Банка. Дополнительная информация получена из материалов Всемирного банка и МВФ. Сводные таблицы по внешнему долгу развивающихся стран публикуются ежегодно в издании Всемирного банка *Global Development Finance*.

Внутренние кредиты из банковского сектора включают все кредиты различным секторам на валовой основе, за исключением кредита центральному правительству, который предоставляется на чистой основе. В состав банковского сектора входят органы денежно-кредитного регулирования, депозитные банки и прочие банковские учреждения, по которым имеются данные (в том числе учреждения, не принимающие переводные депозиты, но имеющие такие пассивы, как срочные и сберегательные вклады). Примерами других банковских учреждений являются сберегательные и ипотечно-ипотечные учреждения, а также строительные и кредитные ассоциации. Данные получены из издания МВФ *International Finance Statistics*.

Статистические методы

В этом разделе описаны способы вычисления темпов роста методом наименьших квадратов, темпов роста по экспоненциальному методу (конечные точки) и расчета коэффициентов Джини, а также описана методика «Атлас Всемирного банка» для оценки коэффициента пересчета, используемого для определения ВНД и ВНД на душу населения в долларах США.

Расчет темпов роста методом наименьших квадратов

Расчет темпов роста методом наименьших квадратов используется всегда при наличии достаточно продолжительных временных рядов, обеспечивающих надежные расчеты. Темпы роста не рассчитываются, если более половины наблюдений за период отсутствуют.

Исчисление темпов роста методом наименьших квадратов производится с помощью построения тренда в виде линейной регрессии и применения его к годовым значениям переменных в логарифмической шкале за соответствующий период. Уравнение регрессии выглядит следующим образом:

$$\ln X_t = a + bt$$

что эквивалентно логарифмическому преобразованию обобщенного уравнения темпов роста,

$$X_t = X_0 (1+r)^t$$

В этих уравнениях X — переменная, t — время, $a = \log X_0$, $b = \ln (1+r)$ — подлежащие оценке параметры. Если b^* — оценка b , полученная методом наименьших квадратов, то среднегодовые темпы роста r получают как $[\exp(b^*) - 1]$ и затем умножают на 100 для выражения значения в процентах.

Исчисленные темпы роста представляют собой средние темпы роста, являющиеся репрезентативной выборкой из имеющихся наблюдений за весь период. Они не обязательно совпадают с реальными темпами роста за любые два периода.

Определение темпов роста методом экспоненциального сглаживания

Определение темпов роста некоторых демографических параметров, прежде всего рабочей силы и населения, между двумя временными точками производится на основе уравнения:

$$r = \ln(p_n/p_1)/n,$$

где p_n и p_1 являются последней и первой наблюдаемыми величинами за период, n — количество лет в периоде, \ln — натуральный логарифм. Рассматриваемые темпы роста основаны на модели непрерывного экспоненциального роста между двумя временными точками. Здесь не учитываются промежуточные величины рядов. Кроме того, темпы экспоненциального роста не соответствуют годовым темпам изменений, измеряемым как одnogодичный интервал, получаемый в результате $(p_n - p_{n-1})/p_{n-1}$.

Коэффициент Джини

Коэффициент Джини используется для измерения степени отличия реального распределения доходов (или, в некоторых случаях, расходов) между отдельными лицами или домашними хозяйствами в пределах одной страны от абсолютно равномерного распределения. Кривая Лоренца вычерчивает суммарную процентную долю общего распределения дохода по отношению к суммарному проценту получателей, начиная с беднейших лиц или домашних хозяйств. Коэффициент Джини измеряет площадь между кривой Лоренца и гипотетической линией абсолютного равенства, выраженную как доля в процентах от максимальной площади под кривой. Таким образом, коэффициент Джини, равный нулю, означает абсолютное равенство, а коэффициент, равный ста процентам, — абсолютное неравенство.

Методика Всемирного банка «Атлас»

При расчете ВНД на душу населения в долларах США в определенных операционных целях Всемирный банк использует синтетический обменный курс, обычно называемый коэффициентом пересчета «Атлас». Цель «Атласа» заключается в снижении воздействия колебаний обменных курсов при перекрестном сравнении национальных доходов различных стран.

Коэффициент пересчета «Атлас» за любой год представляет собой среднее значение эффективного обменного курса страны (или альтернативного коэффициента пересчета) за данный год и обменных курсов за два предыдущих года с поправкой на разницу в уровнях инфляции между рассматриваемой страной и Великобританией, США, Японией и странами Еврoзоны. Уровень инфляции в Великобритании, США, Японии и странах

Евразоны, представляющий международную инфляцию, измеряется изменением дефлятора СДР. (Специальные права заимствования, СДР, являются учетной единицей МВФ). Дефлятор СДР рассчитывается как средневзвешенное значение дефляторов ВВП указанных стран в единицах СДР. Весами называется количество каждой из национальных валют, приход являющееся на единицу СДР. Веса меняются со временем, поскольку состав СДР и относительные обменные курсы меняются со временем. Дефлятор СДР изначально рассчитывается в СДР, а затем переводится в доллары США с использованием коэффициента пересчета «Атлас». Затем коэффициент «Атлас» применяется к ВНД страны. Полученный ВНД в долларах США делится на численность населения в середине года для вычисления ВНД на душу населения. Коэффициент пересчета за год t рассчитывается по следующим формулам:

$$e_t^* = \frac{1}{3} \left[e_{t-2} \left(\frac{p_t}{p_{t-2}} \frac{p_t^{ss}}{p_{t-2}^{ss}} \right) + e_{t-1} \left(\frac{p_t}{p_{t-1}} \frac{p_t^{ss}}{p_{t-1}^{ss}} \right) + e_t \right]$$

ВНП на душу населения в долларах США за год t определяется по формуле:

$$Y_t^s = (Y_t/N_t)/e_t^*,$$

где: e_t^* — коэффициент пересчета «Атлас» (отношение национальной валюты к доллару США) в год t ;

e_t — среднегодовой обменный курс (отношение национальной валюты к доллару США) в год t ;

p_t — дефлятор ВНД за год t ;

p_t^{ss} — дефлятор СДР в долларах США в год t ;

Y_t^s — ВНД «Атласа» в долларах США в год t ;

Y_t — текущий ВНД (в национальной валюте) в год t ;

N_t — численность населения в середине года t .

Альтернативные коэффициенты пересчета

Всемирный банк систематически оценивает актуальность использования официальных обменных курсов в качестве коэффициентов пересчета. Альтернативный коэффициент пересчета применяется, когда официальный обменный курс в чрезвычайно большой степени отличается от курса, фактически применяемого при проведении внутренних сделок с иностранными валютами и продуктами торговли. Это применимо лишь к небольшому числу стран (см. таблицу первичных данных, *Показатели мирового развития* 2004). Альтернативные коэффициенты пересчета используются в методике «Атлас» и в других методиках, указанных в *Выборочных показателях мирового развития* в качестве коэффициентов пересчета, принятых на один год.

ООО Издательство «Весь Мир» является официальным дистрибьютором публикаций Всемирного банка в Российской Федерации

Наш адрес: 101831, Россия, Москва, Колпачный переулок, 9а

Тел.: (095) 923-68-39, 923-85-68

Факс: (095) 925-42-69

e-mail: orders@vesmirbooks.ru; <http://www.vesmirbooks.ru>

В Издательстве можно приобрести или заказать по каталогу любые издания международных организаций

ДОКЛАД О МИРОВОМ РАЗВИТИИ 2005 КАК СДЕЛАТЬ ИНВЕСТИЦИОННЫЙ КЛИМАТ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНЫМ ДЛЯ ВСЕХ

Редакторы: А.В.Бондаренко, О.А.Зимарин

Руководитель производственного отдела: Н.А.Кузнецова

Верстка: М.Б.Харламов

Корректор: Е.В.Фектисова

Подписано в печать 11.03.2005. Печать офсетная. Формат 84×108¹/₁₆. Печ. л. 18,0

ООО Издательство «Весь Мир», 101831, Москва, Колпачный пер., 9а

Отпечатано в ГП «Московская типография № 13»
107005, Россия, Москва, Денисовский пер., 30

Как сделать инвестиционный климат благоприятным для всех

Фирмы и компании всех типов – от малых предприятий до ТНК – играют ключевую роль в обеспечении экономического роста и сокращении бедности. Принимаемые ими решения об инвестициях способствуют созданию рабочих мест, росту изобилия и доступности товаров и услуг для потребителей, а также повышению объема налоговых поступлений в государственный бюджет, которые могут быть направлены правительством на финансирование здравоохранения, народного образования и других услуг. Вклад фирм и компаний в жизнь общества в значительной мере зависит от того, как правительство формирует инвестиционный климат в каждом районе путем обеспечения гарантий имущественных прав, мер правового регулирования и налогообложения, разработки и реализации стратегий развития инфраструктуры и целенаправленных интервенций в финансовой сфере и на рынке труда. Новые статистические данные, обработанные специалистами Всемирного банка, показывают, как резко различается инвестиционный климат по странам и даже по районам одной и той же страны, и раскрывают потенциал его оптимизации.

Основная мысль *Доклада о мировом развитии 2005: Как сделать инвестиционный климат благоприятным для всех* состоит в том, что совершенствование инвестиционного климата должно стать высшим приоритетом правительства. В *Докладе* на материале анкетирования более 30 тыс. фирм из 53 развивающихся государств, обобщения опыта отдельных стран и новых исследовательских материалов раскрываются следующие темы.

- Каковы главные особенности благоприятного инвестиционного климата и какое воздействие они оказывают на экономический рост и сокращение бедности?
- Почему процесс улучшения инвестиционного климата протекает так медленно и тяжело?
- Какие практические уроки можно извлечь из международного опыта решения столь широкого комплекса проблем?
- Что известно о передовой практике в каждой из основных областей инвестиционного климата?
- Какую роль в улучшении инвестиционного климата играют меры выборочного вмешательства государства и международные договоренности?
- Что может сделать международное сообщество для оказания помощи развивающимся странам в улучшении их инвестиционного климата?

В дополнение к главам, подробно рассматривающим эти и другие вопросы, в специальном приложении к Докладу содержатся выборочные показатели экономического и социального развития более 200 стран. Эти данные собраны в рамках исследовательских проектов Всемирного банка «Обзоры инвестиционного климата», *Doing Business* и *Показатели мирового развития 2004*. В этом – уже двадцать седьмом – выпуске *Доклада о мировом развитии* сформулированы практические рекомендации для разработчиков экономической политики, хозяйственных руководителей, ученых-экономистов и всех, кто интересуется проблемами развития.



Издательство «Весь Мир»



ВСЕМИРНЫЙ БАНК

ISBN 577770238-4



9 785777 702388