

ОБЩЕСТВО И РЕФОРМЫ

А.А. ЯКОВЛЕВ

Государственный капитализм, коррупция и эффективность госаппарата*

В последнее время коррупция вновь и вновь обозначается как одна из ключевых проблем российской экономики. При этом в общественном сознании практически любой чиновник воспринимается как взяточник (по крайней мере, потенциальный). Характерно в этом отношении прозвучавшее осенью 2009 г. заявление начальника Следственного комитета при Прокуратуре РФ А. Бастрыкина о том, что при нынешних темпах роста дел о коррупции через пять лет СКП пересаждает всех чиновников, но тогда некому будет работать в госаппарате (<http://www.rbcdaily.ru/2009/10/16/focus/436875>).

В этом контексте в качестве рецептов по борьбе с коррупцией предлагаются (и реализуются на практике) прежде всего такие меры, как централизация полномочий и формализация процедур распределения бюджетных средств. Внутренняя логика этих мер базируется на двух предположениях. Во-первых, считается, что нижние этажи бюрократического аппарата более коррумпированы, чем верхние. Во-вторых, жесткая формализация процедур рассматривается как способ ограничения возможностей произвола и “поиска ренты” со стороны отдельного чиновника.

Наглядный пример такого рода мер – реформа межбюджетных отношений 2002–2003 гг., сместившая распределение полномочий и ресурсов от регионов в пользу федерального центра [Климанов, Лавров, 2004]. Столь же характерно серьезное изменение системы государственных закупок, произошедшее в 2005–2006 гг., с резким ограничением прав госзаказчиков по выставлению качественных критериев и ориентацией на отбор поставщиков для госнужд по критерию наименьшей цены (подробнее об этом см. доклады [Российская... 2006; Доклад... 2010]). В числе новых мер, озвученных осенью 2009 г. Президентом России Д. Медведевым, – ужесточение контроля за доходами госслужащих (через декларирование доходов семьи) и повышение независимости суда [Медведев, 2009].

Однако поскольку предшествующие меры (достаточно радикальные по своему характеру) не дали ожидаемых результатов, имеет смысл оценить реальный масштаб проблемы, прежде всего с точки зрения бизнеса, так как именно от активности фирм, их готовности осуществлять инвестиции в конечном счете зависят темпы экономи-

* Статья подготовлена на основе исследований, выполненных в рамках Программы фундаментальных исследований НИУ-ВШЭ.

ческого развития страны. Кроме того, целесообразно посмотреть, какие рецепты по борьбе с коррупцией предлагает экономическая теория и как проблемы коррупции решаются в странах, близких к России по уровню доходов населения и степени развития институтов.

Восприятие коррупции: взгляд со стороны бизнеса

Обследования предприятий, проводившиеся Институтом анализа предприятий и рынков НИУ-ВШЭ в последние годы, свидетельствуют о том, что ситуация с коррупцией в России не столь однозначна. Согласно данным опроса, тысячи предприятий обрабатывающей промышленности в феврале–июне 2009 г. в рамках второго раунда проекта по анализу конкурентоспособности российской экономики, выполняемого по заказу Минэкономразвития, коррупцию как серьезную и очень серьезную проблему воспринимали лишь 21,5% респондентов. Для сравнения отмечу, что 64% руководителей фирм говорили о макроэкономической нестабильности, 42% – о недоступности кредитов и 33% – о дефиците кадров (подробнее см. [Яковлев, 2009]).

Проблема коррупции была более актуальна для московских компаний (здесь как серьезную и очень серьезную ее выделяли 40% респондентов), для малых фирм и для предприятий-экспортеров. Тем не менее в общем рейтинге из 19 возможных барьеров для ведения бизнеса коррупция занимала лишь восьмое место – так же, как и в рамках первого раунда этого обследования, проведенного совместно со Всемирным банком в 2005 г.

Эти данные в целом согласуются с результатами других, более ранних обследований, охватывавших не только промышленность. Так, опрос 500 предприятий из всех отраслей (кроме сельского хозяйства) в восьми регионах европейской части России, проведенный ГУ-ВШЭ в 2007 г. совместно с профессором Т. Фраем из Колумбийского университета США (см. [Яковлев, Фрай, 2007]), показал следующее. В сравнении с 2000 г., когда в этих же регионах проводилось аналогичное обследование, абсолютные оценки коррупции ухудшились. Однако это происходило на фоне общего ухудшения оценок эффективности государства.

Если же сравнивать коррупцию с другими проблемами, с которыми сталкивается бизнес в России, то в промышленности она в целом была малозначимым фактором – седьмым в числе 10 основных ограничений для развития бизнеса в 2000 г. и девятой из 13 ключевых проблем в 2007 г. Для предприятий сектора услуг коррупция могла быть отнесена к факторам средней значимости (пятое место в 2000 г. и то же место в 2007 г., несмотря на увеличение числа факторов, включенных в анкету). При этом в промышленности проблему коррупции острее ощущали мелкие предприятия (до 200 работников), а в сфере услуг – мелкие и средние (до 50 и 51–150 работников). Для этих двух групп предприятий в секторе услуг коррупция перемещалась на третье-четвертое места в общем рейтинге ограничений для развития бизнеса.

Чем объясняются различия между этими оценками, полученными из репрезентативных опросов руководителей предприятий, и теми ощущениями нарастания коррупции, которые доминируют в обществе? На мой взгляд, это связано с неосознаваемой подменой понятий “коррупция” и “неэффективность госаппарата”. В таком контексте интересные данные содержатся в одном из аналитических обзоров Economist Intelligence Unit (EIU) – исследовательского подразделения британского журнала “Economist”. Основываясь на регулярных контактах с крупными и средними международными инвесторами, работающими в России, эксперты EIU уже в 2006 г. отмечали, что коррупция в российских регионах становится “управляемой” [Thorniley, 2006]. При этом для успешной реализации инвестиционного проекта в России критически важны регулярные рабочие контакты с местными и региональными чиновниками.

В обзоре EIU приводится пример конкретного проекта, который был запущен без каких-либо взяток и для которого даже были предоставлены налоговые льготы. Однако это потребовало нескольких месяцев работы с местными чиновниками, кото-

рых представители компании смогли убедить, что проект нужен и выгоден региону. Одновременно эксперты ЕIU ссылаются на другие примеры, в реализации которых одним из главных барьеров стала не коррупция, а некомпетентность чиновников, отвечающих за выделение земельных участков, подключение вновь построенных предприятий к водоснабжению, транспортным, электрическим и канализационным сетям.

Из примера, приведенного ЕIU, видно, что неэффективность бюрократии (отмечаемая также в эмпирических обследованиях предприятий) не сводится к проблеме коррупции. Честный, но некомпетентный чиновник может нанести экономике больший ущерб, чем иной квалифицированный взяточник, стремящийся усидеть в своем кресле, а потому – заботящийся не только о своем интересе, но и о деле.

Неэффективность отечественной бюрократии ощущается все более остро на фоне наблюдавшегося в течение последнего десятилетия заметного повышения качества менеджмента в частном секторе. Такие позитивные сдвиги в частном секторе стали возможны благодаря улучшению корпоративного управления, росту доли менеджеров, имеющих степень MBA и обладающих опытом работы в иностранных компаниях. И сейчас с точки зрения перспектив развития национальной экономики и ведения бизнеса в России возрастающий разрыв между качеством менеджмента в частном секторе и качеством государственного управления становится одной из центральных проблем.

Может ли Россия решить эту проблему? Наша страна в последние годы однозначно идет по пути построения государственного капитализма, похожего на тот, который существовал в Южной Корее и некоторых странах Юго-Восточной Азии в 1960–1980-е гг. И для России – так же, как для Китая, Казахстана, Азербайджана и других стран, выбравших подобную модель развития, – были и будут характерны проблемы с коррупцией, порождаемые высокой активностью государства в экономике. Сказанное, однако, не отрицает того, что в модели госкапитализма могут быть свои стимулы к развитию и к повышению эффективности, одновременно ограничивающие возможности для коррупции.

Как решать проблемы коррупции и стимулировать эффективность госаппарата: теория и практика

Еще в начале 1990-х гг. А. Шлейфером и Р. Вишны был проведен анализ моделей коррупции и выделены базовые подходы к ограничению коррупционных практик [Shleifer, Vishny, 1993]. Стоит отметить, что данная статья до сих пор остается в числе наиболее цитируемых работ по обсуждаемой проблеме.

Что же предлагалось теоретиками в качестве рецептов по борьбе с коррупцией? Во-первых, речь шла о создании централизованной системы учета и мониторинга действий чиновников, позволяющей отслеживать, какие решения и кем были приняты, какие ресурсы на них были выделены и каков был результат. Такая система дает возможность выявлять отклонения от “нормативного поведения”. Стоит отметить, что примерно об этом писал еще В. Ленин в 1923 г. в известной статье “Как нам реорганизовать Рабкрин?”

Во-вторых, делался акцент на необходимости системы санкций за отклонения от “нормативного поведения”. В условиях политической конкуренции отстранение чиновников, нарушающих сложившиеся правила, происходит через выборы. При отсутствии политической конкуренции такие карающие функции, по мнению Шлейфера и Вишны, достаточно эффективно могут выполнять партийные “политические машины” (как это было, например, в Чикаго в течение двадцатилетнего правления мэра-демократа Р. Дэли или спецслужбы КГБ в СССР). Они не могут устранить коррупцию, поскольку сами ей подвержены, но ограничивают негативные последствия коррупции – так как вместо взимания взяток множеством различных автономных ведомств, не координирующихся друг с другом, с их помощью для госаппарата вводятся и подерживаются единые правила (включая единый “коррупционный налог”).

В качестве иллюстрации Шлейфер и Вишны приводят различия между Германией и Англией XV в. – в первом случае для провоза грузов по Рейну нужно было 60 раз уплатить пошлины, во втором случае достаточно было уплатить налоги королю. Это различие в институтах ощутимо сказывалось на темпах и уровне экономического развития. Более близкие к нам исторические аналогии – Советский Союз (с его централизованной бюрократической системой – не гибкой, но способной за счет сверхконцентрации ресурсов добиваться прорывов на ключевых направлениях) и Россия 1990-х (с децентрализованной бюрократией, приведшей страну к краху 1998 г.).

В-третьих, в качестве важного рецепта по борьбе с коррупцией выделялось внедрение механизмов конкуренции в деятельность государственного аппарата, например через возможность получения одного и того же разрешения или лицензии не в одном, а в нескольких разных государственных учреждениях. Данный тезис на первый взгляд кажется странным, поскольку в обыденном понимании государственный аппарат изначально строится по принципу монополии. Однако в реальности такая конкуренция всегда присутствует, прежде всего на региональном уровне. В частности, предприниматели могут выбирать место реализации своих бизнес-проектов и регистрации своих компаний в зависимости от тех условий, которые им предоставляют (или не предоставляют) региональные власти.

Отмечу, что если первые два подхода в той или иной форме реализовывались в СССР, то любые формы конкуренции советская плановая система заведомо отвергала. Достаточно вспомнить политику концентрации и специализации в промышленности, а также кампании по борьбе с “параллелизмом и дублированием” в системе управления в 1960–1970-е гг.

Однако советская модель была не единственной. В Китае плановая система имела иную форму организации. Ее анализ проведен в [Maskin, Qian, Xu, 2000), основные выводы которой в популярной форме были представлены Э. Маскиным в его докладе на VIII Международной научной конференции ГУ-ВШЭ “Модернизация экономики и общественное развитие” в апреле 2007 г. По словам Маскина, советская экономика, управлявшаяся более чем 60 специализированными отраслевыми министерствами, по своей структуре была похожа на корпорацию “Форд”, впервые применившую конвейер и вплоть до Второй мировой войны организованную по “унитарной” схеме (что стало основой для появления термина *U*-форма, введенного одним из классиков теории управления А. Чандлером). В частности, структура управления “Форда” была построена по функциональному принципу с делением на специализированные подразделения: производственный отдел, отделы продаж, закупок и т.д. Каждый из этих отделов выполнял свои задачи, которые дополняли одна другую, но содержательно были совершенно разными. Стоит отметить, что этот подход соответствует концепции “единой фабрики”, развивавшейся в работах Ленина.

Напротив, китайская плановая экономика скорее напоминала модель, впервые примененную компанией “Дженерал моторс” и получившую название *M*-формы. В “Дженерал моторс” в отличие от “Форда” внутрифирменная система управления опиралась на подразделения, представлявшие собой небольшие автомобильные компании и нацеленные на производство различных марок автомобилей (“Шевроле”, “Понтиак”, “Олдсмобил” и др.). Как показала теоретическая модель, разработанная Маскиным и его соавторами, подобная мультидизиональная структура позволяет сравнить результаты деятельности средних звеньев управления и обеспечивает более эффективные стимулы для менеджеров внутри фирмы.

Исторический опыт развития автомобильной промышленности в США в 1930–1950-е гг. показал, что подобная структура управления стала одним из конкурентных преимуществ “Дженерал моторс” и позволила ей обогнать “Форд”, который изначально был лидером отрасли. Применительно к Китаю использование аналогии с *M*-формой основывалось на том, что в отличие от СССР и других социалистических стран здесь преобладали децентрализованные механизмы планирования – с распределением произведенной продукции и ресурсов преимущественно на уровне 27 крупных

провинций. Свою роль в реализации такого подхода сыграла уверенность Мао Цзэдуна в том, что США или СССР непременно нападут на Китай и страна частично будет оккупирована. А потому – с учетом опыта партизанской войны против японской оккупации – для жизнеобеспечения армии в экономике надо создавать “опорные базы”, которые были бы относительно автономны и самодостаточны. В результате в отличие от советской модели “единой фабрики” Китай был разделен на 10 районов, в которых сознательно создавались параллельные хозяйственные структуры [Qian, 1999].

Такая структура экономики в сочетании с высокой ролью региональных организаций внутри Коммунистической партии Китая стала основой для специфической модели государственного управления в период реформ, начатых Дэн Сяопином. В рамках этой модели политическая централизация сочеталась с налоговым федерализмом. При этом, как было показано в работах Й. Чена и Ж. Ролана из университета Беркли [Qian, Roland, 1998; Roland, 2000, ch. 11], наличие жестких бюджетных ограничений со стороны центрального правительства приводило к конкуренции регионов за привлечение ресурсов, а эта конкуренция, в свою очередь, способствовала повышению качества государственного управления.

Последующие эмпирические исследования свидетельствовали о том, что в Китае карьерное продвижение региональных чиновников было тесно связано с экономическими успехами тех провинций, которыми они руководили. Так, в [Li, Zhou, 2005] на данных за 1979–1995 гг. было показано, что карьерное продвижение китайских чиновников было связано не с “разовыми достижениями”, а с высокими среднегодовыми темпами роста в их провинциях за ряд лет. Элементом продвижения выступало не только персональное повышение первых лиц, но и расширение представительства данного региона в ЦК КПК, Всекитайском собрании народных представителей и других центральных выборных органах.

Эти результаты в целом были подтверждены в [Fan... 2009]. Эта работа опиралась на данные о должностных перемещениях высших муниципальных чиновников (первые секретари горкомов КПК и мэры) в 36 крупных городах КНР в период с 1994 по 2008 г. Эконометрический анализ этих данных показал, что карьерное продвижение чиновников значимо зависело от темпов роста валового регионального продукта, а также от динамики инвестиций частного сектора и фирм с иностранным участием. Этот результат был устойчив при усреднении темпов роста за ряд лет, предшествовавших продвижению соответствующих чиновников. При этом высокие темпы роста в этих регионах сохранялись и после того, как соответствующие чиновники уходили на повышение.

Вместе с тем интересным результатом этого исследования стала выявленная негативная связь между продвижением региональных чиновников и “нематериальными” (*intangible*) результатами развития их регионов – измеряемыми по таким параметрам, как количество мест в больницах (на душу населения) и площадью зеленых насаждений (*green space*) в соответствующих городах. Также в тех регионах, которые демонстрировали высокие темпы роста и руководители двигались вверх по карьерной лестнице, наблюдалось усиление социального расслоения – с отставанием роста доходов и потребления в сельской местности в сравнении с городами.

Эти результаты дали основание Дж. Фану и его соавторам для общего вывода о том, что в Китае сложилась определенная, направляемая из центра система стимулирования региональных чиновников за успехи, достигнутые в обеспечении экономического роста и притока инвестиций. Однако, как показал их анализ, прирост этих “измеримых” результатов одновременно сопровождается ухудшением социальных и экологических показателей в соответствующих регионах.

Еще одна особенность Китая (в том числе культурно-историческая) – традиции конкурсного отбора на государственные должности с учетом знаний и квалификации претендентов, а также механизмы выявления и распространения лучшей практики и возможности для повышения квалификации госслужащих. В частности, правительство КНР активно использует программы долгосрочных международных стажировок

(включая обучение на магистерских программах) для повышения квалификации своих чиновников. Для включения в такие программы соответствующие чиновники, помимо рекомендации от непосредственного начальника, должны сдать общенациональный экзамен на знание иностранного языка и иметь явные достижения по службе. В случае успешного отбора принимающей стороной правительство КНР заключает с такими чиновниками контракты, гарантирующие им по возвращении на родину должность не ниже той, которую они занимали до отъезда.

В целом с точки зрения развития инвестиционного климата конкуренция между регионами в КНР, сознательно стимулируемая центральным правительством, а также целенаправленные меры по повышению квалификации чиновников, приобретению ими новых навыков и компетенций имели позитивные следствия для создания более благоприятных условий ведения бизнеса. В этом отношении характерны результаты большого сравнительного проекта Всемирного банка и Международной финансовой корпорации по анализу предпринимательства в странах БРИК. Данный проект, в частности, показал существенные различия между Россией и Китаем (не в пользу России) по уровню поддержки бизнеса со стороны государства и доверия предпринимателей к органам власти [Djankov... 2006].

В заключение этого раздела стоит отметить, что ряд республик бывшего СССР активно использует для развития своего госаппарата подходы, подобные практике КНР. Так, в Казахстане (который так же, как и Россию, часто называют как пример “кланового капитализма”) еще с 1990-х гг. были начаты программы повышения квалификации госчиновников, включая их обучение в лучших зарубежных университетах и бизнес-школах. И в настоящее время в каждом министерстве и ведомстве, как минимум, один из заместителей министра имеет степень MBA или PhD, что, безусловно, отражается на качестве государственного управления.

Что происходит и чего не происходит в России?

Исследования ГУ-ВШЭ показывают, что ситуация с качеством государственного управления неоднородна. При всех жалобах на неэффективность бюрократии есть ведомства и региональные администрации, которые на среднем фоне заметно выделяются в лучшую сторону. При этом, на мой взгляд, в последние годы позитивные сдвиги скорее происходили на региональном уровне.

Одним из факторов этих изменений стала реформа межбюджетных отношений 2002–2003 гг., перераспределившая доходы от регионов в пользу федерального центра, а также усложнившая и формализовавшая доступ регионов к федеральным трансфертам и субсидиям. В итоге по крайней мере часть более “продвинутых” губернаторов стала задумываться о том, чтобы наряду с лоббированием помощи из Москвы попытаться обеспечить рост доходов своих бюджетов за счет привлечения в регион частного капитала и инвестиций.

В качестве примера такого рода можно привести деятельность Министерства инвестиционной политики Нижегородской области (см. <http://www.mininvest.ru>, а также [Негребецкая, 2010]). Это министерство создано в 2005 г. с целью более эффективного привлечения инвестиций в регион и выполняет функции “одного окна” по рассмотрению и согласованию инвестиционных проектов для всех входящих в регион российских и зарубежных компаний с объемом инвестиций свыше 100 млн рублей. Согласно действующим регламентам решение о поддержке проекта правительством области или отказе от его реализации принимается в срок до трех месяцев.

Важную роль в оперативном согласовании этих решений играет Инвестиционный совет при губернаторе области, куда входят руководители структурных подразделений областного правительства, руководители территориальных органов федеральных органов государственной власти, главы крупных муниципальных образований, руководители ведущих предприятий региона. За время существования министерства среднегодовой объем инвестиции в основной капитал по полному кругу предприятий

вырос в области почти на 80%, а среднегодовой приток иностранных инвестиций за 2006–2008 гг. увеличился в 3,4 раза.

Эти сдвиги подтверждают данные уже упоминавшегося обследования 1000 предприятий обрабатывающей промышленности, проведенного ГУ-ВШЭ в феврале–июне 2009 г. Регрессионный анализ результатов опроса свидетельствовал, что значимым фактором предоставления поддержки со стороны региональных властей был факт осуществления предприятием в период 2005–2008 гг. крупных инвестиционных проектов. Так, среди “активных инвесторов” ту или иную поддержку на региональном уровне в 2007–2008 гг. получали 36,5% фирм – против 25% для “нерегулярных инвесторов” и 17% в группе фирм без инвестиций. (Стоит отметить, что для получения поддержки со стороны федеральных властей данный фактор оказался незначимым; существенными для предоставления федеральной поддержки были участие государства в капитале, поддержание занятости, факт создания предприятия до 1991 г. и его расположение в менее развитом регионе.)

Вместе с тем подобные позитивные сдвиги на региональном уровне в России носят скорее “полустихийный” характер, поскольку не опираются на сознательную политику выявления и поощрения лучшей практики со стороны федерального центра. У нас отсутствует система карьерного продвижения более эффективных чиновников, опирающаяся на понятные и измеримые критерии оценки их деятельности. Повышение квалификации российских чиновников традиционно проводится Академиями госслужбы, которые в начале 1990-х гг. были образованы на базе бывших Высших партийных школ и в значительной степени унаследовали их кадровый состав.

Подводя некоторые итоги, можно констатировать, что центральной проблемой государственного управления в России является не коррупция, а неэффективность госаппарата. Именно эта неэффективность порождает растущую неприязнь к чиновникам со стороны общества и бизнеса. Коррупция же – лишь одно из проявлений этой неэффективности.

Россия движется по пути построения государственного капитализма, который предполагает активное вмешательство государства в экономику. Ни в одной стране мира эта модель не была свободна от коррупции. Достаточно вспомнить историю Южной Кореи, в которой бурный экономический рост в течение 1960–1990 гг. сопровождался громкими коррупционными скандалами с участием высших должностных лиц государства.

Можно отдельно обсуждать вопрос о том, насколько адекватна модель госкапитализма в условиях современной динамично меняющейся глобальной экономики. Однако сколько-нибудь успешно эта модель может функционировать только при наличии достаточно эффективной бюрократии. В экономической теории и практике других стран, сопоставимых с Россией по уровню развития институтов, сложился набор рецептов, позволяющих повысить эффективность государственного управления при отсутствии политической конкуренции. Причем, как показывает опыт, меры, направленные на повышение эффективности бюрократии и основанные на внедрении конкурентных начал в практику госуправления, одновременно создают ограничения для коррупции.

Иными словами: акцент на борьбу с коррупцией не должен затенять другую, гораздо более общую проблему – проблему низкой компетентности чиновников и неэффективности государственного аппарата. Если мы хотим победить (а в реальности – ограничить) коррупцию, надо бороться с болезнью, а не с ее частными проявлениями. И только тогда можно ожидать, что состояние больного улучшится.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

Доклад “Система госзакупок: на пути к новому качеству”. М., ГУ-ВШЭ, февраль 2010 (<http://hse.ru/science/reports>).

Климанов В., Лавров А. Межбюджетные отношения в России на современном этапе // Вопросы экономики. 2004. № 11.

Медведев Д.А. “Россия, вперед!”, 10 сентября 2009 г. (<http://www.kremlin.ru/news/5413>).

Негребецкая И.А. Осуществление инвестиционных проектов иностранных компаний в Нижегородской области: успехи и проблемы. Доклад на XI Международной научной конференции ГУ-ВШЭ, 6–8 апреля 2010 г.

Российская Федерация: Актуализированный отчет о состоянии системы государственных закупок страны. Департамент Операционной политики и услуг. Регион Европы и Центральной Азии. Всемирный банк. Декабрь 2006 г.

Яковлев А.А. Влияние кризиса на поведение предприятий // Журнал Новой экономической ассоциации. 2009. № 3–4.

Яковлев А., Фрай Т. Реформы в России глазами бизнеса // Pro et Contra. Июль–октябрь. 2007. № 3.

Djankov S., Roland G., Qian Y., Zhuravskaya E. Entrepreneurship in China and Russia Compared // Journal of the European Economic Association. 2006. Vol. 4. № 2–3.

Fan J. P.H., Huang J., Morck R., Yeung B. The Visible Hand Behind China's Growth. Paper prepared for the Joint NBER-CUHK Conference on Capitalizing China. December 2009.

Li H., Zhou L.-A. Political Turnover and Economic Performance: the Incentive Role of Personnel Control in China // Journal of Public Economics. 2005. Vol. 89.

Maskin E., Qian Y., Xu Ch. Incentives, Information, and Organizational Form // The Review of Economic Studies. Vol. 67. № 2.

Qian Y., Roland G. Federalism and the Soft Budget Constraint // American Economic Review. 1998. Vol. 88. № 5.

Qian Y. "The Process of China's Market Transition (1978–1998): Evolutionary, Historical and Institutional Perspectives". Paper prepared for the Journal of Institutional and Theoretical Economics symposium on "Big-Bang Transformation of Economic Systems as a Challenge to New Institutional Economics", June 9–11, 1999. Wallerfangen (Saar, Germany).

Roland G. Transition and Economics: Politics, Markets, and Firms. The MIT Press. 2000.

Shleifer A., Vishny R.W. Corruption // The Quarterly Journal of Economics. 1993. Vol. 108. № 3.

Thorniley D. Russia: the Business Outlook. Economist Intelligence Unit, Corporate Network, East European Group. March 2006.

© А. Яковлев, 2010