

Теоретическая модель расчета стоимости реформ
Содержание

Введение	2
1. Эффекты реформ	3
1.1 Теоретические подходы к определению и оценке эффектов реформ	3
1.2 Количественный анализ влияния показателей состояния институциональной среды на экономический рост	12
2. Моделирование определения стоимости реформ в области законодательства, касающегося деятельности НКО.....	16
Заключение.....	29
Список использованных источников.....	31
Приложение А. Меры качества институтов.....	47

Введение

Разработка и проведение институциональных реформ требуют адекватной и комплексной оценки их возможных социально-экономических последствий. Это связано как с необходимостью более точно учитывать возможные последствия планируемых реформ для населения, так и с потребностью включать в средне- и долгосрочные прогнозы экономического развития страны количественные оценки ожидаемых результатов реформ.

Целью настоящего раздела работы является анализ опыта оценки эффекта институциональных изменений, предложение теоретической модели оценки стоимости реформ в области регулирования деятельности НКО.

1. Эффекты реформ

1.1 Теоретические подходы к определению и оценке эффектов реформ

Целью большинства реформ является институциональное обеспечение изменений в каких-либо целевых сферах, которые неизбежно преломляются в определенных макроэкономических изменениях. В частности – экономическом росте. При этом со времени Д. Юма и А. Смита источники экономического роста неизменно связывались с накоплением капитала. Всякое увеличение капитала, утверждал А. Смит, естественно ведет к активизации промышленной деятельности и, следовательно, к возрастанию реального богатства. Накопление капитала, в свою очередь, определяется масштабами сбережений («...бережливость, а не трудолюбие является непосредственной причиной возрастания капитала»). И дело не ограничивается тем, что в более богатых странах больше оказывается фонд (доля) накопления. К тому же сравнительно большая часть этих накоплений направляется на «производительную» деятельность.

Тезис, определяющий роль накопления, был полностью унаследован академической теорией «мейнстрима». Роль сбережений населения и накапливаемой прибыли в поддержании хозяйственной активности и устойчивого роста общественного богатства подробно анализируется в четвертом разделе («четвертая книга») «Принципов экономической теории» А. Маршалла.

Великая депрессия способствовала более осторожной оценке современниками и сторонниками Дж.М. Кейнса роли *процессов накопления*. Но эти соображения, как подчеркивал сам автор, относились прежде всего к краткосрочным факторам экономической динамики. К. Кларк, изучавший длительные тенденции хозяйственного развития, писал: «Уже в 1937 году я начал серьезно сомневаться в справедливости этой доктрины... Накопление капитала – это необходимое, но не достаточное условие экономического прогресса» (Clark, 1984, p. 59).

В моделях экономического роста Р. Харрода, безусловно испытавшего серьезное влияние Кейнса, на передний план вновь выдвинулись процессы накопления. Так, в базовом уравнении экономического роста темпы расширения производства прямо пропорциональны норме сбережений (см. (Харрод, 1959)). Те же предположения по существу содержатся и в моделях экономического роста Р. Солоу (Solow, 1956), и в теоретических конструкциях эндогенного роста и технического прогресса другого нобелевского лауреата по экономике Р. Лукаса (Lucas, 1988).

Эмпирические исследования источников экономического роста, использовавшие стандартные производственные функции, не смогли, однако, подтвердить тезис о решающей роли накоплений «физического капитала». Ограничимся ссылкой на результаты многочисленных расчетов Э. Денисона (Denison, 1985), впервые предложившего методы «калькуляции» экономического роста. В соответствии с его расчетами, за период с 1929 по 1982 г. не более 20%

увеличения национального дохода США (в расчете на 1 занятого) удастся «приписать» накоплению реального капитала. Решающую роль во всех расчетах такого рода играл не раскладываемый по факторам «остаток». Денисон считал его характеристикой прогресса знаний, который включает «как технический прогресс, так и прогресс в наших знаниях об управлении и организации» (*Denison, 1985, p. 28*). Тем самым в сфере исследования проблем экономического роста постепенно втягивался более широкий круг не только экономических, но и социально-политических отношений.

В новой ситуации пересмотру неизбежно подверглись и определения самих факторов производства. В наиболее развитых странах накопление вещественного капитала – как ключевой фактор экономического роста – постепенно стало отступать на задний план, уступая место *накоплению человеческого (а также «социального») капитала*. Из круга демографических проблем оказался, в частности, вынесенным и вопрос о факторах, определяющих темпы расширения трудовых ресурсов.

Теоретики, занятые поиском источников экономического роста, все шире привлекают исторический материал, активной вторгаются в сферу политических и социальных отношений. Указанная тенденция становится все более очевидной, если сравнить «калькуляции» Э. Денисона с последующими публикациями одного из весьма влиятельных американских экономистов – профессора Гарвардского университета Р. Барроу (см. (*Barro, 1991; 1996; Barro, Lee, 1993; Barro, Sala-i-Martin, 1995*) и др.). В дополнение к обычным динамическим рядам все чаще параллельно привлекаются межстрановые сопоставления (*cross-country studies*); место элементарных производственных функций все чаще занимают многофакторные межобъектные сравнения (*cross-section*). При этом такие переменные, как норма личных сбережений (или норма накоплений), в подобных расчетах вообще не присутствуют. Зато значительное место отводится тем переменным, которые, по мнению Р. Барроу, должны играть отрицательную роль (масштабы потребления государства, инфляция и др.) и, что представляется особенно существенным, переменным, *характеризующим влияние общественно-политических отношений (степень демократичности общества, соблюдение законов и прежде всего реальная защита прав собственности и контрактных прав)*.

«Калькуляции» экономического роста с первых дней своего появления подвергались критике представителей институциональной теории. Еще в начале 70-х годов Д. Норт и Р. Томас отмечали, что такие факторы, как накопление капитала, экономия на масштабах и т.п., «не являются источниками экономического роста – они и *есть* сам рост» (*North, Thomas, 1973, p. 2*).

В соответствии с классификацией одного из наиболее известных представителей новой институциональной теории О. Уильямсона (*Williamson, 2000*) на более глубоких (по сравнению с обычной хозяйственной деятельностью) уровнях складываются политико-экономические

структуры, определяющие правила поведения отдельных участников. В соответствии с этой логикой экономика прав собственности, скажем, должна играть более фундаментальную роль, чем текущие операции, описываемые стандартной неоклассической теорией. Многочисленные работы, опубликованные в конце 80-х – первой половине 90-х годов, могут свидетельствовать о все более активном интересе теоретиков экономического роста к сложившимся историческим традициям и институциональным структурам.

На рубеже XXI в. ситуация существенно изменилась. Сегодня многочисленные характеристики институциональных структур становятся одним из наиболее престижных объектов теоретического моделирования и эконометрического исследования.

Экспансия неоклассических моделей проявляется, в частности, в том, что они постепенно охватывают тот «глубинный» (по характеристике О. Уильямсона) уровень, на котором располагаются базовые институциональные структуры. Границы между обычными объектами исследования у представителей мейнстрима и традиционной тематикой институционалистских работ (см., напр., (Козлова, 1987)) оказываются все более размытыми.

Вместе с тем, качественная разработка и реализация той или иной реформы невозможна без оценки стоимости такой реформы и ее эффективности. При этом для оценки эффективности важно понимание эффектов, возникающих в процессе реализации реформ. Эффекты любой проводимой реформы можно классифицировать по следующим признакам:

1. *По отношению к объекту реформы:* прямые и косвенные.

Прямой эффект — это эффект в виде изменения одного из параметров реформируемой системы, который достигается путем воздействия непосредственно на один или несколько компонентов этой системы.

Косвенный эффект — это эффект в виде изменения одного из параметров системы, на которую прямо не направлено действие реформы, в результате воздействия на один или несколько компонентов реформируемой системы.

2. *По направленности:* прямые и обратные.

Прямой эффект — эффект совпадающий по направлению с заданной целью или решаемой задачей. Обратный — эффект противоположный заданной цели или решаемой задаче.

3. *По виду эффекта:* экономический, бюджетный, социальный, экологический и др.

Бюджетный эффект—это измерение потерь бюджета или дополнительных доходов, связанных с реализацией той или иной реформы. Бюджетный эффект обычно рассматривается в трех аспектах:

- фактическая разница между доходами бюджета, полученными в результате проведения реформы и затратами на ее проведение;

- изменение налоговых поступлений в будущем в результате действия реформы;

- изменение расходов государственного бюджета в будущем в результате действия реформы.

Основным показателем оценки бюджетной эффективности проекта является бюджетный эффект, определяемый для каждого периода осуществления данного проекта в виде разности доходов и расходов соответствующего бюджета по его реализации.

Интегральный бюджетный эффект рассчитывается как сумма дисконтированных годовых бюджетных эффектов или как превышение интегральных доходов бюджета над интегральными бюджетными расходами.

Экономический эффект — изменение экономических условий и результатов деятельности объектов реформы.

На уровне отдельных субъектов хозяйствования экономический эффект можно определить как разницу между доходами и расходами.

На макроэкономическом уровне экономический эффект можно определить, как изменение в результате действия реформы таких показателей, как: ВВП, изменение структуры ВВП и доли конкретных видов деятельности, отраслей или сфер деятельности в ВВП, изменение сальдо платежного баланса, изменение объема и структуры инвестиций и др.

Социальный эффект — это социально значимый результат, полученный в ходе деятельности экономических агентов (предприятий, гос-ва и т.д.), на которых была направлена реформа.

Социальный эффект от реализации реформ может выражаться в виде: изменения общественного мнения, изменения уровня грамотности, изменения объема и качества общественных благ, изменения уровня благосостояния населения, изменения демографической ситуации, количество человек, обратившихся за общественным благом, создание новых рабочих мест и др.

Следует отметить, что не всегда можно точно измерить социальный эффект от реализации реформы или деятельности конкретного субъекта. Это связано с тем, что большинство направлений оценки возможно только с помощью специфических форм исследования: анкетирования и социального опроса, т.е. носят субъективный характер. Это означает, что оценка одного и того же события у разных респондентов может не совпадать.

Вместе с тем, существуют показатели, поддающиеся расчету: изменение доходов населения, изменение уровня дифференциации доходов населения, количество человек, обратившихся за получением общественных благ, создание новых рабочих мест или количество человек, на доходы которых повлияло действие реформы.

Существуют также теоретические подходы к оценке социального эффекта в денежном выражении:

- *Рыночный подход*: выявление предпочтений потребителей (общества) – выявление «рыночной стоимости» социального результата (опрос репрезентативной части целевой аудитории, метод налога Кларка)

- *Доходный подход*: теневые цены – косвенный метод (выявление дополнительных доходов, снижения потерь доходов, снижения затрат)

- *Затратный подход*: определение стоимости воссоздания социального результата (на основе стандартов).¹

Говоря о социальном эффекте нельзя не сказать о проблемах его оценки. К таковым в частности относятся:

- низкая точность косвенных методов оценки;
- высокая стоимость (иногда отсутствие объективной возможности) оценки прямыми методами;
- субъективность экспертных методов оценки;
- наличие лага (неопределенной величины) между произведенными затратами и эффектами;
- отсутствие достаточного объема статистической информации (иногда ее несопоставимость);
- отсутствие универсальных общепринятых методов оценки;
- невозможность сравнить социальный эффект деятельности организаций, производящих различные социальные эффекты.

Современное состояние окружающей среды вынуждает говорить также об оценке экологических эффектов при оценке реализации отдельных реформ. Экологический эффект — это положительные или отрицательные изменения состояния окружающей среды, вызванные деятельностью субъектов хозяйствования, государства и др. в результате реализации реформ.

Экологический эффект может измеряться в уровне загрязнений воды, воздуха, в оценке достаточности и состояния объектов хранения и захоронения отходов, наличии предприятий, перерабатывающих отходы, качестве питьевой воды, количестве очищенных водоемов и др.

Применительно к реформам законодательство в сфере действия некоммерческих организаций на наш взгляд целесообразно оценивать три вида эффектов:

- бюджетный;
- экономический;
- социальный.

При этом указанные эффекты должны рассматриваться не только с точки зрения

¹ Шакина Е.А. Обзор подходов к оценке социальных эффектов /- Доклад – НИУ ВШЭ — [Электронный ресурс]—Режим доступа: <https://www.hse.ru/data/2012/12/12/.../доклад%20Шакина%20-%2028.06.ppt>

государства, а комплексно оцениваться в отношении всех групп участников отношений, подлежащих реформированию с учетом следующих особенностей:

- с точки зрения государства должны оцениваться бюджетная, экономическая и социальная группы эффектов;

- с точки зрения конкретного НКО — экономический и социальный эффекты;

- с точки зрения спонсора — социальный эффект и экономический;

- с точки зрения населения—социальный эффект.

При этом эффективной будет считаться та реформа, в результате которой достигнут максимальный социальный и бюджетный эффект, и отсутствует отрицательный экономический эффект.

Также важно отметить необходимость изучения косвенных эффектов реформ в сфере правового регулирования деятельности НКО, поскольку масштабы побочных эффектов могут нивелировать действие прямых. Для определения чистого эффекта считаем целесообразным кроме прямых эффектов оценивать и учитывать косвенные или. Если такие побочные эффекты не могут быть количественно оценены, то для их анализа и определения последствия их появления можно использовать анкетирование, социологические опросы, экспертные методы.

Оценка эффективности реформ также может осуществляться на основании изучения результативности деятельности НКО. Для определения методики оценки результативности следует изучить существующие в экономической литературе подходы или модели ее оценки. Классификация и краткое описание моделей представлено разными работами. Например, (J.-F. Henri, 2004) и (K.S. Cameron, 1986). Сведем для удобства модели результативности по ключевым характеристикам (см. Таблицу 1.1). Самой оптимальной моделью, по признанию, например, К.С. Кэмерона (Kim S. Cameron, 1986), считается модель конкурирующих ценностей, когда результативность рассматривается как результат пересечения определенных уровней ценностей, это представляет собой более реалистичный взгляд на природу организации и на то, как она достигает поставленных целей и решает текущие задачи.

Таблица 1.1 — Модели результативности

<i>Модель</i>	<i>Определение (организация результативна в той степени, в которой...)</i>	<i>Когда используется (модель наиболее предпочтительна, когда...)</i>
1. Целевая модель	Она достигает установленные цели	Цели ясны, согласованы, определены во времени, измеримы
2. Системная ресурсная модель	Она получает необходимые ресурсы	Существует ясная связь между ресурсами и функционированием (результативностью)
3. Модель внутренних процессов	Она не имеет внутренних деформаций, напряжений, обладает ровным внутренним функционированием	Существует ясная связь между процессами организации и функционированием (результативностью)

<i>Модель</i>	<i>Определение (организация результативна в той степени, в которой...)</i>	<i>Когда используется (модель наиболее предпочтительна, когда...)</i>
4. Модель стратегических групп	Все стратегические группы удовлетворены, по крайней мере, на минимальном уровне	Стратегические группы имеют значительное влияние на организацию, и организация вынуждена реагировать на требования
5. Модель конкурирующих ценностей	Предпочтительно сделать ударения на критериях, попадающих в четыре различные части модели	Организации не ясны свои собственные критерии, либо представляет интерес изменение критериев во времени
6. Модель легитимности (legitimacy model)	Она выживает в результате легитимной (законной) деятельности	Выживание или прекращение и ухудшение деятельности организации представляют интерес
7. Модель недостатков (нерезультативности) (fault-driven model)	Она не имеет недостатков или признаков нерезультативности	Критерии результативности не ясны, нужны стратегии развития
8. Модель высоких результатов деятельности (highperformingsystem model)	Она превосходит другие подобные организации	Желательно сравнить подобные организации

Примечание — Источник: [2].

В настоящее время не существует единого подхода к тому, что считать результатом деятельности НКО. Как правило, в литературе выделяют три подхода к определению результата или три уровня результата:

1. Продукт — это то, что конкретные люди получили от деятельности НКО. В приведенном выше примере непосредственное обучение является продуктом.

2. Результат — это то, что изменилось в результате потребления продукта: поведение, уровень благосостояния или жизнь целевой группы.

3. Эффект — это то, что изменилось в структуре проблемы. Деятельность любой некоммерческой организации связана с решением какой-то общественной проблемы. Если у деятельности НКО есть результат, то можно надеяться и на эффект, т.е. долгосрочные, структурные изменения. И это изменения в целом в обществе, а не только на уровне целевой группы.

Ценность создаваемых в НКО частных благ складывается из доходов от: реализации товаров (работ, услуг); членских взносов; спонсорских взносов. Членские и спонсорские взносы являются своеобразной формой реализации товаров (работ, услуг) в некоммерческих организациях. В ответ на спонсорский вклад некоммерческие организации предлагают рекламу, PR-мероприятия и т.д., тогда как в обмен на членские взносы - набор своих товаров и услуг.

² Пыжев, И.С, Туф, Д.М. Эффективность и результативность фирмы: объяснение через институты / И.С. Пыжев, Д.М. Туф // Проблемы современной экономики, N 1 (33), 2010 —[Электронный ресурс] : Режим доступа: <http://www.m-economy.ru/art.php?nArtId=2967> — Дата доступа: 01.06.2016

Ценность создаваемых в НКО общественных благ складывается из доходов от: государственных субсидий; грантов; благотворительных взносов (пожертвований); волонтерского труда.

В отличие от частного блага общественное благо неделимо, не может быть продано по частям, и все пользователи потребляют одинаковое количество блага. Следовательно, невозможно определить цену на отдельные единицы общественного блага. Невозможность определения цены на определенные единицы общественного блага обуславливает наличие особенностей определения совокупного спроса на общественное благо. Цена в данном случае не является величиной переменной. Поэтому совокупный спрос на общественное благо отражает предельную полезность всего имеющегося его наличного объема. Потребители должны потребить весь объем произведенного блага целиком. Совокупный спрос на частное благо получается путем сложения индивидуальных спросов, а совокупный спрос на общественное благо определяется путем суммирования индивидуальных предельных выгод, получаемых от имеющегося наличного объема блага. Кривая совокупного спроса на частное благо формируется путем суммирования индивидуальных кривых спроса вдоль горизонтальной оси (рис. 1.1), а кривая совокупного спроса на общественное благо — путем сложения индивидуальных кривых спроса по вертикали (рис. 1.2).

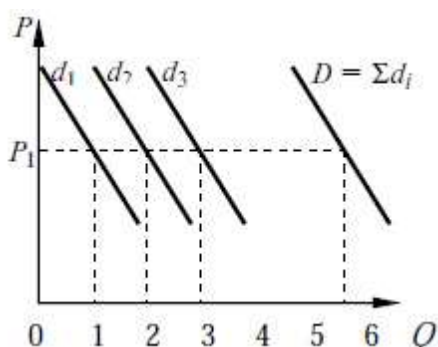


Рисунок 1.1 — Спрос на частные блага

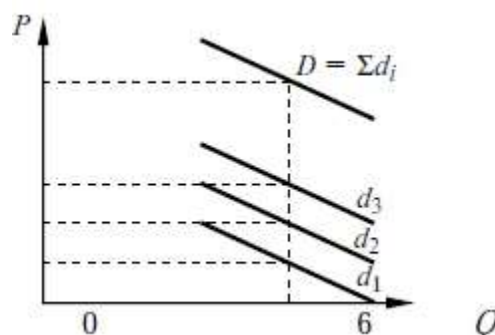


Рисунок 1.2 — Спрос на общественные блага

Специфика общественных благ заключается в том, что их потребление всегда сопровождается положительными эффектами для всех. Поэтому общество заинтересовано в обеспечении подобными благами всех потребителей. Следовательно, проблема общественных благ состоит не в распределении, а в обеспечении оптимального объема их производства. Решение проблемы обусловлено применением общего принципа: благо должно производиться в объеме, при котором предельные общественные выгоды, выраженные суммой предельных выгод всех потребителей, уравниваются с предельными общественными издержками его производства.

«Уровень производства общественных благ в некоммерческих организациях можно оценить при помощи Социального индекса (SI), который показывает долю общественных благ в общей сумме произведенных благ.

Для полностью коммерческих организаций $SI = 0$, а для исключительно благотворительных организаций, производящих только общественные блага, $SI = 1$. Социальный индекс также используется для оценки уровня самофинансирования некоммерческих организаций. Чем больше значение социального индекса, тем ниже уровень самофинансирования некоммерческой организации»³.

Очевидно, что чем больше общественных благ создается в некоммерческом секторе, тем более он эффективен. И люди оценивают его полезность (производимый им совокупный экономический и социальный эффект), направляя тем или иным способом ресурсы на создание общественных благ. Вместе с тем, оценка эффективности НКО через объемы финансирования критикуются общественными деятелями, которые имеют дело с различными социальными и духовными проблемами (помогающими людям с ограниченными возможностями, развивающими национальную культуру, спасающими экологию и т.д.), поскольку они привыкли говорить о социальном эффекте и делать упор на измерение социального эффекта, как показателя эффективности деятельности. Таким образом, эффективность в целом и эффективности деятельности НКО в частности являются оценочными категориями, выражающими отношение ценности продукта к ценности затрат. Говоря об эффективности НКО, она зависит от системы ценности того, кто ее оценивает.

Граждане, бизнес, правительство оценивают совокупный социальный эффект, создаваемых некоммерческим сектором общественных благ, выделяя на их создание часть имеющихся в своем распоряжении ресурсов. И чем больше доля ресурсов направляется на общественное благо, тем больше уровень доверия и оценки оказывается некоммерческому сектору, тем более эффективным он признается общественностью. Чтобы можно было сравнивать эффективность некоммерческого сектора в разных условиях, таких как: разный уровень развития экономики, разная численность населения и разные правовые нормы, введен показатель - "Уровень социальной ценности производимых общественных благ", определяемый как доля ресурсов, направляемых на создание общественных благ, в общем объеме находящихся в распоряжении ресурсов.

Уровень социальной ценности для граждан общественных благ, создаваемых некоммерческим сектором, можно оценить как отношение объема частных пожертвований плюс стоимость волонтерского труда, деленное на общие доходы населения. Другими словами, сколько имеющихся в распоряжении граждан ресурсов они готовы заплатить за создание НКО общественных благ.

Уровень социальной ценности для правительства, создаваемых некоммерческим сектором

³ Терентьева М.В. Эффективность работы некоммерческих организаций: опыт и критерии оценки / М.В. Терентьева/ Общественная палата Республики Татарстан — [Электронный ресурс].—Режим доступа: opr.tatarstan.ru/rus/file/pub/pub_82261.doc.

общественных благ, можно оценить как отношение объема государственных субсидий, деленное на доходы государственного бюджета. Другими словами, сколько имеющихся в распоряжении государства ресурсов они готовы направить на создание НКО общественных благ.

Уровень социальной ответственности бизнеса можно оценить как отношение объема благотворительных пожертвований, деленное на объем прибыли.

1.2 Количественный анализ влияния показателей состояния институциональной среды на экономический рост

Вопрос о роли институциональных факторов в экономическом развитии наиболее активно обсуждался в научных кругах последние несколько десятков лет. Классическая и неоклассическая теории экономического роста традиционно отдают первенство в качестве факторов роста инвестициям в основной и человеческий капитал, развитию знаний и инноваций. Однако опыт второй половины XX века показал, что направление значительных средств на увеличение физического капитала, может не привести к ожидаемым темпам экономического роста. Более того, само привлечение инвестиций является сложной задачей, для решения которой просто наличия (или доступности) новых технологий недостаточно.

Сформировавшийся в последние десятилетия институциональный подход рассматривает инвестиции как следствие создания и закрепления (стабилизации) институтов. Установление и укрепление прав собственности является детерминантом успешного экономического развития. Негарантированные права собственности ведут к более низкой норме инвестиций по сравнению с аналогичной экономической системой с обеспеченными правами собственности. Низкое качество институциональной среды является основным препятствием экономическому росту, особенно для развивающихся стран.

В последние годы значительное внимание уделяется оценке социальных программ. Методология оценки социальных программ позволяют оценивать результативность воздействия государственных программ и мероприятий и получить представление *о величине предельного эффекта бюджетной единицы*, потраченной на конкретную программу. Речь может идти, например, об оценке влияния:

- программ профессиональной подготовки для особо уязвимых категорий населения на заработки и занятость этих категорий;
- минимального размера оплаты труда на занятость;
- программ сбережений с отложенным платежом налогов на накопление сбережений;
- программ социальной защиты на бедность и поведение домохозяйств;
- размера класса на полученные баллы за тесты;

- службы в Вооруженных силах на заработки и занятость;
- кампании о вреде курения на здоровье.

Помогая лучше понять, каковы выгоды в терминах увеличения *общественного и индивидуального благосостояния*, исследования оценки государственных программ повышают прозрачность процесса предоставления государственных услуг. А это важно не только для повышения уровня подотчетности правительства, но также и для привлечения инвестиций со стороны международных организаций и российских неправительственных организаций для развития государственного сектора.

Всесторонний анализ результатов государственных программ широко распространен в развитых странах и странах Центральной и Восточной Европы.

На настоящий момент существует целый ряд как национальных, так и международных проектов, ставящих перед собой подобную задачу. В частности, к таким проектам относятся:

- BEEPS (Business Environment and Enterprise Performance Survey),
- Doing Business,
- Мониторинг административных барьеров на пути развития малого бизнеса в России,
- ICA (Investment Climate Assessment))

BEEPS (Business Environment and Enterprise Performance Survey- Опрос по бизнес-среде и результатам деятельности предприятий) – был разработан совместно экономистами ЕБРР и Всемирного Банка и проводился в 1999, 2002 и 2005 годах.

Основными задачами опроса были, во-первых, оценка представлений руководителей предприятий о инвестиционном климате и вопросах взаимодействия с государственными органами; во-вторых, построение индексов, дающих количественную оценку различных препятствий к ведению бизнеса, и анализ структуры рынка, на основе непосредственных оценок предприятий; и в-третьих, получение базовых характеристик деятельности предприятий.

Результаты опроса позволили получить страновые индексы по таким показателям, как коррупция, захват бизнеса государством, лоббирование, качество бизнес-среды, а также показатели деятельности опрашиваемых предприятий, что позволяет исследовать соответствующие зависимости.

Doing Business. Опросы были разработаны Всемирным банком проводятся регулярно. Индикаторы, полученные в результате опроса, измеряют качество госрегулирования экономической деятельности: степень «зарегулированности» (например, количество процедур, необходимых, чтобы начать бизнес), результаты регулирования (стоимость процедур и время, требуемое на их осуществление), степень защиты прав собственности, гибкость трудового законодательства, уровень налогового бремени. Характерная особенность Doing Business состоит в том, что в этом опросе не только констатируется степень административных барьеров в той или

иной сфере, но и предпринимается попытка идентификации природы регуляторных реформ, необходимых для преодоления этих барьеров. Выборка обладает следующими ограничениями, в том числе по репрезентативности, в частности, представлены данные лишь по крупнейшему городу в стране, и зачастую – лишь по предприятиям с определенной организационной формой (компания с ограниченной ответственностью определенного размера).

ICA (Investment Climate Assessment – оценка инвестиционного) представляет из себя набор работ для ряда стран (развивающихся и стран с переходной экономикой), посвященных исследованию инвестиционного климата, и базирующихся на опросах, выполненных по общей методологии, но в то же время учитывающих особенности стран.

Таблица 1. Сравнительный анализ различных методов и подходов к оценке социально-экономических последствий институциональных реформ: опросы хозяйствующих субъектов, международные проекты по оценке инвестиционного климата

<i>Критерий сравнения</i>	<i>BEEPS</i>	<i>Doing Business</i>	<i>ICA</i>
Качество выборки и анкеты			
1) страны	27 стран с переходной экономикой + Турция (2004 – аналогичный опрос по 7 развитым и развивающимся странам)	175 стран + региональный разрез (не во всех странах; в России – планируется в 2007)	60 стран
2) число предприятий	4000 – 10000	9000	50000
3) основные темы опроса	коррупция, захват бизнеса государством, лоббирование, качество бизнес-среды показатели деятельности предприятий	Открытие фирмы; Получение лицензий; Трудовое законодательство; Регистрация прав собственности; Получение кредитов; Защита инвесторов; Налоги; Экспортно-импортная деятельность; Соблюдение условий контрактов (Enforcing Contracts); Прекращение деятельности фирмы	- конкурентоспособность предприятий (производительность, инновационная активность, квалификация персонала) - инвестиционный климат
несмещенность оценки (несмещенность в статистическом смысле и несмещенность в широком смысле)	Репрезентативна для экономики страны в целом	Предприятия - только в самом населенном городе страны - только определенной организационной формы (с ограниченной ответственностью) - определенного размера (около 200 сотрудников)	По РФ - в основном предприятия обрабатывающей промышленности - опрос проводился в 49 областях
доступность	Ответы предприятий на основные вопросы	Межстрановые индексы по стране в целом	Агрегированные данные по типам предприятий

<i>Критерий сравнения</i>	<i>BEEPS</i>	<i>Doing Business</i>	<i>ICA</i>
	анкеты доступны в интернете	доступны в интернете	доступны в интернете
трудоемкость	Опрос проводится одновременно в всех странах одной компанией в течение года	Опрос проводится 500 экспертами в разных странах	Опрос организовывается ВБ как отдельный проект в каждой стране
возможность использовать результаты для конкретных целей экономической политики	Возможность межстрановых сравнений в переходных экономиках	Возможность межстрановых сравнений, но нет возможности анализа опроса предприятий внутри отдельной страны	Возможность межстрановых сравнений по индексам деловой активности и инвестиционного климата; По РФ - общий анализ деятельности предприятий и их представлений о бизнес-климате

Вместе с тем, анализ различного рода опыта оценок реформ показывает, что институциональные реформы в разных областях и разных странах требуют разработки индивидуальных моделей, учитывающих специфику каждой реформы

2. Моделирование определения стоимости реформ в области законодательства, касающегося деятельности НКО

Реформы законодательства о НКО в Беларуси имеют целью развитие гражданского общества, что в свою очередь должно сформировать условия для поступательного социально-экономического развития страны.

Реформы в области НКО, на наш взгляд, изначально будут в большей степени обуславливать социальные эффекты. Как минимум, ближайшая перспектива оценки таких реформ не может не опираться на анализы социальных эффектов, основанных на различного рода опросах.

Чистая приведенная стоимость реформ представляет собой результат сравнения положительных (доходов) и отрицательных (расходов) эффектов, связанных с проведением реформы.

Расходы неизбежно возникают в связи с необходимостью корректировки законодательства и его внедрения в практику, выпадением определенных статей доходов бюджета, либо прямыми расходами на проведение реформы.

Методы математического моделирования развиваются уже почти 200 лет. За это время созданы десятки тысяч моделей разной степени общности и направленности. Тем не менее, в моделировании реформ еще далеко не достигнут решающий успех, подобный тому, который был достигнут, например, в моделировании физических систем.

В области правового регулирования наука столкнулась с феноменом сложных систем. Сложные системы такие, как Вселенная в целом, биосфера, отдельный живой организм, общество отличаются тем, что, во-первых, действительно сложны в том смысле, что состоят из множества сильно связанных между собой элементов, во-вторых, уникальны и, в-третьих, способны к необратимому качественному развитию. Эти обстоятельства не позволяют в полной мере использовать в исследовании таких систем эмпирический метод – основу успеха естественных наук.

Для сложных систем ни эксперимент, ни массовое наблюдение невозможны. Поэтому ни для одной сложной системы до сих пор не создано универсальной модели, из которой все остальные следовали бы как частные случаи. Если модели физических систем должны объяснить результаты сделанных и предсказывать результаты планируемых экспериментов, то модели сложных систем призваны, в первую очередь, заменить невозможный в этих областях эксперимент.

Указанные методологические особенности применения моделей для описания сложных систем приводят к невозможности построить одну универсальную модель для обработки всех

имеющихся данных

Эконометрические модели воплощают попытку применить классический эмпирический метод исследования. Эконометрические модели отличает стремление опираться непосредственно на данные, а не какое-либо представление о системе причинных связей в обществе. Чтобы иметь возможность влиять на ход явлений и использовать обнаруженные связи и зависимости для прогнозирования, необходимо их исследовать более обстоятельно. Исследование корреляционных связей называется корреляционным анализом, а исследование односторонних стохастических зависимостей – регрессионным анализом. Корреляционный и регрессионный анализ опирается прежде всего на измерение количественных соотношений между явлениями, что в конечном итоге позволяет найти объяснение следствия одной или несколькими причинами.

В основе корреляционного и регрессионного анализа лежит логика массовых явлений, объясняющая массовую множественность следствий, дополненных элементами случайностей.

Как экономические, так и общественные явления и процессы причинно обусловлены и объективно существуют. С помощью средств математической статистики их можно более или менее отражать, описывая количественные соотношения между ними на основании эмпирических данных. Задача построения модели заключается в разыскании закономерностей, скрывающихся за погрешностью измерения, ошибками, случайными возмущениями, а также в том, чтобы сделать эти закономерности как можно более очевидными и четкими, абстрагировавшись от всего второстепенного и сконцентрировавшись на самом существенном.

Задачи корреляционного анализа:

a) измерение степени связности (тесноты, силы, интенсивности) двух или более явлений. Общие знания об объективно существующих причинных связях должны дополняться научно обоснованными знаниями о мере зависимости между явлениями. Для этого производятся соответствующие статистические вычисления;

b) отбор факторов, оказывающих наиболее существенное влияние на результативный признак, на основании измерения степени связности между явлениями. Отобранные факторы используют для дальнейшего анализа. Самые важные факторы в рамках анализа – это те, которые коррелируют сильнее всего с явлениями, подлежащими изучению. Осознанно изменяя влияющие факторы, можно достигнуть желаемого эффекта в результативном признаке-следствии. На основе полученных связей можно быстрее и проще вычислять некоторые экономические показатели.

Задачи регрессионного анализа:

a) установление формы зависимости. В соответствии с основными типами регрессии разработаны критерии, с помощью которых можно оценить корреляцию;

б) определение функции регрессии. Процесс нахождения функции называют выравниванием отдельных значений зависимой переменной.

Сильная сторона эконометрических моделей в их относительной независимости от общественно-политических взглядов автора модели и от использующихся статистическими органами методик сбора и обработки исходных данных. Слабая сторона в том, что эконометрические модели только констатируют существование связи величин, но не помогают ее объяснить. Кроме того, эконометрические модели на этапе построения требуют огромных массивов данных, собранных по единой методике за большой промежуток времени. Эконометрические модели также малопригодны для аналитических расчетов, т.е. ответов на вопрос «что было бы, если бы применялась другая политика».

Непосредственное моделирование сценария реформы. Любой сценарий включает в себя следующие шаги:

- привлечение денежных поступлений согласно сценарию реформы;
- учет потерь, понесенных в результате использования льгот.

Рассмотрим подробнее *первый шаг*.

Нельзя не признать тот факт, что в настоящее время инвестиции являются неотъемлемой частью современного общества. Для нашей страны привлечение инвестиций в социальную сферу – одна из самых насущных задач.

И наряду с внутренними источниками, возможность которых сегодня ограничена, весьма важно привлекать иностранную помощь.

Что же препятствует притоку иностранной и внутренней помощи в социальную сферу Республики Беларусь?

Недостаточный уровень притока связан со следующими проблемами:

1. Провалы законодательства.

Нестабильность законодательства, наличие большого количества нормативных актов по одному и тому же вопросустораживают иностранных инвесторов.

Поэтому существует необходимость в разработке нормативно-правовых актов, которые бы могли работать долгое время без постоянного внесения всяческих изменений и дополнений; а также выявление в действующем законодательстве взаимоисключающих или дублирующих друг друга положений.

2. Система налогообложения.

Нельзя уклониться и от налогового вопроса, ведь налоговый климат является одним из определяющих факторов привлекательности страны. Абсолютная величина налогов, сложность и запутанность налоговой системы, таможенных процедур – проблемы, с которыми приходится сталкиваться инвесторам в нашей стране.

3. Непрестижность страны на международной арене.

Негативный имидж за рубежом снижают возможность привлечения иностранной помощи.

4. Чрезмерный контроль.

Излишнее количество контролирующих органов, а также число проверок, которые они осуществляют и величина штрафных санкций, назначаемых по итогам этих проверок, вызывают недовольство и незаинтересованность инвесторов.

Требуется сокращение числа органов, осуществляющих проверки и контроль; сокращение самого числа проверок с закреплением их максимального числа законодательно; совершенствование системы применения санкций в сфере деятельности НКО и т.д.

5. Сложность при оформлении документов.

При решении проблем, связанных с оформлением документов, получением лицензий, разрешений на регистрацию помощи, личная договоренность с конкретным чиновником, а также осуществление неофициальных платежей играют первостепенную роль.

Реформы в сфере правового регулирования деятельности НКО будут способствовать улучшению имиджа Республики Беларусь на внутренней и внешней арене, что позволит привлечь дополнительных инвесторов.

Любое явление детерминируется множеством одновременно и совокупно действующих причин. Поэтому перед нами стоит задача определения зависимости одной зависимой переменной от нескольких объясняющих переменных X_1, X_2, \dots, X_m в условиях конкретного места и времени. Эту задачу можно решить с помощью множественного или многофакторного регрессионного анализа.

Рассмотрим линейное соотношение между зависимой переменной Y – общих объемов привлекаемых инвестиций (внешних) и факторными переменными: X_1 – удобство и простота налогообложения в стране (Paying Taxes – место позиции в рейтинге ВБ Doing Business); X_2 – общий рейтинг легкости ведения дел; X_3 – простота регистрации новых предприятий/организаций (место позиции в рейтинге ВБ Doing Business). Имеем следующие данные (таблица 2.1).

Таблица 2.1 Исходные данные для факторного анализа общих объемов привлекаемых инвестиций

Год	Y (млн долл.)	X ₁	X ₂	X ₃
2015	13344	63	44	12
2014	15084	60	57	40
2013	14330	107	63	35
2012	14974	129	58	9
2011	16879	158	60	9
2010	9086	183	68	7

При обработке факторов X_1, \dots, X_3 исключаются, как правило, такие, которые по предварительным теоретическим соображениям малодостоверны или не поддаются

количественному измерению; исключаются также и дублирующие факторы. Для большей достоверности построенной корреляционной модели могут быть исключены факторы, находящиеся в функциональной или тесной корреляционной зависимости (коэффициент корреляции между которыми больше или равен 0,8). При наличии таких факторов исключается тот из факторов, который оказывает меньшее влияние на результирующий фактор. Для построения модели была использована программа Microsoft Excel.

Тесноту корреляционной связи между факторными и результативными признаками оценивают коэффициентами парной и частной корреляции. Величина коэффициента, равная нулю, указывает на отсутствие тесноты связи. Когда величина коэффициента корреляции $r = \pm 1$, тогда связь считается функциональной. Парные коэффициенты корреляции для показателе оценки изменения общих объемов инвестиций указаны в корреляционной матрице (Таблица 2.2).

Таблица 2.2. — Корреляционная матрица

	Y	X1	X2	X3
Y	1			
X1	-0,33954	1		
X2	-0,31386	0,748275	1	
X3	0,27097	-0,62511	0,029676	1

Различают следующие зависимости между значениями коэффициента корреляции и качественной оценкой тесноты связи между факторами:

- слабая — значение коэффициента парной корреляции 0,1-0,3;
- умеренная — значение коэффициента корреляции 0,3-0,5;
- заметная — значение коэффициента корреляции 0,5-0,7;
- тесная — значение коэффициента корреляции 0,7-0,9;
- очень тесная — значение коэффициента корреляции 0,9-0,9999;
- функциональная—значение коэффициента парной корреляции равно 1.

Проведем анализ коэффициентов парной корреляции. Зависимая переменная Y имеет умеренную связь с переменными X₁, X₂, и достаточно слабую связь с переменной X₃. Однако факторы X₁ и X₂ тесно связаны между собой, что может свидетельствовать о наличии мультиколлинеарности. Фактор X₃ включать в модель нецелесообразно, так как он слабо влияет на Y.

Надежность коэффициентов парных корреляций устанавливается проверкой гипотезы H₀: $\rho = 0$, о равенстве нулю коэффициента корреляции генеральной совокупности при альтернативной гипотезе H₁: $\rho \neq 0$, при уровне доверия $\alpha = 0,05$. В качестве критерия проверки нулевой гипотезы вычисляют статистику.

Нужно выяснить, каково было бы действие на зависимую переменную Y главных факторов-причин X₁, X₂, если были бы исключены другие случайные воздействия. Для этого

нужно определить функцию регрессии в виде математического уравнения того или иного типа. Выведем протокол регрессионного анализа и рассчитаем параметры модели. В итоге получаем конечное уравнение регрессии:

$$Y = 18025,38 - 12,63X_1 - 44,61X_2 \quad R^2=0,63$$
$$t_{cm} \quad (2,46) \quad (-2,3) \quad (-1,6) \quad F = 4,67$$

Дадим экономическую интерпретацию параметров. Коэффициент $b_2 = -12,63$ говорит о том, что если место в рейтинге ВБ Doing Business (Paying Taxes) страны снизится на 1 позицию, объем инвестиций в страну уменьшится на 12,63 млн долл. Коэффициент $b_3 = -44,61$ говорит о том, что если общий рейтинг легкости ведения дел в стране снизится на 1 пункт, объем инвестиций в страну уменьшится на 44,61 млн долл.

В процентном отношении изменение признаков-факторов определено с помощью коэффициентов эластичности, которые показывают, на сколько процентов изменяется результативный признак с изменением того или иного независимого фактора на 1 % при фиксированном значении остальных факторов. Наибольшее влияние на инвестиционную и деловую активность оказывает фактор X_1 – система налогообложения в стране. При уменьшении позиции в рейтинге Paying Taxes на 1 % объем инвестиций увеличивается на 0,1349%.

Таким образом, с помощью данного уравнения можно определить возможный объем привлекаемых денежных поступлений в результате проведения реформ в законодательстве на основе прогнозных планов развития.

Проверим адекватность построенного уравнения регрессии изучаемому явлению. Анализируя показатель коэффициента детерминации, равный $R^2 = 0,63$, можно говорить о том, что 63 % вариации показателя Y объясняется факторами X_1, X_2 . Качество полученной модели удовлетворительное.

О тесноте множественной корреляционной связи между факторами причинами и результирующим фактором судят по величине множественного коэффициента корреляции $R=0,72$. Связь является тесной.

На основании проведенного анализа можно сделать следующий вывод: модернизация законодательства в области правового регулирования деятельности НКО будет способствовать закреплению положительного имиджа страны на международной арене, тем самым обеспечивая улучшение инвестиционного и делового климата, что приведет к существенному притоку иностранных инвестиций (помощи) в страну.

Прямое влияние на ожидаемый объем инвестиций оказывает удобство и простота налогообложения. Этот показатель отражает возможности, которые имеет государство для поддержания работоспособности, обеспечения эффективного функционирования субъекта хозяйствования.

На основании анализа данных можно сделать вывод, что высокую инвестиционную привлекательность имеют страны, у которых достаточно удобная система налогообложения, а также создана эффективная нормативно-правовая база. По показателю простоты регистрации новых КО и НКО Беларусь превосходит многие развитые страны, однако этот процесс до сих пор имеет в некоторой степени дискриминационный характер. Только решение назревших проблем приведет к изменению сложившейся ситуации в стране.

Перейдем ко *второму шагу* – учет потерь, понесенных в результате использования льгот (в частности, льгот по налогу на прибыль в соответствии с п. 1.2 ст. 140 НКРБ).

Под налоговыми льготами, как правило, понимаются преимущества, которые получает определенная группа налогоплательщиков по отношению к остальным. Эти преимущества могут обеспечиваться снижением налоговых ставок, сужением налоговой базы, использованием специальных режимов налогообложения, что позволяет субъектам хозяйствования, имеющим право на льготы, получить дополнительные источники финансирования деятельности, минуя перераспределение таких средств через бюджет.

Введение в систему любой льготы должно сопровождаться ясными аргументами экономического и социального характера. При этом, при предоставлении налоговых льгот и освобождений может иметь место совокупность эффектов различной направленности, как прямых, так и косвенных. В частности, к категории прямых эффектов относится очевидное сокращение налоговых доходов бюджета за счет выпадения определенной суммы потенциального налогового дохода. С другой стороны, возникает дополнительное самофинансирование за счет оставшихся в распоряжении потенциальных налогоплательщиков денежных средств.

Налоговые льготы и освобождения значительно усложняют налоговое администрирование и исполнение требований налогового законодательства. Предоставление налоговых льгот напрямую не влечет расходования бюджетных средств, однако оно снижает доходы бюджета, которые, если бы были получены, могли направляться на решение тех же социально-экономических задач, что и предоставление налоговых льгот. Поэтому налоговые льготы в некотором смысле аналогичны бюджетным расходам и, следовательно, должны подвергаться столь же тщательной проверке с точки зрения их прозрачности и эффективности.

Концепция учета льгот как налоговых расходов бюджета, заключающаяся в идентификации выпадающих в связи с применением налоговых льгот доходов бюджета, в качестве так называемых налоговых расходов, и включение их в бюджетный процесс наряду с обычными расходами бюджета отвечает задаче поиска компромисса при выборе инструмента стимулирования между льготированием и прямым бюджетным субсидированием, а также обеспечивает анализ и оценку эффективности льготирования.

Налоговые расходы представляют собой не просто упущенные доходы государства, а те

доходы, от которых государство отказалось для достижения определенных целей социально-экономической политики, т.е. это фактически финансовая помощь правительства, предоставляемая в рамках налоговой системы. Этот аргумент лежит в основе подхода, согласно которому предоставление той или иной налоговой льготы не относится к налоговым расходам, если не может быть заменено расходами бюджета на сопоставимых условиях. Исходя из указанного подхода, процесс выделения налоговых расходов должен быть двухступенчатым: на первой стадии определяются налоговые льготы как отступления от базовой (нормативной) структуры налоговой системы, на второй – устанавливается возможность предоставить такие льготы через программы прямых расходов.

Фактический учет применяемых льгот и преференций осуществляется МНС Республики Беларусь посредством обработки деклараций, предоставляемых субъектами хозяйствования.

Динамика использования предоставляемых налоговых льгот плательщиками в Беларуси позволяет оценить перспективы применения концепции налоговых расходов в нашей стране. Тенденция демонстрирует увеличение общего количество плательщиков, использующих налоговые льготы. Если в 2005 году льготами пользовалось только 31224 субъекта, то в 2014 году уже около 80000.

Наибольший объем льгот в стоимостном выражении в 2005-2014 гг. приходится на налог на прибыль. Сумма налога на прибыль, оставшаяся в распоряжении плательщика в результате льготного налогообложения за период с 2005 по 2014 г. составила более 14,5 трлн руб., при этом ее удельный вес в общем объеме льгот вырос от 20 % в 2005 году до 70 % в 2011 году. За счет отмены некоторых льгот по налогу на прибыль этот показатель сократился в 2014 до 40 %.

Следует отметить, что Министерство финансов осуществляет минимальные расчеты налоговой льготы на этапе ее обсуждения. При этом в пояснительных записках к проекту бюджета часто присутствуют оценки влияния на доходную базу бюджета не действующих налоговых льгот, а изменений налогового законодательства. Вместе с тем после включения налоговой льготы в налоговое законодательство заинтересованные структуры не осуществляют мониторинг, не предоставляют отчет об эффективности, а значит, и не отвечают за результаты потери обществом части доходов.

Налоговое законодательство Республики Беларусь содержит значительное число положений, предоставляющих налоговые льготы и освобождения по налогу на прибыль организаций, налогу на доходы физических лиц. При этом в последние годы наметилась тенденция к расширению практики предоставления налоговых льгот.

По стадиям цикла налогового регулирования оценка эффективности льготы должна производиться на этапах: планирования, внедрения мер и инструментов налогового регулирования; функционирования внедренных мер и инструментов; отмены мер и инструментов

налогового регулирования.

При подготовке налоговой льготы обязательно подлежат оценке:

а) бюджетная эффективность, посредством которой оценивается влияние налоговых льгот на формирование доходов бюджета. При расчете бюджетной эффективности в расчет принимается то обстоятельство, что льготы в первые годы в значительном ряде случаев их применения будут иметь отрицательную бюджетную эффективность, поскольку представляют собой фактически налоговые расходы бюджета. Окупаемость льгот для бюджета наступает через определенный промежуток времени благодаря расширению налоговой базы в результате внедрения мероприятий, профинансированных за счет использования плательщиком налоговых льгот. Соответственно, необходим расчет срока окупаемости льготы на основании стандартной концепции NPV;

б) социальная эффективность, посредством которой оценивается влияние последствий применения налоговых льгот на социальную сферу. Способы оценки таких последствий отличаются в зависимости от вида льгот, их направления и категории плательщиков, для которых они предоставляются. Если это льгота для физических лиц, то социальная эффективность измеряется увеличением располагаемого дохода населения, ростом уровня защищенности для незащищенных слоев населения и другими показателями в зависимости от вида льготы;

в) экономическая эффективность, посредством которой оценивается влияние использования налоговых льгот на хозяйственную деятельность организации или физического лица; на динамику социально-экономических показателей развития отдельных видов деятельности и т.д.

Для обеспечения процесса учета и оценки налоговых расходов чрезвычайно актуальными являются:

- 1) кодирование каждой новой льготы с максимальной детализацией;
- 2) доработка программного продукта, обеспечивающего налоговую статистику, для предоставления заинтересованным лицам полного объема информации о выпадениях налогового дохода, а также о потенциальной налоговой базе, исключенной из налогообложения в связи с конкретной льготой.

Заинтересованное в получении налоговой льготы министерство (ведомство) осуществляет мониторинг налогового инструмента в следующем порядке:

а) на первом этапе производятся инвентаризация и составление реестров, предоставленных и фактически использованных плательщиками налоговых льгот, находящихся в сфере ответственности ведомства;

б) на втором этапе на основе полученных с МНС данных производится оценка недополученных доходов бюджета по предоставленным налоговым льготам и дополнительных

расходов, связанных с их администрированием;

в) на третьем этапе определяется бюджетная, социальная и экономическая эффективность по виду представленной налоговой льготы на трех уровнях (микро-, мезо- и макро-);

г) на четвертом этапе проводятся анализ полученных результатов, признание эффекта от применения налоговой льготы удовлетворительным, или неудовлетворительным, разрабатываются предложения по сохранению, корректировке или отмене налоговых льгот.

Предоставление налоговой льготы отдельным категориям налогоплательщиков может осуществляться путем:

- понижения ставки налога;
- уменьшения налоговой базы.

Для расчета потерь бюджета от предоставления налоговой льготы необходимо определить размер налоговой базы по каждому виду налога, попадающего под действие налоговой льготы:

- а) в условиях года начала применения льготы;
- б) в условиях года, предшествующего году применения льготы;
- с) в условиях года (лет), следующего за годом начала применения льготы:
 - в случае постоянного действия льготы - на 10 лет;
 - в случае срочного действия льготы - на установленный срок.

Прежде чем рассчитывать потери бюджета, целесообразно провести оценку налогового потенциала региона по отдельно взятому налогу по следующему алгоритму:

$$\text{НПРБ} = \sum \text{НПпн} + \sum \text{НПкн} + \sum \text{НПпроч.},$$

где НПРБ – налоговый потенциал по Республике Беларусь;
 \sum НПпн – налоговый потенциал прямых налогов;
 \sum НПкн – налоговый потенциал косвенных налогов;
 \sum НПпроч. – налоговый потенциал прочих налогов.

В том числе, налоговый потенциал отдельно взятого налога следует рассчитывать по формуле:

$$\text{НП налога} = \text{Н} + \text{Л} + \text{Д},$$

где Н – налоговые начисления по налогу (или сумма фактических налоговых поступлений и прироста задолженности за период);

Л – сумма налогов, приходящиеся на льготы, предоставляемые налоговым и бюджетным законодательством;

Д – суммы налогов, дополнительно начисленных по результатам

контрольной работы налоговых органов.

Для проведения расчета следует использовать статистические данные, данные отчетов об исполнении бюджета и другие официальные аналитические материалы.

Расчет потерь бюджета от предоставления налоговой льготы может быть выполнен по следующим алгоритмам:

1. В случае понижения ставки налога:

а) определяется размер поступлений в бюджет от налога в условиях действующего законодательства (в условиях неприменения льготы):

$$Пб_{\delta} = \sum_{i=1}^n НБ_i \times СН_{\delta i}$$

где $Пб_{\delta}$ – поступления в бюджет за рассматриваемый период при действующей ставке налога;

$НБ_i$ – налоговая база в очередном году;

$СН_{\delta i}$ – ставка налога в очередном году;

$i = 1 \dots n$ – год действия льготы;

б) определяется размер поступлений в бюджет от налога в условиях применения льготы:

$$Пб_{\eta} = \sum_{i=1}^n НБ_i \times СН_{\eta i}$$

где $Пб_{\eta}$ – поступления в бюджет за рассматриваемый период при пониженной ставке налога;

$НБ_i$ – налоговая база в очередном году;

$СН_{\eta i}$ – ставка налога (льготная) в очередном году;

$i = 1 \dots n$ – год действия льготы;

в) определяется сумма потерь бюджета:

$$Пм_{\delta} = Пб_{\delta} - Пб_{\eta}$$

где $Пм_{\delta}$ – потери бюджета от предоставления налоговой льготы;

$Пб_{\delta}$ – поступления в бюджет за рассматриваемый период при действующей ставке налога;

$Пб_{\eta}$ – поступления в бюджет за рассматриваемый период при пониженной ставке налога.

2. В случае уменьшения налоговой базы:

а) определяется размер поступлений в бюджет от налога в условиях действующего

законодательства (в условиях неприменения льготы):

$$Пб_{\delta} = \sum_{I=1}^n НБ\delta_i \times СН_i,$$

где $Пб_{\delta}$ – поступления в бюджет за рассматриваемый период при действующей налоговой базе;

$Нб_i$ – налоговая база в очередном году;

$СН_i$ – ставка налога в очередном году;

$i = 1 \dots n$ – год действия льготы;

б) определяется размер поступлений в бюджет от налога в условиях применения льготы:

$$Пб_{\alpha} = \sum_{I=1}^n НБ\alpha_i \times СН_i,$$

где $Пб_{\alpha}$ – поступления в бюджет за рассматриваемый период при измененной налоговой базе;

в) определяется сумма потерь бюджета:

$$Пм_{\delta} = Пб_{\delta} - Пб_{\alpha},$$

где $Пм_{\delta}$ – потери бюджета от предоставления налоговой льготы;

$Пб_{\delta}$ – поступления в бюджет за рассматриваемый период при действующей налоговой базе;

$Пб_{\alpha}$ – поступления в бюджет за рассматриваемый период при измененной налоговой базе.

Следует отметить, что уменьшение числа налоговых льгот и освобождений, соответствующее расширение налоговой базы и снижение общих ставок налогов, скорее, можно назвать мерой, стимулирующей экономический рост, нежели налоговые льготы (в частности, направленные на стимулирование инвестиций). Считается, что сокращение ставки налога на прибыль — один из лучших инструментов достижения конкурирующих целей налоговой политики. В пользу этого мнения говорит тот факт, что ставки налога на прибыль в последнее время снижались во всех регионах мира.

Снижение ставок налога на прибыль обеспечивает рост отдачи от инвестиций после уплаты налогов. По сравнению с предоставлением налоговых льгот и освобождений единая ставка налога для всех организаций представляется более справедливой, неизбирательной и простой в администрировании мерой. При этом для потенциальных инвесторов более важны общие

характеристики налоговой системы (в частности, налоговые ставки), нежели налоговые льготы.

Вместе с тем более низкая общая ставка налога требует более широкой базы налогообложения для того, чтобы доходы бюджета не снизились. Если налоговая система функционирует недостаточно эффективно (в том числе велики затраты на администрирование и исполнение налогового законодательства) и в условиях экономической стагнации или спада общий уровень доходов в экономике не растет, снижение ставки может привести к выпадению налоговых доходов бюджета даже в долгосрочной перспективе.

С учетом изложенного возможная стратегия содействия устойчивому развитию заключается в обеспечении стабильности и прозрачности законодательного регулирования, а также основных качественных характеристик налоговой системы: нейтральности, справедливости, эффективности (в том числе простоты администрирования и исполнения налогового законодательства).

Таким образом, решение о целесообразности предоставления тех или иных налоговых льгот следует принимать с учетом таких аспектов, как прямые потери в государственных доходах, простота налогового администрирования и исполнения законодательства, социальные и распределительные эффекты, а также несовершенство рынков и наличие внешних эффектов.

При этом необходимо принимать во внимание, что в конечном итоге налоговые льготы и освобождения могут отрицательно воздействовать на общество. Они являются дискриминационными по своему характеру и иницируют рентоориентированное поведение организаций, не получающих выгод от существующих налоговых стимулов, но желающих создать собственные стимулы в налоговой системе. Такое стремление к извлечению ренты повышает социальные и экономические издержки от введения налоговых льгот. При появлении дополнительных льгот сокращается эффективная налоговая база, а экономические искажения растут.

В итоге, чтобы определить стоимость реформы на модернизацию законодательства в области регулирования деятельности НКО необходимо сравнить прогнозные денежные потоки (приток инвестиций в страну) в результате ее реализации с налоговыми расходами бюджета. Такой подход не является однозначным, так как в полной мере не может учесть чувствительность субъектов хозяйствования на изменения в законодательстве.

Заключение.

1. Изучение подходов к оценке эффективности реформ и специфика деятельности НКО показали, что применительно к реформам законодательство в сфере действия некоммерческих организаций целесообразно оценивать три вида эффектов: бюджетный; экономический; социальный. При этом указанные эффекты должны рассматриваться не только с точки зрения государства, а комплексно оцениваться в отношении всех групп участников отношений, подлежащих реформированию с учетом следующих особенностей:

- с точки зрения государства должны оцениваться бюджетная, экономическая и социальная группы эффектов;
- с точки зрения конкретного НКО — экономический и социальный эффекты;
- с точки зрения спонсора — социальный эффект и экономический;
- с точки зрения населения—социальный эффект.

При этом эффективной будет считаться та реформа, в результате которой достигнут максимальный социальный и бюджетный эффект, и отсутствует отрицательный экономический эффект.

Также важно отметить необходимость изучения косвенных эффектов реформ в сфере правового регулирования деятельности НКО, поскольку масштабы побочных эффектов могут нивелировать действие прямых. Для определения чистого эффекта считаем целесообразным кроме прямых эффектов оценивать и учитывать косвенные или. Если такие побочные эффекты не могут быть количественно оценены, то для их анализа и определения последствия их появления можно использовать анкетирование, социологические опросы, экспертные методы.

2. Для оценки реформ эффективности реформ можно использовать такой показатель, как уровень социальной ценности производимых НКО общественных благ. Уровень социальной ценности для граждан общественных благ, создаваемых некоммерческим сектором, можно оценить как отношение объема частных пожертвований плюс стоимость волонтерского труда, деленное на общие доходы населения. Другими словами, сколько имеющихся в распоряжении граждан ресурсов они готовы заплатить за создание НКО общественных благ.

Уровень социальной ценности для правительства, создаваемых некоммерческим сектором общественных благ, можно оценить как отношение объема государственных субсидий, деленное на доходы государственного бюджета. Другими словами, сколько имеющихся в распоряжении государства ресурсов они готовы направить на создание НКО общественных благ.

Уровень социальной ответственности бизнеса можно оценить как отношение объема благотворительных пожертвований, деленное на объем прибыли.

3. Опыт применения методологии оценки государственных программ, широко

распространившийся за последние годы, позволяет с большой степенью достоверности оценивать воздействие государственной программы (воздействия, реформы) в определенной области в случае, если возможна организация эксперимента (обособление контрольной группы).

4. Для значительного количества институциональных реформ проведение эксперимента невозможно, т.к. большинство реформ затрагивают всех институциональных агентов. В этом случае используются межстрановые регрессии.

5. Основными проблемами измерения влияния институтов на эффективность экономики являются сложности адекватного измерения качества институтов и вопросы эндогенности. Первая проблема связана с трудностями в подборе измеримых признаков качества институтов- наиболее распространенные подходы к измерению основаны на субъективных оценках, полученных из опросов бизнесменов, экспертов и аналитиков и таким образом обладают всеми недостатками субъективных оценок.

6. Данные существующих международных проектов по оценке инвестиционного климата, строящихся на опросах хозяйственных субъектов, позволяют проводить межстрановые исследования, а также отслеживать динамику качества институтов по определенным направлениям.

Список использованных источников

1. Akhmedov, Akhmed, Irina Denisova and Marina Kartseva (2003) "Active Labor Market Policies in Russia: Regional Interpretation Determines Effectiveness?", CEFIR working paper
2. Angrist, Joshua D.(1990), "Lifetime earnings and the Vietnam Era Draft Lottery: evidence from Social Security Administrative Records," *American Economic Review* 80:313-335
3. Angrist, Joshua D.(1998), "Estimating the Labor Market Impact of Voluntary Military Service Using Social Security Data on Military Applicants", *Econometrica* 66(2):249-288
4. Angrist, Joshua and Alan Krueger (1999), "Empirical Strategies in Labor Economics" In Orley Ashenfelter and David Card, eds., *Handbook of Labor Economics*, vol.3A.Amsterdam: North Holland
5. Angrist, Joshua and Alan Krueger (2001), "Instrumental Variables and the Search for Identification: From Supply and Demand to Natural Experiments". *Journal of Economic Perspectives* 15(4): 69-85
6. Angrist, Joshua D and Krueger, Alan B (1991), "Does Compulsory School Attendance Affect Schooling and Earnings?" , *The Quarterly Journal of Economics* 106(4): 979-1014.
7. Angrist, Joshua D. and Victor Lavy (1998), "Using Maimonides Rule to Estimate the Effects of Class Size on Scholastic Achievement", *Quarterly Journal of Economics* 114(2), 533-575
8. Angrist, Joshua D. and William N. Evans (1998), "Children and Their Parents' Labor supply: Evidence from Exogenous Variation in Family Size", *American Economic Review* 88(3): 450-77
9. Angrist, Joshua, Eric Bettinger, Erik Bloom, Elizabeth King, and Michal Kremer (2002) "Vouchers for Private Schooling in Columbia: Evidence from Randomized Natural Experiment". *American Economic Review* 92(5): 1535-58
10. Ashenfelter, Orley A. (1978), "Estimating the Effect of Training Programs on Earnings", *Review of Economics and Statistics* 60(1): 47-5
11. Ashenfelter, Orley A. and Joseph D. Mooney (1968), "Graduate Education, Ability and Earnings", *Review of Economics and Statistics* 50(1): 78-86
12. Ashenfelter, Orley and Card, David (1985), "Using the Longitudinal Structure of Earnings to Estimate the Effect of Training Programs," *The Review of Economics and Statistics*, 67(4): 648-660
13. Ashenfelter, Orley and Krueger, Alan B. (1994), "Estimates of the Economic Returns to Schooling from a New Sample of Twins," *American Economic Review* 84(5): 1157-73.
14. Baherjee, Abhijit, Suraj Jacob, and Michael Kremer with Jenny Lanjouw and Peter Lanjouw (2001) "Promoting School Participation in Rural Rajasthan: Results from Some Prospective Trials". Harvard University and Massachusetts Institute of Technology, Cambridge

15. Behrman, Jere, Zdenek Hrubec, Paul Taubman and Terence Wales (1980), "Socioeconomic Success: a Study of the Effects of Genetic Endowments, Family Environment and Schooling" North Holland, Amsterdam
16. Benus ,Jacob, Raluca Catrinel Brinza , Vasilica Cuica, Irina Denisova and Marina Kartseva, (2004) "Re-Training Programs in Russia and Romania: Impact Evaluation Study", CEFIR working paper
17. Benus, Jacob M., Neelima Grover (1998)"The Impact of Active Labor Programs in Turkey," Abt Associates, July.
18. Benus, Jacob M., Neelima Grover, J. Birkovsky, and J. Rehak (1998)"The Impact of Active Labor Programs in the Czech Republic," Abt Associates, May 1998
19. Bloom H.S., L.L. Orr, S.H. Bell, G. Cave, F. Doolittle, W. Lin and J.M. Boss (1997), "The Benefits and Costs of JTPA Title-II Programs. Key Findings from the National Job Training Partnership Act Study", *Journal of Human Resources*, vol.32, 549-576
20. Bronars, Stephen G. and Jeff Grogger (1994), "The Economic Consequences of Unwed Motherhood: Using Twins as a Natural Experiment", *American Economic Review* 84(5):1141-1156
21. Card, David (1999), "The Casual Effect of Education on Earnings". In Orley Ashenfelter and David Card, eds., *Handbook of Labor Economics*, vol.3A.Amsterdam: North Holland
22. Card, David E. (1990), "The Impact of Mariel Boatlif on Miami Labor Market", *Industrial and Labor Relations review* 43:245-257
23. Card, David E. and Alan Krueger (1994), "Minimum Wages and Employment: a case Study of the Fast-food Industry in New Jersey and Pennsylvania", *American Economic Review* 84(4):772-784
24. Card, David, and Daniel G. Sullivan (1988), "Measuring the Effect of Subsidized Training Programs on Movements in and out of Employment", *Econometrica* 56(3) , 497-530
25. Chamberlain, Gary (1978), "Omitted Variables Bias in Panel Data: Estimating the Returns to Schooling", *Annales de l'INSEE* 30-31:49-82
26. Cohran, W.G. (1968). "The Effectiveness of Adjustment by Subclassification in Removing Bias in Observational Studies", *Biometrics*, vol.24, 295-313
27. Cullen, Julie Berry, Brian Jacob, and Steven Levitt (2002) "Does School Choice Attract Students to Urban Public Schools? Evidence from 1000 Randomized Lotteries". University of Michigan, Ann Arbor. Processed.
28. Dehejia, Rajeev H., and Sadek Wahba (1999) "Causal Effects in Nonexperimental Studies: Reevaluating the Evaluation of Training Programs." *Journal of the American Statistical Association*, vol. 94, no. 448, pp. 1053-1062
29. Denisova, Irina and Kartseva, Marina (2004) "Evaluation of Social Adaptation and Public

Works Program in Russia ” , CEFIR working paper

30. Freeman, Richard B. (1994), “Longitudinal Analysis of the Effects of Trade Unions”, *Journal of Labor Economics* 2: 1-26
31. Gertler, Paul J., and Simone Boyce (2001), “An Experiment in Incentive-Based Welfare: The impact of PROGRESA on Health in Mexico”. University of California, Berkley. Processed.
32. Grilliches, Zvi (1977), “Estimating the Returns to Schooling: Some Econometric Problems”, *Econometrica* 45(1): 1-22
33. Grilliches, Zvi and William M. Mason (1972), “Education, Income and Ability”, *Journal of Political Economy* 80(3): S74-S103
34. Hansen, W.Lee, Burton A. Weisbrod and William J. Scanlon (1970), “Schooling and Earnings of Low Achievers”, *American Economic Review* 60(3): 409-418
35. Hausman, Jerry A. and William E. Taylor (1981), “Panel Data and Unobservable Individual Effects”, *Econometrica* 49(6):1377-1398
36. Hearst, Norman, Thomas Newman and Steven Hulley (1986), “Delayed Effects of Lottery Draft on Mortality: a Randomized Natural Experiment” et al (1986), *New England Journal of Medicine* 314: 620-624
37. Heckman, James J. and Brook S. Payner (1989), “Determining the Impact of Antidiscrimination Policy on the Economic Status of Blacks: a Study of South Carolina”, *American Economic Review* 79(1):138-177
38. Heckman, James J., Hidehiko Ishimura and Petra E. Todd (1997), “Matching as an Econometric Evaluation Estimator: Evidence from Evaluating a Job Training Programme”, *Review of Economic Studies* 64, 605-54
39. Holland, Paul W. (1986), “Statistics and Casual Inference”, *Journal of the American Statistical Association* 81: 945-970
40. Imbens, Guido and van der Klaauw, Wilbert (1995). "Evaluating the Cost of Conscription in The Netherlands," *Journal of Business and Economic Statistics* 13(2), 207-215.
41. Kluve, Jochen, Hartmut Lehmann, and Cristoph M. Schmidt (1999), “Active Labor Market Policies in Poland: Human Capital Enhancement, Stigmatization, or Benefit Churning?”, *Journal of Comparative Economics* 27, 61-89
42. Kluve, Jochen, Hartmut Lehmann, and Cristoph M. Schmidt (2002), “Disentangling Treatment Effects of Active Labor Market Policies: Evidence from Matched Samples”, *William Davidson Working Paper Number 447*
43. Krueger, Alan B & Pischke, Jorn-Steffen, 1992. "The Effect of Social Security on Labor Supply: A Cohort Analysis of the Notch Generation," *Journal of Labor Economics* 10(4), pages 412-437
44. Meyer, Bruce D. (1995), “Natural and Quasi-experiments in economics”, *Journal and*

45. Pearl, J. (2001), "Causality: Models, Reasoning, and Inference". New York: Cambridge University Press
46. Rosenbaum, P.R. (1995), *Observational Studies*. New York: Springer-Verlag. Chapter 2.
47. Rosenbaum, P.R., and D.B. Rubin (1984), "Reducing the Bias in Observational Studies Using Subclassification on the Propensity Score", *Journal of the American Statistical Association*, vol.79, 516-524
48. Rosenzweig, Mark R. and Kenneth I. Wolpin (1980), "Testing the Quantity-Quality Model of Fertility: the Use of Twins as a Natural Experiment", *Econometrica* 48(1):227-240
49. Shultz, T.Paul. (2004) "School Subsidies for the Poor: Evaluating the Mexican PROGRESSA Poverty Program". *Journal of Development Economics*, 74(1):199-250
50. Solon, Gary R. (1985), "Work Incentive Effects on Taxing Unemployment Benefits", *Econometrica* 53(2):295-306
51. Taubman, Paul (1976), "Earnings, Education, Genetics and Environment", *Journal of Human Resources* 11(Fall), 447-461
52. van der Klaauw, Wilbert, (1996), "A Regression-Discontinuity Evaluation of the Effect of Financial Aid Offer on College Enrolment", Unpublished manuscript (Department of Economics, New York University)
53. Acemoglu, D., Johnson, S. (2004) "Unbundling Institutions," working paper MIT.
54. Acemoglu, D., Johnson, S., Robinson, J. (2001) "The Colonial Origins of Comparative Development: An Empirical Investigation," *American Economic Review*, 91 (5), 1369-1401.
55. Acemoglu, D., Johnson, S., Robinson, J. (2002) "Reversal of Fortune: Geography and Institutions in the Making of the Modern World Income Distribution," *Quarterly Journal of Economics*, 118 (4), 1231-1294.
56. Acemoglu, D., Johnson, S., Robinson, J. (2004) "Institutions as the Fundamental Cause of Long-Run Growth," in Phillippe Aghion and Steven Durlauf, eds., *Handbook of Economic Growth*. Amsterdam: North-Holland Elsevier Publishers, forthcoming.
57. Besley, T., Burgess, R. (2000) "Land Reform, Poverty Reduction, and Growth: Evidence form India," *Quarterly Journal of Economics*, 115 (2), 389-430.
58. Besley, T., Burgess, R. (2004) "Can Labor Regulation Hinder Economic Performance? Evidence form India," *Quarterly Journal of Economics*, 119 (1), 91-134.
59. Bloom, D., Sachs, J. (1998) "Geography, Demography, and Economic Growth in Africa," *Brookings Papers on Economic Activity*, 2, 207-73.
60. Botero, J., Djankov, S., La Porta, R., Lopez-de-Silanes, F., Shleifer, A. (2004) "The Regulation of Labor," *Quarterly Journal of Economics*, 119, 1139-1382.

61. Chemin, M. (2004) "Does the Quality of the Judiciary Shape Economic Activity? Evidence from India." Working Paper, LSE.
62. Claessens, S., Laeven, L. (2003) "Financial Development, Property Rights, and Growth," *Journal of Finance*, 58, 2401-36.
63. Claessens, S., Laeven, L. (2004) "Financial Sector Competition, Finance Dependence, and Economic Growth," *Journal of the European Economic Association*, forthcoming.
64. Djankov, S., La Porta, R., Lopez-de-Silanes, F., Shleifer, A. (2002) "The Regulation of Entry," *Quarterly Journal of Economics*, 117(1), 1-37.
65. Djankov, S., La Porta, R., Lopez-de-Silanes, F., Shleifer, A. (2003) "Courts," *Quarterly Journal of Economics*, 118(2), 453-517.
66. Djankov, S., McLiesh, C., Shleifer, A. (2004) "Private Credit in 129 Countries," Working Paper.
67. Durnev, A., Li, K., Morck, R., Yeung, B. (2004) "Capital Markets and Capital Allocation: Implications for Economies in Transition," *Economics in Transition*, 12(4), 593-634.
68. Easterly, W., Levine, R. (1997) "Africa's Growth Tragedy: Policies and Ethnic Divisions," *Quarterly Journal of Economics*, 112 (4), 1203-1250.
69. Fisman, R., Gatti, R. (2002) "Decentralization and Corruption: Evidence from U.S. Federal Transfer Program," *Public Choice*, 113, 25-35.
70. Fisman, R., Svensson, J. (2000) "[Are corruption and taxation really harmful to growth? Firm level evidence](#)," Policy Research Working Paper Series No. 2485.
71. Gallup, J., Mellinger, A., Sachs, J. (1998) "Geography and Economic Development." NBER Working Paper No.6849.
72. Glaeser, E., La Porta, R., Lopez-de-Silanes, F., Shleifer, A. (2004) "[Do Institutions Cause Growth?](#)" *Journal of Economic Growth*, 9, 271-303.
73. Grier, Kevin B. and Gordon Tullock. 1989. "An Empirical Analysis of Cross-national Economic Growth, 1951-80." *Journal of Monetary Economics* 24, 259-76.
74. Guiso, L. Sapienza, P., Zingales, L. (2004) "Does Local Financial Development Matter?" *Quarterly Journal of Economics*, 119(3), 929-969.
75. Hall, R. and Jones, C. (1999) "Why Do Some Countries Produce so Much More Output per Worker than Others?" *Quarterly Journal of Economics*, 114 (1), 83-116.
76. Hellman, J., Jones, G., Kaufmann, D. (2003) "Seize the State, Seize the Day: State Capture, Corruption and Influence in Transition." *Journal of Comparative Economics*, 31(4), 751-773.
77. Iyer, L., Banerjee, A. (2004) ""History Institutions and Economic Performance: The Legacy of Colonial Land Tenure Systems in India," *forthcoming in American Economic Review*.
78. Johnson, S., McMillan, J., Woodruff, C. (2002) "Property Rights and Finance," *American*

Economic Review, 92, 1335-1356.

79. Karabegovic, A., Samida, D., Schlegel, C., McMahon, F. (2003). "North American economic freedom: an index of 10 Canadian provinces and 50 US states." *European Journal of Political Economy* 19, 431-452.
80. King, R., Levine, R. (1993) "Finance and Growth: Schumpeter Might Be Right," *Quarterly Journal of Economics*, 108(3), 713-737.
81. Knack, S., Keefer, P. (1995) "Institutions and Economic Performance: Cross Country Tests Using Alternative Institutional Measures," *Economics and Politics* 7 (3), 207-227.
82. La Porta, R., Lopez-de-Silanes, F., Pop-Eleches, C., Shleifer, A. (1998) "Judicial Checks and Balances," *Journal of Political Economy*, 112, 445-470.
83. La Porta, R., Lopez-de-Silanes, F., Shleifer, A., Vishny, R. (1997) "Legal Determinants of External Finance," *Journal of Finance*, 52 (3), 1131-1150.
84. La Porta, R., Lopez-de-Silanes, F., Shleifer, A., Vishny, R. (1998) "Law and Finance," *Journal of Political Economy*, 106 (6)1113-1155.
85. La Porta, R., Lopez-de-Silanes, F., Shleifer, A., Vishny, R. (1999) "The Quality of Government," *Journal of Law, Economics and Organization*, 15 (1), 222-279.
86. Levine, R. (2004) "Finance and Growth: Theory, Evidence, and Mechanisms." In Phillipe Aghion and Steven Durlauf, eds., *Handbook of Economic Growth*. Amsterdam: North-Holland Elsevier Publishers, forthcoming.
87. Levine, R., Loayza, N. and Beck, T. (2000), "Financial Intermediation and Growth: Causality and Causes", *Journal of Monetary Economics*, 46, 31-77.
88. Mauro, P. (1995) "Corruption and Growth," *Quarterly Journal of Economics*, 110(3), 681-712.
89. North, D. (1981) "*Structure and Change in Economic History*," Cambridge, MA: W. W. Norton and Company.
90. North, D. (1990) "*Institutions, Institutional Change, and Economic Performance*," Cambridge and London: Cambridge University Press.
91. Persson, T., Tabellini, G. (2004) "The Economic Effects of Constitutions", Cambridge and London: The MIT Press.
92. Rajan, R., Zingales, L. (1998) "Financial Development and Growth", *American Economic Review*, 88, 559-587.
93. Rajan, R., Zingales, L. (2003a) "The great reversals: The politics of financial development in the 20th century," *Journal of Financial Economics*, 69, 5-50.
94. Rajan, R., Zingales, L. (2003b) "Saving Capitalism from the Capitalists." New York : Crown Business Division of Random House.

95. Rauch, J. (1995) "Bureaucracy, Infrastructure and Economic Growth: Evidence from U.S. Cities during the Progressive Era," *American Economic Review*, 85(4), 968-979.
96. Rodrik, D., Subramanian, A., Trebbi, F. (2004) "Institutions Rule: The Primacy of Institutions over Geography and Integration in Economic Development", *Journal of Economic Growth*, 9, 131-165.
97. Scully, G. (1988) "The Institutional Framework and Economic Development." *Journal of Political Economy* 96, 52-62.
98. Shleifer, A., Vishny, R. (1992), "Corruption," *Quarterly Journal of Economics*, 108 (3), 599-618.
99. Treisman, D. (2000) "The Causes of Corruption: a Cross-National Study", *Journal of Public Economics*, 76, 399-457.
100. Юдаева К.В. Инвестиционный климат и инфраструктура и их влияние на конкурентоспособность предприятий. Оpubл. в разделе «Совместный проект ГУ-ВШЭ и Всемирного банка «Конкурентоспособность и инвестиционный климат России» сайта www.opec.ru, 2006
101. Abdel-Malek A. (1981) "Civilization and Social Theory". State University of New York Press
102. Acemoglu D. (2003) Why Not a Political Coase Theorem? – "Journal of Comparative Economics" Vol. 31
103. Acemoglu D., Aghion Ph., Zilibotti F. (2002) "Distance to Frontier, Selection, and Economic Growth". NBER Working Paper № 9066 Washington
104. Acemoglu D., Johnson S., Robinson J. (2004) Institutions as the Fundamental Cause of Long-Run Growth. In: "Handbook of Economic Growth". Ed. by Aghion Ph., Durlanf S. North-Holland
105. Acemoglu D., Johnson S., Robinson J., Thaicharoen (2003) Institutional Causes, Macroeconomic Symptoms: Volatility, Crises and Growth. – "Journal of Monetary Economics" Vol. 50
106. Aghion Ph. (2005) Growth and Institutions, - "Empirica" Vol. 32
107. Aghion Ph., Howitt P., Mayer-Foulkes D. (2005) The Effect of Financial Development on Convergence: Theory and Evidence. – "The Quarterly Journal of Economics" Vol. CXX Issue 1
108. Alchian, (1999) Some Economics of Property Rights, *Il Politico* 30/1965; H. Demsetz, The Exchange and Enforcement of Property Rights, *Journal of Law and Economics* 3/1964
109. Arrow K. (1970) "Essays in the Theory of Risk-Bearing". North-Holland
110. Attainment. – "Journal of Monetary Economics" Vol. 32 December
111. Auty (2001), The Political Economy of Resource-Driven Growth, *European Economic Review* 45
112. Barro R. (1991) Economic growth in a cross section of countries // *Quarterly journal of*

economics

113. Barro R. 1996 “Determinants of Economic Growth: a Cross-Country Empirical Study” NBER Working Paper № 5698 Washington
114. Barro R., Lee J.-W. 1993 International Comparisons of Educational
115. Barro R., McCleary R. (2003) Religion and economic Growth across countries // American Sociological review
116. Barro R., Sala -i-Martin X. 1995 “Economic Growth” McGraw Hill
117. Barro R.J. (1999) Determinants of Economic Growth. London, MIT Press.
118. Beck T., Demirgüç-Kunt A., Levine R., Maksimovic V. 2001 Financial Structure and Economic Development: Firm, Industry, and Country Evidence. In: “Financial Structure and Economic Growth” Ed. by Demirgüç-Kunt A., Levine R. MIT-Press
119. Beck T., Levine R. 2004 “Legal Institutions and Financial Development” NBER Working Paper № 10417 Washington
120. Beck T., Levine R., Loayza N. (2000) Finance and the Source of Growth. - “Journal of Financial Economics” Vol. 58
121. Beck, Thorsten, Demirguc-Kunt, Asli and Levine, Ross E., "Bank Concentration and Crises" (August 2003). University of Minnesota Carlson School of Management Working Paper; and World Bank Policy Research Paper No. 3041.
122. Bencivenga V., Smith B. (1992) Deficits, Inflation and the Banking System in Developing Countries: The Optimal Degree of Financial Repression. – “Oxford Economic Papers” Vol. 44
123. Berkovitz D., Pistor K., Richard J. (2003) Economic Development, Legality, and the Transplant Effect. – “European Economic Review” Vol. 47
124. Bloom D., Sachs J. (1998) Geography, Demography, and Economic Growth in Africa. – “Brookings Papers in Economic Activity” Issue 2
125. Brown, A.N., Ikces, B.W. and Ryterman, R. (1993) The Myth of Monopoly: A New View of Industrial Structure in Russia, Policy Research Working Papers No.1331, Washington D.C.: The World Bank,.
126. Brown, J.D. and Earle J.S. (2000) Competition, Geography, and Firm Performance: Lessons from Russia, Paper presented at the CEPR/WDI Annual International Conference on Transition Economics, Moscow 2/5.
127. Carlin, W., Fries, S., Schaffer, M. and Seabright, P. (2000) Competition, and Enterprise Performance in Transition Economies: Evidence from a Cross-country Survey, Paper presented at the CEPR/WDI Annual International Conference on Transition Economics, Moscow 2/5.
128. Ch. Clague (ed.), (1997) Institutions and Economic Development: Growth and Governance in Less-Developed and Post-Socialist Countries, Baltimore and London: John Hopkins

University press

129. Claessens, L. Laeven (2002) World Bank Policy Research Working Paper 2924
130. Clark C. (1984) Development Economics. The Early Years. In: "Pioneers in Development" Ed. by Meier G., Seers D. Oxford University Press
131. Coase R. (1960) The Problem of Social Cost. – "Journal of Law and Economics" Vol. 3
132. Commander, S. and Mumssen, C. (1998) Understanding Barter in Russia, EBRD Working Papers No37, December,.
133. Cooter Robert D. (2000) The strategic Constitution. Princeton University Press, NJ.
134. Denison E. (1985) "Trends in American Economic Growth. 1929-1982". The Brookings Institution
135. Djankov S., La Porta R., Lopes-de-Silanes F., Shleifer A. (2003) Courts – "Quarterly Journal of Economics", Vol. 118
136. Drazen Allan. (2000) Political economy in Macroeconomics. Princeton University Press,.
137. Earle, J.S. and Estrin, S. Privatization, (1998) Competition and Budget Constraints: Disciplining Enterprises in Russia SITE Working Papers No 128. Stockholm.
138. Easterly W., Levine R. (2003) Tropics, Germs and Crops: How Endowments Influence Economic Development. – "Journal of Monetary Economics" Vol. 50
139. European Economy. Supplement B. Business and Consumer Survey Results.
140. European Economy. Supplement B. Business and Consumer Survey Results. Special Edition. – July 1991.
141. Financial Structure and Economic Growth. A Cross-Country Comparison of Banks, Markets and Development (2001) Ed. by Demirgüç-Kunt A., Levine R. MIT-Press
142. Freeman and D.L. Lindauer, Why Not Africa? NBER WP#6942
143. Galor O., Moav O. (2002) Natural Selection and the Origin of Economic Growth. – "Quarterly Journal of Economics" Vol. 117, Issue 4
144. Glaeser E., Shleifer A. (2002) Legal Origins. – "Quarterly Journal of Economics" Vol. 117, Issue 4
145. Greene W. "Econometric Analysis" (2003) 5-th ed. Prentice-Hall
146. Greenwood J., Smith B. (1996) Financial Markets in Development, and the Development of Financial Markets. – "Journal of Economic Dynamics and Control" Vol. 21
147. Guriev, S. and Kvasov, D. (2000) Barter for Price Determination? Paper presented at the CEPR/WDI Annual International Conference on Transition Economics, Moscow 2/5 July.
148. Gylfason (2004) Natural Resources and Economic Growth: From Dependence to Diversification, CEPR discussion paper 4804
149. Gylfason, G. Zoega, Natural Resources and Economic Growth: The Role of Investment

(<http://www.hi.is/~gylfason/selectedarticlesshort.htm>)

150. Hall R., Jones C. (1999) Why do some countries produce so much more output per worker than others? // Quarterly journal of economics
151. Hulten C. (1996) infrastructure capital and economic growth: how well you use it may be more important than how much you have // NBER working paper №5847
152. Jorgenson D. (2005) Calculation of Economic Growth. In: “Handbook of Economic Growth” Ed. by Aghion Ph., Durlauf S. North-Holland
153. Joskow, P.L., Schmalense, R. and Tsukanova, N. (1994) Competition Policy in Russia During and After Privatisation. Brookings Papers on Economic Activity: Microeconomics.
154. Kawasaki, S. and Zimmermann, K. (1986) Testing the Rationality of Price Expectations for Manufacturing Firms, Applied Economics 18.
155. King R., Levine R. (1993) Finance and Growth: Schumpeter Might Be Right. – “Quarterly Journal of Economics” Vol. 108
156. Knack, P. Keefer (1997) Institutions and Economic Performance: Cross-Country Tests Using Alternative Institutional Measures, Economics and Politics, 7/1995, p. 209; Ph. Keefer and S. Knack, Why Don't Poor Countries Catch Up? A Cross-National Test of Institutional Explanation, Econ. Inquiry 35, 590-602
157. Knack, P. Keefer Institutions and Economic Performance: Cross-Country Tests Using Alternative Institutional Measures, Economics and Politics, 7/1995, p. 209
158. La Porta R., Lopes-de-Silanes F., Pop-Eleches C., Shleifer A. (2004) Judicial Checks and Balances. – “Journal of Political Economy” Vol. 112
159. La Porta R., Lopes-de-Silanes F., Shleifer A., Vishny R. (1997) Legal Determinants of External Finance. – “Journal of Finance” Vol. 52
160. La Porta R., Lopes-de-Silanes F., Shleifer A., Vishny R. (1998) Law and Finance. – “Journal of Political Economy” Vol. 106
161. La Porta R., Lopes-de-Silanes F., Shleifer A., Vishny R. (2000) Investor Protection and Corporate Governance. – “Journal of Financial Economics” Vol. 58
162. La Porta R., Lopes-de-Silanes F., Shleifer A., Vishny R. (2002) Investor Protection and Corporate Valuation. – “Journal of Finance” Vol. 57
163. Laksonen, S. Introduction to the Proceedings, Proceedings of First Eurostat Workshop on Techniques of Enterprises Panels. Luxembourg, 21 to 23 February 1994.
164. Landon S. Ryan D.L. (1997) The Political Costs of Taxes and Government Spending // Canadian Journal of Economics. Feb. 30(1). P. 85–111.
165. Lane, Tornell (1995) Power Concentration and Growth, Harvard Institute of Economic Research Discussion Paper 1720.

166. Lucas R. (1987) "Models of Business Cycles" Basil Blackwell
167. Lucas R. (1988) On the Mechanics of Economic Development. – "Journal of Monetary Economics" Vol. 22
168. Mankiw G., Romer D., Weil D. (1992) A contribution to empirics of economic growth // Quarterly journal of economics
169. May, A. Gelb (1988), Windfall Gains: Blessing or Curse?, Oxford University Press, Oxford and New York
170. McGuckin, R. The creation and use of microdata panels insights from the Centre for Economic Studies experience, Proceedings of First Eurostat Workshop on Techniques of Enterprises Panels. Luxembourg, 21 to 23 February 1994.
171. Means R. (1980) "Underdevelopment and the Development of Law" The University of North Caroline Press
172. Murrell P., ed. (2001) Assessing the value of law in the transition countries. Michigan University Press,
173. Neal L. (1990) "The Rise of Financial Capitalism: International Capital Markets in the Age of Reason" Cambridge University Press
174. Nenner H., Jones J. (1992) "Liberty Secured? Britain Before and After 1688" Stanford University Press
175. Niehans J. (1990) "A History of Economic Theory Classic Contributions, 1720-1980". The John Hopkins University Press
176. North D., Thomas R. (1973) "The Rise of Western World: A New Economic History" Cambridge University Press
177. North D., Weingast B. (1989) The Evolution of Institutions Governing Public Choice in 17-th Century England. – "Journal of Economic History" Vol. 49
178. Ojo, E. Executive review of the workshop, Proceedings of First Eurostat Workshop on Techniques of Enterprises Panels. Luxembourg, 21 to 23 February 1994.
179. Olson M. (2000) Power and Prosperity. New York.
180. Pagano M. (1993) Financial Markets and Growth: an Overview. – "European Economic Review" Vol. 37 № 2-3
181. Pallage S., Robe M. (2003) On the Welfare Cost of Economic Fluctuations in Developing Countries. – "International Economic Review" Vol. 44 № 2
182. Pistor, Raiser, Gelfer (2000) "Law and Finance in Transition Economies" EBRD Working Paper 48
183. Polishchuk L., Savvateev A. (2004) Spontaneous (non)emergence of Property Rights. – "The Economy of Transition" Vol. 12 №1

184. Rajan R., Zingales L. (1998) Financial Dependence and Growth. – “American Economic Review” Vol. 88
185. Rajan R., Zingales L. (2003) The Great Reversals: the Politics of Financial Development in the Twentieth Century. – “Journal of Financial Economics” Vol. 69, № 1
186. Ramey G., Ramey V. (1995) Cross-Country Evidence on the Links between Volatility and Growth. – “American Economic Review” Vol. 85
187. Richard Roll, John Talbott. Why Many Developing Countries Just Aren't», UCLA (http://www.anderson.ucla.edu/acad_unit/finance/wp/2001/19-01.pdf).
188. Rodrik D., Subramanian A. Trebbi F. (2004) Institutions Rule: The Primacy of Institutions over Geography and Integration in Economic Development. – “Journal of Economic Growth” Vol. 9
189. Roubini N., Sala-i-Martin X. (1992) Financial Repression and Economic Growth. – “Journal of Development Economics” Vol. 39 № 1
190. Sachs J D., Warner A M. (1995), “Natural Resource Abundance and Economic Growth”, NBER WP5398
191. Sachs J. (2001) “Tropical Underdevelopment”. NBER Working Paper № 8119 Washington.
192. Sachs J. (2003) “Institutions Don't Rule: Direct Effects of Geography on Per Capita Income” NBER Working Paper № 9490 Washington.
193. Sala-i-martin X. (1997) I just ran two million regressions // American Economic Review
Forbes K. (2000) A reassessment of the relationship between inequality and growth // American Economic review
194. Sala-i-Martin, (1997) I Just Ran Two Million Regressions, American Economic Review 87, 178-83
195. Sharipova Elena. (2002) EU Enlargement, Financial Criteria and Growth: Importance of Institutional Environment. Moscow, RECEP (manuscript).
196. Short-Term Economic Indicators. Transition Economies. – OECD, Paris.
197. Sirri E., Tufano P. (1995) The Economics of Pooling. In: “The Global Finance System: a Functional Perspective” Ed. by D. Crane a. o. Harvard Business School Press
198. Small and medium enterprises, Growth, and Poverty // World bank policy research working paper 3178
199. Sobel R.S. (1998) The political Costs of Tax Increases and Expenditures Reductions: Evidence from State Legislative Turnover («Политические издержки увеличения налогообложения и сокращения правительственных расходов») // Public Choice. July 96 (1–2). P. 61–79
200. Solow R. (1956) A Contribution to the Theory of Economic Growth. – “Quarterly Journal of Economics” Vol. 70

201. Svaleryd H., Vlachos J. (2002) Market for Risk and Openness to Trade: How Are They Related? – “Journal of International Economics” Vol. 57.
202. Theil, H. (1966) Applied Economic Forecasting Amsterdam: North Holland.
203. Wenbo Wu, Otto A. Davis. (1999) The two freedoms, economic growth and development: An empirical study // Public Choice 100: 39–64, Kluwer Academic Publishers.
204. Wijnbergen, Venables (1993) Trade Liberalization, Productivity, and Competition: The Mexican Experience. mimeo, Centre for Economic Performance, London School of Economics.
205. Williamson O. (2000) The New Institutional Economics: Taking Stock, Looking Ahead. – “The Journal of Economic Literature” Vol. XXXVIII № 3.
206. Wurgler J. (2000) Financial Markets and the Allocation of Capital. – “Journal of Financial Economics” Vol. 58.
207. Бальцерович Л. (1999) Социализм, капитализм, трансформация: очерки на рубеже эпох. М..
208. Брежнева Н.В. Реализация проекта по программе TACIS «Разработка методологии, состава показателей и системы наблюдения за состоянием конкурентной среды на российских товарных рынках» // Вопросы статистики, 1999. № 3.
209. Волконский В.А. (1998) «Институциональные проблемы российских реформ» М. изд. «Диалог-МГУ»
210. Всемирный Банк. Переходный период: анализ и уроки первого десятилетия для стран Восточной Европы и бывшего Советского Союза. М., 2002
211. Глисин Ф.Ф. (1999) О конкуренции на потребительских и товарных рынках // Вопросы статистики, № 3.
212. Голосов Г.В. и др. (2000) Первый электоральный цикл в России 1993–1996. М..
213. Закон Российской Федерации «О конкуренции и ограничении монополистической деятельности на товарных рынках» (в ред. Законов РФ от 24.06.1992 № 3119–1, от 15.07.1992 № 3310–1; Федеральных законов от 25.05.1995 № 83–ФЗ, от 06.05.1998 № 70–ФЗ, от 02.01.2000 № 3–ФЗ).
214. Иванова А.Б. (1999) Методика анализа результатов обследования товарных рынков // Вопросы статистики, № 3.
215. Клагу (Clague C.), Кифер (Keefer P.), Кнэк (Knack S.) и Олсон (Olson M.) в работе «Contract-intensive money: Contract Enforcement, Property Rights, and Economic Performance» Working Paper No 151, IRIS
216. Клейнер Г.Б. (2004) «Эволюция институциональных систем». М. Изд. «Наука»
217. Клямкин Игорь, Тимофеев Лев (2000) Теневая Россия: Экономико-социологическое исследование. М..

218. Козлова К.Б. (1987) «Институционализм в американской политэкономии: идейно-теоретические основы либерального реформизма». Изд. «Наука»
219. Конкуренция и антимонопольное регулирование: Учебное пособие для вузов / Под ред. А.Г. Цыганова. М.: Логос, (1999).
220. Кочеткова О. (1999) Экономические факторы электорального поведения (Опыт России 1995–1996 гг.). Научные труды №15. М.: ИЭПП
221. Кудинов О.П. (2003) Большая книга выборов. М..
222. Кузьминов Я.И., Радаев В.В., Яковлев А.А., Ясин Е.Г. (2005) «Институты: от заимствования к выращиванию. Опыт российских реформ и возможности культивирования институциональных изменений». М. Изд. ГУ-ВШЭ
223. Локк Дж. (1988) Сочинения в трех томах. М. Изд. «Мысль»
224. Мау В., Жаворонков С., Яновский К. и др. (2002) Политические и правовые источники инвестиционных рисков в российских регионах. М.: ИЭПП,
225. Мау В., Кочеткова О., Яновский К., Жаворонков С., Ломакина Ю. (2001) Экономические факторы электорального поведения и общественного сознания (опыт России 1995 – 2000 гг.). М.: ИЭПП.
226. Мау В., Яновский К., Жаворонков С., Черный Д. (2001) Результаты выборов, как показатель спроса на институты на примере голосований в течение первого послереволюционного десятилетия в странах с переходной экономикой и молодой демократией. М.: ИЭПП.
227. Методические рекомендации по определению доминирующего положения хозяйствующего субъекта на товарном рынке. Утверждены приказом ГКАП РФ от 3 июня 1994 г. № 67.
228. Мохтари М., Кейнер С., Конторович В. Эконометрический анализ неплатежей в России // Экономический журнал ВШЭ, 2000. № 1. С. 11.
229. Нуреев Р.М. (ред.) (2001) Экономические субъекты постсоветской России (институциональный анализ). М..
230. О конкурентной политике в Российской Федерации (1997 г. – I полугодие 1999 г.). Доклад МАП России. М.: ИД Правовое просвещение, (1999).
231. Пайпс Р. (2000) «Собственность и свобода» М. Московская школа политических исследований
232. Поланьи К. (2002) «Великая трансформация. Политические и экономические истоки нашего времени». СПб. Изд. «Алетейя»
233. Полтерович В.М. (2001) Трансплантация институтов. – «Экономическая наука современной России» № 3
234. Порядок проведения анализа и оценки состояния конкурентной среды на товарных

рынках (в ред. Приказа МАП РФ от 11.03.99 № 71). Утвержден Приказом МАП России от 20.12.96. № 169.

235. Радыгин А., Энтов Р., Межезаупс И. (2002): Проблемы правоприменения (инфорсмент) в сфере защиты прав акционеров. - Научный труды №41Р, Москва, ИЭПП.

236. Радыгин А.Д., Энтов Р.М. (1999) «Институциональные проблемы развития корпоративного сектора: собственность, контроль, рынок ценных бумаг». М. ИЭПП

237. Радыгин А.Д., Энтов Р.М. (2001) «Корпоративное управление и защита прав собственности: эмпирический анализ и актуальные направления реформы». М. ИЭПП

238. Смит А. (1962) «Исследование и природе и причинах богатства народов». М. Изд. «Мысль»

239. Старков О.Ю. (2002) «Развитие институтов жилищного кредитования: проблема трансплантации». М. ЦЭМИ РАН

240. Труевцев К. (2001) Партитура для парламента и партия президента (Закономерности развития многопартийности и избирательного процесса в России). М.: ГУ–ВШЭ

241. Фрай Тимоти (2002) Два лица российского правосудия: свидетельство предпринимателей // Конституционное право: Восточноевропейское обозрение. №2 (39). С. 55–58.

242. Харрод Р. (1959) «К теории экономической динамики. Новые выводы экономической теории и их применение к экономической политике». Изд. иностранной литературы

243. Хикс Дж. (2003) «Теория экономической истории». М. НП Журнал «Вопросы экономики»

244. Шерер Ф., Росс. Д. (1997) Структура отраслевых рынков / Пер с англ. М.: Инфра–М,.

245. Шумпетер Й. (1995) «Капитализм, социализм и демократия». М. Изд. «Экономика»

246. Эрхард Л. (1991) Благосостояние для всех. М.

247. Юдаева К.В. Инвестиционный климат и инфраструктура и их влияние на конкурентоспособность предприятий. Оpubл. в разделе «Совместный проект ГУ–ВШЭ и Всемирного банка «Конкурентоспособность и инвестиционный климат России» сайта www.opec.ru, 2006

248. Яковлев А.А. (2003) Возможные стратегии экономических агентов по отношению к институтам корпоративного управления. В: «Развитие спроса на правовое регулирование корпоративного управления в частном секторе». Научные доклады МОНФ № 148

249. Яковлев А.А., Седова Е.И., Задирако И.Н., Глисин Ф.Ф. (1999) Задачи и методология исследования товарных рынков в современных условиях // Вопросы статистики, №

3.

Приложение А. Меры качества институтов

<i>Источник</i>	<i>Переменные</i>	<i>Источник</i>	<i>Охват</i>
International Country Risk Guide (ICRG) политические риски http://www.icrgonline.com/	Стабильность Правительства Социально-экономические условия Инвестиции Внутренний конфликт Внешний конфликт Коррупция Военные в политике Религия в политике Закон и порядок Этническая напряженность Демократическая ответственность Качество бюрократии	Субъективные оценки персонала ICRG	Ежегодна с 1984; До 140 стран
Business Environmental Risk Intelligence (BERI) http://www.beri.com/	Защита договоров Качество инфраструктуры Возможность национализации Бюрократические проволочки Риск экспроприации Качество бюрократии	Субъективные оценки экспертов	Ежегодно с 1974; 54 страны
Transparency International http://www.transparency.org/	Индекс восприятия коррупции	Составной индекс	Ежегодно с 1995; До 146 стран
Worldwide Governance Research Indicators Dataset http://www.worldbank.org/wbi/governance/govdata2002/index.html	Право на выражение своего мнения и подотчетность власти Политическая стабильность и отсутствие насилия Эффективность управления Качество регулирования Выполнение принципа законности Контроль коррупции	Составной индекс	1996, 1998, 2000, 2002; 199 стран
BEEPS	Ряд вопросов, касающихся бизнес	Опрос бизнесменов	1999 и 2002;

<i>Источник</i>	<i>Переменные</i>	<i>Источник</i>	<i>Охват</i>
http://info.worldbank.org/governance/beeps/	среды и управления		22 страны с переходной экономикой
Правовые параметры La Porta, Lopez-de-Silanes, Shleifer и соавторы http://post.economics.harvard.edu/faculty/shleifer/data.html	Суд и Эффективность судопроизводства Трудовое законодательство Законодательство по регистрации новых предприятий Конституционные нормы Происхождение правовой системы Законодательство о рынке ценных бумаг и правоприменение в этой области	Законодательные акты	Данные по 1995-2000; Отсутствует изменение во времени; 49-200 стран