

## **Предоставление государственной поддержки предприятиям на разных уровнях власти: различия в приоритетах<sup>1</sup>**

**Аннотация:** В статье на данных опроса 1000 предприятий обрабатывающей промышленности, проведенного в 2009 году, рассматриваются взаимоотношения между государством и бизнесом и различия в приоритетах предоставления государственной поддержки фирмам со стороны федеральных, региональных и муниципальных органов власти в России. С учетом результатов проведенного регрессионного анализа обосновывается предположение об общем доминировании «модели обменов» (в отличие от модели «захвата государства», характерной для 1990х годов) – большей склонности региональных властей к поддержке фирм, вовлеченных в процессы модернизации.

Государственная поддержка, которую в условиях экономического кризиса правительство РФ стало предоставлять фирмам, вновь делает актуальным вопрос о характере и механизмах взаимодействия между властью и бизнесом, а также о приоритетах в предоставлении государственной поддержки предприятиям на разных уровнях власти.

Данный вопрос для России не является новым, с середины 1990х он активно изучался в литературе. С одной стороны, в русле модели, сформулированной Дж.Стиглером [Stigler, 1971], в ряде работ обосновывался тезис о «захвате государства» со стороны фирм – особенно на уровне регионов [Hellman et al, 2000; Slinko et al, 2004]. Авторы этих работ, опираясь на эмпирические данные 1990х годов, утверждали, что государственная поддержка оказывается преимущественно оказывается старым крупным приватизированным предприятиям, которые неэффективны, но имеют «особые отношения

---

<sup>1</sup> Данная статья основана на результатах НИР, выполненной в 2009 году в Институте анализа предприятий и рынков ГУ-ВШЭ по заказу Минэкономразвития по теме «Исследование и анализ состояния российской промышленности и разработка рекомендаций и предложений по выбору приоритетных направлений государственной экономической политики с целью обеспечения высоких и устойчивых темпов экономического роста обрабатывающей промышленности в Российской Федерации». Автор выражает искреннюю признательность научному руководителю ГУ-ВШЭ Е.Г.Ясину и директору департамента стратегического управления и бюджетирования Минэкономразвития О.В.Фомичеву за поддержку этого исследования, своим коллегам по ИАПР В.В.Голиковой, К.Р.Гончар, Т.Г.Долгопятовой, Б.В.Кузнецову и О.М.Уваровой за плодотворную совместную работу в этом проекте, а также сотрудникам Левада-Центра Л.А.Хахулиной и Э.Д.Азарх за эффективную организацию полевых работ. Отдельная благодарность всем респондентам, которые согласились участвовать в обследовании и предоставили данные о своих фирмах.

с властями» и могут шантажировать власть возможными социальными проблемами в случае отсутствия поддержки. Вместе с тем, в работах Т.Фрая [Frye, 2002] была выдвинута несколько иная гипотеза о «системе обменов» между предприятиями и региональными властями. Используя данные опроса 500 фирм в 8 регионах РФ в 2000 году, Т.Фрай показал, что те фирмы, которые получали субсидии, налоговые льготы или иные формы господдержки, одновременно сталкивались с дополнительными издержками и обязательствами – в виде регулирования цен, большего числа проверок, больших затрат времени на общение с чиновниками.

Позднее в 2000е годы появились признаки изменений в политике предоставления государственной поддержки. В частности, согласно данным новых обследований предприятий региональные власти стали поддерживать развивающиеся, растущие фирмы, осуществляющие реструктуризацию и планирующие инвестиции (см. работу [Frye et al, 2009] на данных 2007 года, выводы которой согласуются со статьей [Ahrend, 2008], опирающейся на анализ макроэкономических данных по регионам РФ за 1993-2004 годы). Эти сдвиги могут рассматриваться в русле концепций «новой промышленной политики» и «субоптимальных институтов», развиваемых в работах Д.Родрика для развивающихся стран и стран с переходной экономикой [Rodrik, 2004; Rodrik, 2008]. Также они могут интерпретироваться как проявление в российских условиях модели «фискального федерализма и политической централизации», с помощью которой многие зарубежные исследователи объясняли успехи экономических реформ в Китае (см. [Montinola et al, 1995; Qian, 1999; Blanchard & Shleifer, 2001] и другие работы). На основе этих работ также может быть сделан вывод о большей эффективности механизмов взаимодействия между бизнесом и властью на региональном уровне – в отличие от доминировавших в 1990е годы представлений о «поиске ренты» со стороны региональных администраций и большей эффективности федерального правительства.

В данной статье мы попытаемся проверить, с какой из выделенных выше моделей – «захват государства», «обмен между элитами» или «новая промышленная политика» – сегодня скорее могут ассоциироваться механизмы взаимодействия между предприятиями и органами власти в России на федеральном, региональном и местном уровне. В следующих разделах мы последовательно опишем наши исходные данные, методологию исследования и основные гипотезы, результаты эмпирического анализа. В заключении будут сформулированы основные выводы.

#### **Источники данных для анализа**

В нашем анализе мы опирались на результаты опроса руководителей тысячи предприятий, который был проведен в феврале–июне 2009 года Институтом анализа предприятий и рынков ГУ–ВШЭ и Левада-Центром по заказу Минэкономразвития в рамках второго раунда мониторинга конкурентоспособности обрабатывающей промышленности. (Основные результаты первого раунда мониторинга изложены в работах [Голикова и др., 2007], [Desai & Goldberg, 2007] и [Гончар и Кузнецов, 2008].)

В соответствии с программой мониторинга в анкету обследования в 2009 г. входили вопросы об интенсивности конкуренции, инвестициях, экспортной и инновационной активности фирм, структуре собственности и контроля, взаимодействии предприятий с властями, состоянии рынка труда и других факторов производства, основных барьерах для ведения бизнеса. В анкету также был включен специальный блок вопросов о влиянии кризиса на поведение промышленных предприятий. (Предварительный анализ результатов второго раунда мониторинга проведен в работах [Гончар, 2009], [Долгопятова, 2009], [Яковлев, 2009а] и [Яковлев, 2009б].)

Опрошенные предприятия были расположены в 48 регионах и представляли восемь подотраслей обрабатывающей промышленности (по ОКВЭД): производство пищевых продуктов; текстильное и швейное производство; обработка древесины и производство изделий из дерева; химическое производство; металлургическое производство и производство изделий из металла; производство машин и оборудования; производство электрооборудования, электронного и оптического оборудования; производство транспортных средств и оборудования. Среди наших респондентов 67,5% составляли генеральные и исполнительные директора компаний, 31% - заместители ген.директоров по экономике или финансам и лишь на 14 предприятиях респондент занимал иную должность.

Характеризуя параметры выборки, отметим, что в среднем на обследованных предприятиях число работников составляло 587 человек, 73% предприятий было создано до 1992 г., 10% – после 1998 г. В выборке было 11% фирм с участием государства и 10% – с участием иностранных акционеров. В регионах с инвестиционным потенциалом «ниже среднего» (по классификации «Эксперт РА») расположено 41% предприятий и 30% – в регионах с потенциалом «выше среднего». Из общего числа опрошенных фирм 28% входили в состав бизнес-групп, 54% осуществляли поставки на экспорт в 2008 г., почти 2/3 фирм контролировались одним доминирующим акционером или консолидированной

группой собственников. На предприятиях выборки было занято примерно 8% от среднесписочного числа занятых на предприятиях генеральной совокупности и в 2007 г. они произвели около 6% продукции обрабатывающей промышленности.

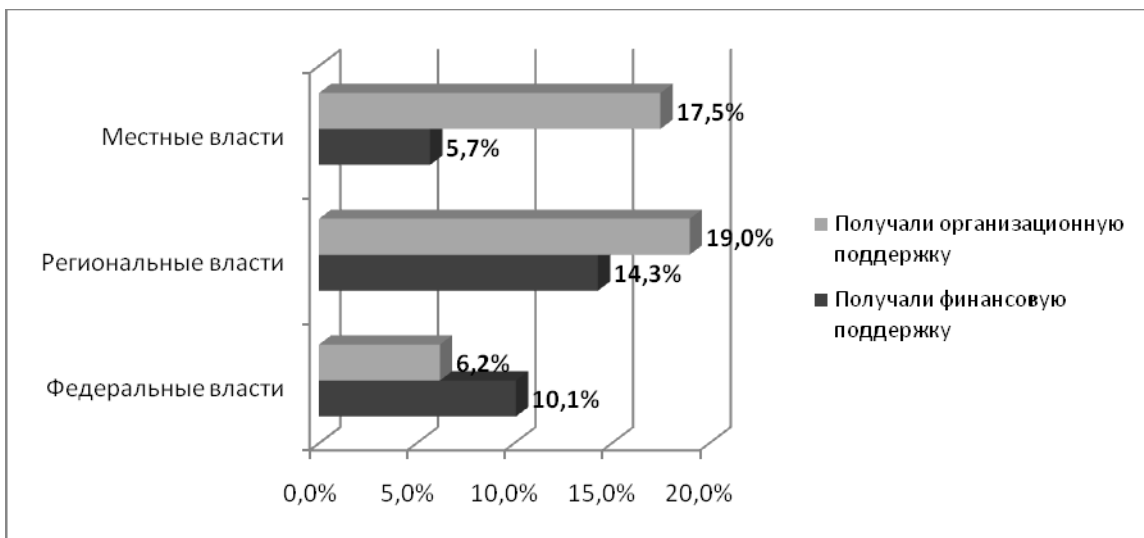
### **Данные о взаимодействии между фирмами и органами власти**

Анкета нашего обследования позволяла проанализировать взаимоотношения между предприятиями и органами власти по нескольким линиям. Во-первых, мы спрашивали предприятия, получали ли они в 2007-2008 годах финансовую поддержку от федеральных, региональных или местных властей. Во-вторых, мы задавали аналогичный вопрос о получении предприятиями организационной поддержки (в этом качестве понималась любая нефинансовая поддержка, включая помощь в контактах с российскими и зарубежными партнерами, содействие в контактах с другими государственными органами, в привлечении инвесторов и т.д.). В-третьих, наша анкета содержала специальный вопрос об оказании предприятием в 2007-2008 годах помощи региональным и/или местным властям в социальном развитии региона (включая содержание социальных объектов и жилья, спонсорскую помощь региональным/городским программам и т.д.). В случае оказания такой помощи мы также просили предприятия примерно оценить размер их расходов на эти цели, выраженных в процентах от выручки от реализации в среднем за год.

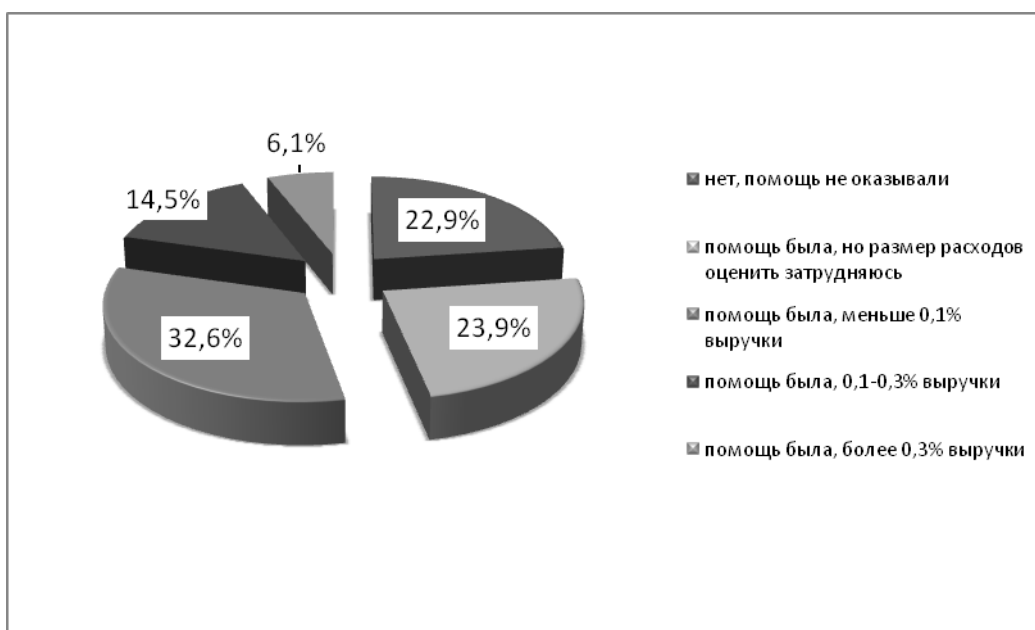
На рисунке 1 показана доля фирм, которые получали поддержку от властей разного уровня в 2007-2008 годах. Как видно по приведенным данным, наиболее активны в предоставлении поддержки были региональные власти. В общей сложности поддержку на этом уровне получили почти 26% фирм в нашей выборке – в том числе 19% организационную поддержку и 14% финансовую поддержку. Можно также отметить, что на региональном и местном уровне чаще используются организационные формы поддержки (особенно наглядно это видно на муниципальном уровне, где доля фирм, получавших финансовую и организационную поддержку, различается более чем в 3 раза). Напротив, на федеральном уровне основным инструментом является финансовая поддержка предприятий.

Еще один существенный фактор взаимодействия между предприятиями и органами власти – оказание помощи региональным и местным властям в социальном развитии региона. Как видно на рисунке 2, в 2007-2008 годах не оказывали никакой помощи властям только 23% фирм. Правда, для основной массы предприятий расходы на помощь

властям не превышали 0,1% выручки от реализации (об этом прямо заявили 33% респондентов и, по-видимому, к этой же группе можно отнести те 24% фирм, которые затруднились с оценкой своих расходов). С учетом того, что средняя рентабельность продаж по обследованным предприятиям в 2007-2008 годах составляла около 12%, мы можем предположить, что для большей части фирм в обрабатывающей промышленности расходы на социальное развитие региона не превосходили 1% от чистой прибыли – что не является слишком большой величиной по международным меркам.



**Рисунок 1. Доля предприятий, получавших финансовую и организационную поддержку от государства в 2007-2008 годах**



## **Рисунок 2. Оказание предприятиями помощи местным и региональным властям в социальном развитии региона.**

Для анализа взаимоотношений между предприятиями и органами власти важно отметить, что такое «социально-ответственное» поведение часто вознаграждалось. Так, среди фирм, помогавших властям, о получении той или иной господдержки на региональном уровне сообщали от 27% до 34% респондентов – против 12% среди тех, кто не выделял средств на социальное развитие региона ( $p < 0,01$ ). На федеральном и местном уровне эта связь между оказанием помощи властям и получением господдержки также имела место, но при меньшем уровне значимости (соответственно,  $p < 0,10$  и  $p < 0,05$ ).

### **Методология анализа и основные гипотезы**

Рассмотренные в предыдущем параграфе две переменные – господдержка в адрес предприятий и помощь властям в социальном развитии – являлись для нас ключевыми в регрессионном анализе механизмов взаимодействия между государством и бизнесом. Получение господдержки выступало как зависимая переменная. При этом мы использовали интегральные показатели, учитывающие факт получения как финансовой, так и организационной поддержки. Мы рассматривали факторы, влияющие на предоставление господдержки на каждом уровне власти – федеральном, региональном и местном, и оказание помощи властям выступало как одна из объясняющих переменных. Однако одновременно мы использовали достаточный широкий набор других объясняющих переменных. Условно их можно разделить на три блока: базовые характеристики предприятий, а также параметры (индикаторы) их «социальной» и «модернизационной» активности. (Формальное описание всех этих переменных приведено в таблице 1).

В первый блок мы включили такие переменные, как отраслевая принадлежность предприятия, его размеры и время создания, инвестиционный потенциал региона, в котором расположено предприятие, а также структура собственности (участие государства в капитале и наличие иностранных акционеров). Предпосылки для выбора именно этих переменных для «базовой» модели определялись тем, что

- уровень развития региона может влиять на масштабы и формы государственной поддержки (как с точки зрения возможностей самого региона, так и с точки зрения предпочтений федерального центра в адрес более развитых или менее развитых регионов);

- крупные фирмы и государственные предприятия обычно имеют больше возможностей доступа к органам государственного управления и поэтому можно предположить, что они скорее могут рассчитывать на получение государственной поддержки;

- привлечение иностранных инвестиций уже давно заявляется в России в качестве одного из приоритетов экономической политики и это дает основание полагать, что предприятия с участием иностранных акционеров могут иметь преференции в части получения государственной поддержки;

- предприятия, существующие с советского времени, обычно имеют более тесные связи с органами власти и в силу этого чаще могут выступать объектом государственной поддержки.

Вместе с тем мы предполагали, что наряду с этими базовыми факторами на решения о выделении государственной поддержки могут также влиять направления активности самого предприятия по крайней мере в двух областях – «социальная ответственность»/контакты с властями и модернизационная активность (включая инвестиции, инновации и т.д.).

Для характеристики «социальной активности» предприятий наряду с уже упоминавшейся помощью местным и региональным властям в социальном развитии региона мы использовали еще два вопроса из нашей анкеты: о сохранении или создании новых рабочих мест, а также об участии фирм-респондентов в бизнес-ассоциациях. Поддержание занятости (через сохранение и/или создание новых рабочих мест) может быть элементом «системы обменов» между бизнесом и государством. В свою очередь, бизнес-ассоциации являются одним из каналов взаимодействия между предприятиями и органами власти. Так, согласно данным российско-японского обследования 2005 года поддержание контактов с органами выделялось предприятиями как вторая по значимости функция бизнес-ассоциаций [Российская корпорация, 2007].

Модернизационная активность предприятий может характеризоваться большим числом индикаторов. В данном случае в своем анализе мы опирались на три переменных:

- наличие экспорта (при прочих равных выход на экспортные рынки предполагает более высокий уровень конкурентоспособности предприятия);

- данные об осуществлении предприятиями инвестиций в 2005-2008 годах (с делением фирм-респондентов на три группы – предприятия без инвестиций, с незначительными инвестициями и с крупными инвестиционными проектами);

- инновационная активность (при этом к инновационно-активным относились фирмы, которые внедрили новый продукт или новую технологию и имели ненулевые затраты на НИОКР – более подробно см. [Гончар, 2009]).

Данные таблиц 2а и 2б на уровне корреляционного анализа показывают связь между получением поддержки от властей всех уровней и размерами предприятий (с преимуществами для крупных фирм), а также демонстрируют наличие связей господдержки с большинством других рассмотренных нами переменных. Определенные исключения представляют собой наличие иностранных акционеров (значимая корреляция только с поддержкой от местных властей) и поставки на экспорт (слабая корреляция только с региональной господдержкой).

Дальнейший анализ факторов, влияющих на предоставление предприятиям поддержки со стороны органов государственной власти разных уровней, проводился нами с использованием probit-регрессий с предельными эффектами. При этом для каждого уровня власти – федеральные, региональные, местные – мы выделяли 4 модели. Модель 1 была построена с использованием только «базовых» объясняющих переменных. В модели 2 и 3 в дополнение к базовым были включены, соответственно, переменные «социальной» и «модернизационной» активности. Модель 4 включала все рассматриваемые переменные – что позволяло проверить устойчивость результатов, полученных для моделей 1-3. Наконец, в модель 4а для дополнительной проверки устойчивости результатов влияние тех же переменных оценивалось по неполной выборке – только для предприятий без государственного участия.

### **Результаты эмпирического анализа**

Основные результаты регрессионного анализа факторов, влияющих на предоставление государственной поддержки, приведены в таблицах 3-5. Суммируя полученные результаты, можно констатировать следующее.

Первым общим для всех уровней власти моментом является то, что государственная поддержка чаще предоставляется фирмам в регионах с низким и средним инвестиционным потенциалом. Причем это касается, в том числе, поддержки на федеральном уровне – что, на наш взгляд, говорит об ориентации мер поддержки со стороны федерального правительства преимущественно на «выравнивание» условий в разных регионах, а не на создание стимулов для развития. Вторая общая черта – во всех случаях старые фирмы, существующие с советских времен, имеют явные предпочтения в доступе к государственной поддержке. Наиболее явно это различие (в негативном плане)



проявляется для фирм, созданных в 1991-1998 годах. Для фирм, начавших свою деятельность в 1999 году и позже, вероятность получения поддержки также оказывается ниже, чем для старых, «советских» предприятий, но соответствующие коэффициенты оказываются статистически значимы только в моделях поддержки со стороны региональных властей.

Интересно также, что во всех моделях, в конечном счете, незначимым оказывается фактор размера предприятий. Точнее говоря, размер предприятия положительно связан с вероятностью получения поддержки на федеральном и региональном уровнях в моделях 1 и 2 («базовой» и с переменными «социальной активности»), но влияние этого фактора становится незначимым при включении в модель переменных модернизации и реструктуризации фирм.

В качестве особенностей государственной поддержки на федеральном уровне можно отметить, что только здесь даются однозначные преференции фирмам с государственным участием. Одновременно федеральная поддержка фокусируется на фирмах, сохраняющих рабочие места (коэффициент при переменной «создание рабочих мест» также является положительным, но менее значимым). Вместе с тем, характерно, что «модернизационные» переменные для федеральной поддержки, как правило, оказываются статистически незначимыми (единственное исключение – модель 3.1, в которой инновационная активность значима на 5%-ном уровне, а крупные инвестиции – на 10%-ном). Такое сочетание позволяет говорить о своего рода «консервативной системе обменов», когда федеральное правительство предоставляет поддержку старым предприятиям и компаниям с государственным участием, а в обмен рассчитывает на сохранение числа занятых на фирмах – реципиентах поддержки.

На региональном и местном уровне набор факторов, влияющих на предоставление фирмам государственной поддержки, существенно модифицируется. Во-первых, во всех моделях статистически значимым оказывается факт оказания помощи властям в социальном развитии региона. Это можно считать явным признаком существования «системы обменов». Во-вторых, для получения поддержки от региональных властей значимо также участие фирм в бизнес-ассоциациях, что подтверждает роль ассоциаций как канала взаимодействия между бизнесом и государством. Однако, вопреки возможным ожиданиям, сохранение занятости оказывается несущественно для получения господдержки на региональном и местном уровне. То же самое касается участия государства в собственности предприятий – только в двух моделях (из четырех) на региональном уровне это фактор оказывает влияние на предоставление господдержки. В

остальных случаях соответствующие коэффициенты положительны, но влияние данного фактора на зависимую переменную остается в пределах статистической погрешности.

Одновременно, в отличие от мер федеральной поддержки на региональном и муниципальном уровнях значимыми оказывается ряд переменных, характеризующих процессы модернизации и реструктуризации на уровне предприятий. Так, в рамках моделей для региональных властей высоко значимым фактором предоставления поддержки было осуществление предприятием крупных инвестиционных проектов в 2005-2008 годах. На муниципальном уровне поддержку в 2007-2008 годах существенно чаще получали фирмы, в которых присутствовали иностранные акционеры.

Вместе с тем здесь может ставиться вопрос о причинно-следственной связи: региональные и местные власти поддерживают тех, кто инвестирует и выходит на новые рынки, или же эти фирмы развиваются и инвестируют благодаря господдержке? Ограничением анализируемых нами данных является то, что в силу самого характера исследования мы могли опросить только «инсайдеров» - то есть те фирмы, которые уже присутствуют на региональном рынке, смогли установить свои отношения с властями и в силу этого могут чувствовать себя относительно неплохо в сравнении с «аутсайдерами», не допущенными на рынок. Гипотеза о такого рода «союзе инсайдеров» (представленных региональными властями и местными фирмами) уже высказывалась в работе [Яковлев и Фрай, 2007]. В пользу этой гипотезы могут свидетельствовать выявленные в нашем анализе предпочтения в адрес старых предприятий, созданных до 1991 года, на всех уровнях власти. Однако предпочтения в отношении фирм с иностранным участием противоречат этой гипотезе и, как минимум, свидетельствуют о сосуществовании разных критериев предоставления господдержки на региональном и муниципальном уровне.

### **Основные выводы**

В настоящей статье, используя данные опроса 1000 промышленных предприятий, мы рассмотрели формы взаимодействия между фирмами и органами власти разных уровней. Полученные нами результаты позволяют сделать предположение о доминировании модели «обменов» в отношениях между предприятиями и государством. В обмен на получение поддержки предприятия-реципиенты оказывают помощь в социальном развитии региона или обеспечивают сохранение занятости.

Тем не менее, в 2007-2008 годах наблюдались достаточно заметные расхождения в приоритетах предоставления государственной поддержки на федеральном уровне, с одной стороны, и региональном и муниципальном уровне, с другой стороны. В первом случае

сложившаяся «система обменов» между государством и бизнесом имела более консервативный характер – с фокусом на старые предприятия, компании с государственным участием и фирмы, сохраняющие занятость. Во втором случае государственная поддержка была более ориентирована на цели модернизации, в числе критериев ее предоставления выступали инвестиционная активность фирм и наличие иностранных инвесторов. Эти результаты дают основание полагать, что в современных российских условиях поддержка предприятий со стороны региональных и местных администраций отличается большей эффективностью. Вместе с тем это предположение, безусловно, нуждается в дополнительной проверке с учетом результатов деятельности фирм – что может стать предметом для дальнейших исследований.

### **Литература:**

Голикова В., Гончар К., Кузнецов Б., Яковлев А. Российская промышленность на перепутье. Что мешает нашим фирмам стать конкурентоспособными (*доклад ГУ–ВШЭ*) // Вопросы экономики. 2007. № 3.

[Гончар, 2009], // Вопросы экономики. 2009. № 12.

[Долгопятова, 2009], // Вопросы экономики. 2009. № 12.

Российская корпорация: внутренняя организация, внешние взаимодействия, перспективы развития / Под ред. Т. Г. Долгопятовой, И. Ивасаки, А. А. Яковлева. М.: Изд. дом ГУ–ВШЭ, 2007.

«Российская промышленность на этапе роста. Факторы конкурентоспособности фирм» / Под ред. К. Р. Гончар и Б. В. Кузнецова. М.: Вершина, 2008.

[Яковлев, 2009а] //Журнал НЭА. 2009. №3-4.

[Яковлев, 2009б] // Вопросы экономики. 2009. № 12.

Яковлев А., Фрай Т. Реформы в России глазами бизнеса: что изменилось за семь лет? // Pro et Contra. 2007. Июль–октябрь. С. 118–134.

Яковлев А., Симачев Ю., Данилов Ю. Российская корпорация: модели поведения в условиях кризиса // Вопросы экономики. 2009. № 6.

Ahrend, R. “Understanding Russian Regions' Economic Performance During Periods of Decline and Growth – An Extreme-Bound Analysis Approach,” OECD Economics Department Working Paper No.644, October 2008

Blanchard Olivier and Andrei Shleifer, Federalism with and without Political Centralization: China Versus Russia // IMF Staff Papers, Vol. 48, Transition Economies: How Much Progress? (2001), pp. 171-179

Desai R., Goldberg I. (eds.) "Enhancing Russia's Competitiveness and Innovative Capacity" / World Bank, 2007

Estrin S., Bevan A., Kuznetsov B., Schaffer M. E., Angelucci M., Fennema J., Mangiarotti G. The Determinants of Privatised Enterprise Performance in Russia // WDI Working Paper No 452. 2001.

Frye, Timothy. "Capture or Exchange? Business Lobbying in Russia" // Europe-Asia Studies, Vol.54, No.8, (November 2002). P.1017–36.

Frye T. Credible Commitment and Property Rights: Evidence from Russia // American Political Science Review. 2004. Vol. 98, Issue 3. P. 453–466.

Frye T., Yakovlev A., Yasin Y. The "Other" Russian Economy: How Everyday Firms View the Rules of the Game in Russia // Social Research: An International Quarterly. Volume 76, Number 1 (Spring 2009), p. 29-54

Hellman J.S., Jones G., and Kaufman D. "Seize the State, Seize the Day: An Empirical Analysis of State Capture and Corruption in Transition." Paper prepared for the Annual Bank Conference on Development Economics, (ABCDE). Washington, D.C., April 18-20, 2000.

Meggison W. L., Netter J. M. From State to Market: A Survey of Empirical Studies on Privatization // Journal of Economic Literature. 2001. Vol. 39, No 2, June.

Montinola Gabriella, Yingyi Qian and Barry R. Weingast. Federalism, Chinese Style: The Political Basis for Economic Success in China // World Politics, Vol. 48, No. 1 (Oct., 1995), pp. 50-81

Rodrik, Dani, Industrial Policy for the Twenty-First Century (November 2004). CEPR Discussion Paper No. 4767.

Rodrik, Dani. "Second-Best Institutions." NBER Working Paper No.14050, National Bureau of Economic Research, 2008.

Slinko I., Zhuravskaya E.V. and Yakovlev E. Laws for Sale: An Empirical Study of the Effects of Regulatory Capture (March 2004). CEFIR Discussion Paper.

Stigler G. J. The Theory of Economic Regulation // The Bell Journal of Economics and Management Science, Vol. 2, No. 1 (Spring, 1971), pp. 3-21

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