



АКТУАЛЬНІ СВІТОВІ ДИСКУСІЇ



Олег Гаврилишин

КАПИТАЛІЗМ для всіх чи КМІТАЛІЗМ для обраних?

Розбіжні шляхи посткомуністичних перетворень



ВИДАВНИЧИЙ ДІМ
«КИЄВО-МОГИЛЯНСЬКА АКАДЕМІЯ»



ОЛЕГ ГАВРИЛИШИН – колишній заступник директора Європейського департаменту Міжнародного валютного фонду та заступник директора з персоналу, працював з країнами колишнього Радянського Союзу. У 1993–1996 роках обіймав посаду заступника виконавчого директора правління МВФ, представляючи Україну; до цього обіймав посаду заступника міністра фінансів в уряді України (1991–1992). Народився в Україні, жив і здобув освіту в Канаді та США, отримав докторський ступінь у Масачусетському Технологічному Інституті 1972 року. Протягом багатьох років викладав в університетах Канади, США та Європи, одночасно займаючись дослідницькою діяльністю в галузі міжнародної економіки. Працював в уряді України на початку 1990-х років. Гаврилишин – автор численних статей і книжок, зокрема, «A Decade of Transition: Achievements and Challenges» (2001). Протягом останніх років інтенсивно займався науковою діяльністю, підсумком якої стала книжка «Капіталізм для всіх чи капіталізм для обраних? Розбіжні шляхи посткомуністичних перетворень», що вже здобула визнання фахівців як одна з найкращих економічних інтерпретацій складних і багатопланових процесів посткомуністичних перетворень.

Oleh Havrylyshyn

**Divergent Paths in
Post-Communist Transformation**

Capitalism for All or Capitalism for the Few?

Олег Гаврилишин

**КАПІТАЛІЗМ для всіх чи
для обраних?**

Розбіжні шляхи посткомуністичних перетворень

*Переклад з англійської
Андрія Іщенка*

Київ



Видавничий дім
«Кієво-Могилянська академія»

2007

ББК 65.7
Г12

У новій книжці Олег Гаврилишин (упродовж багатьох років обіймає провідні посади у Міжнародному валютному фонді, а раніше служив в Українському уряді – в 1992 році радником на правах заступника міністра фінансів, відтак був альтернативним виконавчим директором Ради директорів МВФ, представляючи Україну) звертається до актуальної проблеми розвитку перехідних економік посткомуністичних країн. Цього разу у центрі уваги відомого економіста чи не найгостріша проблема перехідних економік – проблема соціальних наслідків економічних перетворень. Із залученням широкого фактичного матеріалу та сучасної методології автор пропонує своє тлумачення позитивних та негативних соціальних і економічних явищ, розглядає економічні перспективи тіснішої інтеграції посткомуністичних країн у світові міжнародні політичні й економічні організації.

Книжка буде корисною передусім для фахівців-економістів, студентів та викладачів економічних спеціальностей, а також для широкої аудиторії тих, хто цікавиться економічним підґрунтям поточних і майбутніх соціально-політичних процесів в Україні і посткомуністичному світі в цілому.

Переклад здійснено за виданням:

Divergent Paths in Post-Communist Transformation:
Capitalism for All or Capitalism for the Few? / Oleh Havrylyshyn
Palgrave Macmillan, a division of Macmillan Publishers Limited, 2006
© International Monetary Fund 2006

*Ліцензію на переклад і публікацію отримано
від Palgrave Macmillan.*

*Видано за сприяння Відділу преси, освіти та культури
Посольства США в Україні*

*Автор висловлює вдячність за сприяння у виданні
Українській Кредитовій Спільноті в Торонто (Канада)
та професору Володимирі Бандері,
директору освітніх програм Української Федерації Америки*

*Мій дружині, Наталії Інґрід,
яка в усьому підтримувала мою роботу
від початку перетворень до завершення цієї книжки
і думки якої допомагали краще бачити
крізь посткомуністичну імлу*

ISBN 966-518-395-8

© А. Ю. Іщенко, переклад, 2007
© Видавничий дім «Києво-
Могиллянська академія», 2007

ЗМІСТ

Список таблиць і рисунків	8
Передмова до українського видання. <i>М. Винницький</i>	10
Передмова і подяки	15
Передмова. <i>Енн О. Крюгер</i>	18
Вступ і загальний огляд	21

Частина 1. ІСТОРІЯ ПИТАННЯ: ДИСКУСІЇ ЩОДО ПЕРЕТВОРЕНЬ І СТАТИСТИЧНІ ФАКТИ

1. Основні дискусії щодо перетворень і перехідного періоду	34
Пошук моделі перетворень	34
Основні дискусії 1990-х років	40
Головні питання щодо майбутнього	60
Транзитологічна парадигма в політології	66

2. Визначення поступу перетворень	70
Як вимірювати перетворення	70
Індикатор поступу перетворень ЄБРР: наскільки він правильний?	72
Характер розвитку реформ у часі	84
Головні чинники зростання у перехідному процесі	88
Додаток: необлікована неформальна економічна діяльність і показники ВВП	98

3. Економічні й соціальні втрати перетворень:

чіткий погляд на нечіткі факти	107
Вступ	107
Чи були негативні ефекти неминучими?	108
Сукупні економічні втрати: занепад виробництва і втрати, пов'язані з безробіттям	110
Наслідки для людей за соціальними показниками	122
Дані щодо соціальних втрат: підсумок	151
Додаток: оцінки спаду виробництва за різними вихідними позиціями ..	154

Частина 2. РЕТРОСПЕКТИВНА ПАРАДИГМА ПЕРЕХІДНОГО ПЕРІОДУ: НЕЗНАНІ ВОДИ, ПІРАТСЬКІ РЕЙДИ І БЕЗПЕЧНІ ГАВАНІ

4. Навігаційна модель перехідного процесу корабля «Перетворення»	159
Вступ	159
Цінність комплексних пояснень	161

Ощадливий підхід: навігаційна модель	170
Гіпотези, що надаються до перевірки	182
Новизна навігаційної моделі	185
Додаток: ілюстративна формалізація навігаційної моделі	188

5. Пошук навігаційної карти: обґрунтовані дискусії, зацікавлені кола і відданість справі реформ 191 |

Визволення з комуністичного полону: «лови момент», або «риба шукає, де глибше»?	191
Наявність навігаційних карт	192
Хронологія економічних перетворень	199
Відданість ліберальній ринковій економіці	209

6. Від пошуку ренти до олігархії і захоплення держави 220 |

Загальний огляд	220
Часткові реформи і розвиток пошуку ренти	221
Інші чинники, що визначають вразливість до пошуку ренти	230
Від пошуку ренти до захоплення держави	236
Додаток: пошук ренти, великі капіталісти і закріплення їх позицій у неперехідних економіках	245

7. Безпечні гавані для ринкових реформ: членство

у ЄС та інших міжнародних організаціях 251 |

«Шлюбні ігри» ЄС і посткомуністичних країн	251
Стимули членства у ЄС: часом пряник, часом батіг	256
Незапитані прагнення до вступу	262
Інші міжнародні маяки	267
Перспективи вступу до ЄС і відкладення реформ	271
Додаток: членство в ЄС як чинник політичних і економічних реформ у балтійських республіках	278

Частина 3. ПІДСУМКИ

8. Перспективи для «захоплених країн» 285 |

Розбіжні шляхи реформ	285
Подальші перетворення: неминучість чи блокування?	287
Наслідки заблокованих перетворень	295
Чи можна щось зробити для визволення «захоплених країн»?	302

9. Розбіжні результати: ліберальні суспільства,

«захоплені країни» і невизначені режими 311 |

Вступ	311
Відмінності у поступі перетворень	312
Чим зумовлені відмінності?	320
Перспективи і рекомендації	330

Примітки	336
----------------	-----

Бібліографія	361
--------------------	-----

Показник	378
----------------	-----

СПИСОК ТАБЛИЦЬ І РИСУНКІВ

Таблиці

- 1.1. Якість інституцій у перехідних економіках 1997–1998 років
- 2.1. Відновлення економіки: оцінки показників ВВП, 2003 рік
- 2.2. Показники інфляції
- 2.3. Сукупні прями іноземні інвестиції на душу населення, 1989–2003
- 2.4. Індикатор поступу у часі та за типами реформ
- 2.5. Зростання ВВП від 1998 року
- 2.6. Роки досягнення порогового рівня ІПП (2.55) для країн групи СНДП
- A2.1. Середні показники перетворень (по групах)
- 3.1. Офіційні і скориговані показники виробництва
- 3.2. Підсумкові оцінки сукупного скорочення виробництва
- 3.3. Показники безробіття в умовах перехідного періоду
- 3.4. Середні показники Індексу людського розвитку
- 3.5. Діапазон оцінок коефіцієнта Джіні у літературі
- 3.6. Ймовірні зміни значень коефіцієнта Джіні
- 3.7. Діапазони показників коефіцієнта Джіні за групами країн
- 3.8. Оцінки рівня бідності: різні джерела
- 3.9. Діапазон показників рівня бідності по країнах і періодах
- 3.10. Тенденції у середній тривалості життя чоловіків у перехідних країнах
- 3.11. Загальна частка осіб, що навчаються у закладах освіти
- A3.1. Оцінки сукупних втрат економіки
- 5.1. Хронологія подій: посткомуністичні країни
- 5.2. Віхи поступу перетворень
- 5.3. Тип першого уряду і стратегія реформ
- 5.4. Відданість лібералізму і стратегія реформ
- 5.5. Країни, уряди яких змінилися
- 6.1. Показники захоплення держави, 1999
- 7.1. Потужність «пропозиції» ЄС і затримка реформ
- A7.1. Договірні відносини між ЄС і країнами Балтії до 1995 року включно
- 9.1. Основні індикатори результатів перетворень
- 9.2. Остаточні результати перетворень і основні визначальні чинники

Рисунки

- 1.1. Вашингтонський консенсус
- 2.1. Індикатор поступу перетворень (ІПП) ЄБРР, 2004 рік
- 2.2. Конституційний лібералізм і поступ перетворень
- A2.1. Індикатори поступу перетворень у країнах ЦЄ
- A2.2. Середні показники лібералізації по роках у країнах ЦЄ
- A2.3. Індикатори поступу перетворень у країнах Балтії
- A2.4. Середні показники лібералізації по роках у країнах Балтії
- A2.5. Індикатори поступу перетворень у країнах групи ПСЕ
- A2.6. Середні показники лібералізації по роках у країнах групи ПСЕ
- A2.7. Індикатори поступу перетворень у країнах групи СНДП
- A2.8. Середні показники лібералізації по роках у країнах групи СНДП
- A2.9. Індикатори поступу перетворень у країнах групи СНДО
- A2.10. Середні показники лібералізації по роках у країнах групи СНДО
- A3.1. Реальний ВВП і контрфактуальні припущення
- A3.2. Схема обчислення втрат ВВП за різними контрфактуальними припущеннями
- 4.1. Енциклопедичний підхід до пояснення відмінностей у результатах перехідного періоду (деякі чинники)
- 4.2. Поступ перетворень і наступність суддів комуністичного періоду
- 4.3. Порочне коло відкладених реформ і розвитку олігархії
- 4.4. Сприятливе коло вчасних реформ і розвитку конкурентного ринку та верховенства права
- 4.5. Переверювані гіпотези навігаційної моделі
- 5.1. Невідомі води чи надто багато карт?
- 5.2. Перехідні країни і тип стратегії реформ
- 6.1. Пошук ренти, тип А: країни з поступовими або припиненими реформами, висока вразливість
- 6.2. Пошук ренти, типи А і В
- 6.3. Відкладення сприяє захопленню держави
- 6.4. Захоплення держави і затримка стабілізації
- 6.5. Захоплення держави і затримка у поступі реформ
- 6.6. Захоплення держави блокує перетворення
- 8.1. Захоплення держави веде до заморожування перетворень

ПЕРЕДМОВА ДО УКРАЇНСЬКОГО ВИДАННЯ

На 1999 рік офіційний ВВП України становив 39 % від рівня 1989 року. Чи можна було уникнути такого різкого спаду в економічних показниках після розвалу СРСР? Чи відповідає цей показник дійсному рівню занепаду економіки нашої держави, якщо врахувати бурхливе зростання тіньового сектору в пострадянській період? Наскільки українські економічні показники реально відрізняються від показників інших держав, які здійснюють (здійснили) перехід від планової системи до ринкової? Якщо відрізняються, то які уроки нашої державі слід винести для того, щоб виправити помилки? У книжці «Капіталізм для всіх чи капіталізм для обраних? Розбіжні шляхи посткомуністичних перетворень» Олег Гаврилишин, колишній професор університету Дж. Вашингтона (який знаходиться у столиці США), колишній провідний економіст Світового банку, аналітик перехідного періоду на пострадянському просторі, відповідає на ці та інші запитання.

Хоча сам Олег Гаврилишин українського походження, у книжці він не зосереджує увагу на українській специфіці, а, навпаки, охоплює всі 20 країн, які здійснили або ще здійснюють системну трансформацію власних економік від плану до ринку. Такий підхід може здатися декому надто «вертолітним» (таким, що не враховує унікальних особливостей кожної із постсоціалістичних держав), але автор переконливо аргументує: у цих суспільствах на момент розвалу СРСР було більше спільного, ніж відмінного – а результати трансформації, без сумніву, різняться. І тому виникає ряд запитань, які ідеально піддаються порівняльному аналізу: чим відрізняються шляхи реформ? Чому керівникам одних держав вдалося вивести їхні економіки в русло зростання, а іншим ні? У чому саме полягає секрет вдалої трансформації, а що її гальмує?

Для введення читача в контекст книжки слід наголосити, що відповіді на ці запитання далеко не однозначні. Автор вміло аргументує (на підставі обширної статистичної бази) точку зору творців Вашингтонського консенсусу – комплексу програмних засад для проведення

постсоціалістичних реформ, який на початку 1990-х активно просуvalи радники Міжнародного валютного фонду, Світового банку, Європейського банку реконструкції та розвитку й інших міжнародних фінансових установ. Основоположними пунктами цієї програми структурних економічних реформ можна назвати такі: стабілізація інфляції та валютного курсу; лібералізація цін, руху капіталу та тарифних бар'єрів; приватизація державної власності та заохочення іноземних приватних інвестицій. Згідно з Вашингтонським консенсусом, ці реформи необхідні будь-якому суспільству, що «переходить» від державного соціалізму до ринкового капіталізму, а оскільки вони неодмінно призводять до серйозних (хоч і тимчасових) соціальних негараздів, їх слід впроваджувати швидко – методом так званої шокової терапії.

Найвидатнішим критиком програмних засад Вашингтонського консенсусу і «шокової терапії» є колишній головний економіст Світового банку Джозеф Стігліц (переклад його книги «Глобалізація та її тягар» видано 2003 року у Видавничому домі «Києво-Могилянська академія»), який звертає увагу на те, що на момент початку перехідного періоду країни Центральної та Східної Європи були далеко не однорідні, і до того ж зовсім не схожі на країни Східної Азії, яким часто радили ті самі стандартизовані програми структурних реформ, що і європейцям. Отже, Вашингтонський консенсус, на базі якого працювали радники МВФ і Світового банку, в 1990-х пропонував єдиний рецепт, жодною мірою не локалізований під умови реципієнта «допомоги». Стігліц наголошує, що стартові умови, з яких слід розраховувати програму реформ (наприклад, традиції ринкових відносин, наближеність до розвинутих міжнародних ринків збуту, рівень розвитку формальних і неформальних інститутів, необхідних для функціонування ринкової системи), у кожній країні унікальні. Відповідно послідовність впровадження принципів ринкової системи організації економіки має бути різною для того, щоб мінімізувати соціальну напругу, яка обов'язково виникає в результаті переходу від плану до ринку.

До того ж можна піддати сумніву правильність самих принципів, які пропонують послідовники Вашингтонського консенсусу: навіть у Польщі, де структурні реформи були впроваджені найбільш «шоково», економіст Стігліца Гжегож Колодка (див. Глобалізація і перспективи розвитку постсоціалістичних країн. – К.: Основні Цінності, 2002) звертає увагу на те, що на початку 1990-х років спостерігався «шок без терапії». Польща, на думку Колодка, пережила суттєве зниження показників загального добробуту громадян і помітне зростання нерівності саме через те, що реформи були впроваджені швидко. Досвід навіть найуспішніших країн, у яких проведено структурну трансформацію від планової до ринкової економіки, свідчить, що слід звертати значну увагу на формування інституційної бази (як-от системи незалежних судів, банківської галузі, регуляторного законодавства) для того, щоб реформи на

макрорівні знаходили своє мікропідґрунтя. Отже, реформи, на думку Стігліца, Колодка – а у випадку України можна до їх односторонніх додати ще довголітнього радника президента Кучми Анатолія Гальчинського, – слід впроваджувати поступово.

У першому розділі книжки «Капіталізм для всіх чи капіталізм для обраних? Розбіжні шляхи посткомуністичних перетворень» Олег Гаврилишин дає відсіч позиції цих так званих градуалістів на підставі порівняльного розгляду результатів реформ. Знаковим спостереженням автора є те, що більшість прихильників послідовних реформ на місцях (отже, не теоретиків, а політиків-практиків) абсолютно нічого не робили для того, щоб впроваджувати інституційну базу для структурних реформ. Для них гасла градуалістів були вигідним виправданням власної бездіяльності – у той самий час, як гальмування структурних реформ уможливило значне накопичення капіталу для осіб, наближених до влади, в кожній із країн, де «шокової терапії» не було.

З одного боку, такий погляд можна вважати аргументом у стилі «результат виправдовує засіб» – адже наведені автором факти, що ґрунтуються на порівняльному аналізі 15 років реформ у більш ніж двадцяти країнах, дійсно свідчать про правильність «шокового» підходу до структурних реформ. Втім, чи можна було уникнути жахливих наслідків економічного занепаду після розвалу СРСР? Справа в тому, що правильність вибору стратегії між шоком і послідовністю – це сьогодні вже питання для істориків. Результат цього вибору для кожної країни з перехідною економікою став частиною її власного минулого, яке нинішньою політикою навряд чи можна виправдати. Сьогодні вже не повернути процесу приватизації, вже немає можливості її проводити більш «справедливо» (зміст цього слова може розумітися по-різному). Те, що друкування грошей призводить до гіперінфляції, вже загальновідомо в Україні, і це навряд чи повториться, але втрат, до яких призвели такі дії 1993 року, не повернути. Те, що «захист національного виробника» був ширмою, під якою застарілі заводи радянського зразка продовжували працювати, і одночасно уможлилював їх розбазарювання, можна аналізувати з точки зору правильності чи помилковості політики того часу. Однак сьогодні вже не повернути початку 1990-х, коли було допущено більшість «помилков» на шляху реформ, що призвело до трагічних економічних втрат. Потрібно думати, що робити далі, а для цього слід конкретизувати, яким є реальний стан української економіки.

Те, що в перші роки української незалежності українські політики припустилися дуже серйозних помилок у процесі реформ, нині мало в кого викликає сумнів. Однак питання залишається відкритим: чи справді результат цих помилок був таким серйозним, як це вказує офіційна статистика? Показники занепаду української економіки (темпи зменшення ВВП на душу населення після 1990 р.) дійсно жахають, але є й інша статистика, яка змушує замислитися. Наприклад, за даними Ор-

ганізації економічного співробітництва і розвитку, в Україні за перші роки незалежності кількість автомобілів збільшилася (!) від 68 на тисячу населення 1990 року до 98 на тисячу жителів 1998 року. Таку цифру можна виправдати аргументом на кшталт – машини купували нові багатії, а решта населення зубожіло. Проте, якщо порівнювати рівень бідності в Україні з аналогічним показником в інших країнах пострадянського простору, зразу видно, що «не все так погано у нашому домі». Наприклад, за порівняльним дослідженням рівнів бідності у країнах нашого регіону, проведеним Світовим банком 1998 р. (опубліковано у звіті Світового банку № 22677 в червні 2001 р.), показники кількості людей, які жили за межею бідності в Україні, майже дорівнювали аналогічним показникам країн Балтії і значно випереджали (отже, були меншими) цифри щодо кількості бідного населення у сусідній Росії. Знаковим є те, що, незважаючи на подібність цього ключового економічного показника, згадані країни Балтії розпочали формальні переговори щодо вступу до Європейського Союзу вже 1999 р. Україна ж на той момент (і, власне, по сьогодні) вважалася надто бідною, щоб взагалі розглядати перспективу її членства у ЄС. До 2004 р. перспективи вступу України до Євроспільноти найчастіше розглядалися європейцями «в пакеті» з Росією – отже, як дуже віддалені в часі.

Очевидно, події 2004 р. під назвою «Помаранчева революція» дещо змінили погляди європейців на Україну. У певному сенсі можна стверджувати, що ці події взагалі відкрили очі жителям ЄС на те, що на схід від Польщі існує окрема від Росії держава – Україна. Хоча Олег Гаврилишин не ставить собі за мету у цій праці проаналізувати економічні наслідки «кольорових революцій» (у т. ч. української, грузинської чи інших), він однозначно стверджує, що перспектива членства в ЄС для всіх країн, яким вона відкривалася упродовж останніх 15 років, була потужним рушієм реформ – особливо на їх вирішальній стадії, а саме після прийняття базових принципів Вашингтонського консенсусу, при формуванні інституційної бази для довготривалого функціонування ринкової системи економіки.

Після президентських перегонів 2004 року в Україні дехто із закордонних спостерігачів почав серйозно замислюватися, чи дійсно не варто було б відкрити можливість для вступу України до Євроспільноти. Однак після завершення протистояння у парламентських виборах 2006 р. і остаточного формування уряду під керівництвом прем'єр-міністра Віктора Януковича така перспектива стала знову далекою, а то і практично недосяжною. Можливо, найцінніший внесок Олега Гаврилишина в літературу, яка аналізує результати 15 років реформ на пострадянському просторі, полягає саме у пряломінійній (чисто економічній – без натяку на політику чи геополітику) аргументації помилковості відсторонення України (чи будь-якої іншої пострадянської держави) від перспектив членства у Європейському Союзі.

Аналогія між країною і кораблем, яку проводить автор, дуже влучна: без чітко визначеної точки (порту) прибуття будь-який корабель починає блукати по морю. У такому стані він є легкою жертвою для піратів, які користаються із безцільного плавання судна і повільно присвоюють усі цінності, залишаючи його повністю пошматованим та їм підконтрольним. Отже, для того, щоб оминати піратських рейдерів (олігархів), будь-якому кораблю (країні) слід визначитися з кінцевою точкою. Подорож (реально впроваджена програма реформ) мусить мати чітко сформульовану і зрозумілу мету. Кінцева точка має бути для екіпажу корабля (населення країни) не тільки прийнятною, а й досяжною – порт має виявити готовність прийняти цей корабель.

Автор підкреслює, що тоді як для деяких країн (наприклад, Польщі, Словаччини, Чехії) перспектива членства в ЄС була відкрита практично зразу після початку процесу реформ, інші цю відкритість Євроклубу вибороли важкою і послідовною працею (як-от країни Балтії, яких на початку 1990-х взагалі не вважали перспективними членами). Отже, автор стверджує, що кінцева мета членства у Європейському Союзі має ініціюватися саме країною-аплікантом – і ініціатива мусить підкріплюватися реальними послідовними діями. З іншого боку, політики ЄС повинні розуміти, що їх сигнали сусіднім країнам (потенційним членам) мають потужний вплив на хід реформ у цих державах. Якщо перспективи членства немає, навряд чи ці країни оберуть відповідну економічну модель – і інституційну базу, яка її підкріплює, – що у свою чергу може призвести до замороження стану часткових реформ.

Заморожений стан – це місцезнаходження країн, які вже десятки років перебувають у стані «розвитку», – десь між т. зв. першим і третім світом. На жаль, в Україні простежується тенденція до такого замороження. Що з цим робити? Вчитися на власних помилках і на помилках сусідів – і чітко конкретизувати мету подальших дій та невпинно йти до неї; без поворотів; без зволікань; без «послідовності» – просто йти...

Михайло Винницький, Ph. D.
Києво-Могилянська Бізнес-Школа,
кафедра соціології НаУКМА



ПЕРЕДМОВА І ПОДЯКИ

Багато часу збігло від знаменного для Європи 1989 року – напевно, достатньо для того, щоб уже можна було робити більш ніж попередні оцінки перехідного періоду від комуністичної планової системи до ринкової демократії у 27 країнах колишнього соціалістичного блоку. Хоча цей шлях в усіх цих країнах ще аж ніяк не закінчився, він близький до завершення вже у багатьох, а щодо інших можна обґрунтовано говорити, чому для них це не так. Ця книжка є підсумком моєї роботи, спрямованої на вивчення різних шляхів, якими йдуть різні країни, як і пояснення цих відмінностей у межах систематичного політико-економічного підходу. Ця книжка для мене також є кульмінацією особистої роботи з 1989 року, участі, у якій є чимало особистого – зв'язків з людьми, власних переконань і почуттів. Читач має це знати і зробити свій висновок щодо вдалості моєї спроби знайти баланс між перевагами позиції «інсайдера» і пов'язаною з цим становищем небезпекою інтелектуальної упередженості. Народившись в Україні, але виїхавши звідти під час Другої світової війни, я мав щасливу можливість жити у багатьох вільних суспільствах і здобути освіту у «західній» професійній парадигмі. Разом з тим моє походження, батьки і українська діаспора були запорукою того, що певний український світогляд не було цілком втрачено. Це не дорівнює досвіді життя у комуністичних суспільствах до 1989 року, проте великою мірою допомогло зрозуміти їх краще, коли мої професійні інтереси, подібно до багатьох західних економістів, привели мене до проблем перехідних економік. Така комбінована особиста історія значно допомогла мені в роботі у цій сфері – і в науковій, і на посаді в українському уряді, і у Світовому банку та Міжнародному валютному фонді.

Перед тим як висловити належні подяки, можливо, корисними будуть два вступні зауваження щодо самої книжки. По-перше, мій методологічний підхід, продиктований прагненням знайти найпростіше систематичне пояснення розвитку подій, декому може видатися таким, що не враховує історичної складності й унікальності цієї транс-

формації. На моє переконання, економна, проте водночас всеохопна інтерпретація насправді, поза сумнівом, є адекватною складній реальності усіх тих перетворень, які необхідно здійснити у посткомуністичній економіці, державному устрої і суспільстві. Я не стверджую, що спрощена парадигма цієї книжки замінює докладний аналіз окремих країн чи таких комплексних проблем, як приватизація чи розвиток ринкових інституцій. Насправді, такі докладні дослідження якнайширше використовувалися в роботі над цією книжкою з метою узагальнення різноманітного досвіду багатьох країн і досягнення точнішого розуміння головних чинників у досліджуваних процесах.

По-друге, навігаційна парадигма книжки розповідає історію плавання корабля «Перетворення», курс якого, графік і порт призначення визначалися здатністю швидко йти «незнаними водами» ринкових реформ, уникаючи надмірних затримок, умінням пом'якшувати наслідки «піратських рейдів» (зумовлених пошуком ренти) і рішучістю у дотримванні навігаційного вогню стандартів ЄС до майбутньої безпечної гавані членства у цій організації. Найуспішніші плавання завершилися для тих країн, що вступили до ЄС у травні 2004 року. Найтяжчими були і залишаються плавання так званих захоплених держав, у яких усі три названі чинники мають потужні негативні тенденції. Але існує навіть ще простіший спосіб розповісти історію держав, у яких розвинулася олігархічна кліка, яка захопила не тільки економічні, а й політичні важелі.

У центрі цієї альтернативної історії – обмеженість і незавершеність реформ; історію цю часто оповідають розчаровані реформатори початку 1990-х у Росії (Гайдар, Федоров, Явлінський) та в Україні (Ющенко, Пинзеник). У соціалістичний період приватна власність була переважно нелегальною, а керівна роль ринку переважно заміщала директивами центрального планування, що спиралася на партійну та судову владу. На початку перехідного періоду приватна власність стала легальною, а влада державного планування, партії й судів стала такою слабкою чи неефективною, що це фактично дорівнювало її відсутності. Теоретично перехід до ринку мав на меті забезпечення заміни цієї влади дисципліною ринку. Але реформи, які були лише частковими, не тільки призвели до дуже значних цінових диспропорцій, привабливих для піратських рейдів шукачів ренти, а й не змогли забезпечити відкритого конкурентного середовища. Так олігархи ставали дедалі сильнішими, і принаймні на даний момент вони вважають найкращим для себе зберігати статус-кво часткової трансформації, блокуючи подальший рух до завершення лібералізації.

На мої погляди на перехідні процеси справили вплив дуже багато людей, таким чином зробивши свій значний внесок у цю книжку. Тут можливо згадати тільки небагатьох, і спочатку я відзначу особливу групу – людей, вільних думками і духом – і обов'язково патріотів, – які були жертвами принизливої радянської системи інтелектуального гноблення. Я хочу подякувати багатьом урядовцям цього регіону, які самовід-

дано працювали на початковому етапі реформ і з якими я мав честь працювати і, отже, у них навчатися; це Лешек Бальцеревич, Єгор Гайдар, Вадим Гетьман, Андрій Ілларіонов, Перо Юркович, Гжегож Колодко, Володимир Лановий, Анджей Олеховський, Божо Прка, Григорій П'ятаченко, Віктор Пинзеник, Даріуш Росаті, Марко Шкрєб, Сергій Терьохін та Віктор Ющенко, сьогодні – Президент України.

Багато людей також зробили свій внесок безпосередньо у підготовку цієї книжки. Насамперед я дякую Міжнародному валютному фонду і його керівництву не тільки за можливість попрацювати у такій кількості перехідних країн, а також і за річну відпустку, надану мені 2004 року для узагальнення цього досвіду у формі книжки. Я дуже вдячний за можливість вести наукову роботу протягом року Центру російських і східноєвропейських досліджень Університету Торонто і його директору Пітеру Соломону. Дякую також численним колегам і студентам цієї наукової установи, які створюють її живу інтелектуальну атмосферу. Також я дуже вдячний Карло Басті, який брав участь у підготовці початкових варіантів частини першого розділу, присвяченої транзитології, і Додатку про зусилля балтійських країн, спрямовані на вступ до ЄС; він заслуговує найкращої похвали за його власну вартість, додану до цих частин, але вся відповідальність за будь-які помилки чи непорозуміння лежить на мені. Дослідження, яке лягло в основу хронології перехідного процесу розділу 5.1, і укладання Показчика було здійснено Наталією Інґрід Гаврилишин.

На різних етапах роботи частини рукопису читали багато друзів і колеґ, зауваження яких були дуже корисними: Роберт Остін, Жюльєн Беренґо, Альберт Беррі, Ласло Шаба, Рендал Файлер, Наталія Інґрід Гаврилишин, Геральд Геллайнер, Саймон Джонсон, Джеффри Копстін, Джон Одлінґ-Смі, Жак Полак, Тапіо Саавалайнен, Пітер Соломон, Луціо Віньяс де Соуза, Пауль Вахтель і Бернард Єнг. Аналіз, інтерпретації і погляди, представлені тут, залишаються на виключній відповідальності автора і не обов'язково віддзеркалюють погляди згаданих вище осіб, також вони не відображають і позиції Міжнародного валютного фонду чи Ради його директорів.

Останнє за ліком, але не за значенням: підготовка рукопису і публікація, що завжди являє собою велике і складне завдання, були б неможливими без терпіння і допомоги багатьох людей, зокрема, це Джой Чжу, Доріс Уґаз, Сусана Отеро, Рейчел Стазі, Файза Мохамед, Оксана Полюга, Олів Стоун, Ліа Тейлор і Шон Віллет. З видавництва «Palgrave Macmillan» хочу подякувати Кейт Поуві за ретельне редагування, яке значно поліпшило текст, Аманді Гамільтон за загальні настанови і Кейті Баттон за кваліфіковану адміністративну допомогу. Жаннет Моррісон, Шон Калґейн та Джеймс Мак Юен з Відділу зовнішніх зносин МВФ надали найбільшу допомогу на завершальному етапі роботи над публікацією.

Олег Гаврилишин



ПЕРЕДМОВА

Від падіння комунізму в Європі не минуло ще і двох десятиліть. Втім, якщо дивитися із сьогодняшнього початку XXI століття, події, поштовхом до яких стало руйнування 1989 року Берлінської стіни, видаються набагато віддаленішими. Навіть їх безпосереднім учасникам, можливо, тяжко буде пригадати, яким було життя за планової економіки – і, відповідно, легко неправильно оцінити масштаб виклику, що стояв перед тими, на кому лежала відповідальність за перетворення цих країн на ринкові економіки.

Принаймні частково причина полягає у тому, що дуже багато було зроблено протягом дуже короткого часу. Багато країн, які калічила економічна політика, що марнувала величезні ресурси, придушувала економічне зростання і тягла вниз рівень життя, тепер у Європейському Союзі. Значні перетворення відбулися й у багатьох частинах колишньої радянської імперії.

До цього ніхто не робив спроб перетворювати центрально-планові економіки на дієві ринкові, які заохочують конкуренцію і економічне зростання. Перші роки цього процесу були позначені напруженими дискусіями економістів і політиків щодо вибору найкращого шляху досягнення бажаної мети; зокрема, обговорювалися переваги і недоліки швидкого і обережного впровадження реформ.

Звісно, процес ще не завершено – одні частини колишнього комуністичного світу ще мають пройти більший, а інші – вже менший шлях. Але при тому, що вже досягнуто, доречно спробувати критично оглянути пройдене – це і робить Олег Гаврилишин у своїй новій книжці. З одного боку, це – історичне дослідження, що має на меті досягнути кращого розуміння, що і як відбувалося. У книжці подається докладний огляд понад 20 країн зі статистичною інформацією та аналізом вжитих заходів і їх результатів.

Однак ця книжка також дуже великою мірою спрямована у майбутнє. Поліпшення нашого розуміння подій двох минулих десятиліть та ви-

явлення найефективніших заходів також може мати і рекомендаційну цінність. Вже достатньо даних для того, щоб спробувати оцінити переваги і недоліки різних підходів. Гаврилишин, наприклад, доходить висновку, що країни, які впроваджували реформи найшвидше і наймасштабніше, досягали і найбільшого поступу – на всіх фронтах. Найшвидше зростали їхні економіки; вони досягли найбільших успіхів в інтеграції у глобальну економіку і у залученні іноземних інвестицій; вони успішніше впоралися із завданням пом'якшення соціальних втрат перетворення; вони розбудували найміцніші демократичні інституції.

Питання втрат, пов'язаних із трансформацією, було центральним у дискусіях, що точилися навколо реформ. Прихильники повільніших і поступовіших реформ постійно наголошували, що це конче необхідно для уникнення надмірних соціальних втрат, особливо найбільш вразливих верств суспільства. Однак результати дослідження Гаврилишина свідчать про те, що відкладення реформ не знижувало соціальних втрат: швидке реформування вело до швидшого і стійкішого зростання, а отже, давало змогу швидше і ефективніше скорочувати бідність.

І тут ніби сам по собі вириває висновок, що це являє собою загальну закономірність. І це справді один із найцікавіших висновків, який робить Гаврилишин у своєму докладному дослідженні. Спочатку проблема, яка стояла перед тими, хто формував та скеровував політику перехідних країн, здавалася відмінною від будь-чого, що відбувалося раніше, як за своїм характером, так і за обсягами роботи. Але мірою того, як процес перетворення цих країн на дієві ринкові економіки, інтегровані у світову, ішов уперед, ставали дедалі очевиднішими схожості з процесами реформування, які відбувалися в інших частинах світу. Чимало уроків досвіду перехідних економік можна застосувати у країнах, де реформи гальмують. Необхідно створити «сприятливе коло», зосереджуючи увагу на макроекономічній стабільності, лібералізації і сприятливих для ринку інституціях, а ще так само необхідно уникнути «порочного кола», у якому великі капіталісти підривають прихильність до реформ, придушують конкуренцію і руйнують умови для економічного зростання.

У цьому сенсі значущість книжки виходить далеко за межі країн колишнього радянського блоку. Її висновки ще раз нагадують, що за культурними і національними відмінностями не мають губитися загальніші уроки економічного життя. Економічне зростання – швидке і стійке – це необхідна передумова зростання рівня життя і скорочення бідності. Реформи слід проводити послідовно, а їх мета має полягати у тому, щоб уможливити швидше економічне зростання. Швидкість, всеосяжність і послідовність відіграють важливу роль у забезпеченні успішного результату. Це справедливо для перехідних економік. Втім, не тільки для них, про що свідчить досвід таких різних країн, як Чилі і Корея.

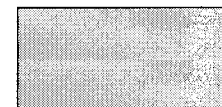
У такому контексті, напевно, актуальними є відносини Міжнародного валютного фонду з перехідними країнами. МВФ брав безпосередньо

участь у підтримці реформаторських зусиль у цих країнах: співробітники МВФ, як і всі, хто брав участь у процесі реформ, мали дуже багато навчитися за дуже короткий час. Для роботи з перехідними економіками було створено особливий відділ під назвою Europe II. Одним із показників досягнутого багатства з цих країн є те, що наприкінці 2003 року було вирішено закрити цей відділ і об'єднати роботу з перехідними економіками із повсякденною роботою МВФ. До цих країн тепер ставляться так, як і до всіх інших країн – членів МВФ. Це також підтверджує висновок, що уроки, зроблені співробітниками МВФ з підтримки економічних реформ, теж можуть бути поширені і на інші країни світу.

Ця книжка – це ще й поширення знання. В її основі лежить ретельний статистичний аналіз. Однак вона призначена для ширшого кола читачів, яким цікаво знати, що, коли і чому відбувалося; а відтак вона являє собою вчасне нагадування про те, як далеко вперед ми пішли.

Енн Крюгер,
перший заступник директора-розпорядника
Міжнародного валютного фонду

ВСТУП І ЗАГАЛЬНИЙ ОГЛЯД



9 листопада 1989 року впала Берлінська стіна; ця подія знаменувала кінець комуністичного експерименту і початок кінця Радянської імперії. Її було оцінено як історичну подію виняткової ваги – не тільки через неочікуваність, а й тому, що вона символізувала закінчення холодної війни, визволення кількох сотень мільйонів людей з-під влади авторитарної держави, яка тримала їх в ізоляції від решти світу, і звільнення приватної економічної ініціативи від обмежень, які накладав соціалістичний режим централізованого планування. Люди в усьому світі разом вітали громадян соціалістичного блоку, емоційний стан яких без перебільшення можна було назвати ейфорією. Однак значення цієї події тоді ще не було ясным, оскільки визволення від соціалізму впродовж подальших кількох років відбувалося у різних країнах з різною швидкістю. Зокрема, для республік Радянського Союзу політична незалежність, якої вони прагнули, в листопаді 1989 року була ще далеко не певною справою. Але загальний напрямок до більшої відкритості та свободи вже був чітким – свободи особистої, політичної й економічної. Предмет цієї книжки становить питання, як далеко ці зміни зайшли за 15 років, а також пояснення того, чому поступ деяких країн є більшим, а інших – меншим.

Люди в інших частинах світу відчували схожу ейфорію. Вона була найближчою і, напевно, найсильнішою у вісімдесяти мільйонів німців, які тепер жили у возз'єднаній країні; інші європейці відчували симпатію до своїх сусідів-німців, які тепер могли знову приєднатися до європейської спільноти. Американці, чия країна була головним героєм холодної війни, раділи перемозі і тому, що у визволенні полонених країн був їхній внесок. Багато хто пов'язував цю перемогу з відвертою і непохитною позицією президента Рейгана, втіленою у його словах: «Пане Горбачов, зламайте цю стіну!» З часом стало зрозуміло, що у підриві Радянського блоку свою роль відіграли також і інші чинники, і якби ці слова Рейган сказав не Горбачову, а комусь іншому, то той міг би не піддатися і не

зносити стіни. Зрештою, Горбачов теж здобув історичне визнання за своє рішення. Крім того, фактично аксіомою стала і роль Папи Івана Павла II, який вважається першою, якщо не найголовнішою провідною фігурою у зусиллях покласти край комуністичному поневоленню.

Результати

Від моменту безкровного руйнування Берлінської стіни минуло вже півтора десятиліття, минула, звичайно, й ейфорія. Але чи минула вона тому, що така її природа, чи через те, що ейфорійні очікування того моменту змінилися розчаруванням? Поза сумнівом, правильно і те, і те, хоча в цій книжці обстоюється позитивний погляд: незважаючи на значні невдачі, в цілому маємо великий економічний поступ і поліпшення суспільного життя. Це саме так – і ми маємо цьому якнайнаочніші свідчення – у Центральній Європі і країнах Балтії, проте щодо інших, особливо колишніх республік СРСР, досі ці позитивні зрушення були обмежені і навіть мінімальні, до того ж вони обернулися значним погіршенням умов життя для певних частин населення. Такий порівняно позитивний погляд поділяють не всі дослідники. Численні критики – зокрема, політики, мешканці регіону і аналітики з інших країн – стверджують, що результати перехідного періоду в найкращому разі є змішаними, а в деяких випадках катастрофічними; що пов'язаний з перетвореннями економічний спад ледве вдалося подолати у небагатьох країнах, а в інших і до нього ще далеко; що дуже значне зростання рівнів бідності та суспільної нерівності є неприйнятно високою ціною за будь-які досягнення нового капіталізму; що доступні товари за недоступними цінами – це, мабуть, гірше, ніж черги за дефіцитними, але дешевими товарами; що фактичне розкрадання державних активів новим класом «олігархів» і захоплення ними важелів політичної влади не може вважатися поліпшенням порівняно із соціалістичним періодом панування комуністичної номенклатури.

Я не пропоную тут відповідей на всі згадані вище критичні аргументи, однак подам нові факти і аналітику, які, підтверджуючи наявність значних економічних втрат, особливо у перші п'ять років перехідного періоду, демонструють, що ці результати далеко не відповідають тій украй похмурій картині, яку змальовують деякі критики. За майже 15 років початкові витрати були з гаком компенсовані у найуспішніших країнах Центральної Європи, а більшість решти країн перебуває як мінімум на шляху подолання початкових негараздів.

Тобто, говорячи мовою економістів, 15 років перехідного періоду привели до значних доходів і створили великі витрати, але відношення доходів до витрат є дуже різним у різних країнах регіону. Висновок, що обстоюється у цій книжці, полягає в тому, що для близько десятка країн

Центральної Європи та Балтії корисний економічний ефект є великим, а втрати порівняно малими, хоча серед отримувачів цих вигод виявилися не всі громадяни цих країн, а ті, кому стало гірше, навіть у цих країнах не завжди отримали належну компенсацію. Для країн Південно-Східної Європи загальна тенденція цього балансу видається такою самою, але робити висновки тут ще зарано, можливо, тому, що суспільні конфлікти, пов'язані зі значними втратами, відбувалися тут ще зовсім недавно. Щодо решти, тобто щодо небалтійської частини колишнього СРСР, то історія тут насправді є суперечливіша. Жменька переможців у цих суспільствах – так звані олігархи – отримала дуже багато, а ті, хто програв, є дуже численними і отримали від перетворень мало, якщо взагалі щось отримали, тим часом як «середня» більшість населення сьогодні живе дещо краще (можна з певністю твердити, що не гірше), але навіть ці люди потерпали у перші роки перехідного періоду.

Ще одна важлива відмінність результатів полягає у природі ново-посталої політико-економічної системи. Вісім країн Центральної Європи і Балтії за станом на 1 травня 2004 року стали членами ЄС, ще принаймні три країни Південно-Східної Європи невдовзі мають вступити до ЄС, а решта країн цієї групи мають певні сподівання на майбутнє членство. Всі ці країни стали чи, ймовірно, скоро стануть, міцними, добре функціонуючими ринковими економіками середнього рівня доходів з дедалі потужнішими ліберальними демократіями. На відміну від них існує дуже невелика ймовірність того, що країни СНД в осяжному майбутньому рухатимуться в цьому напрямку – можливими винятками тут можуть бути Грузія, Україна і навіть Киргизстан, – хоча з тамтешніх «кольорових революцій» ще надто рано робити остаточні висновки. Для цієї групи звичним явищем є захоплення держави економічними олігархами; це супроводжується розвитком дедалі автократичніших політичних режимів. Перспектив вступу до ЄС вони фактично не мають, знову ж таки за винятками України і дещо менше Грузії.

Історія явища олігархії дуже відрізняється у різних країнах. Найбільшого розвитку воно набуло у країнах СНД, було помірнішим, а сьогодні зникає у групі країн Південно-Східної Європи і було дуже недовговічним і ніколи не набирало значної потужності у країнах Центральної Європи і Балтії. Багато хто тепер каже, що з будь-якої політичної точки зору перехідний період закінчено, а аналіз посткомуністичних перетворень є справою не дуже цікавою. Для нових членів ЄС і тих країн, що вступають до Євросоюзу у найближчому майбутньому – країн, міцно пов'язаних з ЄС і його економічними й демократичними ліберальними стандартами, справді на шляху перетворень залишилося пройти вже дуже небагато. Більшість країн Співдружності незалежних держав (СНД) ізольовані від шляху до ЄС і прямують до стійкої рівноваги деформованих капіталістичних економік, у яких панують нечисленні олігархічні кліки і які не мають конкурентних вільних ринків; політичні системи ж у цих

країнах у кращому разі тільки позірно демократичні. Тому тут перехідний період також «закінчено» в тому сенсі, що на сьогоднішній період він заморожений.

Але реальна історія не така проста і не така нецікава. Звичайно, майбутні напрямки розвитку захоплених країн залишаються неясними, і це порушує важливе і дуже цікаве в інтелектуальному плані питання. Навіть якщо хтось вважає, що всі проблеми перехідного періоду 1990-х років залишилися в минулому – вони вирішені або вважаються незначущими, – виникли нові дискусії щодо перехідного періоду, які застосовують на якнайпильнішу увагу: чи подальші перетворення в олігархічних режимах справді блоковані, чи вони зупинилися тільки на певний час і обов'язково відновляться мірою того, як нові капіталісти (вчорашні злодії, як справедливо чи несправедливо багато хто їх називає) шукатимуть легітимації, прагнутимуть забезпечення своїх прав власності в умовах верховенства права і неминуче наблизатимуть досягнення кінцевих стадій економічної і політичної лібералізації? Ще одним шляхом вперед для них є радикальні зміни режиму і нові демократичні можливості – ймовірний шлях розвитку революцій троянд, тюльпанів та помаранчевої революції. Ця дискусія, поза сумнівом, є достатньо практичною і науково значущою для коригування розуміння перехідного періоду, принаймні для олігархічних режимів. У рамках цієї дискусії, поза сумнівом, важливо прийти до чіткого розуміння того, чому деякі країни «прямують на захід» – за словами Егора Гайдара, – з його подвійною переконаністю у демократії і вільному ринку, а деякі «на схід», маючи олігархічні режими і авторитарні держави, у яких формально відбуваються майже безглузді вибори¹.

У зв'язку з цією відмінністю постає чимало дуже цікавих питань, що докладно розглядаються далі у цій книжці; назву тут тільки три. Чи був збіг руху до ЄС і від захоплення держави тільки збігом, чи різні результати були наслідком дії певних системних світоглядних чинників? Якщо це пояснюється системними чинниками і не було лише збігом, то чи було це просто історично заданим географічним становищем, чи тут спрацювали також і якісь інші причини? І, нарешті, яким був причинно-наслідковий напрямок: чи спочатку «запрошення» країн Центральної Європи до ЄС запобігло ексцесам олігархічного панування і захоплення держави, чи, навпаки, розвиток явища олігархії і неліберальний інституційний розвиток, що його супроводжував, завадив олігархічним режимам серйозно добиватися членства у ЄС?

Видається обґрунтованим зробити висновок, що перехідний період не повністю завершився для всіх країн, а з досвіду тих, де він завершився, ми можемо багато дізнатися про причини його швидкого успіху. Таке розуміння не тільки задовольняє історичну цікавість, а й матиме критично важливе значення для аналізу майбутнього країн, у яких перетворення ще не завершилися.

Цілі книжки

Ця книжка має три загальні цілі: описати для різних груп країн відмінності у тому, що сталося, пояснити причини відмінностей у результатах і оцінити напрямки майбутнього розвитку, тобто того, що буде далі. 27 неазійських перехідних країн, які тут розглядаються, охоплюють широкий спектр географічних, історичних і культурних явищ, тому привабливим виглядає розглядати численні характеристики конкретних країн, такі як тривалість періоду комуністичного панування, ступінь віддаленості від західноєвропейських впливів чи внутрішньої суспільної злагоди як пояснення шляху, пройденого кожною з цих країн. Якщо звертати увагу на ці та інші початкові умови, такий конкретизований підхід приведе до вкрай складної картини, у якій подаватимуться різні пояснення і лінії розвитку для кожної країни. Натомість у цій книжці застосовується порівняльний метод, достатнім чином спрощений для пояснення головних причин, що привели до різних результатів посткомуністичних перетворень у регіоні.

Основна парадигма дослідження

У соціальних науках існує два загальних способи аналізу і пояснення різних результатів розвитку у різних країнах: конкретне дослідження і порівняльний аналіз. Переваги і недоліки кожного добре відомі, і я обрав порівняльний аналіз тому, що, на моє переконання, в даному разі він має величезну перевагу – за деревами не губиться ліс. Далі у книжці я продемонструю, що наукова література, присвячена посткомуністичним перетворенням, містить таку велику кількість вірогідних пояснень, що це приводить до їх надмірності (на жаргоні – вкрай наддетермінованої системи) і внаслідок цього – до тупика, в якій заводять хащі альтернативних і часто взаємно суперечливих теорій. Звичайно ж, безпека спрощення полягає у спрощенні надмірному і зменшенні застосовності пояснення; я намагаюся мінімізувати цю небезпеку двома способами. По-перше, всюди я подаю дані щодо тієї чи тієї конкретної країни. По-друге, я пропоную три чинники, спільні для всіх країн, але роблю це не в рамках формалізованої математичної моделі (хоча і висловлюю свої міркування щодо того, як це можна було б зробити), а як певну модель чи парадигму, у якій кожен з цих трьох визначальних чинників сам може бути поясненим іншими з довгого списку чинників, специфічних для кожної країни. Дозволю собі кількома реченнями окреслити цю модель.

Розглянемо як символічну для країн регіону після падіння соціалістичного режиму центральне планування умовну парадигму корабля, що вирушає у плавання; корабель «Перетворення» йде до нового пунк-

ту призначення – демократичної ринкової економіки. Хоча пункт призначення добре відомий і існує багато його описів, точної навігаційної карти, ґрунтованої на раніших плаваннях від соціалізму до капіталізму, немає; немає і загальної згоди стосовно того, як дістатися до пункту призначення, уникнувши небезпек, які супроводжують будь-який морський похід чи великі соціальні зміни. Існує багато конкретних для певних країн і порівняльних досліджень, присвячених перебігу плавання, дальності походу, ушкодженням, яких зазнав корабель у бурях змін. Погоджуючись із тим, що для кожної країни існує значна кількість специфічних чинників, які відіграють свою роль, я пропоную економну модель, котра, як будь-яка продуктивна парадигма, не дає повного пояснення, проте є значущою для пояснення того, що відбувалося з цим флотом із 27 суден. Три головні чинники, викладені у формі гіпотез, є такими:

- чим більші інтенсивність і тривалість дебатів щодо правильної *навігаційної карти*, тим гірший кінцевий результат;
- висока схильність країни стати здобиччю зацікавлених економічних кіл спричиняється до *піратських рейдів* шукачів ренти і захоплення держави – це один поганий результат;
- доступність *безпечної гавані*, яка дає змогу уберегтися від піратських рейдів чи будь-якої іншої небезпеки у плаванні, такої як членство в ЄС, приводить до кращих результатів.

Цю схему можна перетворити на формальну модель в тому сенсі, що кожен з названих трьох чинників робить свій внесок у пояснення більшого успіху: менше дискусій означає швидший старт і швидше досягнення результатів; інтенсивніший пошук ренти виливається у менший ступінь лібералізованості; «зовнішнє» прагнення до безпечної гавані, такої як ЄС, сприяє прискоренню і поглибленню лібералізації. Ці три чинники пов'язані між собою: наприклад, ймовірність рейду піратів підвищують тривалі дискусії, навіть якщо тут діють і зовнішні або історичні фактори, як-от відсутність у першому уряді значної кількості представників колишньої комуністичної еліти і його прихильність до ліберальних принципів у подвійному сенсі демократії і вільного ринку. Навіть без математичної формалізації ця модель забезпечує як мінімум певну спрощену парадигму, яка допомагає фокусуванню розгляду проблем і водночас не заважає включенню багатьох інших факторів. Так, наприклад, не зовсім ясно, наскільки рано членство в ЄС стало очевидним чинником у політиці балтійських країн – тому що їм не давали «запрошень» туди (як країнам Центральної Європи) до середини 1990-х років. Проте їхня історія, неохоче сприйняття соціалізму й імперії, а також той факт, що їхнє входження до складу СРСР так ніколи й не було формально визнане багатьма західними державами, поза сумнівом, від самого початку створювали потужні прагнення в якійсь інституційній формі «прикріпити» свою незалежність до Європи. Тобто на

членство існував *попит* ще до того, як з'явилася така пропозиція. А це диктувало необхідність здійснення оперативної і рішучої політики щодо ринкової лібералізації; «безпечна гавань» ЄС могла не бути інституційною реальністю, однак вона існувала як керівна ментальна конструкція чи певне переконання.

Кілька зауважень щодо методології і даних

Кілька слів про методологічний підхід, застосований у цьому дослідженні. Мій фах науковця-економіста, а також досвід роботи у перехідних країнах під час економічних реформ природним чином зумовлюють те, що найбільшу увагу я приділяю економічним заходам, статистиці, показникам і дискусіям економістів. Проте необхідним буде і звернення до досліджень політологів та істориків, присвячених країнам регіону; чому це так, може здаватися очевидним, але дозволяє продемонструвати це на одному прикладі. У центрі запеклих дебатів щодо результатів перехідного процесу лежить питання про те, що ефективніше: підхід так званої шокової терапії, або, як я маю за краще його називати, підхід радикальних реформ, чи підхід часткових, *поступових* реформ. З позицій сьогодення ясно, що більшість прихильників обох підходів не оспорювали логіки своїх опонентів, а зверталися до аргументів політичного й історичного характеру, щоб довести більшу реалістичність обстоюваних ними позицій. Так, критики радикальних реформ твердили, що він приведе до страждань і спричиниться до політичного опору, спрямованого і проти демократизації, і проти економічної лібералізації, а отже, поступовий процес був би ефективнішим. Прихильники радикальних реформ вказували на роль зацікавлених кіл, ворожих реформам, які здійснювали вплив на політику, ховаючись за науковими аргументами градуалізму, з метою підриву економічної і політичної лібералізації та переспрямовували державні активи і субсидії для отримання власної вигоди. Звісно, будь-яке дослідження, яке ігнорує політично-економічні аспекти цього процесу, залишить поза увагою найпотужніші чинники і найзначущіші пояснення результатів.

Слід також зробити деякі пояснення стосовно фактів, викладених у книжці, та підходу, що тут використовується. Перша загальна ціль – докладний опис результатів і оцінка позитивних і негативних моментів – не є такою легкою, як здається, з огляду на численні гострі суперечності щодо економічних і соціальних наслідків перехідних процесів. Вирішення цих суперечностей вимагатиме залучення значного деталізованого і з першого погляду малозрозумілого кількісного матеріалу, а остаточні висновки зрештою для декого так і будуть непереконаливими, тому що дані є дуже неповними й залишають місце й для інших інтерпретацій.

Те саме певною мірою стосується і другого завдання. У цій книжці розглядаються три провідні чинники і їхня взаємодія як пояснювальна модель відмінностей у результатах: вибір стратегії реформ як початкова можливість чи «історичний момент»; вплив членства у ЄС; дія груп пошуку ренти. Ці чинники складно перекладаються у цифри, і тому можна говорити лише про загальні і непрямі свідчення їхньої дії. Крім того, ця аналітична модель нашою виходить на опір кількох діаметрально протилежних, але дуже глибоко вкорінених переконань. З одного боку, вони належать тим – включно з більшістю населення менш успішних країн, – хто вважає цю історію простою: червона номенклатура вистала своє історичне владне становище, щоб розікрасти державу і перетворитися на нових капіталістичних олігархів – не більше й не менше. З іншого боку, є ті, хто переконаний, що безпечна гавань демократії і вільного ринку, що забезпечується членством у ЄС, доступна *тільки* для країн Центральної Європи, географічно близьких до ЄС, і в цьому вся річ. У цій книжці демонструється, що, незважаючи на значну обґрунтованість обох цих поглядів, існує чимало винятків, а причинно-наслідковий зв'язок не є ні лінійним, ні одновимірним. Радше обидва ці ефекти у певному поєднанні з іншими приводять до того кінцевого результату, який спостерігається в конкретній країні. Дослідження спирається переважно на порівняння різних країн, а не розлогі конкретні дані щодо кожної, проте залучається чимало епізодів з конкретних країн з метою ілюстрування центральної тенденції і для висвітлення відхилень від неї.

Дослідження обмежується азійськими перехідними економіками, конкретно – 27 країнами, у яких згідно зі своїми повноваженнями працює Європейський банк реконструкції та розвитку (ЄБРР). До цих країн не входять колишня НДР (Східна Німеччина), тому що коли вона стала частиною Федеративної Республіки Німеччина, то перестала проводити незалежну економічну політику. Головна причина виключення з дослідження країн Азії полягає не у недоступності статистичних даних ЄБРР, які можна легко використовувати для порівняння, а в тому, що, на моє переконання, становище там дуже відрізняється, а поєднання дослідження чи перенесення висновків має обмежену цінність з двох причин. По-перше, Китай і В'єтнам залишаються державами, підконтрольними владі комуністичних партій; усі країни групи ЄБРР пережили політичні революції, хоча у більшості випадків вони й були безкровними, внаслідок яких правління комуністичних партій поступилося місцем демократичним електоральним системам різного ступеня чистоти. По-друге, економіки азійських країн є переважно сільськогосподарськими, причому в цьому секторі наявний величезний надлишок робочої сили; майже всі країни групи ЄБРР, навпаки, є високоіндустріалізованими.

Ці відмінності дають змогу Китаю йти власним шляхом поступових і часткових реформ, шляхом – щасливим, як дехто каже, – який був би

неможливим для європейського соціалістичного блоку і – якби він мав місце – неефективним. Разом з тим висока репутація, завойована Китаєм за економічні успіхи, на відміну від спаду виробництва в неазійських країнах, а також роль, яку Китай відіграє як приклад успішного градуалізму в дослідженнях численних науковців, унеможливають повне вилучення з обговорення теми Китаю. Тому у цій книжці доволі часто наводяться порівняння з Китаєм.

Визначення успіху і невдачі

Як визначити, чи є країна успішною, чи вона зазнала невдачі у процесі перетворень; тобто користь переважає шкоду чи навпаки? По-перше, тут неможлива проста двочленна класифікація, це – неперервний простір більшого чи меншого успіху. По-друге, не існує чіткого часового обрію чи кінцевої точки, з позицій яких робилося б таке визначення; перехідний процес почався 15 років тому, напевно, тільки для центральноєвропейських 4 країн вишеградської групи, в інших же країнах перетворення розпочалися набагато пізніше, чи то через громадянський неспокій, чи політичну непевність, чи заходи, що вели до відкладення реформ. Радянські республіки не мали незалежності до кінця 1991 року, а в більшості з них старт реформ відбувся тільки у 1994–1995 роках. Республіки Югославської федерації впродовж 1990-х років переживали період збройних конфліктів, а деякі країни, такі як Білорусь, Туркменістан та, можливо, Узбекистан, і на сьогоднішній день ледве розпочали перехід до справжньої ринкової економіки. Будь-яка оцінка має враховувати, що різні країни починали перехідний період у різний час.

Третій момент полягає в тому, як оцінювати вигоди і втрати. Далі у книжці розглядаються серйозні недоліки даних; тут я зосереджусь тільки на концептуальному підході до такої оцінки. Вимірювання вигоди відновленого зростання і поліпшеної продуктивності ставить багато запитань, проте ще більшу проблему становить той факт, що не існує простих показників для вимірювання суспільних втрат, таких як безробіття, зростання рівня бідності, можливе погіршення у забезпеченні охорони здоров'я і освіти. Крім того, немає єдиного для всіх узгодженого методу для питань, пов'язаних із розподілом, таких як гіпотеза про порушення перехідними процесами старого соціального контракту, тому що життя деяких членів суспільства, поза сумнівом, погіршилося – і не тільки у відносних термінах, а й із абсолютної точки зору матеріального добробуту.

Один з можливих підходів до цього питання полягає у застосуванні так званого економічного критерію оптимальності Парето: *становище*

поліпшується, якщо ті, хто виграє від змін, отримують виграш, достатній для компенсації втрат тих, хто програв. У дослідженнях з економічної теорії це положення дещо уточнюється певним дисциплінарним поділом і абстрагуванням від реального становища, так що для досліджень часто мало важить, чи відбулася якась компенсація насправді тоді, коли вона для тих, хто програє, є потенційно можливою. Ця потенційна компенсація майже напевно може здійснюватися для багатьох перехідних країн, а інші рухаються в цьому напрямку. Проте це невелика розрада для тих, хто насправді нічого не отримує. На практиці для того, щоб бути переконливою, бажана оцінка перетворень має відзначати, що компенсація насправді відбулася чи відбувається. А це знову ж таки не так просто; кількісний аналіз відношення доходів до витрат для суспільства в цілому неможливий, тому слід вдаватися до якісних суджень. Така оцінка також має враховувати відкладену, а не безпосередню компенсацію, як і бути ще гнучкішою (і більш конкретизованою) стосовно того, чи можуть ті, хто в економічному відношенні програли і все ще не отримали компенсації, позитивно ставитися до майбутніх економічних можливостей для себе і своїх дітей. Також слід усвідомлювати, що люди оцінюють як позитивні особисті свободи, набуті з руйнуванням авторитарної поліцейської держави. Той факт, що багато хто досі голосує за комуністичні партії, які закликають до повернення до соціалістичного ладу і ренаціоналізації власності, свідчить, що для деякого ці свободи не мають великого значення. На відміну від цього, революція троянд у Грузії, помаранчева в Україні і революція тюльпанів у Киргизстані свідчать, що багато людей справді надають демократичним свободам великого значення. Зрештою, я не знаю жодного іншого способу здійснення такої оцінки, крім якісного суб'єктивного судження на основі доброї поінформованості. Власні висновки щодо цього може зробити і кожен читач.

Стосовно вигод і втрат можна зробити такі чотири головні висновки. По-перше, на сьогодні у країнах Центральної Європи і Балтії більшість тих, хто програли, ймовірно, отримали адекватну компенсацію втрат в абсолютному вимірі поєднання відшкодувань і нових економічних можливостей. По-друге, і всупереч першому висновку, у деяких країнах регіону високий рівень безробіття свідчить про те, що деяка частина населення ще не отримала адекватної компенсації. По-третє, у країнах СНД кількість тих, хто програв, була значною, і вони тільки недавно почали отримувати серйозну компенсацію, хоча дуже високий рівень бідності залишається дещо (а іноді навіть значно) вищим, ніж це було на початку реформ. По-четверте, порівняльна економічна ефективність різних держав має тенденцію до різноманітності у спектрі від дуже доброї у Центральній Європі і Балтії до змішаної у Південно-Східній Європі і до загалом поганої у країнах СНД.

Структура книжки

На закінчення дозвольте кілька слів сказати про зміст книжки і про те, як він відповідає трьом поставленим цілям. У частині 1, «Історія питання: дискусії щодо перетворень і статистичні факти», вирішується перше завдання: описується, що відбулося, із використанням доступних статистичних даних. У першому розділі розглянуто питання, що є найважливішим серед статистичних даних, а також подано огляд основних наукових дискусій, присвячених перехідному процесу. Переважно тут ідеться про наукові економічні дискусії, але також тут я звертаюся і до найважливіших для цієї праці політологічних досліджень, так званої транзитологічної дискусії. Другий розділ присвячений проблемі визначення поступу до ринкової економіки з використанням щорічного індексу ринкових реформ, що укладається ЄБРР, який найкраще можна характеризувати як політичний чинник, що має на меті поліпшення ефективності економіки. Показано, що, незважаючи на недоліки і можливі численні суб'єктивні моменти цього індексу, він дуже добре корелюється з іншими «політичними сигнальними» вимірами, такими як ступінь демократії, свободи преси, інституційного розвитку. Він також демонструє добру кореляцію з більшістю «вихідних» показників успіху – не тільки економічної діяльності, а й, хоч як це дивно, з більшістю індикаторів суспільного прогресу. Високий рівень кореляції є аргументом за використання цього індексу далі в дослідженні як індикатора поступу посткомуністичних перетворень в широкому розумінні. Цей індекс дає змогу розбити досліджувані 27 країн на п'ять груп при незначному їх перетині і значній однорідності всередині груп. Відповідно до ступеня поступу і досягнутого успіху вони такі: Центральна Європа, Балтія, Південно-Східна Європа, країни СНД з помірними реформами і країни СНД з обмеженими реформами. Це значною мірою спрощує подальший аналіз, не викривлюючи його, оскільки можливим стає розглядати й аналізувати загальні тенденції у п'яти групах, а не в 27 окремих країнах.

Третій розділ присвячено питанню визначення втрат перехідного періоду, зокрема зниженню виробництва і зростанню безробіття, питанням добробуту суспільства, зростанню нерівності і бідності, зниженню рівня освіти і охорони здоров'я. Ці втрати були і залишаються значними, але чіткий погляд на ці нечіткі дані також свідчить про те, що деякі раніші оцінки, згідно з якими відбулося катастрофічне погіршення становища, були дещо перебільшеними, почасти через свою передчасність для найнижчої точки циклу перетворень – середини 1990-х років. На початку 1990-х років існувала фактично повна згода щодо того, що перехід від деформованої та інфляційної економіки буде пов'язаним зі зривами, безладдями і безробіттям, тобто перед зміна-

ми на краще спостерігатиметься погіршення. Багато досліджень економічного і соціального становища середини 1990-х років вказують на значне погіршення впродовж п'яти-семирічної перехідної рецесії, але це й не дивно, оскільки вони висвітлюють спадну фазу транзитивного циклу. Ця праця спирається вже також і на дані п'яти-семирічної висхідної фази, які свідчать про поліпшення економічного і соціального становища, у кількох випадках дуже велике, що набагато перевищує втрати першої половини циклу.

У другій частині книжки, «Ретроспективна парадигма перехідного періоду: незнані води, піратські рейди і безпечні гавані», вирішується друге поставлене завдання – *чому різні країни і регіони мають різні результати?* – із застосуванням описаної вище навігаційної парадигми. У четвертому розділі ця парадигма розглядається докладно, у ній також подаються гіпотези, що надаються до перевірки, які впливають з цієї парадигми. У п'ятому, шостому та сьомому розділах вміщено порівняльний емпіричний аналіз гіпотез щодо трьох складових моделі: дискусій про проведення реформ, динаміки зацікавлених кіл – шукачів ренти, які спочатку добивалися привілеїв, а потім у деяких випадках успішно захопили свої держави; вплив потенційних безпечних гаваней, таких як членство у ЄС та у НАТО, СОТ, МВФ, Світовий банк та ЄБРР.

Аналіз у першій та другій частинах формує базу для вирішення третього поставленого завдання у частині 3, «Підсумки»: *що відбуватиметься далі?* Головний вододіл тут пролягає між країнами, в яких політичну систему значною мірою захопили зацікавлені економічні кола, широко відомі як олігархи, і тими, в яких цього не сталося. Ця межева лінія дуже близька до тієї, що розділяє країни із гарантованим чи перспективним членством у ЄС і країни, для яких імовірність цього дуже низька або нульова. Розглядається ключове питання щодо того, чи це справді простий збіг. У восьмому розділі йдеться переважно про захоплені держави та перспективи їхнього майбутнього. Головним чином, восьмий розділ присвячений останній за ліком, але певно що не за важливістю дискусії щодо перехідного періоду: чи є для захоплених держав подальші перетворення неминучими, чи вони виявилися заблокованими у рівновазі на півшляху до ринку і демократії?

І, нарешті, у дев'ятому розділі узагальнюються висновки, зроблені у книжці: спочатку відзначається новий важливий поділ між найуспішнішими країнами, у яких перетворення фактично завершені чи перебувають на шляху до завершення, і менш успішними, де перетворення зупинилися внаслідок захоплення держави реставрованими олігархічними колами. Особливого наголосу заслуговують два інші висновки: перший полягає у вкрай важливій ролі трьох чинників у поясненні такого роздвоєння: відкладення реформ, потужна тенденція до пошуку ренти і дисциплінуюча роль прагнення до членства у ЄС. Інший полягає в тому, що негативні наслідки для суспільства були, всупереч побоюван-

ням, набагато меншими у країнах, які почали реформи рано і здійснювали їх швидко, ніж у тих, які вдалися до поміркованого градуалістського підходу. Максимально спрощуючи, можна сказати, що основний підсумок полягає в тому, що перша група вже живе в умовах ліберального ринку і ліберальної демократії, а капіталізм тут є відкритим для всіх, тоді як друга характеризується обмеженістю ринку і поверховою «керваною» демократією, а капіталізм доступний лише для обраних.

1. Основні дискусії щодо перетворень і перехідного періоду

Пошук моделі перетворень

Коли 1996 року Світовий банк здійснив, напевно, перший ретроспективний огляд перехідного періоду, сама лише економічна література, присвячена темі, була відображена у «Вибраній бібліографії», що налічувала понад 700 позицій. З огляду на необхідність певного часу для здійснення наукового дослідження не викликає здивування, що впродовж наступних років спостерігався справжній вибух наукових праць; пошук в інтернеті у червні 2004 року за ключовими словами «post-communist transition» дав неймовірну кількість назв праць – понад 50 тисяч, та навіть вужчий пошук за суто науковими працями у бібліотеці Торонтського університету дав понад сотню книжок і кілька тисяч статей. Будь-який хоч приблизно повний огляд став неможливим, тому мета цього розділу набагато скромніша, але, сподіваюся, водночас корисніша. На основі близько десяти економічних досліджень, виконаних визнаними експертами й установами і присвячених огляду чи оцінкам поступу й ефективності перетворень, я зроблю короткий підсумок кількох найважливіших дискусій 1990-х років, а потім зверну увагу на кілька найважливіших проблем перспективного характеру. Виявляється, що те, наскільки повною й успішною була приватизація (незалежно від того, як вона планувалася), – це чудова сполучна ланка між дискусіями минулого і проблемами майбутнього.

Решта цього розділу присвячується розгляду питання про існування «моделі» чи «парадигми» перетворень – на відміну від моделей вихідної (соціалізм) і кінцевої (капіталізм) точок¹. У наступній частині оцінюється стан дискусій минулого, а потім ідеться про ті з них, що мають значення для майбутнього. Прикметно, що одна перспективна проблема, яка раніше не була предметом дискусій, стала, мабуть, важливішою за будь-які з так і не вирішених питань: чи країни, які відстають у просуванні до ринку, обов'язково продовжать свій поступ, чи вони залишаться

у стані стійкої рівноваги, пройшовши певну частину шляху до здорової ринкової економіки. Цікаво, що схоже питання вийшло на перший план у дискусіях політологів – питання про неминучість подальшого поступу до демократії; в останньому підрозділі подається коротке резюме політологічних праць із цього питання.

У ранніх дискусіях щодо «дорожньої карти» чи «схеми», у якій би накреслювався шлях від соціалістичного централізованого планування до ліберальної (і одночасно демократичної) ринкової економіки, було багато дебатів щодо того, як мають відбуватися перетворення. Показовими прикладами тут є праці Kemme, Gordon (1990) (один із західних «мозкових центрів»), Zecchini (1991) (Організація економічного співробітництва і розвитку) та Clague, Reuser (1992) (наукова конференція). У дуже загальному плані говорилося про те, що не існує теоретичного обґрунтування практики перехідного процесу, а є лише теорії капіталізму і соціалізму². Це може і досі бути так у тому сенсі, що нова погоджена парадигма не з'явилася з обширної літератури, присвяченої перехідному періоду, але, на мою думку, така формальна єдина теорія і не потрібна для розуміння головних чинників і подій перехідного процесу. Для цього корисною буде не складна, а компактна аналітична модель; не дуже складно вивести з кількох найвизначніших праць певну дієву «модель» перехідного процесу.

Існує дві визначальні праці, яких достатньо для випрацювання ядра моделі перехідного процесу: це Kornai (1994) і Blanchard (1997). Корнаї не ставить собі мети розробити модель, проте він описує особливі умови обов'язкової «трансформаційної» рецесії у порівнянні з рецесією у ринковій економіці. Виходячи з такого порівняння, він наголошує на двох необхідних заходах:

- прискорення руху від ринку продавців до ринку покупців (через лібералізацію цін);
- впровадження суворих бюджетних обмежень (через приватизацію і ліквідацію різноманітних механізмів державної підтримки, таких як бюджетні субсидії, цільові дешеві кредити і податкові пільги).

Свідомо чи ні, але автор тим самим говорить про дві принципові зміни у режимі та нові стимули максимізації прибутку як необхідні умови ринкової економіки.

Автор у Blanchard (1997) також звертається до проблеми рецесії перехідного періоду і робить спробу пояснити її через докладний розгляд механізмів перерозподілу ресурсів від старих неефективних видів діяльності до нових ефективних. Він визначає центральний процес справжніх перетворень як такий, що поєднує дві складові:

- перерозподіл ресурсів від старих до нових видів діяльності (через закриття і банкрутства у поєднанні зі створенням нових підприємств);
- реструктуризація компаній, що вижили (через раціоналізацію праці, зміни продукції та нові інвестиції).

Ці дві зміни, що дуже нагадують концепцію «творчого руйнування» Шumpетера, слід стимулювати новими мотиваціями Корнаї. У кінцевому підсумку цей процес початкового створення нових стимулів економічної поведінки, а потім реагування на них економічних суб'єктів шляхом ефективного перерозподілу ресурсів приводить економіку до нової ринкової рівноваги з оптимальним розподілом, що відповідає порівняльним перевагам. Звичайно, поєднання цих чотирьох компонентів перехідного процесу не забезпечує «покрокового алгоритму», що його в усіх подробицях мають втілювати ті, хто визначає політичні рішення, проте продуктивна парадигма і має бути простою, все, що від неї вимагається, – це забезпечення загальної схеми, з якої можливо логічно виводити необхідні реальні наслідки. Парадигма Корнаї – Бланшара (КБ) дуже добре відповідає таким вимогам. Найважливішими додатковими питаннями є такі:

- чи процес перерозподілу ресурсів і творчого руйнування обов'язково має бути «тернистим шляхом», за назвою дослідження Kolodko (2000b), чи він може бути спокійнішим?
- як намалювати дорожню карту чи схему необхідних конкретних політичних заходів, тобто як втілити зміни, передбачені КБ?

Перша проблема цілком природно веде до запеклих дискусій, що точаться і сьогодні, стосовно темпів і наступності кроків – щодо вибору між радикальними реформами і градуалізмом. Докладніше це питання розглядатиметься далі у цьому розділі, але з огляду його важливості для соціальної сфери (тобто як зменшити потенційні страждання і втрати, пов'язані з перехідними процесами) я звертатимуся до нього також і в інших розділах книжки. Тут я згадаю тільки одне дотепне і водночас, на мою думку, корисне перефразування Шumpетера з «Transition Report» (2003) ЄБРР – там ідеться про «руйнівне творення» у посткомуністичних економіках і таким чином наголошується на тому, що руйнування передують творенню. Питання того, чи може бути інакше, розглядається далі³.

На мою думку, КБ-парадигма є більш ніж задовільною у плані того, що необхідно зробити, щоб досягти цілей економічних перетворень, хоча вона і не є навігаційною картою того, як це зробити. Деталі навігаційної карти для корабля «Перетворення», що конкретизують головні політичні заходи, необхідні для втілення в життя стимулів Корнаї та забезпечення якомога спокійнішого процесу перерозподілу ресурсів Бланшара, описується у численних працях, зокрема в Kornai (1994) і Blanchard (1997). Планів дій знову ж таки було занадто багато, щоб навіть їх згадувати, але наважуся сказати, що підсумковий план дій Світового банку, вміщений у Fischer, Gelb (1991) і поданий тут на рисунку 1.1, можна використовувати як такий, що охоплює всі найважливіші моменти більшості планів. Оскільки він також є доброю ілюстрацією ідей Вашингтонського консенсусу (ВК), він, щонайменше, служить «бок-

серською тінню» для критики прихильників градуалізму і предметом захисту поборників підходу радикальних реформ.

Найважливіші заходи перехідного процесу включають: макроекономічну стабілізацію; цінову і ринкову лібералізацію; лібералізацію обмінних курсів і торгівлі; приватизацію підприємств, що перебувають у власності держави; створення конкурентного середовища з можливістю легкого входження в ринок і виходу з нього; перегляд ролі держави – вона має стати гарантом макростабільності, стабільного правового середовища і реальних прав власності та іноді має коригувати недосконалість ринку.

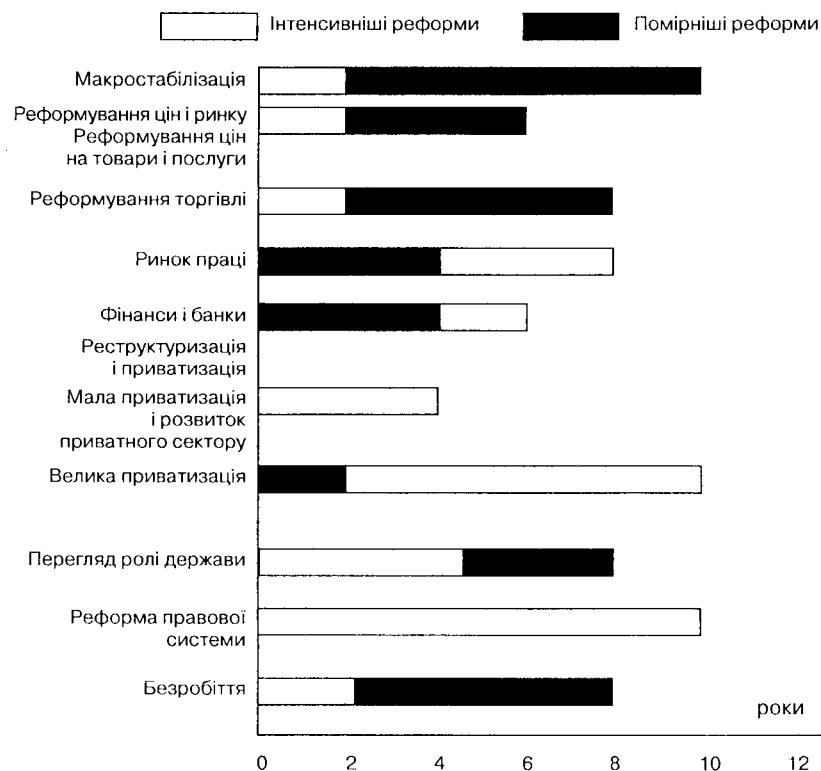


Рисунок 1.1. Вашингтонський консенсус. Наведено за: Stanley Fischer, Alan Gelb, «The Process of Socialist Economic Transformation», *Journal of Economic Perspectives*, vol. 5, no. 4, Fall 1991 (з дозволу авторів і редакції журналу).

Ранні дискусії щодо застосовності ВК – градуалізм чи радикальні реформи (або як його критики, але не прихильники мають за краще це називати – «шокова терапія»), інституційна чи ринкова лібералізація та

(що сьогодні, на мою думку, було найважливішим) способи приватизації – все це стосується питання як. Ця та деякі інші дискусії повніше розглядаються у наступному підрозділі. Проте, напевно, зараз корисним буде знехтувати деякими конкретними звинуваченнями щодо ВК – що він був помилковим підходом, який, на думку критиків, призводить до надмірно швидких змін, пов'язаних із надмірними втратами і ризиками, та що він, зокрема, не брав до уваги інституційного базису, необхідного для забезпечення успіху приватизації (див., наприклад, Stiglitz, 1999 та Reddaway, Glinski, 2001). Прихильники ВК стверджують, що в умовах економічної і політичної кризи, яка охопила перехідні країни, вони навіряд чи мали якийсь інший вибір, що ВК дає змогу забезпечити необхідну гнучкість як щодо темпів, так і послідовності заходів, та що він виявився загалом ефективним (IMF, 2000).

Ця дискусія, як на мене, є такою широкою і такою розпливчастою, що в кінцевому підсумку вона стає безплідною. Критика має два головних некоректних моменти. По-перше, ВК як теоретична концепція дуже широка, у ній чітко передбачаються і інституційний розвиток, і тривалий період втілення певних складових, як-от приватизації (див. рис. 1.1). Отже, будь-яка критика, що прирівнює ВК до шокової терапії чи радикальних реформ і містить звинувачення у надмірно швидких темпах, або твердження, що ВК ігнорує необхідність інституційного розвитку, легко спростовується, а дискусія заходить у глухий кут. Почасти проблема тут полягає у надмірно енергійному вживанні на початковому етапі виразу «шокова терапія», а не терміна «швидкі реформи» чи в крайньому разі – «великий вибух». Бальцерович (Balcerowicz, 1999) і ще раз (2000) недвозначно виступає за більшу поміркованість у риторичі, а його головний польський критик, Колодко (Kolodko, 2000a), розуміє відмінність у значеннях. Прикладом безплідності в цій дискусії може служити критика Стігліца (Stiglitz, 1999, р. 22) – автор стверджує, що Вашингтонський консенсус пропонує «здіяння „шокової терапії“ з метою створення інституцій... [такий підхід історично пов'язаний з] яacobінством... і більшовизмом». У Reddaway, Glinski (2001) автори в тому самому дусі вживають вираз «Ринковий більшовизм» у назві своєї праці⁴.

Ні на рис. 1.1, ні у докладних супровідних поясненнях немає жодних вказівок на негайний чи шоківий підхід до проблеми розвитку інституцій, а насправді цілком чітко йдеться, що швидкий підхід перш за все потрібен для макростабілізації – з чим повністю погоджується Стігліц – і меншою мірою для узаконення приватної власності та лібералізації більшості цін за винятком цін на кілька найкритичніших споживчих товарів.

Це чітко видно у статті Фішера і Гельба (Fisher-Gelb, 1991) та у працях трьох діячів, що втілювали швидкі реформи на ранньому етапі – Бальцеровича, Клауса і Гайдара. Бальцерович (Balcerowicz, 1993)

пише: «Ринкові механізми не запроваджувалися протягом початкових фаз у тих сферах, де необхідні інституційні умови були очевидним чином відсутніми». Клаус (Klaus, 1995) стверджує, що градуалізм/шокова терапія є псевдопроблемою, оскільки «різні заходи для свого втілення потребують різного часу – наприклад, лібералізацію цін і зовнішньої торгівлі можна здійснити за один день, а приватизація потребує довгих років. Те, що слід робити, слід робити зразу ж, коли це можливо чи найнаймні коли підготовлені умови для цього – без жодних зволікань». Схожим чином, Гайдар у Havrylyshyn, Nsouli (2001) наголошує на важливості негайного переходу до суворих бюджетних обмежень як у державному бюджеті, так і в бюджетах підприємств, проте не наполягає на всіх інших складових реформ, а насправді навіть щодо заходів суворого бюджетного обмеження говорить як про «чинники, які могли б підштовхнути у напрямку (курсив автора) суворіших обмежень для підприємств». Як і інші реформатори-практики, він чітко говорить не про різкі, миттєві зміни, а про різні часові відтинки для кожної складової – багато в чому так само, як на рис. 1.1.

Крім некоректного використання ВК як уявного ворога, для всіх названих головних критиків спільною є і ще одна логічна проблема: їхні аргументи спираються переважно на досвід Росії і випускають з уваги набагато успішніші результати країн Центральної Європи і Балтії; твердження Стігліца (Stiglitz, 1999), що «успішна реструктуризація є рідкістю для постсоціалістичних економік» – це така кричуща фактична помилка, що єдине, на що можна звернути увагу, – це багатозначне оминання цим автором прикладів успіху. Далі я наведу докази на користь того, що виправданими були побоювання критиків стосовно результатів Росії і схожих на них України та загалом Співдружності незалежних держав (СНД) – несправедливого, недемократичного і неконкурентного режиму із зосередженням активів у руках дуже обмеженого кола «обраних»⁵. Однак їхній висновок, що так сталося через застосування «шокової терапії», помилковий: головна причина того, що це відбулося у СНД і не відбулося в Центральній Європі, полягає у домінуванні у процесі приватизації «своїх».

Друга причина того, чому дискусії навколо ВК були безплідними, дуже проста і водночас дуже серйозна: фактично жоден з критиків не стверджує, що пропоновані реформи не слід здійснювати; критики говорять, що їх потрібно було здійснювати повільніше (як у Китаї) чи в іншій послідовності. Дискусія переважно точилася навколо втілення реформ. Крім того, дискусія зараз втрачає своє значення ще й тому, що багато країн вже пройшли значну частину шляху реформ, а на ранніх стадіях, коли приймаються рішення стосовно швидкості просування, залишилося дуже небагато країн⁶.

Можливо, певну історичну цінність має та частина дискусії, у якій звучить критика практики Міжнародних фінансових установ (МФУ) та

інших прихильників швидких реформ. Критики твердять, що ці установи тільки на словах віддавали належне інституційній розбудові, у дійсності наполягаючи на приватизаційній і лібералізаційній складових, таким чином збільшуючи ймовірність невдач чи згорання процесу реформ на користь колам шукачів ренти. Такий аргумент висувається обома згадуваними вище критиками, і його не можна відкидати, не розглянувши; навіть якщо не погоджуватися з реприватизаційним варіантом, залишаються можливості коригування його помилок. У цій книжці я теж погоджуюся з тим, що деякі помилки у процесі приватизації допомогли зміцненню олігархів у багатьох країнах СНД, але в той час яка логіка критиків іде від надмірно швидких реформ до «розкрадання держави» у Росії та інших країнах, моя логіка є протилежною: надто повільне реформування, особливо надто повільна лібералізація ринків у частині відкритості виходу на ринок і конкуренції, і є тим, що призвело до розвитку олігархії.

Щодо послідовності інституційної розбудови і приватизації, то у звіті «World Economic Outlook» (WEO) (2000, р. 41) МВФ зазначає, що, незважаючи на те, що «потреба в інституційній інфраструктурі усвідомлювалася від самого початку... на практиці їм не завжди приділяли належну увагу, особливо якщо макроекономічна ситуація видавалася стабільною». Це не означає визнання того, що така іноді неналежна увага була причиною розвитку олігархії; проте останній звіт Світового банку «Country Economic Memorandum» щодо Росії, поза сумнівом, буде інтерпретований як такий, що неявно йде саме у цьому напрямку. У ньому подається кількісний аналіз концентрації власності і – доволі дивно як для звіту міжнародної організації, у якому країни аналізуються як члени цієї організації, – вживається журналістський ярлик «олігархи» на позначення чільників 23 провідних бізнесових груп.

Основні дискусії 1990-х років

ЄБРР видає щорічний звіт, присвячений перехідним процесам, у якому оцінюється загальний поступ та докладно розглядаються різні конкретні питання. Крім того, у науковій літературі можна знайти багато праць з цієї теми, у яких подається аналіз процесу впродовж тривалого періоду. Приблизно в середині перехідного періоду було здійснено чимало досліджень, присвячених його поступу. Цьому питанню був присвячений щорічний звіт Світового банку «World Development Report» за 1996 рік, того ж року вийшла наукова праця Murrell (1996), а тодішній головний економіст ЄБРР у своїй науковій роботі також звертає увагу на деякі уроки перших п'яти років перехідного періоду (Stern, 1997). Ще кілька нових оглядових праць вийшли недавно, у них аналізується десятирічний довід перетворень. Впливова

праця нобелівського лауреата Джозеф Стігліца (Stiglitz, 1999) мала персональний науковий характер, хоча у той час він обіймав посаду головного економіста Світового банку. Праця Buiter (2000) також є особистою науковою роботою головного економіста ЄБРР, тим часом як щорічний звіт МВФ «World Economic Outlook» (2000), присвячений перехідному періоду, є офіційним звітом, як і звіт Світового банку за 2000 рік. Недавно вийшли наукові праці Svejnar (2002) та Campos, Coricelli (2002), присвячені вужчому питанню відновлення економіки і зростання виробництва у перехідних економіках. Цей список легко можна продовжувати далі, проте названі праці достатньо мірою представляють спектр поглядів (вкрай критичні – Стігліц; змішані – Стерн і Свейнар; помірно позитивні – МВФ); вони, без сумніву, мають достатню повноту для того, щоб визначити, якими були головні питання дискусій щодо перетворень у 1990-ті роки. Хоча загалом у названих вибраних працях розглядається понад десяток проблем, їх легко розділити на групи. У деяких випадках різниця у поглядах полягає лише у термінології (швидкість і послідовність у World Bank (2000) насправді є тим самим, що радикальні реформи та градуалізм у Stiglitz (1999)). В інших це відмінності в оцінках центральних проблем з однієї загальної сфери (верховенство права, права власності, роль уряду – все це належить до єдиного загального поняття інституційного розвитку).

Я пропоную такі вісім питань, які добре віддзеркалюють найважливіші дискусії, чи то у плані їхньої інтенсивності свого часу, чи важливості, яка визнається і досі:

- дискусія щодо темпів чи, згадуючи відповідну термінологію, радикальних реформ/шокової терапії/швидких реформ з одного боку та градуалізму/інкременталізму – з іншого;
- пов'язана з попередньою дискусія щодо підходів до приватизації з порівнянням ваучерної приватизації, прямого продажу та продажу інсайдерам; нижче я пояснюю, чому критично важливим є включати стимулювання створення нових підприємств;
- причини несподіваного великого падіння виробництва;
- значні відмінності у процесі реформ та показниках зростання між Центральною Європою та Балтією з одного боку і країнами СНД з іншого;
- значні соціальні втрати, зростання нерівності та збільшення кількості бідних;
- послідовність і адекватність розвитку ринкових інституцій і верховенства права;
- зв'язок між ринковою лібералізацією і демократією;
- порівняння з менш руйнівними перехідними процесами у Китаї.

У цьому підрозділі я зроблю підсумок дискусії щодо радикальних реформ – градуалізму, значного падіння виробництва, підходів до приватизації й інституційної розбудови, а далі у розділі окремо розгляну

питання зв'язку демократії і ринкових реформ. Решта питань розглядається в інших розділах книжки: відмінності поступу реформ і економічного зростання у різних країнах та різних регіонах розглядаються у другому розділі; у третьому розділі аналізуються статистичні показники, що відображають суспільні втрати, нерівність і бідність; також далі буде розглянуте питання китайського досвіду. Перед тим як докладніше звертатися до наведеного списку питань, дозвольте коротко згадати кілька інших, які обговорюються у наукових працях, однак не заслуговують на докладний розгляд або через наявність консенсусу щодо них, або ж тому, що вони, зрештою, не відіграли важливої ролі у перетвореннях.

Щодо потреби у забезпеченні макроекономічної стабільності і скорочення інфляції існує фактично загальна згода; найзапекліший критик Вашингтонського консенсусу Стігліц недвозначно каже, що він «не має великих заперечень щодо швидкого коригування очікувань у рамках антиінфляційної програми» (1999, р. 22). Певні питання інтенсивності залишаються у деяких працях, проте вони не є центральними для загального консенсусу. Так, політологи, як-от у Reddaway, Glinski (2001), іноді виявляють амбівалентність у цьому питанні, висловлюючись на підтримку обмеження інфляції, проте водночас стверджуючи, що необхідно було вживати кращих заходів, ніж закриття неефективних підприємств, продовжувати кредитувати старі промислові підприємства аж до можливої їх реструктуризації. У працях економістів початкового етапу можна також знайти дискусію, поштовхом до якої стали радикальні реформи в Польщі – чи не були монетарні заходи надто суворими або надто тривалими, чи не спричинилися вони до обмежень у кредитуванні (див., наприклад, Calvo, Coricelli, 1993 та пізнішу працю Kolodko, 2000a).

У дискусіях часто висловлювалися аргументи на користь тіснішої інтеграції у глобальну економіку і диверсифікацію щодо соціалістичного табору через лібералізацію торгівлі і фінансових потоків, проте знову ж таки загальна позитивність таких заходів майже не заперечувалася. Крім того, на практиці лібералізація відбувалася набагато швидше, ніж це було раніше у країнах, що розвиваються⁸, а ступінь географічної переорієнтації торгівлі набагато перевищував очікування⁹. Важливість перетворення фінансового сектору на ринково орієнтований механізм зв'язку заощаджень і інвестування – ще одне схоже питання, якому приділялося багато уваги, проте воно не викликало великих суперечок щодо загального змісту. Як і у випадку двох попередніх, тут існував широкий консенсус у розумінні важливості реформування фінансового сектору, включно з численними працями, присвяченими конкретним проблемам, таким як неплатежі за позиками, впровадження міжнародних стандартів контролю діяльності банків та розвитку можливостей для банків оцінювати позики для бізнесу (наприклад, Vokos у Havrylyshyn, Nsouli (2001)). Я не стверджую, що не було розбіжностей

у поглядах на деталі того, як слід приватизувати банки, роль іноземних інвестицій, баланс між реструктуризацією і банкрутством; проте дискусії щодо цього ніколи не набували такої гостроти і важливості, як інші, що тут розглядаються. Ще одна причина такого високого ступеня консенсусу у цих питаннях може полягати в тому, що на той час банківський сектор у більшості економік був порівняно незначним, а це означало, що «недостатність розвитку банківського сектору і фінансів, імовірно, не заважатиме розвитку приватного сектору»¹⁰.

Радикальні реформи – градуалізм

Вище я висловлював аргумент, що огульні звинувачення Вашингтонського консенсусу не зробили корисного внеску у дискусії про заходи перехідного періоду; кращим буде розбити питання на кілька вузких і приступніших. Перше з них стосується темпів або вибору між градуалізмом і радикальними реформами, хоча і це питання ускладнюється розбіжностями у визначеннях та інтерпретації. Хоча ніхто, наскільки я знаю, не пропонував робити все відразу, має місце чітка межа між тими, хто виступав за те, щоб «ловити момент» і використовувати політичну можливість та здійснювати найважливіші реальні перетворення якомога швидше, прихильниками радикальних реформ – Balcerowicz, 1993; Klaus, 1995; Sachs, 1994, – і тими, хто виступав за поступовіший підхід з метою мінімізації руйнування, скорочення виробництва і робочих місць та – внаслідок цього – політичної реакції – Aghion, Blanchard, 1994; Dewatripont, Roland, 1992. Погляди інституціоналістів, які обстоюються у Murrell, Clague, Reuser (1992), займають проміжну позицію – ці автори визнають необхідність і позитивність швидкого впровадження стабілізації і лібералізації, водночас попереджаючи, що паралельно має починатися розбудова інституцій, а інституційна інфраструктура має бути достатньо розвинутою для забезпечення очікуваної користі від ринкових реформ. Прикметно, що кінцеві цілі у прихильників різних підходів збігаються, як це відбувається і щодо мінімізування негативних ефектів і запобігання політичному опорі реформам.

Багато аргументів на користь більш поступового підходу висувалося з використанням теоретичних моделей, і, як відзначається в Aslund, Boone, Johnson (1996), у науковій літературі існує певна дихотомія: теоретичні дослідження тяжіють до висновку на користь градуалізму, тоді як дослідники-емпірики висновують, що швидкі негайні реформи ефективніші для одужання економіки. Цей висновок підтверджують економічні дослідження зростання (Havrylyshyn, 2001; Campos, Coricelli, 2002)¹¹.

Крім того, як вже зазначалося, були і серед теоретиків ті, хто сумнівалися у градуалістичних моделях, демонструючи, що вони в кінцевому

підсумку не є надто надійними. У Katz, Owen (1993) автори пропонують модель оптимального темпу приватизації, яка максимізує результати в умовах обмежень, що накладаються безробіттям і відновленням на роботі; автори доходять висновку, що миттєва приватизація ніколи не є оптимальною, але оптимальним може бути швидкий початок з наступним уповільненням чи навіть навпаки – повільний початок з наступним прискоренням. Результати, отримувані в рамках цієї моделі, залежать від відмінних припущень щодо еластичності реакції на нові стимули з боку як державних, так і новоприватизованих підприємств. У своїй пізнішій праці (Katz, Owen, 2000) ті самі автори чітко демонструють, що градуалістичну модель на зразок тієї, що подається у новаторській праці Dewatripont, Roland (1992), «можна розглядати як таку, що значною мірою підтримує стратегію радикальних реформ», залежно від того, як саме оцінюються ті чи ті параметри моделі.

Найзбалансованіший погляд знаходимо у Blanchard (1997), де автор моделює процес перерозподілу, беручи до уваги ефекти безробіття на перетікання трудових ресурсів з державного до приватного сектору:

«Я не подаю простого списку добрих чи поганих заходів або якогось простого висновку на зразок того, чи радикальні реформи кращі за градуалізм... Наші моделі рідко коли породжують такі прості висновки, [тому що] дослідження перехідних процесів великою мірою мають похідний характер, з усіма двозначностями, які з цього випливають».

Одна з таких двозначностей бланшарівського аналізу в ретроспективі здається вражаючою: «Аналіз чітко вказує на те, що *ретельно спланована* [курсив автора] інсайдерська приватизація є у тривалій перспективі найкращим шляхом здійснення реструктуризації державних компаній». Це діаметрально протилежне найновішому консенсусу з питання ефектів приватизації, згідно з яким інсайдерська приватизація збільшує ймовірність концентрації власності та зміцнення шукачів ренти; найяскравішими прикладами виступають олігархи в Росії та інших країнах СНД, проте навіть у приватизації в Чехії, незважаючи на те, що вона, на перший погляд, була ваучерною, визначальну роль відігравали інсайдерські механізми; саме це багато дослідників вважають причиною гірших показників Чеської Республіки серед країн Центральної Європи (Svejnar, 2002). Є дві причини того, що ця модель приводить до таких результатів: через спрощення в рамках моделі вважалося, що агентська проблема в інсайдерській приватизації, як порівняти з масовою ваучерною приватизацією, неактуальна; тому що потенціал сприяння концентрації і пошуку ренти у моделі не розглядався.

Спроби емпіричного аналізу конкретного питання про результати впровадження підходів радикальних реформ і градуалізму є нечисленими, також для них характерна двозначність результатів, імовірно, через складність практичного визначення цих понять. Існує три можливих визначення радикальних реформ: негайний початок реформ після

падіння комунізму; швидкі реформи; певний сукупний рівень реформованості, досягнутий за x років. Використовуючи зростання ВВП як міру «результату», автори у Heybey, Murrell (1991) виходять з останнього визначення і висновують, що швидкість позитивної ролі не відіграє, тим часом як у Berg et al. (1999) дослідники послуговуються першим визначенням і доходять висновку, що відіграє. Основна маса економетричних даних до кінця 1990-х років про економічне зростання в умовах перехідного періоду вказує на те, що визначальним чинником був сукупний рівень реформованості (див. огляди Havrylyshyn, 2001 та Campos, Coricelli, 2002), при тому, що Центральна Європа і країни Балтії демонстрували набагато швидше відновлення і зростання економіки, ніж країни СНД. Це відповідає визначенню раннього старту, а якщо тривалість x визначити у п'ять років – то і визначенню сукупного рівня реформованості. Але якщо розглядати показники економічного зростання після 2000 року, то відношення видається протилежним, оскільки країни СНД із все ще набагато нижчим рівнем реформованості (за критеріями ЄБРР), ніж у Центральній Європі, мають набагато вищі показники зростання. Одне з можливих пояснень полягає в тому, що насправді для зростання як такого важливе досягнення у якийсь момент часу певного порогового рівня реформованості, що означає, що градуалізм у сенсі пізнього початку ринкових реформ не заважає остаточному відновленню зростання, хоча, звичайно, спад виробництва до старту є вищим. «Гіпотеза порогу» та інші пояснення розглядаються далі, у другому розділі, але тут слід відзначити, що навіть якщо довготермінове зростання виробництва за градуалізму не є меншим, пізній старт може призводити до небажаного захоплення держави; насправді те, що саме так і сталося у 1990-ті роки, і є центральною тезою цієї книжки.

Інший аргумент на користь градуалізму полягає в тому, що надто ранній або надто швидкий старт призводить до спаду виробництва, скорочення робочих місць та інших соціальних втрат. Теоретична база тут достатньо легка для розуміння, і, знову ж таки, правильні вихідні положення стосовно процесу перерозподілу та динаміки безробіття – відновлення робочих місць можуть легко вести у протилежні напрямки. Як буде показано у третьому розділі, факти свідчать про те, що країни, які не зволікали з реформуванням, потерпали менше за ті, де вони почалися пізніше.

Коротку оцінку цієї дискусії на прикладі Болгарії знаходимо у Bristow (1996); ця частина праці заслуговує на велику цитату:

«Те, що відбувалося протягом останніх п'яти років, являє собою тяжку макроекономічну травму... чи була вона неминучою?.. Певною мірою справжньої депресії можна було уникнути, якби лібералізацію торгівлі не запровадили так несподівано і якби контроль інфляції не був таким високим пріоритетом монетарної політики. Інфляція могла бути не такою вибуховою... якби втілювався більш поступовий підхід... щодо лібералізації цін. Разом з тим, якби макроекономічне реформування було пос-

туповішим, а монетарна політика більше зосереджувалася на проблемі спаду виробництва... реструктуризація виявилася б відкладеною на ще пізніші терміни... Отже, насправді не існує вибору між макроекономічними і мікроекономічними цілями. Ті, хто твердять, що "шокова терапія" – це лише шок без жодної терапії, не усвідомлюють, що лікувальні результати не обов'язково йдуть за шоком. Гіркі макроекономічні ліки призначаються для сприяння реформуванню економіки: останнє не є чимось, що автоматично відбувається за тих і тих умов... Проблема Болгарії не так у тому, що відбулося дуже значне падіння рівня життя, як у тому, що ці страждання виявляться марними, якщо не відбудуться реформи на мікроекономічному рівні».

Проти аргументів на користь градуалізму в останні роки було висунуто кілька потужних контраргументів. По-перше, градуалістичні математичні моделі було використано для отримання протилежного висновку: за певних умов радикальні реформи є теоретично найкращою стратегією. По-друге, фактичні дані щодо зростання, принаймні до 2000 року, більше відповідають підходові швидких реформ. По-третє, дані про соціальні втрати свідчать, що вони найменші у країнах, де реформи починалися рано і проводилися швидко. По-четверте, фактичні дані щодо явища пошуку ренти вказують на те, що пізній старт і поступові реформи збільшують імовірність захоплення держави. Це може не справляти негативного впливу на зростання у середньотерміновій перспективі, але у тривалішій перспективі такий вплив на економічну і політичну стабільність має місце, те саме стосується і демократії.

Залишається два важливих аргументи на користь градуалізму. Хвиля зростання в СНД з часом може привести до сукупного відновлення економіки, яке буде значнішим, ніж у Центральній Європі, де показники зростання набагато нижчі, і те саме також може вести до припинення олігархічного панування в СНД. Час покаже, але ролі вже змінилися іронічним чином: у середині 1990-х років прихильники градуалізму критикували швидкі реформи за те, що вони тягнуть за собою високі втрати, а їх опоненти просили більше часу для того, щоб побачити відновлення; зараз градуалісти можуть потребувати часу для того, щоб країни з відкладеними реформами стали на правильний шлях і досягли еквівалентних результатів. Другий основний аргумент на підтримку градуалізму залишається тим самим, що і спочатку – це набагато більший і плавніший успіх Китаю. Як зазначалося вище, до цього питання я ще звернуся далі у цій книжці.

Значний спад виробництва

Те, що впродовж початкових років перехідного періоду матиме місце спад виробництва, було широко прогнозованим. Корнаї так і назвав свою статтю (Kornai, 1994) – «Трансформаційна ре-

цесія»; автор твердить, що головна її причина полягала у необхідності витіснити неефективне виробництво зі слабого бюджетного сектору. У Bruno (1993) автор розглядає питання, чому процес макростабілізації після криз зростання, який відбувався у нових економіках раніше – особливо це стосується Латинської Америки, – повторюється на початковому етапі перехідного періоду. Проте не прогнозувалося, що спад виробництва буде таким великим. Тому Бруно визнає, що навіть якщо спад був перебільшеним через перебільшення в радянський період обсягу ВВП, «за своїми масштабами колапс після 1989 року був безпрецедентним». Несподівано значний спад виробництва залишався важливим елементом критики градуалістів, незважаючи на очевидні свідчення кінця 1990-х років на користь того, що в тих економіках, де реформування почалося раніше і відбувалося швидше, спад був найменшим¹². Розгляньмо деякі причини такого значного спаду виробництва, найкращий підсумок яких подається у Campos, Coricelli (2002). У другому розділі розглядатиметься питання можливого перебільшення, про яке говорить Бруно, але і з урахуванням такої можливості виробництво знизилося щонайменше на 20 % у випадку Польщі – цей показник є співмірним зі спадом ВВП США після Другої світової війни; в усіх інших країнах спад був ще більшим.

У науковій літературі знаходимо такі головні пояснення:

- кейнсіанський спад споживчого попиту, пов'язаний зі стабілізаційними заходами;
- розрив торговельних зв'язків, спричинений руйнуванням Ради Економічної Взаємодопомоги (РЕВ);
- ефекти впровадження бюджетних обмежень усунули стимули виробництва товарів з негативною доданою вартістю і уможливили перерозподіл ресурсів шляхом творчого руйнування;
- надто суворі монетарні заходи привели до обмеження кредитування;
- розрив виробничих зв'язків радянського періоду (іноді ще називається «дезорганізацією»).

Поза сумнівом, автори у Campos, Coricelli (2002) мають рацію, стверджуючи, що кейнсіанські ефекти відіграють набагато меншу роль, ніж явища, пов'язані з пропозицією, хоча їхнє твердження, що програми стабілізації нових ринків не пов'язані зі значним спадом виробництва, є помилковим. Наведена вище цитата (Bruno, 1993) вказує на те, що стабілізація супроводжується більш ніж незначним спадом виробництва; скорочення виробництва під час криз 1990-х років у Східній Азії і Латинській Америці також було значним (близько 10–15 %), незважаючи на те, що їх вдалося швидко подолати. Другий і третій з вищеназваних пунктів пов'язані з першим: бюджетні обмеження, зумовлені коригуванням цін на товари, що не мають попиту (включно з прихованими деформаціями бартерної торгівлі в рамках РЕВ), та скорочення бюджетних субсидій в результаті спричинилися до скорочення попиту на продукцію неефективних підприємств (і не тільки споживчого попиту);

за рахунок цього було досягнуто бажаного скорочення неефективного виробництва, потрібного для перерозподілу ресурсів. Явища, пов'язані з пропозицією, які відіграли найважливішу роль, – це суворі бюджетні заходи і дезорганізаційні ефекти повільності заміни старих радянських виробничих зв'язків ринковими. Модель дезорганізації з Blanchard, Kremer (1995) добре узгоджується з емпіричними дослідженнями, наприклад Commander, Coricelli (1995), та оглядом переміщення трудових ресурсів в умовах перехідного періоду (Haltiwanger et al., 2003). Незважаючи на думку, що країни, які рано почали реформи, раніше відновлювали свої економіки, а в тих, що зволікали з реформами, період реорганізації тривав довше, справедливим залишається висновок, що процес налагодження нових виробничих зв'язків і ринків виявився більш тривалим, ніж очікувалося. У цьому відношенні прогноз Бруно (Bruno, 1993), на який звертають незаслужено мало уваги, був дуже точним: «Хоча багато важливих висновків можна зробити з реформ викривлених підсистем інших економік, цілковито новий світ відкривається, коли майже вся економіка керується з центру, є неринковою і державною... і в якій ринкову економіку потрібно створювати від самого початку».

Гіпотеза браку кредитних ресурсів вперше вийшла на передній план у Центральній Європі, зокрема у гострих дебатах з цього питання у Польщі, під час яких критики програми Бальцеровича стверджували, що ступінь і тривалість суворих монетарних заходів були надмірними і спричинилися до більшої рецесії, ніж це було потрібно для досягнення позитивних ефектів бюджетних обмежень (див. Kolodko, 2000a; Calvo, Coricelli, 1993). При тому, що спад у Польщі був найменшим, а відновлення економіки – найшвидшим, сьогодні це видається малозначущим – як і сам цей аргумент. Справді, стверджувати, що Польща була готовою до пом'якшення монетарних обмежень протягом 18–24 місяців з моменту початку радикальних реформ 1989 року, означає визнати, що бюджетні обмеження вже рішуче здійснювалися. Питання про момент упровадження заходів стимулювання, монетарних чи фіскальних, у перехідній економіці насправді є маловивченим. Дилема тут проста: з одного боку, стимулювання, коли воно діє, може багато зробити для мінімізації спаду виробництва і вести до одужання економіки; з іншого боку, якщо заходи стимулювання починають вживатися зарано – або, в найгіршому разі, якщо вони набувають форми субсидування у широкому сенсі (цільових кредитів підприємствам, зниження податкових ставок, списання податкової заборгованості), – то вони зводять нанівець зусилля з прищеплення виробникам чіткої бюджетної свідомості, а неефективне виробництво товарів з негативною доданою вартістю триває. Щодо надмірного падіння виробництва консенсусу немає, як немає його насправді й щодо ступеня надмірності виробництва. Останнє питання знову буде розглянуто у другому розділі, в якому демонструється, що офіційні оцінки можуть перебільшувати масштаби, однак,

поза сумнівом, спад виробництва був дуже значним. Щодо причин цього, то як мінімум зрозуміло – детальніше про це йтиметься, знову-таки, у другому розділі, – що масштаби спаду були найбільшими у країнах з найповільнішим поступом трансформування економіки.

Як здійснювати приватизацію

Всюди, можливо, за винятком лукашенківської Білорусі і ніязовського Туркменистану, було визнано, що перетворення вимагають значного збільшення частки приватного сектору, а отже, і значного переведення державних активів у приватну власність. Найперший висновок, який можна зробити з цієї дискусії, полягає в тому, що надмірний наголос робився на процесі ліквідації активів, або на «денаціоналізації» власності, і надто малий – на створенні умов формування цілковито нових підприємств. Термін «приватизація» справді став майже синонімом «ліквідації державних активів», хоча краще було б розглядати необхідні зміни більш широко – як розвиток приватного сектору. Зараз запізно вживати термін «приватизація» в ширшому сенсі й надто незграбно використовувати вираз «ліквідація активів» у значенні переведення державних активів у приватну власність, однак читачі зможуть самі визначити, в якому зі значень вживається термін «приватизація». У численних нових емпіричних працях, присвячених наслідкам приватизації, виявляється ця відмінність, а також робляться попередні висновки з трьох ключових питань: Яким є оптимальний метод ліквідації державних активів? Чи веде приватизація до очікуваного поліпшення продуктивності? Значна концентрація власності (там, де вона має місце) – це добре чи погано?

Протягом більшої частини десятиліття у дискусії про приватизацію домінувало питання *вибору технічного механізму* ліквідації державних активів, висловлювалося багато аргументів щодо переваг і вад масової приватизації через розподіл ваучерів, прямий вільний продаж та пільговий продаж інсайдерам, тобто керівництву і працівникам підприємств¹³. Серед проблем, що розглядалися, – справедливість, темпи передачі власності, роль попередньої реструктуризації, перспективи швидкого підвищення продуктивності та, у зв'язку з останнім, «агентські проблеми» – тобто потреба уникати становища, коли нові менеджери діють не в інтересах максимізації прибутку власників, а у своїх власних. Ці питання справедливо розглядалися як такі, що мають обмежену актуальність для малих державних підприємств (роздрібної торгівлі); тому дискусія зосереджувалася головним чином на великих підприємствах.

Кожен із названих методів має свої переваги: масова ваучерна приватизація вважалася найсправедливішим методом, до того ж провести її можна було відносно швидко. Але на практиці, як це описується

у Havrylyshyn, McGettigan (2000) та Svejnar (2002), утворилися дуже недосконалі вторинні ваучерні ринки, що призвело до дешевого «всмокування» ваучерів погано регульованими установами чи кількома протокапіталістами, які мали доступ до інсайдерської інформації. У першому випадку шахрайські піраміди підживляли громадську підтримку приватизації, як це сталося у Чеській Республіці (Фонд «Гарвард») та навіть ще більше в Албанії та Румунії. У другому випадку, особливо характерному для Росії, України та інших країн СНД, це дало змогу інсайдерам придбати активи за набагато нижчими за потенційно можливі цінами, що характеризувалося народом цих країн та іноземними спостерігачами як легалізоване розкрадання (Freeland, 2000b). Крім того, як відзначається у Svejnar (2002) щодо Чеської Республіки, Словаччини і Литви, у яких в деяких випадках окремим особам дісталися великі частки акцій, це означало значне розпорошення власності та внаслідок цього – погане управління нею, що дало змогу «менеджерам і великим акціонерам «викачувати» активи міноритарних акціонерів».

Інсайдерська приватизація, як передбачалося, дасть змогу провести дуже швидко приватизацію і негайно зацікавити групу власників і менеджерів підвищувати продуктивність. На практиці цим методом надто часто зловживали, оскільки керівництво насправді отримало контроль над часткою власності решти працівників, з огляду на збереження стосунків радянського періоду; у зв'язку з цим постали дві проблеми. Перша – потенціал для концентрації контролю, а іноді й реальної власності (ця проблема розглядається у Barnes, 2003a, де автор порівнює досвід Угорщини, Чеської Республіки та Росії; та World Bank, 2004 – досвід Росії). Друга – агентська проблема, що полягає у можливості для керівництва перебирати власність у решти працівників-власників та сторонніх акціонерів.

Продаж стороннім новим власникам розглядався як потенційно пов'язаний зі значною тривалістю процесу, проте його перевага полягала в уникненні проблем корпоративного управління і агентських проблем, від яких потерпали обидва згадувані вище методи. Хоча на практиці майже в усіх країнах використовувалася певна комбінація усіх трьох методів, існують виразні тенденції переважання якогось одного типу; у Svejnar (2002) автор навіть вбачає «значні відмінності між різними перехідними країнами у стратегії приватизації». Дані, наведені у Havrylyshyn, McGettigan (2000, table 3), справді свідчать про те, що продаж власності стороннім особам являв собою переважну тенденцію в Естонії і Угорщині, а приватизація саме в цих країнах загалом вважається набагато ефективнішою, ніж в інших. За висновком Свейнара, цей метод «забезпечував такі потрібні управлінські навички, кошти зовнішніх інвесторів, надходження до державного бюджету та ефективно корпоративне управління і виявився порівняно швидким, коли уряди, які проводили приватизацію, діяли рішуче». Як видається, це вказує на

вищу ефективність на практиці продажу стороннім власникам порівняно з ваучерною чи інсайдерською приватизацією, обидві з яких можуть втрачати свої переваги, якщо процес переходить під контроль інсайдерів або стає об'єктом зловживань інсайдерів чи нечесних фінансових операторів.

Однак якщо розглядати продаж державних активів стороннім особам у Росії (Barnes, 2003a; Frye, 2003; Stiglitz, 1999), починаючи від введення в дію механізму «позики за акції» в середині 1990-х років (а також пізніший продаж державної власності стороннім особам в Україні – Aslund, 2002; World Bank, 2000), то цей висновок стає набагато менш переконливим. Уряди цих країн, можливо, були недостатньо «рішучими» чи, що більш імовірно, рішучими, але вже захопленими новими багатими потенційними покупцями. Росію й Україну не можна характеризувати як приклади швидкої масової ваучерної приватизації; так, масштабна ваучерна приватизація там справді мала місце, проте вона звелася нанівець процесом «викачування активів»; у будь-якому разі, як визнається у World Bank (1996), «програма масової приватизації в Росії 1992–1994 років, хоч у ній і застосовувалися ваучери, була переважно продажем власності керівництву і працівникам підприємств через преференції, які надавалися менеджерам і працівникам підприємств». Крім того, як відзначають Барнс та інші автори, часто мав місце прямий продаж, зокрема банкам, що здійснювався як механізм «позики за акції» (поза сумнівом, деякі читачі замінять слово «механізм» на «афера»).

У кінцевому підсумку виявляється, що вибір методу був набагато менш важливим, ніж дві інші пов'язані з цим характеристики процесу: прозорість інформації і процесу, а також роль політичних інсайдерів, які формально чи неформально впливали на механізм реалізації і водночас були здатні ставати новими власниками. Якщо вживати термін «інсайдер» у широкому політичному значенні, то чим більша роль інсайдерів, тим менша ймовірність переважання прозорості, і внаслідок цього будь-який технічний метод можна повернути в інтересах інсайдерів. І навпаки, чим менший вплив інсайдерів, тим успішніша приватизація, незалежно від методу, за допомогою якого вона реалізується. Тому сьогодні ми спостерігаємо сутнісно добрі результати в усіх центральноевропейських і балтійських країнах, незважаючи на відкладення приватизації на тривалий час у Польщі і Словенії та використання у них поєднання продажу і ваучерної приватизації, чи незважаючи на те, що в Латвії і Литві ваучери під час приватизації використовувалися більше, а в Естонії менше.

Сьогодні наслідки приватизації, пов'язані з економічною ефективністю, можна оцінювати, спираючись на численні дослідження як на рівні країн, так і окремих підприємств; висновки цієї праці ґрунтуються на трьох оглядових статтях, у яких підбивається підсумок понад 100 емпіричних досліджень, матеріалом яких слугує переважна частина пере-

хідних країн і досвід тисяч окремих фірм: Havrylyshyn, McGettigan (2000), Nellis у Havrylyshyn, Nsouli (2001), Djankov, Murrell (2002), а також Lehmann, Terrell (2003), автори якої зосереджуються на проблемі створення робочих місць. Переважна більшість досліджень свідчить, що приватні фірми відзначаються вищою продуктивністю, швидшим зростанням і, як правило, створюють більше робочих місць. Ці ефекти виявляються набагато потужнішими у перехідних економіках, ніж в інших країнах – цій темі присвячена праця Megginson, Netter (2001). Певні сумніви залишаються, оскільки існують серйозні дослідження, які не підтримують такого висновку, але вони, як-от Earle, Estrin (1997), присвячене Росії, – переважно стосуються початкового періоду, коли, ймовірно, минуло замало часу для обґрунтованих оцінок, особливо це справедливо для країн за межами Центральної Європи. Також, як це відзначається у Svejnar (2002), не завжди ясно, чи адекватним чином вирішуються проблеми, пов'язані з вибіркою і даними, наприклад, питання вибору найприбутковіших видів діяльності. У деяких дослідженнях справді розглядається це явище, і деякі, хоч і не всі, автори доходять висновку про його позитивність. Отже, незважаючи на певні невизначеності, складно ігнорувати загальну потужну тенденцію, яка простежується в економетричних дослідженнях, сформульовану в оглядовій праці Djankov, Murrell (2002): «Приватизація значною мірою пов'язана з більшим ступенем реструктуризації підприємств».

Автори названих досліджень також майже однотайно погоджуються у питанні залежності продуктивності від типу фірми. Найвищу продуктивність мають новостворені фірми, за ними йдуть малі і середні підприємства, далі – великі приватизовані підприємства, а найгірші показники поліпшення продуктивності спостерігаються серед підприємств, власником яких є держава. З цього випливає важливий висновок: у перехідному процесі джерелом зростання з найбільшою ймовірністю виступають нові і малі фірми – великою мірою те саме мало місце і раніше, у країнах, що розвиваються. Такий висновок підтверджує правоту тих, хто на початку перехідного періоду робив більший наголос на створенні нового приватного сектору і не так багато сподівань пов'язував із розпродажем державних активів; див., наприклад, коментарі у Krueger, Winiecki (Clauge, Reuser, 1992). Причини того, чому головну роль тут відіграють саме нові фірми, розглядаються у Havrylyshyn, McGettigan (2000). Не маючи потреби захищати великі капітали, ці фірми з більшою ймовірністю відзначатимуться більшою енергійністю й інноваційністю у підтримці ліберальніших відкритих ринків та верховенства права, однаково для всіх. Спочатку вони працюватимуть у сферах з малою капіталомісткістю, створюючи таким чином більше робочих місць, і не розраховуватимуть на підтримку держави чи привілеї просто тому, що не матимуть змоги їх отримати. З огляду на те що сектор малих підприємств і досі залишається дуже малим у багатьох перехідних

економіках за межами Центральної Європи і Балтії, цей урок залишається вкрай актуальним і на майбутнє.

Ще один висновок заслуговує на увагу, незважаючи на нечисленність досліджень, присвячених відповідній темі: про взаємодію і взаємозалежність власності як такої і ринкового середовища, в якому діють фірми. У ключовій для цієї теми статті Zinnes, Eilat, Sachs (2001) автори використовують порівняльні дані різних країн та інституційні показники, такі як ступінь конкурентності, відкритість доступу на ринок, якість правового поля, щоб показати, що саме поєднання ринків і конкуренції веде до поліпшення продуктивності, а сама лише приватна форма власності фактично не відіграє жодної ролі¹⁴. Згадаймо слова Стігліца: «Має бути і конкуренція, і приватна власність». Питання загального інституційного розвитку насправді виходить на перший план в середині 1990-х років як вимір політики перетворень, якому приділяється незаслужено мало уваги; потім це питання пов'язується з проблемою надмірної концентрації власності, про що йтиметься нижче.

Хоча має сенс наголосити на поліпшенні ефективності як емпіричному вимірі того, добре чи погано пройшла приватизація, є ще один результат, який у тривалій перспективі може виявитися так само важливим: *ступінь концентрації власності або здатність невеликої кількості нових капіталістів впливати на державну політику*. Найгостріші критики результатів приватизації вже загалом не заперечують факту зростання ефективності, в центрі їхньої уваги – сутність економічної і політичної організації, породженої приватизацією. Позиції основних критиків перехідного процесу було окреслено у першій частині цього розділу, де я доводжу, що їхня атака на Вашингтонський консенсус помилкова або недоречна. Але їхні аргументи заслуговують на значну увагу у частині, що стосується приватизації, здійснюваної в умовах домінування інсайдерів – критики твердять, що така приватизація не несе користі ні економіці, ні політичній системі, що вона була несправедливою і небажаною та не віщує нічого доброго на майбутнє. У значній кількості емпіричних досліджень, як кількісних, так і якісних, наводяться свідчення того, що орієнтовані на інсайдерів процеси, як правило, призводять до концентрації власності, створення олігархічних груп і зрештою до захоплення держави цими групами.

Так, автор у Barnes (2003a) порівнює Угорщину, Чеську Республіку і Росію, дуже докладно пояснюючи, як в останній країні діяли інсайдерські механізми, як їх відкрито захищали численні реформатори у Росії та за її межами, твердячи, що це дасть змогу залучити рядянських директорів до приватизації і таким чином прискорити реформи, розповідає про роль банків, які насправді часто ставали основними власниками, що контролювали підприємства, і як у кінцевому підсумку це привело до концентрації власності у руках близько двох з половиною десятків добре відомих осіб, які контролюють величезні бізнесові гру-

пи. У праці Barnes (2003a) автор розглядає способи, якими «олігархи» сьогодні впливають на політику, забезпечуючи її сприятливість і захищаючи себе від потенційних конкурентів, як внутрішніх, так і зовнішніх. Придбання відповідних компаній – сусідів у виробничому ланцюгу, наприклад, придбання сталеливарними компаніями вугільних шахт або експортних портів – не тільки захищає від конкурентів, а й часто відкриває шлях до концентрації регіональної влади, що у свою чергу забезпечує політичний вплив, здійснюваний через хабарі, фінансування виборчих кампаній, загрози закриття підприємств та скорочення робочих місць. Переміщення кадрів з керівних посад у бізнесі на посади у державній владі і навпаки дає змогу бізнесовим колам впливати на законотворчу діяльність чи навіть самим її здійснювати, проводячи закони і укази, необхідні для їхнього бізнесу. У новішому дослідженні World Bank (2004), присвяченому Росії, не тільки подається список «олігархів», прикметно схожий на список з Barnes (2003b), а й стверджується з посиланнями на численні емпіричні докази, що «концентрація власності в руках нечисленних провідних гравців може призводити до змов, створення перешкод для виходу на ринок і до придушення здорової конкуренції». Різкість оцінок і пряме згадування певних осіб такою міжнародною інституцією, як Світовий банк, є таким незвичайним явищем, що це вже саме по собі багато про що говорить.

Те, що шукачі ренти можуть діяти всупереч інтересам суспільного блага, для економічної науки не є чимось новим. Теоретичний і практичний аналіз такої можливості зроблено у Krueger (1974). Найбільш блискучою працею з цієї теми стосовно перехідних економік є Hellmann (1998), у якій автор пише про те, як «ті, хто виграв» – клас нових капіталістів, який насправді найчастіше походить від тієї чи тієї частини колишньої комуністичної еліти, – захопили контроль над процесом приватизації державних активів і використали цю економічну владу для отримання контролю над державними і політичними механізмами. Така можливість усвідомлювалася і раніше з більшим чи меншим ступенем ясності у попередженнях щодо «викачування активів» кінця 1980-х років (Clague, Reuser, 1992) та у висловленнях занепокоєності з приводу того, що нові шукачі ренти, які опираються повній лібералізації, захоплять контроль над політичною системою і «заморозять» реформи (Havrylyshyn, 1995). Я переконаний, що саме це – більше за будь-який інший аспект приватизації – має стати найголовнішою темою досліджень і дискусій, спрямованих у майбутнє.

«Олігархічні» результати інсайдерської приватизації в Росії, Україні та багатьох інших країнах привели до того, що державна влада та значною мірою опинилася в руках нових олігархів. Докладніше про цей процес ітиметься у шостому розділі. Такий результат приватизації використовується також критиками швидких реформ з метою підкріплення – на мій погляд, неправомірного – їхньої аргументації. Центральну

тезу праці Reddaway, Glinski (2001) можна сформулювати так: зусилля, спрямовані на нав'язування «шокової терапії» (термін їхній), від початку були марними, оскільки номенклатура, яка існувала до того, переспрямовувала ці зусилля собі на користь. У тому самому дусі автор у Murrell (1996) (р. 42) стверджує, що, зазнавши поразки з поспішною стабілізацією і лібералізацією 1992 року, російські реформатори «...зробили ставку на те, що приватизація буде достатньою передумовою для всіх інших реформ». Положення про існування причинно-наслідкового зв'язку, за яким радикальні реформи тягнуть за собою пошук ренти і зрештою концентрацію власності, що реалізується через механізми інсайдерської приватизації, також є очевидним і в аргументації Стігліца: «Те, у який спосіб здійснювалися реформи, можливо, посилює корупцію та явище пошуку ренти».

Проблема такої логіки подвійна. На концептуальному рівні слід брати до уваги науковий консенсус праць на тему пошуку ренти, який полягає в тому, що саме надто повільні, а не надто швидкі реформи збільшують можливості для діяльності бізнесово-політичних кіл – як через те, що неусунуті викривлення уможливають отримання високих доходів, так і через наявність тривалішого часу для опору усуненню цих викривлень. На емпіричному рівні критики мають зважати на той факт – навіть якщо розглядати Росію як приклад «швидких реформ», – що єдиною іншою країною СНД, де відбулося захоплення держави, є Киргизстан, тоді як усі інші здійснювали поступові реформи. Переважна більшість країн Центральної Європи і Балтії, у яких швидкі реформи справді мали місце, уникнули крайнощів інсайдерської приватизації і олігархічного домінування в економіці. Справді, у випадку Росії можна легко довести, що радикальні реформи 1992 року у кращому разі були дуже короткочасними, і невдовзі їм на зміну прийшли поступові й часткові реформи, що й уможливило інсайдерську приватизацію.

Підводячи короткий підсумок розгляду проблеми приватизації, розгляньмо три питання, поставлені на початку. Перше: немає якогось одного конкретного методу приватизації, який працює краще за інші, оскільки визначальним чинником є ступінь впливу на процес прихованих політичних інсайдерів. Друге: усі форми приватизації позитивно впливають на продуктивність, проте тут існує чітка градація у ступені від вищого до нижчого: нові підприємства, малі й середні підприємства, великі підприємства й ті, що і далі залишаються державною власністю. Важливий висновок, з цим пов'язаний, полягає в тому, що сама лише приватна власність має обмежене значення, а набагато кращі результати дає її поєднання зі сприятливим інституційним і конкурентним середовищем. Третє: високий ступінь концентрації власності у короткотерміновій перспективі може не заважати зростанню продуктивності, але протягом довшого часу стає проблемою у разі захоплення держави нечисленними потужними бізнесовими групами або олігархами.

*Розвиток інституцій,
що посилюють ринок*

Щодо важливості інституцій для розвитку ефективної ринкової економіки існує такий високий ступінь згоди¹⁵, що дискусія з цього питання, якщо вона не зосереджується на справді найважливішому, може виродитися у безплідні звинувачення, спрямовані проти уявного опонента. Необхідні ринкові інституції, державне регулювання і сильна правова система згадуються фактично у кожній праці раннього етапу, присвяченій реалізації реформ, тому дискутувати щодо того, чи передбачала схема Вашингтонського консенсусу розвиток інституцій, навряд чи має сенс: концептуально необхідність такого розвитку заявлена там дуже чітко. Аргумент про необхідність передування розбудови інституцій лібералізації і розбудові приватного сектору є продуктивним тільки за умови вузького виокремлення питання точної послідовності конкретних складових реформування і конкретних типів інституцій. Інституціоналістський підхід, прикладом якого є праці North (1993, 1995) та Murrell (1996), ґрунтується на історичному досвіді – розвиток прав власності й пов'язаних з ними інституцій потребує десятиків, якщо не сотень років. Якщо розглядати це питання надто широко, воно позбавляється практичного сенсу, оскільки передбачає очікування розвитку й укорінення відповідних інституцій. Тому широка критика загального характеру у Stiglitz (1999) не є продуктивною, хоча конкретизований аналіз питання, які саме інституції, що створюють конкурентне середовище з метою забезпечення позитивності наслідків переходу власності (Zinnes, Eilat, Sachs, 2001), може дати конкретні практичні рекомендації.

Корисна також критика, справедлива вона чи ні, неналежної уваги до інституційного розвитку на ранньому етапі перехідного періоду, наприклад Moers (1999) та IMF (2000). Уроки недавньої історії щодо ролі держави та розвитку інституцій дуже ретельно розглядаються у World Development Report 2000 Світового банку не тільки стосовно перехідних економік, а також і країн, що розвиваються.

Певним чином наймовірна згода всіх спостерігачів щодо великого значення інституцій для здійснення перетворень приховує важливі відмінності, які можна розділити на дві категорії:

- які інституції є найважливішими для розвитку ринкової економіки, тобто чи існує якась необхідна мінімальна критична маса?
- коли вони мають розбудовуватися – до, під час чи після основних стабілізаційних і лібералізаційних заходів?

З огляду на численність відповідних інституцій не викликає здивування відсутність згоди щодо значущості кожної конкретної з них та послідовності їх розвитку. Список інституцій та груп інституцій, що подається у дослідженні World Bank (2002), а також аналіз питання у цій

праці, справді вказує на те, що деякі інституції мають уводитися в дію на найпершому етапі, деякі можуть розбудовуватися одночасно із впровадженням відповідних реформ, а решта можуть розвиватися відповідно до потреб ринку впродовж набагато довшого часу. До першої категорії, поза сумнівом, належать складові, які існували і раніше, наприклад, здатність держави забезпечувати елементарну законність і порядок, проте в цьому списку є також і нові елементи, такі як існування ринково орієнтованого законодавства і державних відомств: Центрального банку, Міністерства фінансів, яке забезпечує бюджетну дисципліну, регулюючих відомств для реалізації виконання кодексу поведінки у комерційній сфері та антимонопольного відомства.

Друга категорія являє собою ланку, що пов'язує приватизацію і свободу діяльності приватного сектору з одного боку і правову базу гарантування прав власності та конкуренції з іншого. Без правової бази, яка гарантує права власності, нові власники будуть дуже обережно ставитися до нових справ, розширення діяльності, створення нових робочих місць і т. ін. У деяких країнах відповідну правову базу було створено вже на початковому етапі шляхом безпроблемного відновлення – як це відбулося у випадку Польщі та її сусідів – докомуністичного комерційного законодавства 1991–1992 років, тоді як у Росії, Україні та більшості решти країн СНД нове законодавство щодо вільного підприємництва ще протягом кількох років співіснувало із законами радянського періоду, які трактували вільне підприємництво як незаконне аж до середини 1990-х років. Гарантування конкуренції й вільного доступу на ринок необхідне для запобігання монополізму, який може завадити досягненню позитивних змін у результаті переходу від соціалістичної до приватної власності, чому вже є численні підтвердження. Становище набагато ускладнювалося ще й почасти через зволікання у впровадженні законодавства, а почасти через неефективне застосування законодавства. Це останнє заслуговує на окремий розгляд, який подається нижче.

До інших елементів другої категорії належить впровадження системи комерційного судочинства для вирішення спорів, питань про банкрутство і т. ін. Про необхідність повного його впровадження перед початком приватної економічної діяльності свідчить приклад Литви: литовські судді у справах про банкрутство не мали ні досвіду, ні належного законодавства, яким би можна було керуватися при вирішенні питань щодо часток кредиторів. Розвиток ішов через поєднання власних спроб і помилок із вивченням механізмів, прийнятих у Західній Європі, та участю в іноземних навчальних програмах; виходячи зі свого досвіду, судді вносили рекомендації державним органам щодо поправок до законодавства. Схожий процес, пов'язаний з податковою реформою, відбувався в усіх країнах – поступове впровадження нових типів податків (податок на додану вартість, податок на майно, єдиний податок спочатку

для малих підприємців на зразок базарних торговців) та нових правил щодо термінів сплати, декларування доходів, відшкодувань для експортерів, санкцій за затримку платежів і т. ін. Дуже небагато країн навіть у Центральній Європі ввели у дію податкове законодавство у повному масштабі навіть у середині 1990-х років, а в більшості країн його удосконалення триває досі. Те, що в усіх країнах спостерігається значний ступінь активізації економіки, приводить до висновку про можливість симбіозу процесу розбудови ринкових інституцій з розширенням приватної ринкової діяльності та необов'язковість передування інституційної розбудови розширенню приватного сектору.

Мабуть, неможливо назвати очевидні приклади інституцій, які можна було б у повному масштабі розбудувати вже після впровадження основних реформ; продуктивнішою тут буде відмінність між базовим спрощеним законодавчим механізмом у момент початку роботи ринку й удосконаленим механізмом. Тому для кожного конкретного випадку слід робити свої висновки щодо необхідного законодавчого мінімуму і швидкості втілення удосконалень. У ретроспективі очевидно, що більшість перехідних економік ішли саме цим шляхом, хоча і з різними швидкостями. Найшвидше рухалася група центральноєвропейських країн, де використовувалися два засоби – відновлення на початку 1990-х років комуністичних законів, зокрема комерційних кодексів, або використання досвіду Західної Європи. Так діяли Польща і меншою мірою Чеська Республіка, Словаччина, Латвія і Литва, які з середини 1990-х років вводили в дію європейське законодавство в рамках зусиль, спрямованих на отримання членства в ЄС. Країни СНД – за деякими винятками, наприклад запровадженням земельного законодавства у Вірменії, – рухалися набагато повільніше, впроваджуючи власні закони і скасовуючи радянські.

Проте все це стосується лише законів на папері і нічого не каже про ефективність їх застосування. У середовищі советологів поширена думка, що в СРСР зокрема, та й у цілому в радянському блоці, неформальні правила є набагато важливішими за будь-які писані закони. Так, республіки СРСР за конституцією мали право на вільний вихід з Союзу, але жодна з них цього не зробила до 1991 року – в усіх це сталося після 1991 року, що неможливо пояснити якимось раптовим наверненням до автономності. Схожим чином приватна економічна діяльність була переважно заборонена, проте, як про це йдеться, наприклад, у Handelman (1994), існування тіньової економіки і «радянської мафії», про що влада добре знала і майже ніяк на це не реагувала, красномовно свідчить про реальне становище. Донедавна економісти не приділяли великої уваги неформальним інституціям, які протягом тривалого часу досліджувалися в політології; проте під час дискусій щодо перехідного процесу прийшло усвідомлення, що питання полягає саме в ефективності застосування, а не в наявності писаних законів.

Виходячи з цього усвідомлення, автори досліджень рівня інституційного розвитку в перехідних країнах рідко коли визначають його наявністю законодавчих текстів, а схильні покладатися на суб'єктивне сприйняття ефективності інституцій різних категорій. Перші підсумки таких сукупних індикаторів ринкових інституцій було зроблено організаціями Freedom House та Heritage Foundation, а також Transparency International, дослідження якої більше зосереджувалося на вужчому питанні корупції. Пізніше дані з різних джерел із застосуванням деяких нових індикаторів подавалися у всеохопному дослідженні Світового банку (Kaufmann, Kraay, Zoido-Lobaton, 1999), нові дані вміщуються у щорічних оглядах бізнесового й інституційного клімату. У Weder (2000) такі дані використовуються для оцінки ступеня інституційного розвитку в регіоні, результати цієї оцінки подано в таблиці 1.1. Очевидно, що тільки країни Центральної Європи і Балтії починають наблизитися до рівня розвинутих ринкових економік, проте багато країн Південно-Східної Європи та СНД в кінці 1990-х років вже мали показники, співмірні з ринковими економіками країн, що розвиваються, з середини і нижнього кінця спектра інституційного розвитку.

Таблиця 1.1. Якість інституцій у перехідних економіках 1997–1998 років

	Середнє значення показника* (від -20 до +20)	Країни, що розвиваються, з такими самими показниками
Центральна Європа ^б	+6,0	Чилі, Корея, Південно-Африканська Республіка
Балтія	+4,0	Уругвай, Об'єднані Арабські Емірати
Південно-Східна Європа	-2,8	Індія, Ліван, Пакистан
Країни СНД з помірними реформами	-6,1	Перу, Буркіна-Фасо, Гватемала
Країни СНД з обмеженими реформами	-10,3	Кенія, Гаїті, Лаос
У середньому в розвинутих країнах	+12,6	

Примітки: (а) Показник у Weder (2000) вираховується за п'ятьма показниками розвитку державного управління бази даних Світового банку, зазначених у тексті. (б) Щодо групування країн докладніше йтиметься у другому розділі; групи приблизно відповідають ступеневі просування до розвинутої ринкової економіки. До групи Центральної Європи входять: Угорщина, Польща, Чеська Республіка, Словаччина, Словенія, Хорватія; Балтія – Естонія, Латвія, Литва; Південно-Східна Європа – Болгарія, Румунія, Македонія, Албанія – щодо Боснії-Герцеговини та Сербії-Чорногорії відповідних даних немає, проте ці країни віддзеркалені в інших таблицях; країни СНД з помірними реформами – усі країни СНД, крім Білорусії, Узбекистану і Туркменістану, які належать до групи країн СНД з обмеженими реформами.

Джерело: обчислення автора за даними у Weder (2000).

Що це каже про дискусії щодо ролі розбудови інституцій: чи мало місце згубне зволікання у введенні в дію *ефективних* інституцій? Чи були якісь певні інституційні елементи критично важливими? Оцінні показники таблиці 1.1 наочно демонструють, що за межами Центральної Європи і Балтії інституційний розвиток ще далеко не досягає бажаного рівня, що підтверджує стурбованість критиків, таких як Мюррелл, Стігліц і численних політологів. Проте з порівняльного аналізу різних країн у третьому розділі стає очевидним, що темпи інституційного розвитку загалом пов'язані з темпами економічних реформ, що не відповідає висновку, що швидкі реформи набагато випереджають інституційні зміни. Можна сказати також, що здатність до проведення швидких економічних реформ супроводжувалася паралельною спроможністю швидко діяти в інституційній розбудові.

У питанні критично важливих інституцій, відсутність яких може викликати найбільші негативні наслідки, а наявність – найбільші позитивні, відповідь видається такою: мінімальний ступінь гарантування прав власності і ліберальне відкрите ринкове середовище, однакове і для великих, і для малих підприємств. До такої відповіді можна прийти і з огляду на підсумки розвитку приватного сектору. Наявні дані свідчать про кілька закономірностей. У більшості країн Центральної Європи і Балтії ранній розвиток законодавства щодо прав власності і, що важливіше, усвідомлення його застосовності також і до нових малих підприємств привели до підприємницького буму і відіграли важливу роль у швидкому відновленні економіки. На відміну від цього, непевне середовище в інших країнах заганяло нових протокапіталістів у тінь¹⁶ і стимулювало їх не розширювати своєї діяльності й залишатися «невидимими». Крім того, слабе гарантування прав власності у поєднанні зі значними адміністративними перешкодами для виходу на ринок щонайменше сприяло процесові розвитку нечисленних груп олігархів, які стали власниками великої частки приватизованих державних активів через механізми інсайдерської приватизації.

Цей останній факт являє собою найважливіше з того, що сказали досі критики процесу реформ, хоча, як відзначалося вище, вони часто підривають власну аргументацію, пов'язуючи «погану» приватизацію зі швидкими реформами, в той час як насправді в цілому країни, де реформи відбувалися швидко, найчастіше уникли «поганої» приватизації. У будь-якому разі це питання заслуговує на увагу як одна з найважливіших для майбутнього проблем.

Головні питання щодо майбутнього

На початку цього розділу я назвав вісім дискусійних, або спірних, питань минулого десятиліття; поза сумнівом, два

з них залишаться в минулому, оскільки їх було достатньою мірою вирішено чи принаймні вони стали менш значущими. Набагато менш значущим стало питання швидкості здійснення реформ, а ми отримали переконливі свідчення того, що, якщо лише це не схожий з китайським випадок значного надлишку робочої сили, ранні й швидкі реформи на практиці приводять до загалом кращих результатів, за винятком, можливо, в деяких випадках надмірно швидкої приватизації. Аргументи щодо зумовленості значного спаду виробництва надмірно суворими стабілізаційними заходами і надто швидкою лібералізацією також виявилися сумнівними, особливо якщо зробити поправки на показники ВВП радянської епохи. Інші шість питань більше чи менше зберегли свою значущість. Три з них мають переважно історичне значення і не є критичними чи спірними у плані майбутнього: значні відмінності поступу перетворень і економічних результатів у різних країнах; втрати перехідного періоду – як економічні, так і соціальні; китайський підхід як зразок для наслідування. Два перші питання розглядаються, відповідно, у третьому і четвертому розділах; питання Китаю не входить до кола проблем, аналізованих у цій книжці, хоча у ній і подається багато порівнянь з китайським досвідом.

Решта три та ще два нових питання становлять найцікавіше у дискусіях про майбутнє. Три питання, що залишилися, це: найкращі підходи до приватизації; розвиток інституцій; взаємозв'язок між ринком і демократією. Однак для майбутнього найзначущішими у них є дещо відмінні аспекти. Перше нове питання стосується впливу «олігархічних» власників на подальшу лібералізацію; тобто чи будуть вони її підтримувати, щоб забезпечити свої права власності, чи вони опиратимуться їй, щоб отримувати ренту. Беручи до уваги досвід минулого, зрозуміло, що ці питання тісно пов'язані зі способом, яким проводилася приватизація і який уможливив розвиток у деяких країнах відповідних потужних бізнесових кіл, і з недостатнім розвитком інституцій, що сприяло непрозорому переходові прав власності на активи. Якщо дивитися у майбутнє, то названі питання видаються якнайтісніше пов'язаними з подальшим ходом інституційного розвитку, завершенням лібералізації економіки та продовженням процесу демократизації. У зв'язку з цим постає також і друге нове питання: про перспективи продовження зростання у відповідних економіках СНД. Отже, найбільшими перспективними проблемами перехідного періоду є:

- коригування помилок і негативних ефектів приватизації;
- інституційний розвиток;
- взаємозв'язок між ринками і демократією;
- чи веде захоплення держави до «заморожування» реформ;
- чи триватиме хвиля економічного зростання у країнах СНД і чи вестиме вона до подальшого поступу реформ.

Ці нові питання мають обмежене значення для країн, які вже стали членами ЄС на травень 2004 року, – Чеської Республіки, Естонії, Угор-

щини, Латвії, Литви, Польщі, Словаччини і Словенії, – і, можливо, також для деяких країн Південно-Східної Європи, які ще не вступили до ЄС, але, ймовірно, вступлять протягом кількох років – це Болгарія, Хорватія і Румунія. Інші південноєвропейські країни перебувають у проміжній зоні, тим часом як 12 країн СНД, очевидно, є тими, для яких ці питання мають найбільшу вагу. Втім, історичне розуміння причин того, чому перед багатьма країнами такі проблеми не стоять, буде необхідним для аналізу перспектив тих країн, для яких вони актуальні. Тому в ході ретроспективного аналізу розглядатимуться всі країни.

Майбутні виклики для першої групи країн пов'язані з членством у ЄС, макроекономічною політикою і політикою обмінних курсів після вступу до ЄС, впровадженням євро і термінами цього процесу і т. ін. Для решти країн найважливішими є п'ять нових питань. Найпродуктивніші й найважливіші аспекти дискусій чи дебатів (які вже почалися) щодо них можна класифікувати за двома головними напрямками. Перший твердить, що якщо досягнуто певного мінімуму стабілізації, ринкової лібералізації і приватизації, то *подальший поступ перетворень є неминучим* (справді, це також протягом певного часу відіб'ється і на поглибленні демократизації). У другому напрямку ця неминучість вважається залежною від певних умов; його прихильники стверджують, що там, де процес реформ дав змогу швидко сформувати бізнесово-політичні групи, які скористалися можливістю часткової лібералізації для отримання ренти, ці групи використовують нагромадження державних активів за рахунок непрозорої приватизації, стають тим, що у масовій свідомості асоціюється з «олігархією», і зрештою захоплюють державу. До їхніх інтересів не належать подальші лібералізація і демократизація, вони зацікавлені у протилежному. Перехідний процес виявляється замороженим (ПЗ) у капіталістичній, проте не конкурентній економіці та авторитарній політичній системі, яка може маскуватися за допомогою поверхової електоральної демократії.

Парадигма «поступ у перехідному процесі є неминучим» (ПН) не просто стверджує, що критична маса приватної власності і ринково орієнтованої системи прийняття рішень роблять неможливим повернення назад, а просування вперед неминучим; її логіка складніша і тонша, і ґрунтується вона на значенні прав власності. Коли переважна частина активів переходить від держави до приватних власників, старі бюрократія і номенклатура втрачають владні важелі для опору реформам, але, і це важливіше, нові капіталісти прагнуть гарантування своїх прав власності й створюють запит на верховенство права, прозорість, законність, порядок і т. ін. Так, у Shleifer (1997) автор пише: «Російський досвід показує, як приватизація у поєднанні з мотиваціями акціонерів у випадку інсайдерів на підприємствах приводить до переходу прав контролю власності від бюрократів і створює політичний та економічний тиск, спрямований на захист прав приватних власників». Схожим

чином у Aslund (1997) автор стверджує, що «російські капіталісти прагнуть незалежності від бюрократів і захисту правової системи». Зовсім недавній приклад такого оптимізму знаходимо у редакційному матеріалі «New York Times» (Aron, 2003), присвяченому ув'язненню глави компанії «ЮКОС» Ходорковського: «Олігархи можуть допомогти справі розвитку демократії в Росії». Цей погляд за межами Росії загалом поділяють також і інші, починаючи, мабуть, із проміжного огляду результатів перехідного процесу Світового банку (1996 World Development Report)¹⁷; в рамках цього напрямку представлені й такі авторитетні праці щодо ефективної приватизації, як Bozcko, Shleifer, Vishny (1995), а також поточні праці рекомендаційного характеру щодо країн, які потерпають від олігархічної концентрації власності: Boone, Rodionov (2001), Cottrell, Ostrovsky (Financial Times, 16 April 2001).

У праці Buitter (2000) автор (якого я відніс би до напрямку ПЗ) відзначає, що теоретичною базою для цього є положення Коуза, за яким єдиною умовою ефективності є недвозначність прав власності, що він переформулює і доступнішою мовою: «вчорашній злодій стає найзапеклішим захисником священності і недоторканності прав власності» (р. 606).

Контраргумент напрямку ПЗ є простим: капіталісти не обиратимуть верховенства права з доброї волі чи через ідеологію, це можливо лише в тому разі, якщо це буде в їхніх інтересах. Сутнісна розбіжність з напрямком ПН полягає в емпіричному положенні, що в деяких випадках – зокрема Росії та інших країн СНД – новий капіталістичний клас *не зацікавлений* підтримувати концентрацію власності на колишні державні активи. Так, наприклад, автори Polischuk, Savateev (2004) стверджують, що «майнова нерівність... може спонукати багатших агентів виступати за неповний захист прав власності... [і] права власності не будуть розвиватися знизу». Важливий висновок, що з цього випливає: тоді як великі олігархічні власники не обов'язково породжують ендогенний запит на гарантування прав власності і належний рівень верховенства права, то це *обов'язково так* у випадку малих власників і особливо нових підприємців. Ідея «заморожених реформ» мала численних попередників до формальної моделі, розробленої у названій праці, як і відповідних послідовників. Цікавий аспект цих праць полягає в тому, що багато, якщо не більшість з цих авторів, що скептично ставляться до асиміляції існуючих зацікавлених кіл через пільги у приватизації, насправді в інших відношеннях були гарячими прихильниками Вашингтонського консенсусу. Наведу лише кілька прикладів.

Цікаво, що найбільш ранні вказівки на ці відмінні підходи знаходимо у поглядах двох відомих прихильників Вашингтонського консенсусу. На одній з конференцій 1991 року, в роботі якої брали участь провідні західні економісти (матеріали див. у Clague, Reuser, 1992), Фішер, визнаючи роль нових підприємств, підкреслив, що «приватизація державних

активів являє собою необхідний крок у створенні приватного сектору». На відміну від нього, Крюгер наголошувала:

«Досвід країн, що розвиваються, в цілому вказує на те, що зростання відбувається головним чином через нову економічну діяльність, а не через адаптацію існуючої... [а] зосередження на приватизації існуючих активів... пошук найменш нечесних механізмів... відвертає увагу від важливішої проблеми створення нових потоків доходів».

Звісно, ні Фішер не говорив, що конкурентні правила гри можуть зачекати, ні Крюгер не закликала не перейматися приватизацією, але дуже важливою тут є саме розбіжність у наголосах.

Автор у Havrylyshyn (1995) формулює ранню версію аргументації ПЗ, зазначаючи, що в той момент вже «у країнах СНД створювалися ринки з приватною власністю і можливостями отримання прибутку... можливостями, доступними... для небагатьох привілейованих, а не можливостями конкурентного капіталізму... різні зацікавлені кола робитимуть усе можливе, щоб уникнути подальших реформ і блокувати перехідний процес». Новаторською працею напрямку ПЗ є Hellmann (1998), у якій автор підтверджує побоювання, що приватизація того типу, за який виступали Шлейфер та інші (із залученням політично і фінансово впливових осіб через надання їм швидкого й дешевого інсайдерського доступу до активів, що підлягають приватизації), насправді приводить до концентрації власності, яка заважає подальшій лібералізації. Автор звертає особливу увагу на парадокс: із середини 1990-х років найпотужніша і найефективніша протидія подальшим перетворенням у багатьох країнах СНД йшла не від тих, хто програв, – переважної частини населення, яка потерпала від безробіття і зниження рівня життя, а від тих, хто виграв, нових капіталістів, що отримували вигоду від непрозорого і загалом несправедливого переходу до них державної власності¹⁸. Основний висновок у статті Hellmann (1998) полягає в тому, що «олігархи», як їх зараз часто називають, здатні захопити державу і гарантувати втілення державної політики, яка буде сприятливою для них, а не для відкритих конкурентних ринків.

У Bruiter (2000) автор висловлює побоювання стосовно того, що таке хижачтво унеможливує гарантування прав власності, а отже, заважає формуванню капіталу й економічному зростанню. У Yavlinsky (2003) автор, що безпосередньо спостерігав за процесом, закликає до боротьби з олігархією, і цей його заклик ґрунтується на простій економічній теорії конкуренції: «Чим більшою і потужнішою є група, тим більшою вона має можливостей для відхилення від принципу загальності бізнесового клімату і чесної конкуренції».

Для тих, хто вважає переконливими лише математично сформульовані моделі, автори у Polischuk, Savvateev (2004) таку модель подають. Вона базується на простому розрахунку втрат і вигоди для олігарха: чи

буде вигода, отримана від непрозорого доступу до джерел ренти, більшою за втрати, пов'язані з деякою непевністю щодо безпеки прав власності самого олігарха? Оскільки перше є більшим (що демонструють праці, присвячені досвідові країн, що розвиваються, від часу виходу визначної праці, присвяченої проблемам пошуку ренти Krueger, 1972), а друге легко можна купити неформальними способами, не дивно, що автори Polischuk, Savvateev (2004) доходять такого висновку: «Деякі багаті агенти віддаватимуть перевагу гібридній рівновазі (з неформальними процедурами і можливостями ренти) перед ринковою рівновагою, а отже, опиратимуться гарантуванню прав власності». Простіше кажучи, це стається тому, що гарантування прав власності уможливує капіталізм для всіх, тоді як для олігархів, які сьогодні займають ключові позиції, набагато кращим є капіталізм для обраних.

Численні емпіричні дослідження подають дані щодо того, як процеси приватизації в одних країнах приводили до концентрації власності, тоді як в інших цього не відбувалося. Щодо цього див. вище цитати з Barnes (2003a) та World Bank (2004).

У пов'язаних з цією темою працях щодо ефектів приватизації автори доходять висновку, що відповідає логіці напрямку ПЗ: концентрація власності не сприяє ефективній конкуренції чи подальшій лібералізації. Результати, отримані в дослідженнях, демонструють, що будь-яка приватизація краща, ніж її відсутність, однак разом з тим найкращою з великим відривом є приватизація, яка відкриває шлях до процвітання малим і середнім підприємствам, а новим підприємствам – до виходу на ринок. У кількох працях автори доводять, що сама лише приватизація без конкурентного середовища є малопродуктивною, або й зовсім непродуктивною, а за умов наявності конкурентного середовища вона приводить до значних позитивних результатів.

Ще одна група важливих для теми цієї книжки досліджень стосується проблеми переваг різних соціальних груп. Загальний висновок на матеріалі як країн Центральної Європи та Балтії, так і СНД полягає в тому, що малі підприємці і нові підприємці – особливо рішучі прихильники верховенства права, конкурентних ринків і демократії (див. Fidrmuc, 2000; Raiser, di Tommasso, Weeks, 2001; Frye, 2003; Jackson, Klich, Poznanska, 2003).

Значущості цих дискусій для майбутнього не слід недооцінювати чи випускати з уваги через хвилю економічного зростання у відповідних країнах з показниками 5–8 % і більше на рік, що наближається до показників східноазійського економічного буму 1970-х років. Напрямок, у якому буде розвиватися ситуація – те, чи олігархи «заморозять» свою владу, чи поступляться нею на користь забезпечення прав накопиченої ними власності, впливатиме на перспективи економічного зростання, подальшої лібералізації економіки і подальшого розвитку поки що вразливої демократії. Оскільки питання ПН і ПЗ дуже значною мірою є полі-

тико-економічними, доволі цікаво буде розглянути літературу і дискусії у політології щодо посткомуністичної демократизації, підсумок яких наводиться у наступному підрозділі.

Транзитологічна парадигма в політології¹⁹

Між дискусією щодо ПН–ПЗ у економічній науці і транзитологічною дискусією у політології є певна схожість. У цьому підрозділі спочатку буде подано підсумок головних аспектів цієї дискусії у політологічних працях, а потім виокремлено різні погляди на взаємозв'язок між ринковими реформами і розвитком демократії у перехідних країнах.

Транзитологічна парадигма передувала посткомуністичним перетворенням, а схожість термінології є збігом. Транзитологія являє собою одну з теорій чи поглядів щодо того, як відбувається процес переходу від авторитарного до демократичного режиму, і відрізняється від інших моделей своєю лінійністю, тобто якщо режим почав відходити від авторитаризму, то він невідворотно рухається у напрямку демократії, незважаючи на вибоїни на цьому шляху. В цьому вона схожа на аргументацію напрямку ПН в економічній науці. У широкому сенсі праці, присвячені питанням переходу від авторитаризму до демократії, стають помітними у політології у 1970–1980-ті роки, коли досліджувалися процеси демократизації у Латинській Америці; найвидатнішою серед цих праць є чотиритомне дослідження O'Donnell, Schmitter (1986). Однак ця транзитологічна парадигма піддавалася критиці з боку інших політологів; так, у Carothers (2002) автор твердить, що лінійність виявляється ілюзорною, якщо взяти до уваги різні частини світу, а автори у McFaul (2002) та Motyl (2004) висувають аналогічні аргументи щодо посткомуністичних держав, йдучи навіть ще далі: на їхню думку, якщо за станом на 2000 рік і можна говорити про якусь тенденцію, то це тенденція до поляризації, а не сходження до демократії. Розгляньмо спочатку дещо із загальних дебатів стосовно транзитологічної парадигми.

Транзитологічну парадигму у дослідженнях демократизації як стосовно посткомуністичного світу, так і в ширшому контексті складно перевірити емпіричними даними, її також часто піддають критиці, проте ця парадигма залишається важливою як певний принцип політологічних досліджень процесу демократизації. Основоположним для транзитологічної парадигми стало дослідження O'Доннелла і Шміттера²⁰. Одна з найновіших критичних щодо транзитологічної парадигми праць – це праця Карозерса²¹, у якій автор визначає п'ять ключових положень, що лежать в основі цієї парадигми:

1. Будь-яка країна, що відходить від авторитаризму, рухається в напрямку демократії.

2. У процесі демократизації має місце певна послідовність фаз (про це докладніше нижче).
3. Головним елементом демократизації і подальшої демократичної консолідації є вибори.
4. Структурні умови країн, у яких відбувається демократизація, такі як рівень економічного розвитку, етнічний склад, а також історичні моменти, не є критично важливими для ходу і результатів демократизації.
5. «Третя хвиля» демократизації відбувається у функціонуючих державах. Напевно, найбільше критику викликає положення лінійності процесу демократизації, тобто що демократія у своєму розвитку проходить три етапи. Перший – це створення можливостей для демократії, лібералізація за авторитарного режиму, що зазвичай проявляється у розриві між реформаторами і ортодоксами всередині режиму. За цим іде колапс авторитарного режиму і його швидка зміна новою, демократичною системою. Демократичні інституції впроваджуються і кодифікуються демократичною конституцією. Наступною є стадія тривалої консолідації, під час якої «демократичні форми трансформуються у демократичний зміст» таким чином, що демократичні правила стають єдино можливими і їх приймає більшість політичних акторів (Carothers, p. 7).

Одне з найважливіших заперечень проти транзитологічної парадигми полягає в тому, що вона є надмірно детерміністичною у положенні про обов'язковість схожих стадій у кожному випадку демократизації. Наприклад, на думку автора праці Fish (1999), транзитологи надмірно зосереджуються на перешкодах «завершенню» демократії і недостатньо уваги звертають на дослідження і теоретичне обґрунтування відмінностей у процесі демократизації, що мають місце у різних країнах²².

Альтернативні теорії демократизації не завжди постають як реакція на транзитологію, іноді вони розвиваються паралельно. Найприкметнішим видається структуралістський теоретичний підхід, у центрі якого лежать економічні, соціальні й культурні передумови демократії²³. Загальноновизнаним є положення про те, що країни з вищим рівнем економічного розвитку, для яких характерні етнічна однорідність чи певні культурні передумови, мають більше шансів на демократичний прорив і набуття стабільної демократичної системи. Проте аналіз Fish (1999) цих постулатів свідчить про їх непереконливість – автор дослідження виявляє слабку кореляцію між рівнями економічного розвитку й етнічної однорідності з одного боку та демократизацією з іншого. Крім структуралістських інтерпретацій, інші дослідники наголошують на важливості таких чинників, як ступінь інституційного плюралізму всередині розвинутої авторитарної системи²⁴. Ще інші підкреслюють значущість дієвої партійної системи як ключової інституції, що веде до демократичної консолідації²⁵. У рамках ще іншого підходу висувається аргумент, що нестійкий баланс влади, який вимагає компромісів від усіх, з більшою ймовір-

ністю веде до розвитку демократичних інституцій, однак автор одного з досліджень, присвячених посткомуністичним країнам (McFaul, 2002), показує, що, навпаки, нестійкий баланс має тенденцію до підриву демократичних засад і відкриває шлях оновленню авторитаризму, в той час як успішна демократизація частіше базується на сприятливому історичному моменті нерівності влади, як це було у Польщі та Чехословаччині.

Отже, транзитологічна парадигма піддається потужній критиці, хоча на зміну їй так і не прийшло якоїсь альтернативи, оскільки ця критика не сформувалася у певну єдину парадигму, підкріплену потужними емпіричними доказами. У цьому відношенні становить в економічній науці, у якій маємо максимум три парадигми, видається дещо простішим. Для країн, які вочевидь перебувають у сфері ЄС (членство або перспективи членства на найближче майбутнє), парадигма проста: відстань, хоч би якою вона була, яку залишається пройти цим країнам на шляху до ринкової економіки, автоматично знімається через правовий диктат або моральний вплив ЄС. Інші – на краю бритви Оккама, розвиток залежить від преференцій олігархів, які вибирають між забезпеченням прав власності і продовженням отримання високих «рент», створюваних несправедливими і непрозорими політичними процесами: ймовірності такого вибору розглядаються в рамках дискусії ПН–ПЗ.

Насправді дуже схожі положення щодо перспектив демократизації у посткомуністичних країнах висуває автор у праці Motyl (2004). Він відносить країни Центральної Європи до передової демократичної групи, Білорусію та більшість країн Центральної Азії до найменш демократично розвинутих, а решту – до проміжної категорії з відкритою можливістю рухатися в обох цих напрямках. На його думку, останні події свідчать, що кілька країн проміжної групи близькі до приєднання до передових (Болгарія, Хорватія, Румунія), а інші рухаються у протилежному напрямку (Киргизстан, Росія, Україна). Водночас автор не пов'язує цього з перспективами вступу до ЄС, говорячи про менш чіткі історичні передумови.

Що з цього можна винести для розуміння взаємозв'язку між ринковою лібералізацією і політичною демократизацією? Доброю вихідною точкою є важливий прогноз із Przeworski (1991) щодо того, що ринкові реформи можна ефективно втілити в життя тільки за умови режиму, який не є повністю демократичним. Найновіші політологічні дослідження доходять висновку, що цей прогноз не виконується. Як пише автор у McFaul (2002, р. 221), «багато хто передрікав... що реорганізація економічних інституцій підриватиме розвиток демократії... навпаки, країни, які найшвидше просувалися по шляху економічних перетворень, також демонструють найбільші успіхи у консолідації демократичних інституцій».

Приблизний індикатор, зрозумілий не тільки для економістів, являє собою переконливий висновок у EBRD (2003) щодо наявності очевид-

ного позитивного, а не негативного зв'язку між ступенями розвитку демократії і поступу ринкових реформ (див. рис. 2.2 у другому розділі). Залишається місце для дискусій щодо причин і наслідків у цьому зв'язку, тобто чи то ринкові реформи ведуть до демократизації, чи існуюча демократія і потужніше громадянське суспільство уможливорює швидкі реформи, чи, можливо, навіть тут є взаємна обумовленість. Кілька сторінок другого розділу з використанням найновіших даних про показники розвитку демократії присвячені цьому взаємозв'язку. Можливо також, що свою роль відіграє якийсь третій фактор, і в одних випадках причинно-наслідковий зв'язок має одне спрямування, а в інших – інше. У Balcerowicz (1993) автор гаряче доводить, що всупереч побоюванням Пржеворського рання демократизація сприяє економічним реформам, забезпечуючи історичну можливість здійснення найбільшого бажання суспільства – відходу від комунізму. Проте підхід Бальцеровича не залишає поза увагою стурбованості Пржеворського, і саме через існування небезпеки того, що втрати, пов'язані з економічними реформами, можуть сформувати таку громадську думку в умовах демократії, яка буде опозиційною щодо реформ. Він обстоює підхід радикальних реформ, який дасть можливість максимального розвитку ринку до того, як сприятливий період закінчиться. Бальцерович запереоче справедливість для Центральної Європи класичної послідовності «спочатку капіталізм, а потім демократія».

Проте недавні індикатори демократії Freedom House, які свідчать про погіршення становища у багатьох країнах СНД з помірним поступом реформ (КППР)²⁶ після початкового поліпшення, вказує на те, що не в усіх випадках демократія зумовлює повноту реформ. У цих країнах повільне просування до демократії і повільні реформи були нормою, а замість того, щоб посилювати одна одну у поступі, їх частковість виливається у слабкі успіхи, а нещодавно навіть у рух, протилежний демократії.

Напевно, з цього можна зробити висновок, що, незважаючи на незаперечну напруженість між демократією і ринковою лібералізацією у процесі переходу від неліберальних політичних систем, характеризувати їх взаємовідношення як однозначно конфліктне буде помилкою. Швидше, тут має місце тонке балансування і система компромісів. Будь-які категоричні інтерпретації помилкові, оскільки вони плутають засоби і цілі.

Щодо демократії, то, за поширеним і помилковим положенням, забезпечення достатньо відкритого електорального процесу являє собою достатній засіб досягнення мети – ліберальної демократії. Ще в епоху Джона Стюарта Мілля усвідомлювалося те, що ліберальність не рівнозначна демократичному виборчому процесу, а у недавній праці (Zakaria, 2003) автор висловлює стурбованість тим, що навіть у розвинутих демократіях Європи і Північної Америки механізми максимізуван-

ня кількості голосів вироджуються у можливість «захоплення» уряду професійними політиками, що не мають ідеологічних переконань, а лібералізм не є для них найважливішою цінністю. Автор стверджує, що масштаби такого захоплення влади, звичайно, набагато більші у менш розвинутих демократіях, і робить той самий висновок, що й автор у Carothers (2002) – про помилковість уявлення, що «незначні» маніпуляції на виборах, здійснювані укоріненими політичними елітами посткомуністичних країн чи країн з новими ринковими економіками, є просто наслідком того, що вони ще не повністю пройшли свій шлях до ліберальної демократії. Карозерс, Макфол і Мотиль переконливо доводять, що це – наслідок стабільної політичної рівноваги.

Недавні дискусії щодо перехідних економік мають і свій оптимістичний бік; висновок тут полягає в тому, що недосконалості конкурентного ринку коригуються внутрішніми засобами. Зрештою, це означає, що засіб, приватна власність, обумовлює досягнення бажаної мети – конкурентної відкритої економіки. Критики цієї позиції заперечують, що, хоча нові потужні економічні кола можуть прагнути гарантування своїх прав власності, взаємозв'язок тут не має автоматичного характеру (так само як ті, хто прагне максимізувати кількість голосів на виборах, можуть бути прихильниками лібералізму); справді, у поточній ситуації ці економічно потужні групи, ймовірно, доходять висновку, що з метою максимізації прибутків в осяжному майбутньому для них краще зберігати своє становище, а не поступатися ним. Кажучи коротко, аналогічно до поглядів політологів щодо стабільних режимів з демократичними виборами, але авторитарними їх результатами, парадигма «заморожених реформ» стверджує, що захоплення держави потужними економічними групами – це не проміжна зупинка на шляху до ліберального ринкового суспільства, а точка стійкої економічної рівноваги, опертої на добре відомі принципи максимізації прибутку.

2. Визначення поступу перетворень

Як вимірювати перетворення

Серед експертів існує загальна згода у тому, що країни Центральної Європи і Балтії досягли на шляху до ринкової економіки набагато більшого поступу, ніж країни Співдружності незалежних держав (СНД); а також що з-поміж останніх Білорусія, Туркменистан та, можливо, Узбекистан не зазнали якихось значних змін. Таких поглядів

дотримуються і багато громадян у названих країнах. Хоча такі загальні висновки, напевно, є коректними, з метою наукового аналізу, звичайно ж, краще мати певні тверді об'єктивні виміри поступу перетворень. На жаль, неможливо виділити якийсь один показник поступу на цьому шляху, оскільки перетворення з центрально-планової економіки з державною власністю на ринкову економіку з приватною власністю передбачає щось більше, ніж зміни економічних механізмів, і включає в себе політичні, соціальні та – що усвідомлюється дедалі більше – інституційні зміни.

У науковій літературі використовуються численні способи вимірювання щодо економічної, політичної і соціальної сфер. Економісти схильні зосереджуватися на вимірах позитивних економічних результатів або економічної діяльності, таких як зростання, інфляція, перерозподіл ресурсів, створення нових робочих місць, поліпшення продуктивності, а також на можливих негативних моментах чи соціальних втратах, як-от безробіття, нерівність доходів, рівень бідності, рівень смертності і т. ін. Всі зазначені показники є результатом політичного процесу, і, незважаючи на можливі помилки у вимірюваннях і визначеннях, вони порівняно об'єктивні. Існують також показники, які можна назвати політичними, мета яких полягає у визначенні відстані, пройдені країною на шляху перетворень, і які передбачають певну оцінку здійснених реформ. Ці показники мають дещо більш синтетичний характер, ніж об'єктивні показники; до їх тлумачення слід підходити ще обережніше, хоча нижче я покажу, що один з таких показників дуже добре відображає сукупний прогрес у перетвореннях. Це добре знаний набір Індикаторів поступу перетворень (ІПП), які публікуються щорічно Європейським банком реконструкції та розвитку (ЄБРР) з 1994 року. Схожі показники було зібрано і опубліковано Світовим банком 1996 року щодо ранішого періоду. Крім того, існує ціла низка інституційних показників або показників бізнесового клімату, які беруть до уваги корупцію, складність регуляторної системи, податковий тягар, забезпечення прав власності і т. ін.; це показники, що збираються численними установами – World Bank-IFC, BEEPS, Freedom House, Heritage Foundation, Transparency International.

У працях з політології та історії автори, звичайно, зосереджуються на оцінках поступу створення демократичних інституцій, часто за основу беруться різноманітні кількісні і відносно «об'єктивні» показники, як-от участь у виборах, змінність урядів, кількість партій, та дещо більш синтетичні показники, такі як рівень демократії, громадянські свободи, свобода преси і верховенство права. Показники цього типу є результатом застосування тих самих підходів і використання тих самих джерел, що й інституційні індикатори, про які йшлося вище, і, повторимо, вони також є дещо суб'єктивнішими. Причина полягає у тому, що принципи чи поняття, які намагаються визначати за допомогою цих показників, складно спостерігати безпосередньо, і через те вони конструюються

за допомогою комбінування їх сприйняття суспільством і бізнесом з використанням експертних оцінок.

Оскільки ця книжка є передусім економічним дослідженням, головним предметом розгляду тут будуть економічні змінні – за двома важливими винятками. По-перше, значна увага тут акцентується на кількох показниках інституційного розвитку, які впливають на економіку, до них я часто звертатимуся у розділах цієї книжки – це, наприклад, корупція, захоплення держави потужними бізнесово-політичними групами, розвиток верховенства права. По-друге, у цьому розділі докладніше аналізується співвідношення між економічними показниками і політичними показниками демократизації.

Індикатор поступу перетворень ЄБРР: наскільки він правильний?

Еволюція індикатора поступу перетворень ЄБРР залежно від країни і регіону

Впродовж тривалого часу поширеною практикою серед науковців, що досліджували економічний розвиток, було використання доходу на душу населення як сукупного показника поступу, з тим лише уточненням, що розподіл доходів і бідності не може погіршуватися з економічним зростанням. Ця традиція походить від піонера дослідження економічного розвитку Артура Льюїса, який стверджував, що коли зниження рівня бідності взяти за кінцеву мету економічного розвитку, то для тривалого періоду часу не можна уявити, щоб цього можна було досягти без економічного зростання. Нещодавно дискусію на цю тему (див., наприклад, World Bank 2000) було поновлено критиками, які не заперечують твердження Льюїса, проте вказують, що політичні заходи мають виходити за межі стимулювання зростання для того, щоб *забезпечити* результати зростання – зниження рівня бідності – протягом прийнятного періоду часу. Ще один підхід з'явився навіть ще раніше, в рамках зусиль Програми розвитку Організації Об'єднаних Націй з розробки ширшого показника успіху – Індексу людського розвитку, у якому поєднуються економічне зростання, розподіл і кілька інших показників добробуту.

У наукових працях, присвячених перехідному періоду, починаючи десь від 1995 року економічне зростання використовується як показник успіху чи поступу, – включно зі мною самим¹. У цій книжці я пропоную зосередитися на підході «заходів політики реформ» ЄБРР як кращого способі визначення поступу на шляху перетворень. Причини цього такі. Трансформування цих економік у ринкові має на меті поліпшення продуктивності й матеріального рівня життя населення,

і саме цього, поза сумнівом, очікують люди. Однак, незважаючи на економетричні дані, які вказують на загальну кореляцію між ступенем реформованості і економічним зростанням (це питання розглядається далі у цьому розділі), результати не завжди є негайними, перетворення тягнуть за собою певні соціальні втрати, принаймні у короткотерміновій перспективі, і впливають на настрої у суспільстві таким чином, що зв'язок стає внутрішньо зумовленим, як це прогнозувалося у Przeworski (1991) і було недавно підтверджено у Kim, Pirtilla (2004): тобто якщо реформи викликають надмірні страждання, виборці голосують за новий уряд, який обіцяє повільні реформи.

У перехідних країнах ми переважно досі не спостерігаємо довготермінового збалансованого шляху зростання на зразок того, котрий відбувається у країнах, що розвиваються, – це лише адаптація до нового балансу. Це останнє добре ілюструється даними стосовно майже усіх країн, отриманими в економетричних дослідженнях економічного зростання у перехідних країнах: показники інвестування не є тут значущими, що різко контрастує з традиційними дослідженнями економічного зростання. Тому корисним буде розділити вплив перетворень на зростання й розподіл доходів і певні виміри *змін в економічній системі* на її шляху до ринкової економіки.

Інша частина цього розділу буде присвячена розгляду ступеня цього поступу, досягнутого в різних країнах у період 1989–2003 років, і демонстрації того, що навіть якщо більше зважати на економічні показники, соціальні показники рівня людського розвитку чи показники демократизації, то виявляється, що індикатор поступу перетворень (ІПП) має значну кореляцію з названими показниками. До речі, показник поступу перетворень має *негативну* кореляцію з рівнем соціальних втрат, про що докладніше йдеться в наступному розділі. Це останнє означає, що подальший поступ до ринку не зумовлює більших соціальних втрат, як стверджують градуалісти, а якраз навпаки. Щодо країн, які розглядаються, то вибірка охоплює країни – члени ЄБРР, для яких складено індикатор, – максимально 27. Не розглядається жодна азійська країна, проте причина тут не тільки у недоступності відповідних даних; на мою думку, країни Азії мали такі відмінні стартові умови, що це заслуговує окремого дослідження. Це викликає дуже багато суперечок серед науковців – на думку багатьох із них, поступовіший і спокійніший досвід реалізації перетворень в Китаї має стати прикладом також і для європейських країн².

Повертаючись до індикатора ЄБРР, на рис. 2.1 бачимо розподіл країн по шкалі від 1.0 (ринкові реформи відсутні) до 4.3 (ринкові реформи реалізовані повністю) за станом на 2003 рік. Цифра для кожної країни є простим середнім арифметичним восьми окремих показників: велика приватизація, мала приватизація, управління підприємствами, лібералізація торгівлі, лібералізація банків та інші реформи фінансового

сектору³. ЄБРР часто з обережністю ставиться до таких середніх цифр, проте в даному разі для порівняльного аналізу було взято саме їх; через відсутність підстав для використання середньозважених показників застосування простих середніх цифр є обґрунтованим. За даними можна виділити чотири або п'ять груп (Центральна Європа), країни Балтії (час від часу я об'єдную їх в одну групу – ЦЄБ); Південно-Східна Європа (ПСЄ); країни СНД з помірним поступом реформ (СНДП); країни СНД з обмеженим поступом (СНДО)⁴.

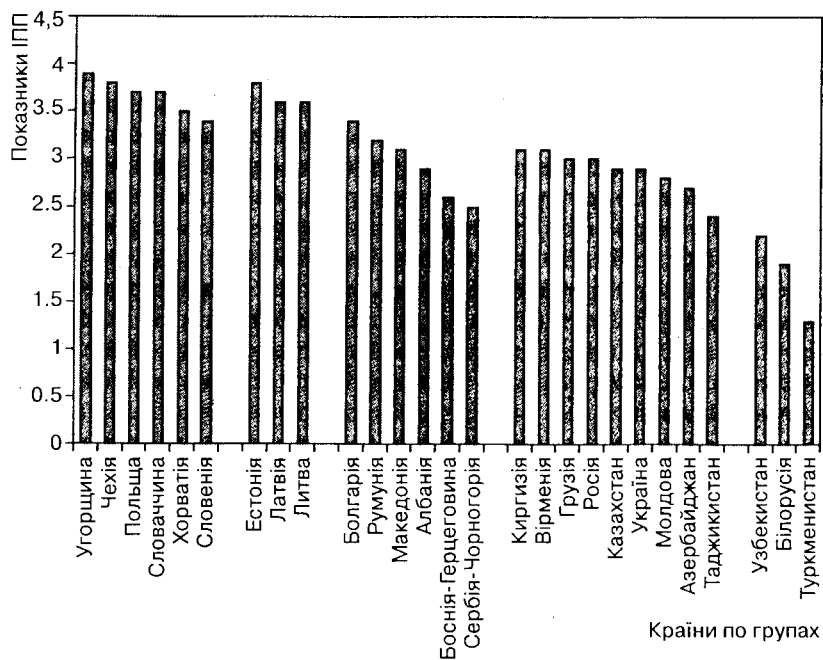


Рисунок 2. 1: Індикатор поступу перетворень (ІПП) ЄБРР, 2004 рік

Дев'ять країн групи ЦЄБ досягли найбільшого успіху на шляху до ринкової економіки, їхні показники лежать у межах 3.4–3.9. Хоча країни Балтії добре вкладаються у показники цієї групи, Естонія (3.8) поступається місцем лише Угорщині (3.9), а Латвія (3.6) посідає місце, вище від двох центральноєвропейських країн; з багатьох міркувань корисно виділяти країни Балтії в окрему групу через їх унікальний досвід перебування у складі СРСР. Зауважимо, що у групі ЦЄБ усі країни за винятком Хорватії на 1 травня 2004 року вже були членами ЄС. До наступної групи, ПСЄ, входять шість країн з показниками від 2.5 до 3.4, вони очевидним чином перебувають нижче від країн групи ЦЄБ. Група СНДП,

країни якої мають показники від 2.4 до 3.1, дещо перетинається з попередньою групою, викликаючи питання, чому деякі з країн СНД не входять до складу попередньої групи. Менше значення має міркування географічної зручності; друга ж причина полягає в тому, що останні за своїми показниками країни ПСЄ, Боснія-Герцеговина та Сербія-Чорногорія, дуже недавно пережили громадянські конфлікти, і, як видається, вони прямують вперед. Головна причина, однак, полягає в тому, що більшість країн ПСЄ, без сумніву, перебувають на шляху до другої чи третьої хвилі вступу у ЄС, тоді як на кінець 2004 року жодна з країн СНД не мала чітких перспектив членства у Європейському Союзі⁵. І, нарешті, три країни становлять групу найменш успішних у перетвореннях, СНДО, з показниками 1.3 (Туркменістан), 1.9 (Білорусія) та 2.2 (Узбекистан).

Корисним буде порівняти ці результати з деякими іншими важливими вимірами поступу. Розгляньмо спочатку індекс конкурентності, який щороку визначається для багатьох країн світу Світовим економічним форумом у Швейцарії. У Zinnes, Eilat, Sachs (2001) автори застосовують таку методику, що охоплює ділові показники та оцінки і думки експертів у синтетичному індексі, який складено 1998 р. стосовно 25 перехідних країн. Країни групи ЦЄ, у порядку, що збігається з порядком рис. 2.1, мають такі місця: 1, 2, 3, 5, 8, 9; країни Балтії – 4, 6, 7; фактично, маємо повний збіг. Щодо країн ПСЄ, то тут місця розподілилися так: 10, 12, 20 (Македонія) та 22 (Албанія); та країни СНДП – 11, 13, 14, 15, 16, 17, 18, 19 (Азербайджан), 24 (Таджикистан). Країни, назви яких подано у дужках, дещо вибиваються з порядку рис. 2.1; наприклад, Македонія й Албанія мають місця, нижчі за Азербайджан, проте загалом групи і перетин між ПСЄ і СНДП зберігаються. І, нарешті, в кінці списку опинилися країни групи СНДО (21, 23, 24), за винятком Таджикистану, який від 1998 року зробив значний крок уперед, тим часом як становище в інших майже не змінилося. Підсумовуючи, можна зробити висновок, що цей дуже відмінний підхід, який визначає стан конкурентності різних економік, дає фактично ті самі результати.

Роль інституційного розвитку, розглянута у першому розділі, усіма дослідниками вважається на тривалу перспективу так само важливою, як і роль лібералізаційних заходів; насправді деякі науковці надають їй навіть більше значення. З огляду на це видається необхідним перевірити, чи відповідають наведені вище результати ІПП даним щодо показників інституційного розвитку. Насправді так і відбувається, як показує просте порівняння таблиці 1.1 з рисунком 2.1: місця у групах країн такі самі. Відповідність зберігається також і щодо місць окремих країн; коефіцієнт кореляції між ІПП та індексом якості розвитку інституцій становить +0.896. З наведеного нижче розгляду питання тенденцій ІПП також чітко випливає, що власні інституційні виміри ЄБРР інституційного розвитку (там вони називаються реформами «другої фази») дають той самий порядок країн, що й на рис. 2.1.

У додатку до цього розділу подаються докладніші дані щодо ІПП для кожної країни у порівнянні одна з одною, а також дані про зміни показників з часом, однак п'ять груп, про які тут ідеться, будуть базою для порівняльного аналізу у більшій частині цієї книжки. З одного боку, у цьому є той недолік, що залишаються поза увагою певні варіації всередині групи, але там, де це важливо, такі варіації вибірково відзначаються з використанням показників для відповідної країни з додатку. З іншого боку, очевидна перевага такого групування полягає в уможливленні аналізу головних тенденцій в рамках простішої моделі; з огляду на неминучість сумнівів щодо квазісуб'єктивних індикаторів групування країн із загально схожими характеристиками стає ще обґрунтованішим. Перший такий порівняльний аналіз із застосуванням групування має на меті розглянути кореляцію між показниками політичних змін ЄБРР і деякими загальними вимірами результатів економічної діяльності.

Економічні показники

Як вже відзначалося, продуктивним видається розгляд індикатора поступу перетворень як показника «заходів політичних реформ», результати яких виявляються у стандартних змінних показників економічної діяльності. Розглядаються три економічні показники: ступінь відновлення ВВП на 2003 рік; контроль інфляції; обсяг прямих іноземних інвестицій (ПІІ) на душу населення. Існує багато інших змінних, які можна використовувати поряд з названими (або замість них), однак такий вибір, напевно, буде найпоказовішим у плані цілей, які стояли перед відповідними країнами у перше десятиліття перехідного періоду. Існує загальний консенсус щодо того, що високу інфляцію початку 1990-х років фактично в усіх країнах слід було швидко приборкати, добитися фінансової стабілізації, після чого інші реформи могли справити свій позитивний вплив на економічне зростання. Економічне зростання – це не тільки показник, широко використовуваний для оцінки економічної діяльності; майже не викликає сумнівів те, що населення очікувало насамперед поліпшення рівня життя – навіть більше, ніж самих лише демократичних свобод⁶. Щодо ПІІ, то вони роблять не тільки важливий внесок у новий потенціал економічного зростання, особливо в економіках, які раніше були повністю закритими, а й – і це важливіше – вірогідно відображають оцінку іноземцями інвестиційного клімату і перспектив майбутнього зростання. ПІІ являють собою кращий індикатор, ніж загальний приплив капіталу, оскільки останній включає в себе державні позики, які діють протягом меншого часу і можуть виступати швидше чинником нестабільності, ніж зміцнювати стабільність економіки. Можна твердити, що навіть ще кращим індикатором

міг би бути показник сукупного інвестування, включно з внутрішнім; проблема на даний момент, однак, полягає в тому, як оцінювати тіньову діяльність, а також у зародковому характері інституту фінансового посередництва⁷.

Стосовно розгляду економічного зростання, і зокрема показників відновлення економіки, доцільно зробити кілька уточнень. По-перше, використовуються офіційні дані щодо ВВП (звіти ЄБРР є джерелом усіх трьох показників), тіньова економічна діяльність не враховується. Ця проблема дещо докладніше розглядається у додатку; висновок полягає в тому, що останні і найповніші оцінки, як видається, свідчать про незначну похибку чи про те, що ці похибки не впливають на порівняння в цілому⁸. Міркування такі: у багатьох країнах частка тіньової економічної діяльності є або малою, або незмінною у часі, отже, похибка буде дуже незначною; для більшості решти країн спостерігається виразна тенденція до зростання цієї частки на першому етапі і скорочення пізніше, а оскільки немає випадків значного коливання, показник економічного зростання оцінюється як незміщений. Також слід відзначити, що частка неформальної діяльності у перехідних країнах може бути дещо меншою, ніж у країнах, що розвиваються (38 % проти 41 %, за даними у Schneider, Klingmair, 2004). Цікаво, що гостра критика економетричних досліджень перехідних країн, як видається, не має аналога стосовно країн, що розвиваються.

Друга проблема з офіційними даними економічного зростання полягає в непорівнюваності радянської системи обліку зі стандартами ООН, що використовуються в усіх перехідних економіках. Численні дослідники, починаючи з Lipton, Sachs (1994) і докладніше Aslund (2001), доходили висновку про перебільшеність оцінок падіння виробництва. Автор останньої з названих праць висуває три головні аргументи: перехідний період почався 1989 року у країнах Центральної Європи, проте у країнах, розташованих далі на схід, – лише у 1991–1992 роках; центральне планування створювало мотивації для завищення обсягів виробництва; завищення цін на товари, що не мали попиту і не продавалися, означало, що реальний обсяг виробництва був набагато нижчим при тому, що найпотужніше цей ефект проявлявся у секторах, які у 1990-х роках зазнали найбільшого скорочення. Слід зауважити, що неврахованим залишається час, витрачений на стояння у чергах, і брак споживчого вибору, але навіть у такому разі запропоновані Ослундом коригування є величезними – наприклад, офіційні дані щодо спаду виробництва у країнах Балтії зводяться фактично до нуля. У даних щодо відновлення економіки у таблиці 2.1 робиться умовне коригування, що становить тільки 50 % коригування Ослунда. Докладніше це коригування аналізується у третьому розділі, де подаються різні оцінки спаду виробництва протягом перехідного періоду.

Таблиця 2.1. Відновлення економіки: оцінки показників ВВП, 2003 рік (1989 = 100, з коригуванням радянського обліку)

	Некоригований рівень 2003 року	З коригуванням
Центральна Європа	115	139
Балтія	90	112
Південно-Східна Європа	82 (96)*	86
СНДП	67	84
СНДО	104	дані недоступні

Коригування: на 50 % оцінки Ослунда (Aslund, 2001), за даними таблиці 3.1 згаданої праці, за винятком даних щодо СНДО, пояснення в тексті.

* Перше число – для всіх шести країн; значення в дужках – за винятком Боснії-Герцеговини і Сербії, кризи в яких і відповідно початок перехідного періоду відбувалися значно пізніше.

Джерело: некориговані дані: EBRD Transition Report, 2004.

Пам'ятаючи про ці застереження, спочатку розглянемо офіційні дані відновлення ВВП у таблиці 2.1. Країни Центральної Європи мають вочевидь вищі за всіх інших показники, а показники країн Балтії майже такі самі, що й у країн Південно-Східної Європи. Ще нижче йде група країн СНД з помірними реформами, проте показники країн СНД з обмеженими реформами поступаються лише країнам Центральної Європи. Кореляція між поступом перетворень і відновленням економіки видається слабкою.

З поправкою на радянську систему обліку країни Балтії стають на своє місце, хоча показники країн СНДО залишаються значно кращими за показники груп СНДП і ПСЕ. Одне з можливих пояснень полягає в тому, що відсутність спаду обумовлює відсутність зростання; тобто з огляду на обмеженість реформ у цих країнах, навіть мінімальний спад, необхідний для ефективної реструктуризації, ще не відбувся. Ці країни продовжують підтримувати виробництво за допомогою м'якої монетарної політики. Ненадійність такого становища можна проілюструвати прикладом подій у Болгарії та Румунії в середині 1990-х років (Navrylyshyn et al., 1998); 1994 року в обох країнах спостерігалася певна стабілізація і деяке зростання економіки, проте 1996 року відбулося стрімке падіння виробництва і відновлення зростання інфляції.

Прикметно, що країни СНДО мали значно вищі показники інфляції (таблиця 2.2). Ще одне можливе пояснення полягає у значній завищеності офіційних показників зростання в усіх трьох випадках. У Білорусії зростання досягається за рахунок експорту до Росії товарів в обмін за отримання енергоносіїв на умовах, вигідних для Білорусії (див. IMF, 1999); зниження показників економічного зростання в останні роки зі скороченням частки бартеру підтверджує цю гіпотезу. В Узбекистані показники економічного зростання також стрімко знизилися, тим часом як у Туркменістані експорт природного газу зумовлює зростання, проте

експортні показники вираховуються за відповідними угодами, тоді як реальні платежі за газ є набагато нижчими, а отже, реальне виробництво також набагато нижче. Зважаючи на ці аргументи, можна дійти висновку про те, що ступені відновлення економіки у групі СНДО можуть бути набагато нижчими і більше відповідати місцям цих країн у «Індикаторі поступу перетворень». Показники інфляції і прямих іноземних інвестицій демонструють набагато точнішу і чистішу кореляцію з поступом перетворень. З таблиці 2.2 видно, що рівень медіанної інфляції у країнах ЦЕ дуже низький, а у Балтії навіть ще нижчий, далі йдуть країни груп ПСЕ, СНДП і СНДО. І, нарешті, таблиця 2.3 демонструє, що прями іноземні інвестиції у перерахуванні на душу населення є найвищими у групі центральноєвропейських країн; цей показник трохи менший для країн Балтії, за ними зі значним відривом ідуть країни груп ПСЕ, СНДП та СНДО. Якщо виключити зі списку трьох експортерів енергоносіїв – Азербайджан, Казахстан і Росію, – то отримаємо набагато нижчий показник для СНДП (136).

Таблиця 2.2. Показники інфляції (зростання індексу споживчих цін 2003 року, відсотки)

	Медіанний показник	Країни з низькими показниками	Країни з високими показниками
Центральна Європа	2.5	Чеська Республіка (0.2)	Угорщина (4.7)
Балтія	0.9	Литва (-12)	Латвія (3.0)
Південно-Східна Європа	8.8	Македонія (1.1)	Румунія (15.4)
СНДП	9.7	Киргизстан (3.1)	Таджикистан (16.3)
СНДО	13.3	Туркменістан (6.5)	Білорусія (28.5)

Джерело: EBRD Transition Report, 2004, table A2.3.

Таблиця 2.3. Сукупні прями іноземні інвестиції на душу населення, 1989–2003 (долари США)

	В середньому по групі	Низькі показники	Високі показники
Центральна Європа	2305	Польща (1335)	Чеська Республіка (3710)
Балтія	1641	Литва (1070)	Естонія (2400)
Південно-Східна Європа	465	Боснія-Герцеговина (282)	Болгарія (795)
СНДП	339 (136)*	Росія (31)	Казахстан (1094)
СНДО	168	Узбекистан (35)	Туркменістан (269)

* Показник у дужках – за винятком трьох країн-експортерів – Азербайджану, Казахстану і Росії.

Джерело: EBRD Transition Report, 2004, table A2.8.

У кінцевому підсумку не викликає подиву, що індикатор поступу реформ має позитивну кореляцію з показниками відновлення виробництва – у багатьох раніших економетричних дослідженнях було показано, що ступінь поступу реформ є одним з найважливіших чинників економічного зростання в умовах перехідного періоду. Проте важливо переконатися: незалежно від того, як визначати цей поступ – через зміни політичного характеру чи через відповідні зміни в економічній діяльності, – місця, які посідають країни, залишаються загалом тими самими, і це справедливо для всіх п'яти дуже різних груп.

Поступ ринкових реформ і демократизація

Оскільки демократизація становить важливу мету перетворень, а також тому, що для ЄБРР зокрема – на відміну від інших міжнародних фінансових установ – розвиток демократії є одним з його чітко визначених пріоритетів, необхідно звернути певну увагу на взаємозв'язок економічного і політичного поступу. До цієї проблеми звертався і сам ЄБРР, спочатку у Transition Report 2000, а згодом докладніше у звіті за 2003 рік. У цьому підрозділі розглядаються дані ЄБРР, а також дані деяких незалежних досліджень як науковців, так і інших інституцій. Центральне питання полягає в тому, яким – позитивним чи негативним – є зв'язок між демократизацією й економічною лібералізацією. У Przeworski (1991) автор рішуче обстоює думку, що для перехідних країн ринкова лібералізація може бути успішною тільки за умови тимчасового відтермінування демократизації. Дослідження ЄБРР має на меті показати, що це не так.

Перед тим як звернутися до доказів, розгляньмо деякі проблеми з поняттям «демократизація». З ним пов'язані великі сумніви і постійні інтелектуальні дебати; тут я спиратимуся на підсумки дискусії щодо транзитології, про яку йшлося у попередньому розділі. На ключові питання, важливі для цього дослідження, вказано у праці Zakaria (2003), яку дехто вважає надто популярною, однак на яку часто посилаються у науковій літературі. Вибори не є достатнім показником демократії, тому що електоральна демократія може існувати без міцної чи повної громадянської свободи; з часом виборчі права можуть розширюватися без поліпшення громадянських свобод (проблема, з якою стикаються оцінки суспільств, що переживають демократизацію); або ж виборчі права не скорочуються навіть в умовах скорочення громадянських свобод (на думку Закарії, це може відбуватися навіть у демократичних суспільствах, наприклад у США).

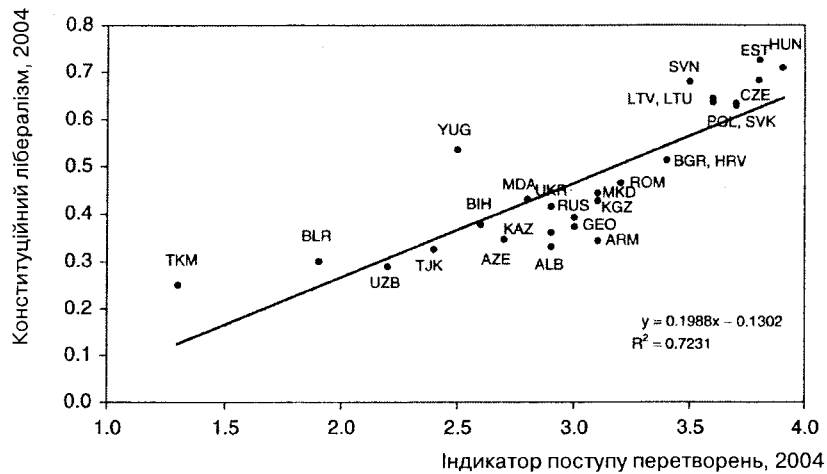
Слід відзначити, що дослідження ЄБРР зважає на ці труднощі, пов'язані з визначеннями, якнайбезпосереднішим чином; вже на по-

чатку відзначається відсутність статистичної кореляції між індикатором поступу і частотою проведення виборів. Річ у тому, що «самих виборів недостатньо» (EBRD, 2003, р. 23), тому що без громадянських свобод, коло яких охоплює свободу слова, відкритість і верховенство права, виборами можна маніпулювати і впливати на них навіть без відверто незаконних дій на зразок підкидання бюлетенів. Виявом цієї проблеми є нещодавнє зниження рейтингу демократичних свобод у багатьох країнах СНД, що укладається організацією Freedom House⁹.

З огляду на це дослідження EBRD (2003) спирається на ширші, хоча і суб'єктивніші виміри конституційного лібералізму від 1996 року і виявляє чітку кореляцію із середніми показниками індикатора поступу перетворень у період 1997–2003 років. Оновлені дані та зв'язок з ІПП демонструються на рисунку 2.2 (дані на 2004 рік). Кореляція може бути ще сильнішою, оскільки від 1996 року кілька країн, що відставали у реформах, перемістилися на нижчі місця у рейтингу конституційного лібералізму (Білорусія, Молдова, Україна), тоді як деякі країни з високим рівнем реформованості піднялися в рейтингу (Хорватія, Словаччина). На 2004 рік значення коефіцієнта регресії було $R^2 = +0.723$.

Загальний вимір демократії, можливо, викличе запитання, оскільки він включає принаймні один компонент, який принципово не відповідає освіченій автократії, що її Пржеворський вважав запорукою економічних реформ: верховенство права. Якщо брати компонент свободи преси як, напевно, кращий прямиий показник розвитку громадянських свобод, то середні цифри для кожної з п'яти груп очевидним чином розташовуються у такому самому порядку, як і показники ІПП. Результати за шкалою від 0 до 100: ЦЄ = 68; Балтія = 71; ПСЕ = 49; СНДП = 39; СНДО = 20¹⁰, що підтверджує обстоювану у цьому розділі думку, що ІПП є добрим індикатором не тільки економічного поступу, а також політико-демократичного.

Це також відповідає недавнім висновкам кількох політологів, про які йшлося у першому розділі, – що, всупереч побоюванням Пржеворського з приводу того, що економічна лібералізація підриватиме демократію, насправді демократичний поступ був найшвидшим у країнах, які проводили найшвидшу ринкову лібералізацію. Розгляньмо можливі причини того, чому прогнози Пржеворського не справдилися. Існує багато праць політологів та істориків, присвячених проблемам перехідного періоду, однак тут я подаю лише вибірку з висловлюваних цими науковцями різних поглядів. На одному кінці спектра автори праці Reddaway, Glinski (2001) гаряче обстоюють думку щодо Росії, що через здійснення реформ у дусі «шокової терапії» зародкову демократизацію у перші роки було відсунуто вбік, щоб уможливити реформи; це дуже великою мірою відповідає прогнозу Пржеворського. Однак це нічого не каже про



Країна	Код
Азербайджан	AZE
Албанія	ALB
Білорусія	BLR
Болгарія	BGR
Боснія і Герцеговина	BIH
Вірменія	ARM
Грузія	GEO
Естонія	EST
Казахстан	KAZ
Киргизстан	KGZ
Латвія	LAV
Литва	LTU
Македонія	MKD
Молдова	MDA
Польща	POL
Росія	RUS
Румунія	ROM
Сербія і Чорногорія	YUG
Словаччина	SVK
Словенія	SVN
Таджикистан	TJK
Угорщина	HUN
Узбекистан	UZB
Україна	UKR
Хорватія	HRV
Чеська Республіка	CZE

Рисунок 2.2. Конституційний лібералізм і поступ перетворень

інші країни, зокрема про Польщу, Чеську Республіку, країни Балтії та інших лідерів перетворень, які також здійснили швидкі радикальні реформи¹¹ і досягли великих успіхів як у економіці, так і в демократизації. Згадана праця також не дає адекватної відповіді на аргументи критиків щодо того, що саме неповнота реформ, а не їх швидке здійснення було причиною невдач. Разом з тим у Reddaway, Gliniski (2001) наведено справді переконливі аргументи про наслідки інсайдерської приватизації як для лібералізації економіки, так і для ліберальної демократії; це стосується центральної тези цієї книжки і докладно розглядається у другій частині.

Проте погляди інших політологів дуже відрізняються від поглядів щойно згаданих авторів; напевно, діаметрально протилежними можна назвати погляди автора праці McFaul (2002, р. 221), який стверджує, що, всупереч прогнозам про неминучу суперечливість ринкових реформ і демократії, «ті країни, що здійснювали економічні перетворення найшвидше, також досягли найбільшого успіху і в консолідації демократичних інституцій». Одним із найперших схожі погляди висловив автор у Brzezinski (1993), де йдеться про «пріоритет політичних реформ як запоруку ефективних економічних реформ» і прогнозується, що ці реформи відбуватимуться паралельно. Бжезінський також точно передбачив значні відмінності у результатах, які зараз спостерігаються як у ринкових, так і у політичних реформах. Схожими настроями відзначаються праці Carothers (2002) та Motyl (2004), автори яких гостро критикують загальну «транзитологічну» парадигму, згідно з якою країни стабільно рухаються до повної демократії за умови початкового «розриву» з автократією. Натомість згадані автори показують, що, незважаючи на початкову демократизацію, деякі країни відступають на очевидно автократичний шлях, а деякі залишаються у непевній проміжній або «сірій» зоні, і тільки щось близько десятка чи півтора роблять очевидні успіхи на шляху до справжньої ліберальної демократії. Об'єднуючи списки країн з праць названих авторів, отримуємо, що до першої групи належать деякі країни з групи СНДП та деякі з СНДО, до другої – більшість СНДП та ПСЕ, тоді як третя група представлена переважно країнами ЦЕБ та, попередньо, деякими країнами ПСЕ, такими як Болгарія і Румунія.

Навняність сильної кореляції між економічною і політичною лібералізацією навіть після такого короткого перехідного періоду видається очевидною, проте, як наголошується у Vinse (1999), найцікавішими проблемами для політологів є глибинний зв'язок та напрямок причин і наслідків. З одного боку, можна стверджувати, що ранні й успішні економічні реформи сприяють поступу демократії. Це загалом відповідає ранішим поглядам політологів, за якими вищий рівень доходів збільшує можливості для демократії (Lipset, 1959). З іншого боку, існують свідчення того, що причинність тут має іншу спрямованість. У праці Kitschelt

(1995) здійснено багатомірний аналіз і продемонстровано, що попередня історія демократизації (міжвоєнний період для країн нашої групи ЦЄБ) є важливим чинником демократії, а автор Schleifer (1997) твердить, що громадянські свободи демократичної держави зумовлюють як попит, так і пропозицію на економічний лібералізм, особливо у плані забезпечення прав власності та верховенства права. Однак обидва ці погляди загалом відповідають реальності Центральної Європи на одному кінці спектра і більшості країн СНД на іншому. Крім того, як відзначається у EBRD (2003), «майже немає сумнівів щодо того, що перспектива членства у ЄС виступає одним із головних чинників структурних реформ у розглядуваних країнах». Чи означає це, що, не маючи перспективи членства у ЄС, найуспішніші реформатори не досягли б такого успіху, чи що їх економічні успіхи були б набагато більшими за політичні? Це питання – одне з найголовніших у пропонованій книжці – буде розглянуто докладніше у другій частині, особливо у сьомому розділі.

На завершення цього підрозділу достатньо буде зазначити, що індикатор перетворень ЄБРР, незважаючи на його недоліки, зумовлені деякою синтетичністю і неможливістю застосувати точні методи аналізу для деяких його компонентів, виявляється дуже добрим засобом виміру поступу на шляху до ліберальної ринкової економіки, як і на шляху до ліберальної демократії і дієвих громадянських інституцій. У наступному розділі буде проаналізовано емпіричні дані економічних і соціальних втрат, породжених перетвореннями, що водночас є і перевіркою гіпотези градуалістів про більші соціальні втрати в умовах радикальних реформ. Попередницею цієї гіпотези є гіпотеза U-кривої Кузнеца у працях, присвячених країнам, що розвиваються, – економічне зростання спочатку веде до загострення нерівності (див., наприклад, дослідження Wan, 2002). Проте спочатку може бути цікавим простежити еволюцію показників індикатора поступу перетворень у часі для п'яти груп країн.

Характер розвитку реформ у часі

Не викликає здивування те, що темпи ринкових реформ не були однаковими у різний час та в різних регіонах; насправді різними також були і типи самих реформ. Загальний огляд подано у таблиці 2.4, де вміщено дані для всіх 27 перехідних країн про рівень поступу у тому, що ЄБРР визначає як реформи «початкової фази» і «другої фази», які у деяких працях називаються «реформами другого покоління». Шкала та сама, що і в ІПП на рис. 2.1. Перша фаза включає в себе лібералізацію цін, лібералізацію зовнішньої торгівлі та малу приватизацію; можливо, її краще було б називати «лібералізацією». До другої фази включено решту показників ЄБРР, ці останні можна було б назвати «інс-

титутційними» реформами, і в аналітичній частині дослідження ЄБРР саме так вони і розглядаються. У дослідженні ЄБРР відзначається, що загалом для всіх країн перша хвиля лібералізаційних змін відбувалася з 1989-го приблизно до 1994 року, реформи здійснювалися дещо повільніше до 1996 року, а потім фактично завмерли на рівні близько 3.1–3.2. Це все ще значно менше найвищого показника 4.3, що відповідає повнофункціональній ринковій економіці, але важливо те, що причиною цього гальмування виявляються відмінності між передовими країнами і країнами, що здійснюють реформи повільніше, як це показано у таблиці 2.4.

Таблиця 2.4. Індикатор поступу у часі та за типами реформ

		1994	1999	2003
Центральна Європа	Лібералізація (ЛІБ)	3.7	4.2	4.27
	Інституції (ІНСТ)	2.7	3.1	3.3
Балтія	ЛІБ	3.7	4.1	4.27
	ІНСТ	2.3	2.9	3.3
Південно-Східна Європа	ЛІБ	3.0	3.9	4.1
	ІНСТ	1.7	2.2	3.0
СНДП	ЛІБ	2.2	3.7	3.9
	ІНСТ	1.4	2.1	2.3
СНДО	ЛІБ	1.9	2.0	2.2
	ІНСТ	1.4	1.6	1.5

Джерело: середні показники обчислено за даними EBRD Transition Report 2000 та 2003, таблиці по країнах. «Лібералізація» обчислюється як середнє трьох показників: лібералізація цін, лібералізація валютного ринку і зовнішньої торгівлі й мала приватизація. «Інституційні реформи» включають велику приватизацію, корпоративне управління, політику щодо конкурентності, політику щодо реформування інфраструктури, реформи фінансового сектору.

У таблиці 2.4 вміщено дані по п'яти групах країн. Як свідчать дані, в усіх регіонах інституційні реформи набагато відставали від лібералізації, причому, як правило, у них не спостерігалася така початкова хвиля, як у лібералізації початку 1990-х років. Ця тенденція відповідає загальноприйнятому погляду, що інституційні реформи не можна здійснити такими швидкими темпами, але це також, можливо, відповідає і аргументам критиків Вашингтонського консенсусу: на початковому етапі інституційним реформам не приділялося належної уваги. Тут маємо складну суперечність, оскільки не існує жодного еталону для прояснення реального значення виразу Вацлава Клауса «якомога швидше». Тому ці дані легко можуть використовуватися прихильниками обох поглядів на підтвердження їхніх аргументів. Разом з тим набагато продуктивніші висновки можна зробити, порівнюючи розвиток процесу реформування у часі у п'яти групах країн.

Порівняймо спочатку дані таблиці 2.4, де середні показники першої «лібералізаційної» фази вміщено під заголовком ЛІБ, а другої «інституційної» – під заголовком ІНСТ. На 1994 рік країни Центральної Європи і Балтії досягли дуже високого рівня ЛІБ – 3.7, який загалом можна порівнювати з багатьма багатоукладними ринковими економіками з певною часткою державної власності й регулюванням цін на кілька видів благ (житло, деякі товари першої необхідності). Для порівняння: показник ІПП = 4.0 і щодо трьох видів лібералізації за ЄБРР означає:

- всеохопну лібералізацію цін, за винятком невеликої кількості цін, які регулюються адміністративно;
- усунення усіх кількісних квотувань і адміністративних обмежень імпорту й експорту;
- повну приватизацію малих підприємств з можливістю вільних купівлі і продажу прав власності у них.

До 1999 року цей показник для згаданих країн істотно зріс, зрештою досягнувши 2003 року свого максимуму за індикатором ЄБРР. Шість країн групи ЦЄБ мали показник 4.3, а три (Хорватія, Естонія, Словенія) – 4.2, з, відповідно, механічним середнім по групі 4.27. На думку більшості дослідників, цим відмінностям не слід надавати значної ваги: у плані загальної лібералізації економічної діяльності всі дев'ять країн сьогодні мають вважатися повнофункціональними ринковими економіками¹². Особливо прикметно те, що країни Балтії, почавши реформи пізніше за інших, за станом на 1994 рік їх уже наздогнали і витримували цей темп в останньому ривку лібералізації.

Дещо відстали країни групи Південно-Східної Європи, проте не так, як група СНД, які 1994 року значно відставали від групи ПСЕ (щодо 1994 року немає даних по Боснії-Герцеговині та Сербії-Чорногорії, у яких тоді відбувалися конфлікти). Справді, на середину 1990-х років розбіжності показників країн СНД з помірними реформами і обмеженими реформами є дуже незначними. Таке становище, однак, швидко змінилось, і на 1999 рік прогрес країн групи СНДП порівняно з групою СНДО є очевидним – у цих країнах рівень лібералізації досягнув показника, який мали країни ЦЄБ на п'ять років раніше. Нижче я доводжу, що те, що виробництво у країнах СНДП почало відновлюватися після досягнення ними майже таких самих показників у ІПП, які мали країни Центральної Європи і Балтії, – не є простим збігом. Дуже показово, що 2003 року країни СНДП, хоча ще не досягли рівня лібералізації країн ЦЄБ (ще більшою мірою це стосується країн ПСЕ), вже дуже наблизилися до показника лібералізації 4.0, що відповідає доволі доброму функціонуванню ринкових механізмів (втім, можливо, це не стосується інституцій). Дані таблиці 2.4 особливо ясно свідчать про майже стагнацію у процесі лібералізації у країнах СНДО, що підтверджує відмінність, проілюстровану рис. 2.1. Якби останній відображав лише показники ЛІБ, то розрив між цими двома групами був би ще набагато більшим.

Країни групи СНДП мають показники від 3.6 (Таджикистан) до 4.2 (Грузія, Киргизстан), тоді як для СНДО вони становлять 1.7 (Туркменістан), 2.4 (Білорусія) і 2.5 (Узбекистан) (див. у додатку дані щодо ЛІБ). Справді, навіть Таджикистан вже не має крайніх показників: його показник ЛІБ 2003 року становить 3.6, що набагато вище від 2.6 Узбекистану, тоді як 1994 року Таджикистан був другим знизу, і тільки Туркменістан мав нижчий показник (1.6 та 1.2 відповідно); у цій країні відбувався стабільний прогрес, тим часом як три країни СНДО такого поступу не мали.

Розгляньмо ще один аспект інституційних перетворень. Дані таблиці 2.4 підтверджують висновки дослідження EBRD (2003) щодо того, що в усіх країнах інституційні реформи значно відставали від лібералізаційних заходів і що таке становище зберігається й досі навіть у найуспішніших країнах. Хоча країни Центральної Європи мають поважний показник 3.4 – найвищий в Угорщині, 3.7 – це значно менше, ніж середній показник лібералізації 3.7 по країнах Центральної Європи майже десять років тому. Показник ЄБРР 4.0 інституційних індикаторів передбачає:

- політику забезпечення конкуренції: суворі правові заходи, спрямовані на усунення зловживань владою і розвиток конкурентного середовища;
- банківську реформу: значний поступ банківського законодавства до стандартів Банку міжнародних розрахунків;
- ринок цінних паперів: законодавчі акти і регуляторні заходи, що наближаються до стандартів Міжнародної організації комісій з цінних паперів.

Очевидно, що рівень інституційного розвитку досі залишається набагато нижчим від виконання зазначених умов; отже, на відміну від ринкової лібералізації, ці країни жодним чином не можна вважати повністю зіставними з іншими ринковими економіками.

Прикметно, що країни Балтії перебувають на однаковому рівні, проте країни Південно-Східної Європи відстають не набагато – однозначно менше, ніж країни групи СНДП, яких найкраще характеризує лише те, що вони зробили великий крок уперед порівняно з 1994 роком, на відміну від групи СНДО.

І, нарешті, що означають показники таблиці 2.4 з огляду на дискусії про порівняну важливість і послідовність лібералізації та розбудову інституцій? По-перше, зауважмо, що ступінь інституційних реформ, досягнутий до початку економічного зростання, не був надто високим ні в країнах Центральної Європи, ні у Балтії – те саме стосується і країн групи СНДП. Справді, навіть 2003 року рівень розвитку інституцій був ще далеко недостатнім у передових країнах, і, незважаючи на це, як видається, таке становище не завдало значної шкоди економічній діяльності. Щоправда, економічне зростання дуже уповільнилося в Цент-

ральній Європі, проте цього не сталося у країнах Балтії – про причини йтиметься нижче.

У праці Johnson, Subramanian (2005) автори висловлюють припущення, що правильна економічна політика може дати поштовх зростанню, однак стабільне зростання вимагає удосконалення інституцій. Видається, що приклад Центральної Європи підтверджує правильність цієї тези. У першій фазі відновлення економіки у 1994–1998 роках після хвилі лібералізації ВВП зріс, але потім зростання уповільнилося через відставання у реформуванні інституцій. Коли становище поволи поліпшилося, після 2000 року зростання відновилося.

По-друге, немає жодного випадку, коли б країни з повільною лібералізацією мали швидші (чи такі самі) темпи інституційних реформ, як це передбачає справжній градуалізм. Навпаки, ті, які найшвидше лібералізувалися, також найшвидше проводили й інституційні реформи, хоча вони дещо і відставали¹³.

У дослідженні ЄБРР робиться висновок, що часткова лібералізація приводить до виникнення «переможців... які блокують подальший поступ реформ» (EBRD, Transition Report, 2000, р. 30). Напевно, найважливішим, що з цього випливає, є те, що повільні реформи здійснювалися повільно не з тих причин, які часто називають прихильники поступової лібералізації в самих цих країнах – «*економіка не готова до діяльності за законами ринку*», – також вони мали б прискорити інституційні реформи для того, щоб підготувати економіку до подальшої ринкової лібералізації; прикметно, що *реалізації цієї моделі ніде не спостерігалося*. Це може допомогти у розумінні головної проблеми градуалістської аргументації. Згадаємо, що її рушієм було уявлення, що лібералізація, яка значно випереджає розбудову інституцій, є менш ефективною і призводить до більшого безладу і страждань. Багато країн діяли повільніше, однак жодна не робила того, що рекомендують теоретики градуалізму, не рухалася швидше у напрямку розбудови інституцій. Чому? Через особисті інтереси політичного керівництва. У другій частині я розгляну це питання докладніше.

Головні чинники зростання у перехідному процесі¹⁴

Багато досліджень зростання і відновлення економіки у перехідних країнах було здійснено вже на кінець 1990-х років, коли від початку процесу минуло менш ніж десять років. Було здійснено близько півтора десятка економічних порівняльних досліджень, що охоплювали матеріал більшості цих країн; їх огляд див. у Havrylyshyn (2001) та Campos, Coricelli (2002). Хоча ці дослідження і не давали однозначних відповідей на всі спірні питання 1990-х років, у них спостері-

гається дивовижний ступінь консенсусу: стандартні змінні факторів виробництва не мають значення; попередня фінансова стабілізація фактично є необхідною умовою; ключовими каузальними змінними є показники лібералізації і структурних реформ; несприятливі початкові умови можуть мати негативний вплив на перспективи зростання, але цей ефект з часом послаблюється; належний інституційний розвиток має значення, проте він доповнює, а не замінює лібералізаційні заходи у тому сенсі, що розвиток інституцій не обов'язково має передувати лібералізації, проте має починатися швидко для витримування бажаного темпу. Розгляньмо кожен з цих висновків.

У 1990-ті роки відновився інтерес економістів до пояснення зростання через чинники, що виходять за межі *факторів виробництва* – земля, природні ресурсів, робоча сила, фізичний і людський капітал, – які відігравали визначальну роль у раніших моделях типу моделі Солоу. Фактори виробництва продовжують відігравати велику роль, однак до них додалися інші пояснювальні змінні (див. Barro, Sal-i-Martin, 1995). Але зростання у перехідних економіках у 1990-ті роки не є аналогічним шляху довготермінового збалансованого зростання, який зазвичай моделюється у дослідженнях економічного зростання. Як відзначається у Havrylyshyn et al., 1998, динаміка цього періоду – це не рух економіки до вищої межі продуктивних можливостей (МПП) через розширення виробничих факторів чи навіть технологічні зміни. Швидше, це коригування викривлень комуністичного періоду, включно з наближенням до МПП та перерозподілом відповідно до МПП з метою досягнення порівняної переваги. Кажучи коротко, це застосування до виробничої функції змін парадигми Корнаї–Бланшара, про що йшлося у першому розділі. Тому не дивно, що всі зусилля включити до моделей капітал, який зазвичай виражається через відношення інвестицій до ВВП, демонструють незначущі або негативні результати.

Можливо, тут слід зробити невелике уточнення. Вищезазначені результати не означають того, що інвестиції не потрібні у перехідному процесі перерозподілу ресурсів. Навпаки, на мікрорівні підприємств робиться багато (часто малих за обсягом) інвестицій. Але сукупно обсяг нових інвестицій на ранніх етапах перехідного періоду може не перевищувати – і не має перевищувати – рівня відновлення існуючих основних фондів. Справді, у Campos, Coricelli (2002) автори називають як один з типових фактів зростання в умовах перетворень сукупне «стиснення» капіталу; якщо старі виробництва неефективні, перехід від них до ефективніших або – як це часто відбувалося насправді – перехід всередині однієї фірми до прибутковіших видів виробництва може відбуватися в умовах негативних або низьких чистих інвестицій.

Вирішальне значення фінансової стабілізації як необхідної передумови відновлення економічного зростання не викликає здивування. Це питання не призводило до суперечок; як відзначалося у першому роз-

ділі, більшість критиків швидких реформ чи Вашингтонського консенсусу погоджувалися з необхідністю стабілізації. Проте на окрему увагу заслуговують тут один чи два аспекти. Деякі дослідники виступали за застосування прив'язки валютних курсів як центрального елемента стабілізації. Економетричні дані не дають чіткої відповіді щодо ефективності цього методу, оскільки мали місце різні результати. У деяких країнах було справді досягнуто успіху у стабілізації із застосуванням прив'язки валюти (система валютного адміністрування у таких країнах, як Естонія, Литва, Латвія, а згодом Болгарія), однак у значній кількості центральноєвропейських країн, а потім у більшості країн СНД і Південно-Східної Європи стабілізації було досягнуто без такої прив'язки, хоча деякі країни використовували наближені системи у вигляді «повзучого»/гнучкого з періодичною фіксацією курсу (Польща), а ще в інших країнах стабільність курсу підтримувалася *de facto* (Хорватія). Щодо Росії у цьому питанні (як і в усіх інших) досі точаться дебати, проте можна стверджувати, що і там до 1998 року здійснювалося певне утримання курсу з очевидно незначними успіхами у стабілізації.

Ще одним нез'ясованим аспектом економетричних праць є питання про те, що відіграє визначальну роль – бюджетні обмеження, контроль інфляції чи обидва ці чинники. Спроби розібратися привели до дещо суперечливих результатів: існує згода щодо того, що зниження інфляції стимулює зростання, однак питання конкретних ефектів інфляції/бюджетного дефіциту залишаються непроясненими. Це може бути наслідком двох причин. По-перше, майже всі моделі є моделями *ad hoc* і не базуються на структурних рівняннях, які б, наприклад, включали в себе одночасно інфляцію і зростання. У тих випадках, коли інфляція визначається окремо, показники бюджетного дефіциту справді демонструють значну позитивну кореляцію як з інфляцією, так і зі зростанням. По-друге, бюджетний дефіцит може визначатися надто вузько, не враховувати позабюджетних трансферів, прямого кредитування центральними банками тощо. Оскільки стабілізацію вузько визначити неможливо, типовим добрим показником стратегії в цілому справді можна вважати скорочення інфляції; звідси і видимий для всіх результат: контроль інфляції відіграє значну роль у регресіях зростання.

Лібералізація ринків і пов'язані з нею структурні реформи також виявилися одним з найважливіших чинників зростання перехідного періоду, хоча це справджується для сукупних синтетичних показників, таких як індикатор поступу перетворень ЄБРР, і меншою мірою справедливо для окремих компонентів. Так, тільки в небагатьох дослідженнях автори доходять висновку про значущість самої лише цінової лібералізації; незначущою також виявляється приватизація у більшості досліджень, проте в деяких конкретних випадках вона справді відіграє певну роль. Можна зробити висновок, що саме сукупний ефект кількох заходів є значущим у створенні нових можливостей для діяльності приватного

сектору – і це не викликає ні здивування, ні суперечностей. Картина може стати суперечливішою й інформативнішою, якщо звернутися до ринкових інституцій. Так, як вже відзначалося у першому розділі, кількісний аналіз ефектів приватизації допоміг дійти до очевидного консенсусу щодо того, що сам по собі перехід власності в кращому разі дає незначні позитивні ефекти, а значні позитивні ефекти виникають лише внаслідок доповнювального розвитку ринкових інституцій забезпечення конкурентності. Точне значення цього висновку визначити складно, тому що в усіх дослідженнях без винятку застосовується якийсь загальний синтетичний показник інституційного розвитку: конкурентне середовище, гарантування прав власності, верховенство права, корумпованість влади. Але висновки досліджень справді однозначно підтверджують думку про необхідність певного мінімального ступеня інституційного розвитку поряд із розвитком приватного сектору¹⁵.

Важливо зауважити, що самі по собі ні ринкова лібералізація та приватизація, ні інституційний розвиток не мають якоїсь виняткової пояснювальної сили, швидше, всі ці чинники разом відіграють роль, доповнюючи одне одного. Цей останній результат економетричних досліджень може дати скромний урок як прихильникам школи радикальних реформ, так і градуалістам. Прихильники швидких реформ вже розуміють недостатність просто концептуального усвідомлення ролі інституцій – той факт, що в деяких країнах вони розвивалися набагато повільніше, ніж в інших, може бути наслідком недостатньої ваги, якої надавали їм у політичних рекомендаціях. І градуалістам, і інституціоналістам ці результати кажуть, що справді потрібно було діяти одночасно на кількох фронтах, і немає сумнівів у тому, що небагато користі міг би дати початковий розвиток інституцій з одночасним відкладенням лібералізаційної і приватизаційної складових.

Автори лише невеликої частини економетричних досліджень звертаються до проблеми «градуалізм/радикальні реформи», однак тут не можна зробити таких однозначних висновків, як у простих якісних дослідженнях, оскільки у кожному дослідженні швидкість реформ визначається по-різному. У Heubeck, Murrell (1999) автори доходять висновку, що швидкість не має значення, проте значущим є сукупний рівень реформ; у Berg et al. (1999) автори визначають швидкість як раннє досягнення певного сукупного рівня реформ і висновують, що вона має важливе значення – схожим чином спрощений аналіз на початку цього розділу показує, що країни, які не зволікали з реформами, досягли набагато кращих результатів. Те, що сукупний рівень реформ може зрештою викликати зростання економіки, також може бути правильним, і дані щодо хвилі зростання у країнах групи СНДП, про що йдеться нижче, відповідають такій інтерпретації. Але ці дані не заперечують тимчасового спаду виробництва, від якого потерпали країни з повільними реформами.

Щодо значення *початкових умов*, пов'язаних з реформами, такими як стабілізація, лібералізація та розвиток інституцій, то чітких відповідей не дають ні економетричні дослідження, ні якісний аналіз. В економетриці такі умови вимірюються по-різному: як ступінь надмірної індустріалізації, частка оборонної промисловості, тривалість комуністичного режиму (показник пам'яті про ринок чи «ментальної відстані» від капіталізму), географічна віддаленість від європейських ринків, війна чи громадянські конфлікти і т. ін. Через численність можливих показників початкових умов відрізняються і отримані результати – відповідно до вибору змінних, періоду часу, економетричних специфікацій. Праця de Melo et al. (1997) є однією з найпереконливіших у розкритті важливості початкових умов. Пізніше автори у Havrylyshyn et al. (1998), спираючись на ті самі показники та дані за пізніший період, доводять, що навіть якщо це було так раніше, то статистичне значення початкових умов з часом зменшується. У тому самому ключі автори Zinnes et al. (1998) відрізняють незмінні (географія, історія) і змінні (ступінь індустріалізованості, оборонна промисловість) умови і доходять висновку про незначну роль останніх вже через короткий проміжок часу.

Напевно, найсильніший аргумент проти значущості початкових умов у науковій літературі не розглядався – йдеться про те, що ці умови могли мати як позитивні, так і негативні ефекти для економічного зростання. Так, наприклад, велика частка оборонної промисловості в деяких країнах (велика в Україні та Росії, дуже мала у республіках Балтії; велика у Словаччині, менша в Чеській Республіці) може становити перешкоду для перерозподілу ресурсів до нових галузей, але також, при тому, що саме тут був найвищий рівень людського капіталу і технологій, можливість для генерування значного нового зростання – *за наявності належних стимулів*. Тут маємо аналогію з відомими аргументами щодо природних ресурсів, які, у принципі, за умов належного ними розпорядження, мають приносити вигоду країні, але на практиці – через те, що вони можуть приводити до виникнення самозадоволеності і поганої політики – часто негативно впливають на економічне зростання. Навряд чи можна заперечувати, що оборонна галузь часто рішуче виступала проти швидких коригувальних заходів у економіці.

Стало майже загальноприйнятим, що велику роль у забезпеченні стійкого зростання відіграють інституції, хоча, як попереджують автори у чудовому оглядовому дослідженні Johnson, Subramanian (2005), іноді це межує з дивацтвом, залишаючи без відповіді велике питання: чи існує якийсь певний спосіб для розвитку належних інституцій? Праці, які розглядаються у названому огляді, як і численні раніші, присвячені ролі інституцій у неперехідних економіках – починаючи з новаторських праць North (1993; 1995) і закінчуючи найновішим відродженням його ідей щодо країн, що розвиваються. Тут я зауважу лише кілька моментів стосовно інституцій і зростання, найбільш значущих для перехідного

періоду. Лише декілька праць, у яких аналізується економічне зростання в умовах перехідного періоду, включають до аналізованих змінних якість інституцій. У працях Moers (1999), Havrylyshyn, van Roeden (2003) автори доходять висновку, що інституції справді відіграють велику роль в економічному зростанні у перехідних країнах, та особливо великою ця роль є на пізнішому етапі стійкого зростання, тоді як для швидкого відновлення економіки важливішими є лібералізація, стабілізація і початкові умови. У праці Beck, Thorsten (2005) продемонстровано економетричні результати, які приписують усю пояснювальну силу самій лише якості інституцій – результат сумнівний у короткотерміновій перспективі, який, однак, відповідає поглядам напрямку «глибокого пояснення», як його називають автори у Johnson, Subramanian (2005); він полягає в тому, що зрештою, оскільки належні інституції породжують правильні заходи, саме вони повністю пояснюють зростання.

Автори Beck, Thorsten (2005) також роблять спробу моделювання чинників інституційного розвитку й доходять висновку про статистичну значущість значної інерції соціалізму і покладання на експорт природних ресурсів. Кажучи просто, названі дослідники стверджують, що ці два чинники ведуть до посиленого пошуку ренти і розвитку потужних бізнесово-політичних груп, які опираються інституційному розвитку. У п'ятому розділі я докладно розглядаю питання ролі ідеології, чи переконань, і загалом підтримую згаданий погляд. Однак твердження про значення експорту природних ресурсів видається менш переконливим; сильний приклад, що його заперечує, являє собою Україна, енергозалежна держава, у якій олігархія досягла небаченого рівня розвитку. У шостому розділі я повніше розгляну проблему пошуку ренти в умовах посткомуністичних перетворень.

Внутрішній зв'язок початкових умов, заходів реформування та економічного зростання є найсильнішим аргументом на користь важливості початкових умов, втім, він також викликає певні сумніви. Неможливо заперечити того, що вибір тих чи тих політичних заходів не робиться у абстрактному вакуумі підручників; на цей вибір впливають економічні й політичні обставини, з якими стикаються уряди. Цілоком обґрунтованим буде описувати процес як такий, за якого реальний політичний вибір (скажімо, виражений показниками ІПП у Латвії й Україні за 1994 рік) зазнає впливу відмінних початкових умов. Але така логіка у своєму крайньому варіанті не веде ні до чого більшого за історичний детермінізм, вихолощуючи роль будь-якого політичного вибору; тому до такого погляду слід ставитися дуже обережно. Саме цей крайній варіант ми часто спостерігаємо у надзвичайно популярній думці, що Центральна Європа, через свою близькість до Західної Європи і коротшу тривалість комуністичного періоду, була приречена на кращі результати. Якщо пристати на таку думку, то слід також прийняти і висновки, що мільйони сторінок дискусій, які з'явилися впродовж минулого

десятиліття, щодо заходів реформування і рекомендацій були марними; по суті, цей аргумент стверджує, що те, що сталося, сталося б і без жодних політичних порад.

На мою думку, значущий політичний вибір насправді існував, незважаючи на важливість історичних обставин. Про це свідчить досвід початку 1990-х років – дуже повільні реформи у Румунії, зупинені спроби швидких змін в Албанії, Болгарії, Киргизстані, Молдові і особливо в Росії, а також дуже ранні зусилля Вірменії і Грузії, заблоковані громадянськими конфліктами. Деякі з цих реформаторських починань було зупинено політикою (Болгарія, Молдова, Росія), розвитку інших завдила географічна ізольованість (Киргизстан), а ще іншим бракувало уваги до фінансових бомб уповільненої дії (Албанія та з не такими болісними наслідками Чеська Республіка). Ці приклади свідчать про реальність вибору, який міг робитися і робився всупереч тому, що диктували історичні умови. Такий погляд також враховує і ту реальність, у якій робиться політичний вибір – він може бути не об'єктивним, зумовленим найпереконливішими інтелектуальними аргументами, а продиктованим корисливими інтересами зацікавлених осіб і кіл.

Кожен, хто був близький до ухвалення політичних рішень у ранній період ейфорії посткомуністичних реформ, знайомий із наступними прикладами. У колишніх республіках СРСР багато політиків і відповідальних посадовців входили до політичної чи технічної номенклатури, і навіть для невтаємничених буде нескладно швидко зрозуміти, хто був прихильником переходу до ринку, а хто, з різних міркувань, опирався. Опоненти не казали привселюдно чи навіть на великих закритих зібраннях, що вони проти ринку; натомість вони тягнули час і шукали переконливих аргументів проти ринкової приватної економіки чи принаймні проти того, щоб здійснювати перетворення у повному масштабі. Інтелектуальні дискусії про найкращі способи досягнення цієї мети, численні методи приватизації, тягар початкових умов, страждання, завдані надто швидкими реформами, забезпечили опонентів реформ «науковим» обґрунтуванням, якого вони потребували. І ось невдовзі вони вже заговорили, що слід діяти повільніше, бо люди голодуватимуть, коли ціни стануть надто високими, що можна приватизувати пекарні, але треба вимагати від нових власників пекти тільки хліб, а в іншому разі його не вистачатиме, що необхідно ввести в дію всі законодавчі норми і створити всі відомства, що регулювали б конкуренцію, і лише потім проводити приватизацію. Мені особисто найбільше подобаються аргументи «ринкової пам'яті», особливо коли їх висувають голови колгоспів, висловлюючись проти надто швидкої приватизації землі: «Ідея, звісно, хороша, але треба почекати, поки люди будуть готовими до ринку». В усіх випадках, коли звучали подібні слова, неготовим до ринку насправді був той, хто їх казав.

Дозвольте пояснити, що сказане вище – це не логічна критика аргументів градуалістів, не слід перекладати на інтелектуалів відповідаль-

ності за зловживання їхніми аргументами з боку політиків і державних посадовців. Тому інтелектуалів, які рекомендували поступові реформи, не можна звинувачувати в тому, що їхні аргументи використовувалися для виграшу часу політиками, які виступають проти будь-яких реформ. Але разом з тим не слід звинувачувати і прихильників радикальних реформ, чиїми аргументами зловживали політики, які не мали наміру здійснювати повномасштабні реформи, а просто заgravали з різними колами і суспільством, завойовуючи собі популярність, як це було в Росії на ранньому етапі реформ. Однак саме інтелектуали обох напрямків є відповідальними за те, щоб у ретроспективних дослідженнях усвідомлювати можливість зловживання ідеями з боку практиків і враховувати таке реальне застосування цих ідей у своїх історичних оцінках.

Пояснення стрибка показників економічного зростання у країнах СНД після 1998 року

Економетричні дослідження зростання зазвичай відображають дані тільки 1990-х років з огляду на доступність даних і необхідність певного часу для здійснення і публікації досліджень. На жаль, випущеним з уваги виявився ключовий поворотний момент відновлення економіки, стрибок показників зростання у країнах СНДП після 1999 року (цікаво, що у країнах групи СНДО у цей час зростання уповільнилося). Загальне окреслення цієї тенденції див. у таблиці 2.5. За найпростішим і найпопулярнішим поясненням, джерелом зростання є стрімкий стрибок цін на нафту й газ, від якого безпосередньо виграли Азербайджан, Казахстан, Росія і Туркменистан, і вважається, що непрямо виграли й інші країни регіону через супровідні ефекти зростання імпорту. Проблема з аргументом «супровідного ефекту» полягає в тому, що його недостатньо для пояснення так само високих показників зростання в таких державах-енергоімпортерах, як Україна – поза сумнівом, оперативні втрати торгівлі мали б знижувати ці показники. Крім того, ефекти імпорту з часом ослаблюються – торгові зв'язки диверсифікуються і виходять за межі СНД, а у багатьох країнах регіону частка експорту до Росії впала з понад 50 % у 1990-ті роки до 30 % і менше 2002 року (див. Elborgh-Woytek, 2003).

У дослідженні Owen, Robinson (2003) автори показують, що навіть у випадку Росії не вся справа була у нафті – принаймні так само важливим був позитивний побічний ефект фінансової кризи 1998 року, пов'язаної з коригуванням реального обмінного курсу, початкова майже 50 %-на девальвація, а потім поступове відновлення ціни до 75–80 % докризової до 2003 року. Згодом російський рубль стрімко зріс

і в середині 2005 року вийшов на рівень 1998 року. Більшість валют рости країн групи СНДП зрештою також зазнали девальвації, а тому також виграли від її впливу на зростання експорту і внутрішнього виробництва продукції, що заміщує імпорт. У Berengaut et al. (2002) автори глибоко аналізують різні можливі чинники цього стрибка зростання; крім двох названих вище, вони також розглядають у випадку України (що актуально і для інших) просто можливість того, що країна досягла такої низької точки спаду, коли реакція не могла не бути потужною.

Корисно пригадати дуже високі показники зростання (5–10 %) в середині 1990-х років після стишення війн і внутрішніх конфліктів у таких країнах, як Албанія, Вірменія і Грузія. Можливо, схожий випадок являє собою Таджикистан після 2000 року. Однак у Berengaut et al. (2002) також включено до розгляду України політичну змінну: очевидно суворіші заходи обмеження бюджету, особливо стосовно прихованої енергетичної ренти і субсидій, під час роботи прореформаторських прем'єр-міністра Ющенка і його енергетичного віце-прем'єра Тимошенко. У Owen, Robinson (2003) та Aslund (2004, Moscow Times) автори пишуть про схожі обмежувальні заходи в Росії за президентства Путіна – підпорядкування регіональних бюджетів федеральному, значне зростання податкових надходжень, прибутки від продажу нафти розумно спрямовуються на виплату значних часток зовнішнього боргу, який знизився з понад 60 % ВВП 1999 року до 25 % 2003-го.

Чи відповідає стрибок показників зростання економетричному консенсусу, про який йшлося вище? В одному сенсі це прямо суперечить очікуваному: країни Центральної Європи, що мали значно вищі показники в ІПП, зараз переживають зниження рівня зростання, в середньому він набагато нижчий за показники зростання країн групи СНДП (див. таблицю 2.4), хоча середній рівень країн Балтії залишається високим і зіставним з СНДП навіть після стрімкого падіння 1999 року внаслідок кризи в Росії.

Однак інтерпретація взаємозв'язку між досягнутим рівнем поступу до ринку і зростанням є надто статичною. Для країн Центральної Європи і Балтії, які мають показники ІПП від 3.4 до 3.8, тобто дуже близькі до показників повнофункціональних ринкових економік, а обсяги виробництва, які навіть за офіційними даними перевищують повне відновлення економіки, короткодійчі фактори пояснення відновлення почали поступатися місцем традиційним поясненням. Я не буду тут детально цього аналізувати, лише зауважу, що країни Балтії, що мають набагато вищі показники зростання, підтримують дефіцит своїх бюджетів на рівні нижчому за 5 %, тоді як бюджетні дефіцити країн Центральної Європи стрімко збільшилися до понад 5 %.

Щодо країн СНД найважливішим питанням, враховуючи дані раніших економетричних досліджень, напевно, є таке: чи досягли вони на 1999 рік того самого сукупного рівня ІПП, що і країни Центральної Єв-

ропи та Балтії на момент початку відновлення їхніх економік, тобто середнього показника ІПП за рік, що передував першому рокові з позитивним показником зростання 2.55 (у Центральної Європі 2.50, у країнах Балтії 2.65)? У таблиці 2.5 для кожної країни групи СНДП вміщено приблизний момент (рік) досягнення цього показника, в дужках подається показник ІПП, а за ним – рік початку позитивного зростання. За нечисленними винятками¹⁶, коли загалом у країнах СНДП почалося економічне зростання, вони досягли показників, достатньо близьких до показників ІПП країн Центральної Європи у момент початку економічного зростання там. У більшості країн СНДП це відбулося до 1998 року, однак поштовхом до тенденції зростання стала фінансова криза в Росії, хоча відтермінування не було значним, навіть з урахуванням додаткових чинників після 1998 року, про які йшлося вище. Отже, можна зробити висновок, що недавній стрибок зростання, хоча його й можна пов'язувати з дією кількох чинників, принаймні почасті є відображенням факту досягнення рівня поступу до ринкової економіки, достатнього для стимулювання внутрішньої економічної діяльності.

Таблиця 2.5. Зростання ВВП від 1998 року

	1999	2000	2001	2002	2003
Центральна Європа	2.4	3.7	3.5	3.3	3.2
Балтія	0.1	6.0	7.0	6.3	5.7
СНДП	4.2	8.8	6.4	5.5	6.7

Джерело: EBRD Transition report, 2003, table A3.1. Середні дані за 2002 рік не включають Киргизстану, де події у золотодобувній промисловості призвели до зниження тенденції зростання у 5–6 % до –0.5 %.

Таблиця 2.6. Роки досягнення порогового рівня ІПП (2.55) для країн групи СНДП

	Рік досягнення	Показник	Рік досягнення позитивного зростання
Вірменія	1997	(2.45)	1994
Грузія	1996	(2.5)	1995
Казахстан	1996	(2.6)	1996
Росія	1995	(2.5)	1996
Киргизстан	1995	(2.5)	1996
Молдова	1995	(2.5)	1997
Україна	2000	(2.54)	2000
Азербайджан	2001	(2.45)	1996
Таджикистан	2003	(2.39)	1997

Джерело: EBRD Transition report, різні роки.

Питання перспектив стійкості такого зростання краще відкласти до восьмого розділу; особливо це стосується країн, у яких роль бізнесово-політичних груп, або «олігархів», стала такою важливою, що необхідно враховувати їх вплив на політику, намагаючись знайти відповідь на питання, чи будуть реформи тривати, як у Центральній Європі, чи, можливо, їх буде заблоковано, а то й розвернуто у зворотному напрямку.

Додаток: необлікована неформальна економічна діяльність і показники ВВП

Економічна діяльність, яка не відображається офіційними показниками ВВП, має багато назв – тіньова, підпільна, неофіційна, необлікована. Я вживаю останню назву і корисний короткий запис, запропонований у Feige, Urban (2004) – YU. Праця Feige, Urban (2004), напевно, є найновішим і найповнішим оглядом перехідних країн, вона містить чудову оцінку як питань, пов'язаних з визначенням показників, так і оцінку чинників, що змушують економіку йти у підпілля. Поза сумнівом, джерелом цієї праці є стурбованість проблемами перехідних країн, однак робота в цьому напрямку розпочалася ще принаймні на початку 1980-х років – можна назвати попередню працю Feige, Tanzi, а щодо перехідних економік – всеохопні оцінки у Kaufmann, Kaliberda (1996). У цьому додатку розглядається тільки визначення показників, головна увага приділяється питанню про можливі похибки в офіційних даних щодо ВВП.

Масштаб необлікованої економічної діяльності в цілому розглядається як важлива проблема, оскільки частка такої діяльності у загальній економічній діяльності (TEA – total economic activity, за Feige, Urban) стрімко зростала, що викликає питання, пов'язані з визначенням ВВП, втратами податкових надходжень та заходами подолання. Наскільки великий масштаб YU порівняно з іншими економіками і наскільки він зріс?

Недавнє порівняльне дослідження 110 країн (Schneider, Klingmair, 2004) дає такі середні показники по групах: країни Організації економічного співробітництва і розвитку – 18 %; країни, що розвиваються, – 41 %; перехідні країни – 38 %. На підставі цього я роблю два робочих висновки. Якщо використання офіційних показників ВВП для аналізу перехідних країн є проблематичним, то, ймовірно, існує так само велика проблема для всіх країн, що розвиваються, – однак мало було написано про потребу переглядати величезну кількість економетричних досліджень зростання у цих країнах. Незважаючи на це, далі я звертаю серйозну увагу на критику офіційних даних ВВП і порушую питання про причини виникнення особливих похибок. Другий висновок полягає в тому, що, виходячи з середнього показника країн ОЕСР 18 % (низького –

8.6 % – у Швейцарії і високого – 28.7 % – у Греції), я беру робочий «низький» показник у 20 %.

Наскільки великим було зростання за посткомуністичний період, показують автори у дослідженні Alexeev, Pyll (2003), які роблять оцінки до 1979 року для республік колишнього СРСР. За їхніми оцінками, середній (зважений) показник для СРСР тоді становив 34 %, 1989 року він знизився до 25 %. Починаючи від 1989 року (оскільки дані за цей рік є найбільш ранніми доступними для країн Центральної Європи), середні показники такі: п'ять країн Центральної Європи – 19 % (22 %, якщо зробити виняток для Чехословаччини, показники якої різко відмінні); країни Балтії – 22 %; чотири західних країни СНД – 25 %; чотири кавказькі та центральноазійські країни СНД – 33 %. Відповідні показники на 1999–2000 роки, за Schneider, Klingmair (2004): ЦЄ – 29 %; Балтія – 35 %; захід СНД – 47 %; кавказько-центральноазійські країни – 48 %. Оскільки, за деякими оцінками, навіть за останній період після спаду ці показники для країн СНД навіть ще вищі, очевидно, що впродовж посткомуністичного періоду відбулося значне зростання середніх показників – що означає важливість аналізу того, як ці зміни могли впливати на ВВП. Інший важливий висновок полягає в тому, що у радянський період Центральної Європи, Балтії і західні республіки СРСР не мали значних відмінностей у плані необлікованої економічної діяльності. Це має велике значення для питань, що розглядаються у другій частині, – зокрема про можливість наявності у нових олігархів коріння у радянській мафії та про те, що цей чинник у Центральній Європі мав не набагато меншу потужність, ніж в СРСР.

Великий масштаб необлікованої економіки призводить до безпосереднього викривлення загального офіційного ВВП, недооцінки доходів і споживання. Якщо ця частка зростає, а саме так і відбувалося, то слід обережно ставитися до даних щодо зростання бідності й нерівності. У третьому розділі я повернуся до цього питання. У цьому розділі розглядаються питання, пов'язані з економічним зростанням і показниками відновлення економіки після рецесії перехідного періоду початку 1990-х років. У загальній проблемі збільшення похибки показників ВВП можна виділити чотири категорії. По-перше, для країн з низькою часткою, скажімо 20 % чи менше, як у країнах ОЕСР, немає великих підстав для того, щоб докладати значні зусилля для перевірки чи виправлення розрахунків; по-друге, для країн, де ця частка була високою, але не змінювалася протягом зазначеного періоду, знову ж таки для коригування офіційних даних немає підстав, оскільки похибка є незначною; по-третє, у деяких країнах може спостерігатися чітка тенденція до зниження чи підвищення або до підвищення, а потім зниження – це останнє насправді й відбувалося найчастіше, і це означає наявність значної похибки, однак її час і напрямок є очевидними і можуть коригуватися, принаймні якісно; четвертий випадок найгірший – частка коливається.

Автори Feige, Urban (2004) наводять докладні дані по 25 країнах за 1990–2001 роки із застосуванням кількох різних показників. Дослідження завершується тривожною нотою: значні загальні масштаби, часом великі відмінності у методиках та іноді «абсурдні» результати негативних показників роблять оцінки YU вкрай ненадійними. Конструктивним результатом, з яким автор цієї праці великою мірою погоджується, є те, що величезний обсяг нової інформації цього дослідження має використовуватися для кращого розуміння динаміки необлікованої економічної діяльності і, отже, самого перехідного процесу. Автори згаданого дослідження не розглядають питання похибки у офіційних даних щодо зростання ВВП, а отже, і питання надійності аналізу економічного зростання. Я, з деякими застереженнями, спробую зробити це, спираючись на їхні дані, свідомий того, що автори можуть не погодитися з моїми висновками.

Кидається у вічі, що для більшості країн різні методи оцінки можуть приводити до великих розбіжностей – наприклад, понад 20 % у випадку Азербайджану, проте дуже рідко результати, отримані в рамках застосування різних методик, вказують на наявність різних тенденцій. Це наводить на думку, що відмінності у методах оцінки не становлять серйозної проблеми для питання про похибки темпів зростання. З огляду на описані вище чотири категорії результатів найбільш важливий і втішний висновок полягає в тому, що лише Туркменистан демонстрував протягом десятиліття значний ступінь мінливості з двома з половиною циклами підйомів і спадів у межах від 0 до 40 %. Проблеми з даними щодо Туркменистану виходять за межі цього конкретного питання – як вже відзначалося у цьому розділі, ймовірно, що дані щодо зростання у цій країні завищені. До першої категорії країн з низькими показниками належать п'ять із шести країн Центральної Європи з рис. 2.1. Вони мають показники 10–20 %, в усіх спостерігається тенденція до повільного зниження протягом десяти років, на 2000 рік проблема майже втрачає свою значущість. Якшо незначна похибка тут і є, то це недооцінка зростання ВВП у перші роки. У цій групі є незначний виняток: Хорватія має показники від 20 до 30 %, проте тренд тут також є постійним, і через те цю країну слід відносити до другої категорії; похибка у показниках зростання тут також незначна. Лише одна країна, крім Хорватії, демонструє схожу за сталістю тенденцію – це Узбекистан, що має показники близько 10 або 30 % залежно від методу оцінки; знову ж таки, відмінності методів не впливають на надійність оцінок темпів зростання. Згадаймо, що, як вже відзначалося у цьому розділі, видається, що темпи зростання були завищеними, проте з причин, не пов'язаних із часткою необлікованої економічної діяльності.

Більшість країн потрапляють до третьої категорії: середні – високі показники і тенденція до зростання до середини 1990-х років, а потім до зниження. Існують певні систематичні відмінності по групах рис. 2.1,

проте вони не мають великого значення для похибки темпів зростання; для такого викривлення даних найбільш значущими є тенденції зростання і спаду. Країни Балтії на початку 1990-х років мають трохи вищі показники, ніж в інших країн групи ЦЄБ, 35–40 %; очевидно, це набагато більше, ніж у країнах ОЕСР. Однак потім спостерігається різке зниження, особливо після 1995 року, і на кінець десятиліття ці країни мають показники 10–15 %, середні по групі ЦЄБ. Країни групи ПСЕ у перші роки перехідного періоду мали показники від близько 25 % (Румунія) до 60 % (Албанія). Показники країн групи СНДП були набагато вищими, як правило, 50 % і більше, однак вони знижуються до 20–40 %. Те, що показники країн СНДО є нижчими, відображає не поступ, а протилежне: свобода приватної діяльності досі залишається предметом дозволу держави у цих найменш реформованих економіках, тому ризик санкцій тут такий великий, що це заважає розвиткові приватної діяльності. Щодо цього, серед іншого, див. Feige (1997), Feige, Urban (2004) та Kaufmann, Kaliberda (1996).

Підводячи підсумок, можна стверджувати, що тільки в одній країні показники необлікованої діяльності були мінливими, проте ця країна має й інші серйозні проблеми з даними, тому будь-які інтерпретації щодо неї будуть ненадійними. Це п'ять країн Центральної Європи мають показники надто низькі, особливо після 1995 року, щоб це мало значення. Решта мають середні або високі показники, проте спостерігається чітка тенденція спочатку до їх зростання, а потім зниження. Це означає, що офіційні показники зростання у перші роки є заниженими порівняно з обсягом загальної економічної діяльності, на практиці – менш негативними за офіційні дані, – а в останні роки дещо завищеними, проте мірою зниження частки необлікованої діяльності похибка стає меншою. У кількісному відношенні це також стосується і країн Центральної Європи, оскільки у них також спостерігалася тенденція зростання і зниження, проте ефект є набагато меншим з огляду на низькі показники. Чи є ця похибка достатньою для того, щоб зробити переворот у загальноприйнятих поглядах, що в усіх економіках відбувався спад?

Автори у Feige, Urban (2004) порівнюють показники зростання цього періоду з власними оцінками загальної економічної діяльності і приходять до чіткої негативної відповіді: рецесія перехідного періоду залишається доконаним фактом. Чи відрізняється похибка по різних країнах достатньо для того, щоб заперечити загальноприйнятну думку, що спад був більшим мірою руху на схід? Група країн Центральної Європи, за оцінками згаданих дослідників, мала менші показники відновлення економіки, ніж свідчать офіційні дані, але зростання за період в цілому залишається позитивним, тому показники 2001 року перевищують 100 % 1989 року. Всі країни СНДО демонструють більший спад, що відповідає висловленим раніше аргументам про те, що спад був заниже-

Продовження табл. А2.1

ним, а подальше зростання – завищеним. Країни Балтії мали негативніші показники зростання, тому що відновлення економіки відбувалося у тому числі за рахунок поглинання необлікованої економічної діяльності. Отримуємо неоднозначний загальний підсумок: якщо включати до загальної діяльності 1989 року необліковану, то через 12 років показники залишаються нижчими, проте більшу частину необлікованої діяльності залучено у відкриту економіку через реформи – ймовірно, було прийнято правила чесної гри і забезпечено верховенство права для малих підприємств. Нагадаю також той факт, що існують і інші причини недооцінювання абсолютних досягнень, не пов'язані з необлікованою діяльністю, – вони розглядаються у третьому розділі; приблизні уточнення наводяться у другій колонці таблиці 2.1 – у СНДП спостерігаються значні розбіжності між країнами, проте по групі в цілому загальний спад від 1989 року, за оцінками загальної економічної діяльності, є набагато меншим, ніж за офіційними показниками ВВП; водночас він залишається набагато більшим, ніж в інших країнах.

Отже, загалом приблизна картина таблиці 2.1 зазнає тільки помірних модифікацій внаслідок врахування доступної сьогодні інформації про необліковану економічну діяльність.

Таблиця А2.1. Середні показники перетворень (по групах)

	1989.0	1990.0	1991.0	1992.0	1993.0	1994.0	1995.0	1996.0	1997.0	1998.0	1999.0	2000.0	2001.0	2002.0	2003.0
ЦЄ															
Угорщина	1.5	2.0	2.3	2.5	2.9	3.1	3.5	3.6	3.8	3.8	3.8	3.9	3.9	3.9	3.9
Польща	1.3	2.0	2.4	2.5	3.0	3.1	3.4	3.5	3.5	3.6	3.6	3.7	3.7	3.7	3.7
Чеська Республіка	1.0	1.0	2.1	2.6	3.1	3.3	3.4	3.5	3.6	3.6	3.7	3.7	3.7	3.7	3.7
Словаччина	1.0	1.0	2.1	2.6	3.0	3.2	3.3	3.4	3.4	3.4	3.5	3.5	3.5	3.6	3.6
Словенія	1.6	1.7	1.9	2.0	2.8	2.9	3.1	3.2	3.2	3.3	3.3	3.4	3.4	3.4	3.4
Хорватія	1.6	1.7	1.8	1.9	2.1	2.6	2.8	3.1	3.2	3.2	3.2	3.3	3.3	3.4	3.4
Країни Балтії															
Естонія	1.0	1.0	1.3	1.8	2.6	3.0	3.2	3.3	3.5	3.5	3.6	3.6	3.7	3.7	3.7
Латвія	1.0	1.0	1.1	2.0	2.1	2.5	2.9	3.2	3.2	3.2	3.2	3.3	3.3	3.5	3.6
Литва	1.0	1.0	1.1	1.6	2.5	2.8	3.0	3.1	3.2	3.2	3.3	3.3	3.5	3.6	3.6
ПСЄ															
Болгарія	1.0	1.0	1.6	1.8	2.0	2.3	2.5	2.5	2.9	2.9	3.0	3.2	3.2	3.3	3.3
Румунія	1.0	1.0	1.2	1.6	1.9	2.3	2.6	2.6	2.9	2.9	3.0	3.0	3.0	3.0	3.0
Македонія	1.6	1.7	1.8	1.8	1.9	2.4	2.6	2.8	2.8	2.8	2.8	3.0	3.0	3.0	3.0

	1989.0	1990.0	1991.0	1992.0	1993.0	1994.0	1995.0	1996.0	1997.0	1998.0	1999.0	2000.0	2001.0	2002.0	2003.0
Албанія	1.0	1.0	1.1	1.6	1.9	2.1	2.5	2.6	2.6	2.6	2.6	2.7	2.8	2.8	2.8
Боснія-Герцеговина	1.0	1.0	н/д	н/д	н/д	н/д	1.1	1.4	1.6	2.1	2.1	2.2	2.3	2.3	2.4
Сербія і Чорногорія	1.0	1.0	н/д	н/д	н/д	н/д	1.5	1.5	1.5	1.4	1.4	1.4	1.9	2.4	2.5
СНДП															
Вірменія	1.0	1.0	1.0	1.5	1.5	1.5	2.2	2.5	2.6	2.7	2.7	2.7	2.9	3.0	3.0
Грузія	1.0	1.0	1.0	1.2	1.4	1.4	2.1	2.6	2.8	2.9	2.9	3.0	3.0	3.0	3.0
Казахстан	1.0	1.0	1.0	1.3	1.5	1.8	2.3	2.8	2.9	2.9	2.8	2.9	2.9	2.9	3.0
Росія	1.0	1.0	1.1	1.9	2.2	2.4	2.7	3.0	3.0	2.6	2.5	2.6	2.8	2.9	2.9
Киргизстан	1.0	1.0	1.0	1.5	1.8	2.5	2.9	2.9	3.0	3.0	3.0	3.0	3.0	3.0	3.0
Молдова	1.0	1.0	1.0	1.4	1.7	2.1	2.7	2.7	2.7	2.8	2.8	2.8	2.8	2.8	2.8
Україна	1.0	1.0	1.0	1.2	1.3	1.5	2.3	2.5	2.6	2.6	2.6	2.7	2.7	2.8	2.8
Азербайджан	1.0	1.0	1.0	1.1	1.3	1.3	1.8	1.9	2.3	2.5	2.5	2.5	2.2	2.7	2.7
Таджикистан	1.0	1.0	1.0	1.3	1.3	1.3	1.8	1.8	1.9	2.1	2.2	2.3	2.3	2.4	2.4
СНДО															
Узбекистан	1.0	1.0	1.0	1.1	1.4	2.0	2.4	2.4	2.3	2.2	2.1	2.1	2.0	2.2	2.2
Білорусія	1.0	1.0	1.0	1.1	1.6	1.6	2.1	1.9	1.8	1.6	1.5	1.6	1.8	1.8	1.9
Туркменістан	1.0	1.0	1.0	1.0	1.0	1.1	1.3	1.3	1.6	1.5	1.5	1.4	1.3	1.3	1.3

Джерело: розрахунки автора, ґрунтовані на даних EBRD Transition Report за різні роки.

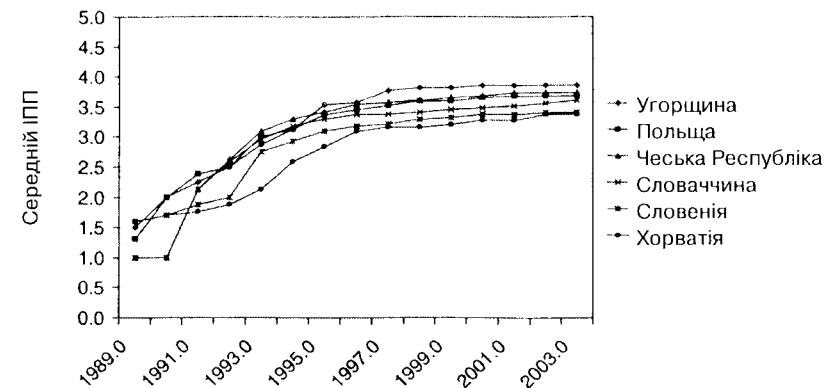


Рисунок А2.1. Індикатори прогресу перетворень у країнах ЦЄ (середній за рік)

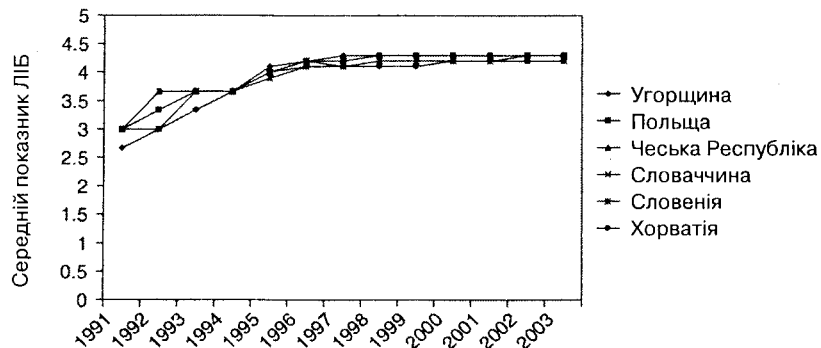


Рисунок А2.2. Середні показники лібералізації по роках у країнах ЦЕ

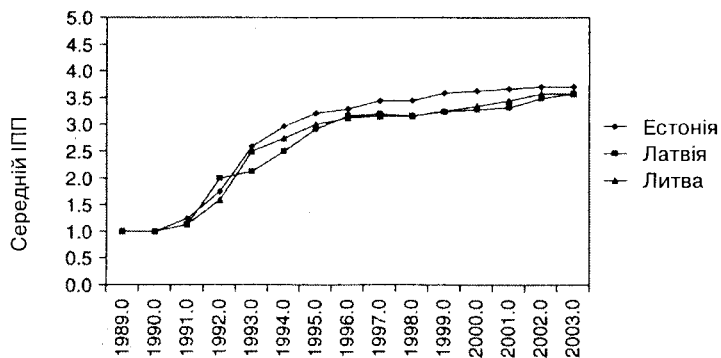


Рисунок А2.3. Індикатори поступу перетворень у країнах Балтії (середній за рік)

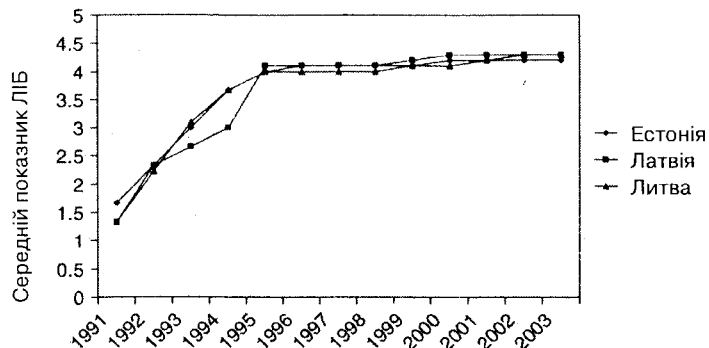


Рисунок А2.4. Середні показники лібералізації по роках у країнах Балтії

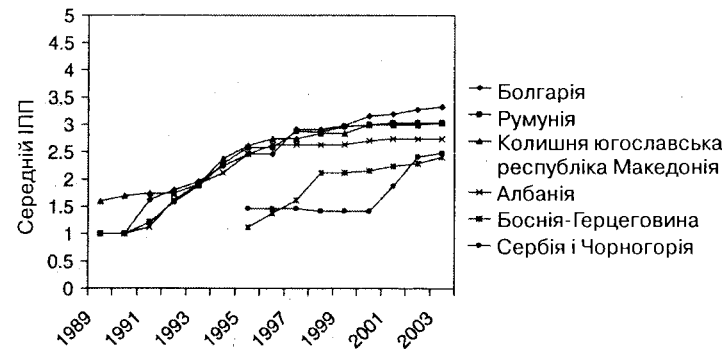


Рисунок А2.5. Індикатори поступу перетворень у країнах групи ПСЕ (середній за рік)

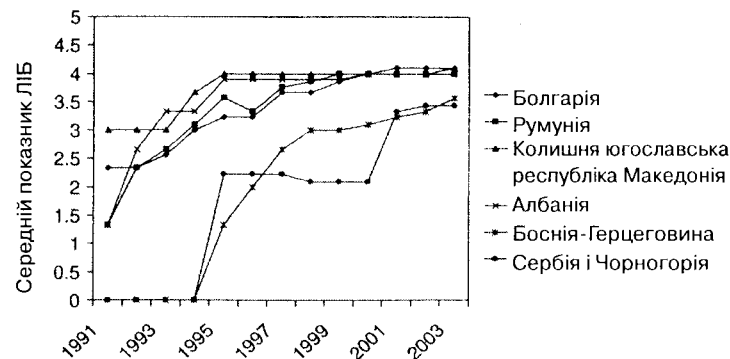


Рисунок А2.6. Середні показники лібералізації по роках у країнах групи ПСЕ

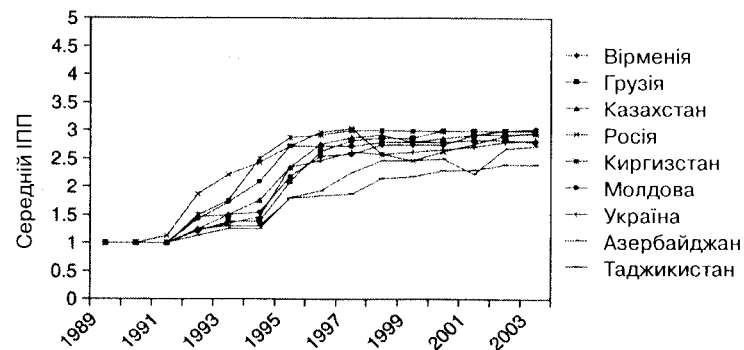


Рисунок А2.7. Індикатори поступу перетворень у країнах групи СНДП (середній за рік)

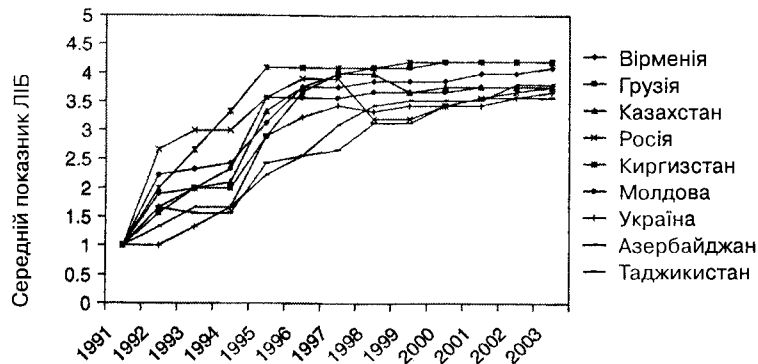


Рисунок А2.8. Середні показники лібералізації по роках у країнах групи СНДП

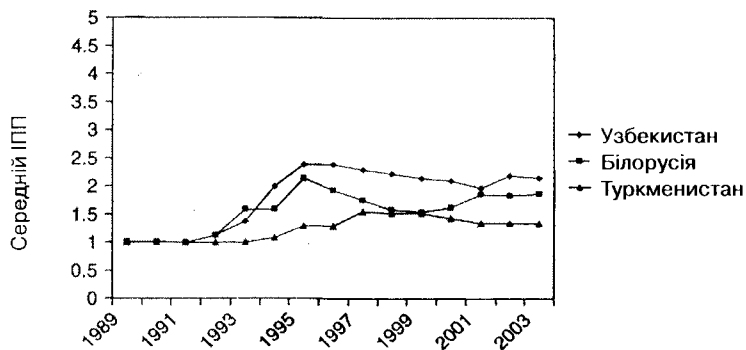


Рисунок А2.9. Індикатори поступу перетворень у країнах групи СНДО (середній за рік)

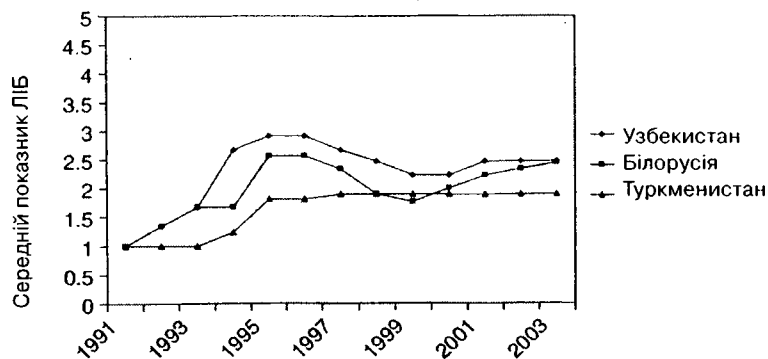


Рисунок А2.10. Середні показники лібералізації по роках у країнах групи СНДО

3. Економічні й соціальні втрати перетворень: чіткий погляд на нечіткі факти

Вступ

Досвід країн, що розвиваються, у коригуванні макроекономічних дисбалансів і цінових диспропорцій свідчить про неминучість певних короткотермінових втрат до поліпшення становища. Це відповідає економічній теорії ринкової рівноваги: до того, як інвестори, виробники і споживачі зможуть оптимально реагувати, вони повинні мати сигнали рівноважної ціни, однак перед тим має минути певний період спроб і помилок. У цей період може мати місце значне зниження рівня життя, оскільки реструктуризація і скорочення державної підтримки призводять до скорочення робочих місць, соціальних послуг і до зростання нерівності у розподілі доходів. Це явище було очікуваним, проте завчасно не прогнозувався величезний масштаб цих втрат, їх тягар для різних соціальних груп і тривалість цього періоду. У цьому розділі подаються найповніша і найновіша доступна інформація про такі втрати у період від 1989 до 2003–2004 років. Зроблено три основні висновки. Перший: втрати мали місце в усіх країнах, а їхній масштаб перебуває у спектрі від значного до величезного. Другий: фактичні дані також вказують на те, що у багатьох раніших оцінках втрати завищувалися; почасти через те, що ці оцінки робилися надто рано, у нижній точці перехідної рецесії у середині 1990-х років, а почасти через похибки у даних. Третій: фактичні дані вказують на те, що втрати в різних країнах значно відрізнялися, причому країни, де реформи проводилися найшвидше, зазнавали найменших негативних ефектів, а з часом навіть країни, які відставали у реформах, загалом пройшли найнижчу точку приблизно 1995 року і напрямок тенденції змінився.

Розділ має таку структуру. У наступному підрозділі концептуально розглядається характер втрат перехідного періоду, питання їх оцінки порівняно з отримуваними вигодами, питання їх визначення та застереження щодо порівняння статистичних даних. Після цього подаються деякі кількісні оцінки сукупного обсягу скорочення виробництва і робочих місць, а далі докладніше розглядається питання альтернативних соціальних індикаторів, включно з Індексом людського розвитку (ІЛР) ПРООН, показниками бідності, нерівності доходів, здоров'я та освіти. В останньому підрозділі робиться кілька основних висновків щодо загальних тенденцій втрат у часі та по різних країнах.

Чи були негативні ефекти неминучими?

Оцінку втрат перехідного періоду найкраще робити в контексті оптимальності за Парето. Існують три можливі результати: перший – спостерігаються тільки позитивні ефекти, досягається чисте Парето-оптимальне становище, а тих, хто програв, немає; другий – дехто зазнає страждань через втрати, проте ці втрати адекватно компенсуються; третій – дехто зазнає страждань через втрати, які компенсуються не повністю¹. Спрощена схема другого розділу, яка описує наслідки переходу від плану до ринку, передбачає неминучі негативні ефекти перехідного періоду принаймні трьох типів: прямі ефекти – через скорочення робочих місць у процесі перерозподілу ресурсів від старих неефективних підприємств, а освоєння цих ресурсів новими ефективними підприємствами відкладається у часі або є частковим; непрямі ефекти – на соціальні програми через неспроможність державних бюджетів підтримувати адекватний рівень компенсації; дистрибутивні ефекти перерозподілу через поглиблення різниці у доходах під дією ринкової економіки².

За можливим винятком Китаю, де надлишок робочої сили у сільському господарстві уможливив створення робочих місць, яке випереджає руйнування неефективних підприємств, видається ймовірним, що в усіх перехідних країнах тією чи тією мірою мали місце зазначені три типи ефектів, а тому отримувалася Парето-оптимальний результат, або ж результат некомпенсований. Оцінка, яку я у цій книжці роблю, також далека від однозначної, оскільки навіть зараз, можливо, ще зарано робити такі висновки; однак, зробивши таке застереження, можна вказати, у яку частину окресленого спектра потрапляє кожна група країн, та відзначити випадки значущого відхилення від цієї закономірності конкретних країн. Для такої оцінки необхідним є прийняття певного проміжку часу щодо компенсації: працівник, який втратив роботу і за кілька років отримав вищий рівень життя або кращі перспективи, ніж за соціалізму, може вважати своє тимчасове безробіття компенсованим. У практичному сенсі найважливішим є таке питання: *виходячи з будь-яких індикаторів погіршення становища, чи досягнуто початкового рівня, або ж принаймні чи почався такий процес?* При тому, що в усіх 27 країнах з наших груп – навіть тих, що відстають, процес відновлення економіки просунувся доволі далеко, і насправді у багатьох країнах СНД таке відновлення після 2000 року є дуже потужним, негативні відповіді на два поставлені запитання ведуть до такого висновку: якщо через 10–15 років відновлення до початкового або вищого рівня не досягнуто, то, очевидно, ми не маємо компенсованого Парето-оптимального становища. Якщо ж відповіді будуть «так», то можна зробити висновки, що компенсоване Парето-оптимальне становище, навіть коли його ще і не досягнуто, є близьким.

Як вимірювати економічні й соціальні втрати? Зараз вже можна вичерпно розглянути економічні і соціальні індикатори та їх зміни з часом. Справді, вже з'явилося чимало праць з цієї проблеми, продовжують накопичуватися дані щодо доходів, робочих місць, безробіття, систем охорони здоров'я та освіти, навіть щодо громадської думки та настроїв. Ця література свідчить про запеклі суперечки між тими, хто вважає, що втрати були надмірними через надто високі темпи реформування, і тими, хто стверджує, що насправді втрати були меншими там, де реформи проводилися швидше. Тут я подаю вибірково, а не вичерпно інформацію, яка охоплює найважливіші індикатори рівня життя, і намагаюся робити це, збалансовано враховуючи погляди обох сторін цієї дискусії. Оскільки я пов'язую себе з напрямком швидких реформ, доречним буде уникати методів і джерел даних, які давали б результати, бажані для цього напрямку. Зокрема, дозвольте зазначити, що більшість соціальних показників взято з докладних досліджень прихильників школи «занадто швидких» та джерел ООН, таких як «Доповідь про людський розвиток» (Human Development Report) ПРООН та бази даних TransMONEE ЮНІСЕФ; зазвичай ці джерела не підозрюють у особливій прихильності до Вашингтонського консенсусу.

Використовуються такі змінні: дані щодо скорочення виробництва на базі офіційних та скоригованих оцінок ВВП; деякі оцінки безробіття; відсоток населення, що живе за межею бідності; коефіцієнти Джіні рівності/нерівності розподілу доходів; Індекс людського розвитку ПРООН, який понад десять років є основною альтернативою показника ВВП на душу населення як міри добробуту; середня тривалість життя, яку більшість фахівців вважають найкращим показником здоров'я населення; і, нарешті, деякі показники освіти.

Численні проблеми, пов'язані з даними, зумовлюються трьома основними причинами: необхідністю порівнювати дані радянського періоду з даними ринкового періоду (найбільше це впливає на розрахунки скорочення ВВП); обмеженість доступних даних за останні роки (розподіл доходів); точність даних (реальне споживання; реальне безробіття). Там, де проблеми особливо значні, я подаю ряд оцінок. Конкретні проблеми даних розглядаються докладніше при розгляді відповідних змінних.

Слід зробити ще одне попереднє зауваження щодо проблеми еталона. Почасті це являє собою проблему даних, як у випадку коефіцієнта нерівності доходів Джіні. Існує дуже багато показників радянського періоду, однак використання їх як еталона не забезпечувало б повної об'єктивності³, оскільки такий еталон не враховує значущої інституційної реальності того періоду, про яку чудово пише Feige (1997): «Хоча доходи розподілялися рівномірно, нерівність доступу [до товарів та послуг] і вибірковість можливостей нелегального накопичення багатства були причиною дуже значної нерівності у розподілі». Цю нерівність

слід принаймні усвідомлювати, оцінюючи будь-які зміни після переходу до ринку. Однак у проблемі еталона є і дещо, що виходить за межі самих лише розбіжностей у даних: очікувалося, що перехід до приватної власності та встановлення ринку приведе до певного зростання нерівномірності розподілу доходів, і існують підстави вважати таке явище позитивним, оскільки створюватимуться мотиви для поліпшення роботи як для працівників, так і для підприємців. Отже, кращим еталоном для порівняння будуть не коефіцієнти Джіні 1989 року, а, напевно, коефіцієнти країн з ринковими економіками, які мають «розумні» моделі розподілу. Ще одним еталоном може бути Китай з огляду на його значний успіх в економічному зростанні; результати застосування такого еталона, напевно, викличуть у декого здивування.

Щоб запобігти неправильному розумінню, слід від самого початку чітко пояснити, що зроблені вище зауваження щодо еталона за Джіні є незастосовними до показників бідності. На ці показники впливають похибки у даних за обидва періоди, однак тут не існує жодного аналогічного раціонального аргументу про «хороше» зростання рівня бідності з метою посилення мотивації. Якщо рівень бідності зростає, то це є достатнім свідченням погіршення становища, що вимагає компенсації.

Сукупні економічні втрати: занепад виробництва і втрати, пов'язані з безробіттям

Дуже важливою рисою перехідного періоду країн неазійського регіону є значне і тривале скорочення виробництва. Розміри цього скорочення, за офіційними даними, вміщено у таблиці 3.1 – у першому рядку для кожної групи країн подаються дані про сукупний ВВП (відсоток від показника 1989 року, взятого як базовий показник). Цей спад часто характеризується як «глибший і стійкіший, ніж під час Великої депресії» (Grun, Klasen, 2001, p. 360). Чимало праць присвячено аналізу цього спаду і його наслідкам для добробуту суспільства; тут варто згадати два визначні дослідження. У UNDP (1998) дуже докладно аналізуються зміни різних соціальних показників на 1995 рік, вони називаються «найкричущішими змінами у рівні бідності й добробуту у світі». У праці Milanovic (1998), присвяченій питанням розподілу доходів, автор, відзначаючи, що «економічний ландшафт змінюється на краще», доходить такого висновку: «Величезні розриви і порушення... привели до дуже значних соціальних втрат». У найнеблагополучнішому регіоні, групі СНДП, показник досяг найнижчого свого рівня 45 у середині 1990-х років, а на 2003 рік зріс лише до 67. Для Грузії ці цифри становлять, відповідно, 27 1994 року і 41 2003 року. Тривалість спаду ілюструється тим фактом, що він спостерігався ще і 1999 року в Молдові та Україні, тобто наявне

повне десятиліття негативного зростання. З огляду на такі цифри не дивно, що багато спостерігачів дійшли висновку, що перетворення спричинилися до гуманітарної катастрофи.

Таблиця 3.1. Офіційні і скориговані показники виробництва (1989 = 100)

	Показники виробництва	
	Мінімум	2002
Центральна Європа		
Офіційний	80	120
(Скоригований)	(94)	(148)
Середній	87	134
Країни Балтії		
Офіційний	52	82
(Скоригований)	(80)	(128)
Середній	66	105
ПСЕ		
Офіційний	61	81
(Скоригований)	(80)	(85)
Середній	71	83
СНДП		
Офіційний	40	55
(Скоригований)	(70)	(96)
Середній	55	76
СНДО		
Офіційний	60	96
(Скоригований)	(70)	(112)
Середній	65	104

Джерело: офіційні показники – з EBRD Annual Transition Reports; скориговані ґрунтуються на Aslund (2001), пояснення див. у тексті.

Тим часом як факт значного спаду виробництва фактично не заперечується, порядок величин перебільшується у різних показниках і по різних країнах. Крім того, спокуса зосередитися на найгірших випадках веде до помилки, оскільки найуспішніші приклади – особливо у Центральній Європі – можна характеризувати як такі, що зазнали відносно незначних втрат упродовж вказаного періоду. Як ілюстрацію розгляньмо приклад Польщі, де спад тривав тільки два роки, і навіть без жодного коригування офіційного ВВП мінімальний його рівень становив 80; 1996 року цей показник перевищив 100, а 2003 року становив 135. Щодо групи центральноєвропейських країн, яка розглядається у цьому

дослідженні, за винятком Хорватії, найнижча точка була досягнута у 1992–1993 роках із показниками 75–80, різні країни досягли показника 100 у 1997–1999 роках, а середній показник на 2003 рік становив 115. Кореляція між меншим спадом і більшим відновленням економіки, з одного боку, та раннім початком реформ – з іншого, вже розглядалася у попередньому розділі.

Додатковим джерелом перебільшення є використання офіційного ВВП і однієї еталонної дати 1989 року для всіх країн. Про це писали багато дослідників, що вже відзначалося у другому розділі, однак найповніше питання висвітлюється у Aslund (2001). Автор робить кілька уточнень і подає оцінки змін показників виробництва для 20 країн 1995 року з урахуванням коригування. Ці коригування, можливо, є завеликими, і для того, щоб мінімізувати похибку, я використовуватиму їх тільки для загальної оцінки абсолютних мінімальних втрат у наших п'яти групах. Спершу зробимо короткий огляд виправлень. Найпростіше і найлегше зробити це для початкових даних: Ослунд стверджує, що 1989 рік можна вважати останнім роком соціалізму у чотирьох країнах Вишеградської групи, але майже в усіх інших – колишній Югославії, колишнього Радянського Союзу, Болгарії, Румунії – перехідний період не міг початися раніше 1992 року, а отже, надійнішим початковим пунктом буде 1991 рік⁴. Це видається цілком доречним і навіть дещо консервативним: можна було сказати, що якщо пов'язувати спад виробництва з реформами, то це треба робити з року, коли почалися значні реформи, а не з моменту, коли вони могли розпочатися. Якщо йти за цією логікою, то як початковий момент для країн СНД за винятком Росії і Киргизстану слід брати 1994–1995 рік, а у випадку групи країн СНДО цей момент і досі залишається у майбутньому. Однак я не роблю цього, а приймаю пропозицію Ослунда – 1991 рік як початковий для деяких країн. Головна причина полягає в тому, що будь-який спад до початкового року має пов'язуватися із соціалізмом, а не з перетвореннями. Коригування Ослунда стартового року зменшує на 15–25 пунктів показник падіння 55 для країн СНД. Друге – напевно, найважливіше – уточнення, стосується зниження показників ВВП радянського періоду з урахуванням «економіки від'ємної доданої вартості», тобто ця поправка пов'язана з величезною неефективністю виробництва товарів, непридатних для використання або дуже поганої якості, які, незважаючи на це, у підрахунках ВВП оцінювалися як товари, що продаються на відкритому ринку⁵. Поправки також робляться на неформальну економічну діяльність та неадекватні ціни у міжнародній торгівлі, проте вони мають менше значення за згадані вище. Слід відзначити, що Ослунд у своєму коригуванні не здійснює спроб зробити поправку ВВП, пов'язану з втратами через стояння людей у чергах і неможливістю придбати бажані товари. У цьому полягають додаткові причини того, що коригування Ослунда не є надто перебільшеними. Поправка на товари «від'ємної доданої вартості» скорочує офіційні показники ВВП десь на 20 %.

Загалом коригування Ослунда приводять до дуже змішаної картини тенденцій виробництва. Його показники вказують на те, що на 1995 рік країни Центральної Європи (за винятком Хорватії) вже більш ніж відновили свої економіки – показник 112, а країни СНД у Ослунда того року мають середній показник 86 (офіційні показники 90 і 45 відповідно). Коригування для країн СНД значно вище через зсув стартового року до 1992-го та більший ступінь «віднімання вартості» у радянський період в СРСР порівняно з його центральноєвропейськими сателітами. Щоб мати змогу порівнювати з офіційними даними, а також оцінювати виробництво у точці мінімуму та в останні роки, я, за потреби, роблю проєкцію оцінки Ослунда на 1995 рік мінімуму та на 2002 рік, спираючись на офіційні показники зростання. Ослунд не робить оцінок для всіх 27 країн, тому тут застосовуються середні показники за його моделлю по п'яти групах країн. Результати підрахунків подано у порівняльній таблиці 3.1 (в дужках у другому рядку для кожної групи країн), вони вказують на значно вищий ступінь відновлення для всіх регіонів. Центральна Європа і країни Балтії значно перевищили початковий рівень, країни ПСЄ близькі до відновлення, а країни групи СНДП фактично досягли відновлення за станом на 2002 рік; високі темпи зростання 2003 і 2004 років легко могли привести до досягнення вищого рівня за початковий.

Хоча оцінки Ослунда є обґрунтованими, але разом з тим консервативними для такого історичного порівняння, я пропоную застосувати навіть ще консервативніший підхід і використовувати середній показник від офіційних даних і оцінок Ослунда при підрахунку сукупних втрат виробництва, що в результаті приводить до половинного рівня коригування Ослунда. Цей середній показник подається у третьому рядку таблиці 3.1 по кожній групі. Тут не подаються результати альтернативного підрахунку, за яким коригування робиться тільки на зміщення стартового року для країн, що не належать до регіону Центральної Європи, проте ці показники є дуже близькими до середніх показників таблиці 3.1. Отже, навіть не беручи до уваги відмінностей радянської і ринкової систем обліку і роблячи поправку тільки на час – тобто пов'язуючи спад до зміни режиму із соціалізмом, а не з перехідним періодом, – отримуємо дуже відмінну картину.

То яку ж картину змальовують дані таблиці 3.1? Ця картина може неспівідомо викликати у читача аналогії трьох різновидів, залежно від його переконань і уподобань. Офіційні дані вказують на різкий спад – 60 % у СНДП, 50 % у країнах Балтії, 40 % – у країнах ПСЄ, однак набагато менший у країнах Центральної Європи. Спад виробництва з поправкою Ослунда далеко не такий різкий – близько 30 % для СНД, ще навіть менший у країнах Балтії, а у країнах Центральної Європи він становить лише 5–6 %. Середній показник цих двох оцінок пом'якшує найгірший варіант, який змальовують офіційні цифри, однак і він вказує на значне

падіння виробництва до середини 1990-х років за межами Центральної Європи – приблизно на третину у країнах Балтії, групах ПСЄ і СНДО та близько 45 % у групі СНДП. Звідси випливає важливий незаперечний висновок: за винятком країн Центральної Європи, навіть оцінки, що роблять поправку на невідповідність обліку (Ослунд), вказують на спад виробництва на рівні щонайменше 20–30 % у першій половині 1990-х років. Це, можливо, трохи менше, ніж під час Великої депресії, проте цілком достатньо, щоб робити історичний висновок про серйозне погіршення становища, яке не могло не мати болісних наслідків для значної частини населення.

Альтернативна картина втрат перехідного періоду, за якою оцінюється сукупний спад виробництва протягом десятиліття, знову ж таки спирається на офіційні і частково скориговані (третій рядок) дані і подається у таблиці 3.1. Ця оцінка неминує є дуже приблизною з двох причин: втрати мають пов'язуватися із гіпотетичним контрфактуальним рівнем виробництва за умови відсутності реформ, який можна піддати сумніву; щорічні офіційні дані, навіть коли вони доступні, дуже відрізняються у давніших і сучасніших публікаціях.

Технічні подробиці цих положень і механізм розрахунків подаються у додатку до цього розділу. Тут пропонується два контрфактуальних припущення, обидва з яких відносно позитивні щодо здатності соціалізму утримувати досягнутий рівень виробництва. Перше контрфактуальне припущення, вкрай позитивне для соціалізму, полягає в тому, що протягом ще близько десяти років за соціалізму виробництво могло продовжувати помірно зростати кілька років, а потім повільно знижуватися. Це – приблизна оцінка, виходячи з того, що рівень виробництва 1989 (чи 1991-го) року залишатиметься постійним упродовж ще десяти років; це припущення неявно приймається у більшості праць, присвячених питанню скорочення виробництва⁶. Про те, що це можливо було зробити насправді з продовженням субсидювання й інфляції – кредитування та застосування бартерних механізмів, – переконливо свідчать приклади Білорусії й Узбекистану. Менш позитивне для соціалізму припущення передбачає меншу успішність заходів забезпечення стабільності – різкий спад виробництва після року чи двох незначного позитивного зростання (як насправді й сталося фактично в усіх країнах перед початком реформ) до того самого низького рівня, що і було в дійсності, у той самий час – у середині 1990-х років. Це – приблизна оцінка, виходячи зі стійкого рівня виробництва до середини 1990-х років, а потім дуже різкого спаду до дійсного мінімального рівня⁷.

Та навіть останнє контрфактуальне припущення залишається відносно позитивним щодо соціалізму. Не викликає сумнівів, що рівень виробництва почав знижуватися майже в усіх країнах задовго до серйозних реформ перехідного періоду, і не буде необґрунтованим висунути як найменш позитивне контрфактуальне припущення те, що

продовження періоду соціалізму могло б привести до спаду виробництва у середині 1990-х років, що не дуже відрізняється від того, що відбувалося в дійсності⁸. Сукупний показник спаду виробництва був би близьким до нуля або, в крайньому разі, дуже низьким до моменту досягнення дійсної мінімальної точки. Для підтримання консервативного зміщення у розрахунках я не застосовую цього менш позитивного контрфактуального припущення, проте докладніше про нього йдеться у додатку.

Оцінюючи показники таблиці 3.2, я хотів би ще раз наголосити, що навіть найнижчі показники спираються на найконсервативніші припущення щодо переваг швидких ринкових реформ і вад продовження соціалізму. Жоден з показників не ґрунтується на припущенні, що продовження соціалістичного режиму призвело б після 1989–1991 років до падіння, співмірного з тим, що відбулося насправді, хоча така ймовірність цілком обґрунтована. Найменший сукупний показник, 25 % річного ВВП у Центральній Європі, з урахуванням середнього коригування є консервативнішим за повне коригування Ослунда (близько 10 % ВВП), причому, як і раніше, не беруться до уваги втрати на черги в умовах дефіцитної економіки. З іншого боку, найвищі показники спаду на базі офіційних даних, 650 % річного ВВП, є дуже позитивними щодо припущення про продовження соціалізму у двох сенсах: не робиться коригування на завищення оцінки соціалістичного виробництва, а також припускається, що за продовження соціалізму економіка залишалася б життєздатною, хоча й переживала б спад, протягом десятиліття після 1989 року. Той, хто приймає такі припущення, міг би стверджувати, що втрати в одному з регіонів досягають майже семи років виробництва. Проте, як вже кілька разів було відзначено, обидва ці припущення є вкрай мало ймовірними.

Показники у таблиці 3.2 також дуже відрізняються: найнижчий – 25 % скорочення початкового рівня виробництва за 14 років у Центральній Європі з урахуванням часткового коригування Ослунда, найвищий – 650 %, або майже сім років виробництва, у групі СНДП, за офіційними даними і виходячи з припущення, найпозитивнішого щодо життєздатності соціалістичної економіки. Але навіть мінімальні значення з очевидністю демонструють, що в усіх країнах, за винятком центральноєвропейських, втрати, за історичними стандартами, були надзвичайно великими, а прихильники швидких реформ не можуть заперечувати факту великих сукупних втрат. З іншого боку, так само очевидно видається недоречність вживання означень на зразок «жахливий» чи «катастрофічний». Крім того, якщо часовий горизонт висновків щодо оптимальності за Парето виходить за межі одного десятиліття, то Центральна Європа вже має значне зростання порівняно з початковим, воно також позитивне, хоча й дещо менше у країнах Балтії та ПСЄ. Країни групи СНДП, що віднедавна мають щорічні показники зростання 5–10 %, ймовірно, також наближаються до позитивної фази.

Таблиця 3.2. Підсумкові оцінки сукупного скорочення виробництва (у відсотках до ВВП 1989 року)

	Максимум (офіційні дані і найбільш позитив- не контрфактуаль- не припущення)	Максимум I (часткове коригуван- ня і менш позитивне контрфактуальне припущення)	Максимум II (повне коригування за Ослундом і найменш позитивне контрфак- туальне припущення)
Центральна Європа	100	25	10
Балтія	190	45	25
ПСЄ	360	90	60
СНДП	650	160	110
СНДО	400	120	100

В останній колонці таблиці 3.2 подаються показники сукупних втрат з урахуванням повного коригування за Ослундом, що може означати застосування найменш позитивного контрфактуального припущення щодо соціалізму. Це рівнозначно твердженню, що соціалізм 1989 року був не здатним підтримувати рівень виробництва і що без реформування падіння було б неминучим, а його обсяг, ймовірно, був би не набагато меншим за той, що мав місце в дійсності. Згідно з цим припущенням, з ринковими реформами слід пов'язувати набагато менші втрати виробництва.

Читачі мають змогу вибирати на цій картині те, що їм видається найобґрунтованішим: вибір автора (консервативний) полягає в тому, що сукупні втрати Центральної Європи становлять до однієї чверті 1989 року, країн Балтії – близько третини, ПСЄ – ймовірно, менше року, а країни СНДП зазнали спаду значно більшого, ніж еквівалент одного року, але, ймовірно, меншого, ніж два роки збереження початкового рівня виробництва. Зізнаюся, що я відчуваю спокусу прийняти припущення, що продовження соціалізму привело б до майже такого самого спаду, який мав місце у дійсності, – у цьому випадку сукупні втрати все ж таки були б меншими.

Головне питання, що розглядається у цьому розділі, – це питання про втрати перехідного періоду, а не нові здобутки, пов'язані з реформами. Проте корисним видається подати також деякі показники щодо компенсації або перевищення сукупних втрат. Найпростішим буде підхід, за яким оцінюється сукупний приріст ВВП від моменту досягнення показника 100 % від ВВП стартового року. За середніми показниками таблиці 3.1 (частково скоригованими), повне відновлення настає десь після 1995 року, проте напевно задовго до 2000-го. Отже, в середньому спостерігається близько п'яти повних років чистого «приросту», а показники на 2003 рік сягають 135–150 % (часткове коригування), що

означає сукупний приріст 50–60 % річного ВВП. Цей приріст перевищує медіанні оцінки втрат для Центральної Європи і близький до рівня втрат для Балтії. За винятком групи країн СНДО, дані щодо яких є сумнівними, решта груп, ПСЄ та СНДО, тільки віднедавна почали наближатися до повного відновлення, а чистий приріст є мінімальним або ж лише очікується. Однак наведена вище характеристика є найнегативнішою щодо ринкових реформ. Якщо прийняти контрфактуальне припущення, що за продовження соціалізму виробництво також падало б і досягло приблизно тієї самої мінімальної точки, що й у дійсності, то чистий приріст починався б у перший рік позитивного зростання виробництва. Тоді він був би набагато більшим, ніж за наведеними вище приблизними оцінками, для країн ЦЄБ, і вже доволі значним для інших.

Тенденції зайнятості і безробіття

Як і у випадку ВВП, дані щодо робочої сили пов'язані з кількома проблемами, зумовленими їх вимірюванням і зіставністю. Разом з тим, із належними застереженнями, можна змалювати обґрунтовану картину тенденцій і зауважити деякі стилізовані факти, один з яких є принциповим (щодо нього існує загальний консенсус) – що у всіх країнах відбулося значне зростання безробіття. У цьому підрозділі подаються головні висновки попередніх досліджень щодо трьох питань: тенденції показників безробіття по групах країн у часі; частка робочої сили у демографічній групі і мобільність робочої сили; деякі пояснення факту дуже високого і стійкого безробіття. Однак спочатку я звернуся до короткого огляду проблем, пов'язаних з даними.

Існує два основних джерела даних щодо безробіття, які відображають становище в усіх країнах і за більшу частину періоду від початку 1990-х років: база даних TransMONEE ЮНІСЕФ та звіти щодо перехідного періоду ЄБРР EBRD Transition Reports⁹. У принципі, вони базуються на тих самих державних джерелах даних, проте є в них і певні невідповідності. ЄБРР подає новіші дані і має для багатьох країн, особливо групи ПСЄ, дані за триваліший період. Але якщо TransMONEE вказує, що для показників безробіття в усіх країнах використовується концепція «обстеження робочої сили», що зазвичай дає змогу уникнути недооцінок, притаманних даним «офіційної реєстрації», то ЄБРР відзначає, що для багатьох країн СНД такі обстеження недоступні, і тому подає дані, ґрунтовані на реєстрації. Невідповідність полягає в тому, що, незважаючи на відмінність у визначеннях, реальні показники TransMONEE і ЄБРР дуже схожі, як це видно з середніх показників по групах, поданих у таблиці 3.3; з цього я роблю висновок, що насправді обидва джерела подають дані за обстеженнями робочої сили у разі їх доступності, а коли вони недоступні – реєстраційні дані.

Звичайно, це ускладнює порівняння становища у різних країнах, хоча зміщення є очевидним. Багато країн СНД демонструють показники менші 5 %, що видається абсолютно неправдоподібним; низькі середні показники почасти пояснюються саме цими проблемами у даних. Тому у названих двох джерелах подаються дуже низькі показники для окремих країн: Таджикистан – 2.4, Україна – 3.8, Узбекистан – 0.4, Білорусія – 3.0 і крайній випадок Туркменістану, де зайнятість «гарантується» державою, і тому рівень безробіття дорівнює нулю. ЄБРР розумно вирішив вважати дані за відповідний період в цьому останньому випадку «недоступними». База даних TransMONEE не подає даних за всі роки, крім 1999-го; безробіття цього року у Туркменістані, за цим джерелом, становить 4.9 %, на жаль, жодних пояснень не подається. Очевидно, занижені оцінки для окремих країн означають, що і середні показники в цілому по групах СНДП і СНДО є дуже заниженими.

У нечисленних випадках, коли існують неформальні оцінки реально-го безробіття, а також у EBRD (2003) показники є значно вищими: Таджикистан – близько 30 %, а Туркменістан – близько 19 % 1998 року. Крім сказаного вище, сумніви викликає і можливість порівняння даних за різні періоди, на що вказують приклади Грузії і Киргизстану: для обох країн звіти ЄБРР подають приблизно до 1997 року дуже низькі показники, а після цього цифри стрибають до понад 10 % – 12.3 % та 17.4 % на 2002 рік. Як останній приклад того, наскільки ускладнюють дослідження такі ненадійні дані, зазначимо, що в огляді безробіття у EBRD (2000) Азербайджан, поряд з Вірменією, Казахстаном і Росією, серед країн СНД має вірогідний показник понад 10 %, що вказує на те, що дані, напевно, ґрунтуються на обстеженнях робочої сили; але, на жаль, щодо цього не подається інформації по країнах, є тільки загальне зауваження, що для багатьох країн СНД доступні лише дані, ґрунтовані на державній реєстрації. Також після 2002 року з'являється невідповідність у звітах ЄБРР, де у таблицях показники Азербайджану за 1990-ті роки становлять близько 1–2 %. У базі даних TransMONEE подаються дані щодо Азербайджану тільки за один 2001 рік – 12.8 %.

Разом з тим для більшості країн дані з двох названих джерел загалом схожі, подаються вірогідні показники або відоме їх зміщення, тому з середніх значень, поданих у таблиці 3.3, можна робити висновки про загальні тенденції. Не беручи до уваги маловірогідних даних по групі СНДО, очевидно, що всі країни у перехідний період мали значний рівень безробіття. Вищі показники у країнах з вищим ступенем реформування відображають як заниженість даних по СНД, так і той добре відомий і відзначений багатьма факт, що до кінця 1990-х років у багатьох країнах з повільними темпами реформування працівники часто значилися у платіжних відомостях, але насправді мало працювали і мало отримували, тобто «у цих країнах реструктуризація ринку праці набула форми... заборгованості із зарплати» (Campos, Coricelli, 2002, p. 807)¹⁰.

Зростання з часом показників СНД теж відображає проблеми даних і поступове зникнення формальної зайнятості, хоча у значній частині країн Центральної Європи, де відновлення відбулося раніше, безробіття загалом лише трохи скоротилося, а потім у кінці 1990-х років зросло знову.

Таблиця 3.3. Показники безробіття в умовах перехідного періоду (відсоток працездатного населення)

	1996	1999	2001–2002
Центральна Європа			
TransMONEE	9.3	11.6	12.3
ЄБРР	9.5	11.6	12.2
Балтія			
TransMONEE	15.3	13.5	14.2
ЄБРР	15.3	13.6	12.0
ПСЄ			
TransMONEE	17.6	18.4	18.6
ЄБРР	10.5 (28.8)*	15.1 (32.9)	13.6 (33.8)
СНДП			
TransMONEE	8.7	12.7	10.3
ЄБРР	5.5	9.3	8.0
СНДО			
TransMONEE	н/д	н/д	н/д
ЄБРР	0.7	1.4	1.9

*Показник в дужках – середнє значення для трьох країн з різко відмінними показниками: Боснії-Герцеговині, Македонії і Сербії-Чорногорії. За дужками дані по Албанії, Болгарії і Румунії.

Джерело: у першому рядку для кожної групи подаються показники, ґрунтовані на даних TransMONEE ЮНІСЕФ (2004); другий рядок – на EBRD Transition Report (2000), table 5.1, та звіті за 2003 рік для останнього періоду.

Пояснення: дані TransMONEE, як правило, ґрунтуються на результатах обстежень робочої сили, дані ЄБРР – на державній реєстрації. Для групи ПСЄ дані ЄБРР розбито на дві підгрупи – до першої входять Албанія, Болгарія і Румунія, до другої – (дані в дужках) Боснія-Герцеговина (за 1996 рік даних немає), Македонія і Сербія-Чорногорія. У групі СНДО у середніх даних не враховується Туркменістан.

Із загального високого і стійкого безробіття існує лише кілька винятків; в Угорщині і Словенії пік 9–11 % спостерігався 1994 року, а потім відбувалося стійке скорочення до менш як 6 % на 2002 рік. Серед країн Балтії нижчі показники мала Естонія, проте безробіття там також постійно зростало до 2000 року, тоді як в інших двох країнах піки припали на 1995–1996 роки з наступним стійким зниженням. Серед країн ПСЄ дещо схожа картина спостерігалася у Болгарії, проте показники тут

були набагато вищими з піком 20 % і наступним зниженням до 15 %. Між іншим, у цій групі виділяються дві окремі підгрупи – Албанія, Болгарія і Румунія з показниками від трохи менше 10 % до 20 % і Боснія-Герцеговина, Македонія і Сербія-Чорногорія, у яких відбувалися громадянські конфлікти і які потерпали від політичної нестабільності, з показниками 20–40 %. Серед країн СНД у Казахстані та Росії наприкінці 1990-х років спостерігалися певні ознаки досягнення піків рівня безробіття з наступним незначним зниженням до 2002 року, що відповідає стрибку економічного зростання з 1999 року, хоча ненадійні дані щодо цього регіону можуть приховувати схожі випадки чи вводити в оману щодо згаданих двох. Доступні результати прямих досліджень є надто нечисленними і ненадійними для того, щоб робити якісь значущі висновки щодо групи країн СНД; згадаймо, однак, неформальну оцінку рівня безробіття у Туркменістані у 19.8 %.

Структури мобільності робочої сили в умовах перехідного періоду дуже відрізняються у різних країнах відповідно до конкретних варіантів реформ, це питання докладно розглядається у праці Haltiwanger, Lehmann, Terrell (2003), автори якої відзначають, що на ранніх етапах переважає скорочення робочих місць, яке згодом компенсується створенням нових. Оскільки країни СНД здійснювали реформи і реструктуризацію повільніше, найвищий рівень безробіття спостерігався там пізніше, ніж у Центральній Європі і країнах Балтії. Проте два інші аспекти були схожими: мало місце значне скорочення кількості працюючих – мобільність контингенту робочої сили (Voegi, 2000), що відповідає традиційній теорії «зневіреного працівника», і дуже незначна географічна мобільність (Campos, Coricelli, 2002). Автори останньої згаданої праці, однак, також відзначають наявність дуже значного впливу з державної до приватної сфер та, на що також вказує EBRD (2000), від секторів, що переживають занепад, до зростаючих. Відтак я звернуся до деяких пояснень тенденцій та оцінки втрат, пов'язаних із безробіттям, в умовах перехідного періоду.

Чому спостерігається такий високий і стійкий рівень безробіття після понад десяти років перетворень? Недостатньо сказати, що це просто віддзеркалює різкий спад виробництва, і на це є дві причини: по-перше, реальний спад, імовірно, був набагато меншим, ніж на це вказують офіційні показники ВВП, особливо у регіоні Центральної Європи; і, по-друге, тренд у безробітті від середини 1990-х років не відповідає тенденції відновлення економіки, безробіття продовжує утримуватися високим чи навіть зростати всупереч позитивному зростанню виробництва. У наукових працях знаходимо два головних (і взаємодоповнювальних) пояснення: надмірна зайнятість у комуністичний період була дуже високою, і вона ще досі не вичерпана; інституційна відсталість та інерція ринку праці заважає досягненню вищого рівня повернення безробітних до праці.

Те, що надмірна зайнятість була характерною рисою періоду центрального планування, є загальноприйнятною думкою, проте не існує

систематичних оцінок величин цієї надмірності. Невідповідності планової системи, як відзначається у ретроспективному дослідженні Easterly, Fischer (1995), мали своїм результатом надмірну зайнятість порівняно з виробництвом продукції. Ця надмірність не просто пов'язана із соціалістичним принципом, що символізується законом, який гарантує роботу для всіх. Справді, строгий плановий характер режиму призводив до «постійного надмірного попиту на робочу силу», коли керівники, намагаючись виконати місячні завдання і отримати субсидійні зарплатні фонди, накопичували надмір робочої сили (Campos, Coricelli, 2002, р. 797). Тому джерелом неефективності швидше були хибне спрямування ресурсів у трудомісткі технології, погана мотивація працівників та суворона система централізованого розподілу виробничих факторів, що виливалося у низьку еластичність заміщення праці капіталом. Усі ці моменти у поєднанні створювали такий рівень зайнятості, який за міжнародними стандартами є вкрай неефективним, і відповідно відношення затрат праці до виробленої продукції було надто високим.

Проте оцінок масштабів надмірної зайнятості немає. Однією з можливих ретроспективних вказівок щодо цього служить досвід країн, у яких реструктуризація відбувалася найшвидше і які мають найблагополучніше становище у сфері зайнятості. Польща не являє собою такого прикладу, незважаючи на найшвидше відновлення і найвищі показники виробництва, оскільки у цій країні проблема безробіття видається набагато гострішою, ніж в інших центральноєвропейських і навіть балтійських країнах. Безробіття у Польщі різко зросло до близько 15 % 1993 року, а потім почало поступово знижуватися, однак з 2000 року скорочення поступилося місцем різкому зростанню, досягнувши нового піку близько 18 % 2002 року. На відміну від цього, безробіття у Чеській Республіці, Естонії, Угорщині і Словенії утримувалося на набагато нижчому рівні, піки якого сягали 9–11 %, хоча вони й відзначалися у різних фазах спаду–зростання виробництва. Це можна вважати мінімальним індикатором надмірної зайнятості радянського періоду, однак цей рівень може бути вищим, тому що, як вважається, названі чотири країни у радянський період мали найефективніші економіки (не випадково саме у них доходи на душу населення були найбільшими). Крім того, процес позбавлення від неефективної робочої сили, безперечно, не завершився у середині 1990-х років, коли мав місце пік рівня безробіття; як показують автори у Haltiwanger, Vodopivec (2002) щодо Естонії, де реструктуризація відбувалася найшвидше, перерозподіл трудових ресурсів відбувався дуже інтенсивно навіть пізніше, а його рівень сягав 20 % – аналогічно до США. Хай там як, але країни, що досягли більших успіхів, справді можуть служити приблизним еталоном для інших, їх досвід не дає заперечити висновку, що рівень безробіття, ймовірно, є вищим чи має більшу тривалість, ніж це зумовлюють самі лише надмірності радянського періоду. На відміну від ситуації з багатьма іншими показниками тут неможливо вказувати на повільні реформи як на при-

чину проблем, оскільки дуже високий рівень безробіття спостерігається у багатьох, якщо не в усіх країнах, де реформи відбувалися швидко – у країнах Центральної Європи і Балтії, а не тільки в СНД¹¹.

Видається доцільним розглянути додаткові пояснення, принаймні у випадках країн, що мають стійкі рівні безробіття понад 10–15 %. Деякі з них пов'язані зі специфікою конкретної країни – наприклад, дуже високий рівень безробіття у трьох країнах групи ПСЄ, де відбувалися громадянські конфлікти, про що вже йшлося вище – політична і соціальна нестабільність там придушують підприємницьку ініціативу, і економічна активність залишається дуже низькою – звичайно, неформальна економіка водночас процвітає. У Feige, Urban (2004) відзначено, що Македонія не тільки має набагато більшу, ніж в інших країнах, частку неформального сектору, – ця частка швидше зростає, ніж скорочується. В аналізі тенденцій зайнятості EBRD (2000) стверджується, що слабко розвинуті ринки праці існують навіть у країнах з вищим ступенем реформованості, що негативно позначається на мобільності й перерозподілі трудових ресурсів. Один з аспектів цієї проблеми – географічна мобільність, яка є вкрай низькою і з якою у Campos, Coricelli (2002) пов'язують деформації житлового ринку, зокрема формальності реєстрації у містах та обмежені фонди житла – обидві ці риси успадковані від радянського періоду, хоча в цьому відношенні більше проблем мають країни СНД, ніж Центральної Європи.

Ці пояснення мають певну цінність, але складно замкнути логічне коло і вигукнути: «Еврика! Тепер ми це розуміємо!», – бо жоден аналіз не дає змоги оцінити того, наскільки реальне безробіття залежить від кожного з чинників. Наприклад, можна стверджувати, що інституції чи брак житла, що заважають географічній мобільності, ще не є по-справжньому обмежувальними факторами, оскільки реструктуризація у більшості країн далеко не завершена, навіть у багатьох передових країнах, а відновлення виробництва ще недостатнє для того, щоб поглинути безробітних у новому відношенні праці і капіталу.

У кінцевому підсумку ми залишаємося з картиною значних змін на ринку праці, значного перерозподілу, однак, незважаючи на це, вкрай висока кількість безробітних і зневірених працівників красномовно свідчить про ті втрати, яких зазнає населення в результаті реформ перехідного періоду. Краща реалізація ринкових реформ, зростання і стабілізація у небагатьох країнах дещо пом'якшують цю проблему, проте вона не втрачає своєї гостроти для більшості інших.

Наслідки для людей за соціальними показниками

У цьому розділі дещо докладніше розглядаються кілька конкретних соціальних індикаторів, широко застосовуваних

у дослідженнях економічного розвитку і суспільного добробуту. Основним джерелом даних є щорічні Звіти про людський розвиток Програми розвитку Організації Об'єднаних Націй (UNDP-HDR); крім того, значну кількість аналітичних досліджень щодо соціальних втрат готують ПРООН, ЮНІСЕФ та інші організації, у цих джерелах також подаються важливі дані. За період 1990–2001 років аналізуються такі конкретні індикатори: загальний індекс добробуту ПРООН (Індекс людського розвитку, ІЛР); два показники розподілу доходів: коефіцієнт Джіні і частка бідного населення; середня тривалість життя як показник рівня здоров'я в цілому; частка осіб, що навчаються у закладах освіти, як показник рівня освіти і стану та розвитку соціального капіталу.

Існують численні дослідження, присвячені питанням поглиблення нерівності, зростання рівня бідності і зниження тривалості життя у регіоні, при цьому часто робляться висновки, схожі на висновок авторів у Grun, Klasen (2001): «Через низький ступінь нерівності і помірні доходи соціалістичні країни мали відносно високий рівень економічного добробуту. В умовах перехідного періоду зростання нерівності і падіння доходів привели до різкого абсолютного погіршення добробуту». У визначному у цьому відношенні дослідженні ПРООН «Poverty in Transition» (1998) робиться такий короткий підсумок: «найкричущіші зміни у рівні бідності і добробуту у світі». Такі різко негативні оцінки можуть бути перебільшеними з трьох причин: у даних соціалістичного періоду завищується оцінка рівня добробуту і занижується нерівність розподілу доходів (головним чином через ігнорування того факту, що доходи розподілялися рівномірніше, ніж блага); по-друге, не всі країни потерпають однаково; і, по-третє, запізнення академічних досліджень приводить до переважного висвітлення періоду спаду і неадекватного відображення можливого відновлення добробуту після середини 1990-х років.

Кажучи просто, можливо, ще надто рано оцінювати пов'язані з перехідним процесом втрати за, як вважається, його середньою точкою. Так, у дослідженні UNDP (1998) порівнюються показники 1990-го і 1995 років; тут зробити коригування найлегше, оскільки у джерелах ПРООН вже доступні дані до 2001 року. Також легко відзначити розбіжності між різними країнами і групами країн, саме про це головним чином і йтиметься у цьому підрозділі. Найтяжче робити коригування, пов'язане з проблематичністю порівняння даних радянського і пострадянського періодів. Я не роблю спроби коригування, пов'язаного з можливістю (реальною) того, що комуністичні режими завищували показники у бажаний для них бік, проте згадаю деякі свідчення наявності таких перебільшень.

Дослідники методології економіки знайдуть у дослідженнях соціальних втрат дуже багато «економічної риторики», за словами автора McCloskey (1987); тут можна знайти не тільки дуже негативні оцінки, які вже згадувалися, а також і позитивніші, як, наприклад, у звітах ЄБРР

EBRD «Transition Report» (1997, 1999, 2000). В останньому дослідженні серед іншого у цих показниках відзначається загальна тенденція до відновлення, а також демонструється, що ступінь погіршення становища був найвищим там, де реформування економіки просунулося найменше. Справді, ЄБРР робить навіть висновок, що у Центральній Європі такі показники, як тривалість життя і освіта, фактично не зазнали зниження навіть у першій половині десятиліття. У дусі тієї самої консервативності і збалансованості, які застосовувалися щодо аналізу даних вище, я спираюся, як вже відзначалося, переважно на дані Індексу людського розвитку ПРООН як джерело, що навряд чи віддзеркалює симпатії до Вашингтонського консенсусу. Справді, вже сама мета Індексу людського розвитку, вперше сформульована понад десять років тому, полягала у створенні альтернативи показникам ВВП на душу населення і критеріям економічного зростання, які найчастіше використовувалися для оцінок економічного і суспільного розвитку. Ця альтернатива сьогодні втілюється у публікованих щороку статистичних даних Індексу людського розвитку ПРООН. Хоча, можливо, корисним буде зауважити, що, так само, як і статистика економічної діяльності, соціальні індикатори не є безпроблемними і необхідно зробити кілька застережень, зміни показників ІЛР перехідних країн послужать базою для першої важливої кількісної оцінки соціальних втрат перехідного періоду.

*Загальний добробут:
Індекс людського розвитку*

Як і ІПП ЄБРР, використовуваний у попередньому розділі, Індекс людського розвитку є синтетичним конструктом, що передбачає певну суб'єктивність у двох відношеннях: вибору компонентів і системи порівняння. В обох названих індексах використовується система некоригованого порівняння компонентів за браком обґрунтованих підстав для застосування іншого. Я не пропоную жодних модифікацій ні даних ІПП, ні ІЛР і беру їх такими, як вони подаються відповідними організаціями. Серед компонентів ІЛР найбільші труднощі викликають показники нерівності. Навіть у даних щодо розвинутих економік існує багато проблем, пов'язаних з матеріалом, визначенням межі бідності та порівнянням становища у різних країнах. Ці проблеми стають ще гострішими у разі дослідження перехідних країн – через характер комуністичного режиму з його викривленням цін, значним рівнем натуральної підтримки з боку підприємств, а також той факт, що розподіл доходів і розподіл благ являли собою відмінні окремі явища. Дані щодо тривалості життя, смертності й кількості учнів та студентів, напевно, є найменш проблематичними, проте навіть тут слід відзначити непов-

ноту даних і незадовільність роботи статистичних організацій на початку перехідного періоду¹².

Пам'ятаючи про ці застереження, розглянемо дані щодо загального добробуту чи людського розвитку за ІЛР ПРООН. Він включає в себе кілька компонентів, одним з яких є ВВП на душу населення, тоді як інші є прямішими показниками добробуту, пов'язаними зі здоров'ям, освітою, соціальною роллю, становищем у гендерній сфері і становищем меншин і т. ін. Таким чином, цей індекс віддзеркалює не тільки соціальні умови, а соціальні у поєднанні з економічними, що має ширше характеризувати добробут. У таблиці 3.4 наводяться дані, що відображають тенденції для п'яти груп країн.

Таблиця 3.4. Середні показники Індексу людського розвитку

	1990	1995	2001	Тренд
Центральна Європа	.815	.821	.845	5 – зростання, 1 – зниження, повне відновлення+
Балтія	.812	.779	.822	3 – повне відновлення+
ПСЄ (3 з 6)	.752	.749	.772	1 – зростання, 2 – зниження, повне відновлення+
СНДО	.772	.721	.737	1 – зростання, 7 – часткове відновлення, 1 – тривале зниження
СНДП	.767	.743	.760	3 – зниження, повне відновлення

(Максимум на 2001 рік – Норвегія, .944)

Примітка: «повне відновлення» означає, що 2001 року ІЛР досяг показників 1990 року; знак + позначає перевищення показників 1990 року.

Джерело: UNDP Human Development Report, різні роки.

Висновок ЄБРР про незначне погіршення становища у країнах Центральної Європи цілком підтверджується – середні показники ІЛР вказують на відсутність зниження навіть у першій половині десятиліття. У цій групі незначне погіршення відзначається тільки у Хорватії 1990–1995 років (з 0.801 до 0.749), що, напевно, не має викликати здивування з огляду на конфлікт у колишній Югославії. Також підтверджується і висновок ЄБРР щодо негативної кореляції з реформами – групи країн з меншим поступом реформ зазнавали більшого погіршення загально-го добробуту. Значне погіршення становища, безперечно, мало місце у країнах Балтії; однак на 2001 рік усі три країни цієї групи перевищили початковий рівень ІЛР – між іншим, це більше відповідає скоригованим показникам виробництва, ніж офіційним даним з таблиці 3.1. Те саме справедливо і для країн Південно-Східної Європи, хоча тут є дані лише по трьох з шести країн. Навіть у країнах групи СНДО від 1995 року відзначається очевидне відновлення, хоча воно і є лише частковим. Виняток становлять Молдова, у якій спостерігається тривалий спад, і Кир-

гизстан, де відзначається стійке поліпшення становища – цей результат не відповідає даним ПРООН про рівень бідності, проте ним можна знехтувати як незначущим для загальної картини.

Думка багатьох критиків, що деякі країни, такі як Білорусія та Узбекистан, уникли крайнього погіршення (Grun, Klasen, 2001, p. 380), на перший погляд, підтверджується. Зниження ІЛР до 1995 року у країнах з повільними реформами групи СНДО було очевидно набагато меншим, ніж у групі СНДП. Проте на майбутнє слід залишати питання визначення правильності висновку, що країнам СНДО, які проводять реформи дуже повільно, вдалося успішно мінімізувати соціальні втрати, або ж що брак реструктуризації і повільніше економічне зростання просто відкладають ці втрати на майбутнє. Деякі дані, про які йтиметься нижче, наприклад зниження тривалості життя в Білорусії та недавні дослідження щодо значного поширення бідності в Туркменістані (World Bank, 2000), суперечать надто оптимістичним висновкам.

Така еволюція показників ІЛР, очевидно, підтверджує думку, що у країнах, які рухалися шляхом реформ найшвидше і пройшли найбільший шлях, соціальні втрати були набагато меншими, ніж у тих країнах, де реформи здійснювалися повільніше. Це суперечить очікуванням градуалістів, за якими швидкі реформи мали вести до значного погіршення соціального добробуту. Наявні дані відповідають компромісному погляду, за яким часткові та надто повільні реформи – це гірше, ніж швидкі реформи або їх відсутність: «Повільне реформування може означати, що процес виявився захопленим і відкладеним старими елітами, здатними гальмувати просування до ринкової економіки і збагачуватися за рахунок населення» (Grun, Klasen, 2001, p. 379). Цьому погляду також відповідає і менше погіршення у СНДО, ніж у СНДП. Однак результати країн групи ПСЕ, реформи у яких також були частковими, викликають запитання: чому становище у них не погіршилося так само різко, як у країнах СНДП? Одна з можливих відповідей пов'язана з ефектом потужного прагнення до інтеграції у Європу чи, точніше, до членства у ЄС, що дещо пом'якшує процес захоплення держави і підтримує хоча б повільне просування шляхом реформ. Як відзначається у сьомому розділі, показники захоплення держави у країнах ПСЕ є нижчими. І нарешті, слід відзначити, що показники ІЛР демонструють тенденцію відновлення для всіх груп з 1995 року, а дані щодо окремих країн (якщо вони доступні) вказують лише на один виняток – Молдову.

Однак загальні схеми не кажуть, наскільки значним, пов'язаним з втратами чи болісним був реальний спад, якого зазнали країни¹³. Оскільки ІЛР являє собою синтетичний показник, процентний спад не надто промовистий у цьому відношенні; на мою думку, корисним еталоном може бути порівняння з іншими країнами у таблицях ІЛР за той самий рік. Так, 1995 року країни Балтії опустилися з рівня 1990 року, що можна порівняти з Мальтою і Аргентиною, до рівня Мексики і Тринідаду

і Тобаго. Проте ці показники залишилися в межах загальної категорії ІЛР ПРООН «високий людський розвиток». Для країн ПСЕ невеликий спад був еквівалентним зниженню рівня від Панами до Саудівської Аравії і Таїланду при тому, що і початкові, і наступні показники так само відповідали вищій частині групи країн із «середнім розвитком». Щодо країн СНДП, то їхній значніший спад можна схарактеризувати як падіння з нижньої частини «високого розвитку» (приблизно такого самого, як у Мексиці й Тринідаді і Тобаго) далеко вниз у групу країн «середнього розвитку» (приблизно такий самий рівень мають Туреччина й Еквадор). Відновлення початку нового десятиліття підняло їх у порівняльному рейтингу країн не набагато, оскільки у більшості країн, що розвиваються, показники ІЛР стабільно зростають. Показники окремих країн мають не дуже значні відхилення від загальної картини; лише у Таджикистані ІЛР впав нижче 0.700 1995 року – до значення 0.665, що відповідає середині групи країн «середнього розвитку», приблизно такі ж показники мають Алжир і Сирія; між іншим, це також лише трохи менше, ніж показник Китаю – 0.679.

Наведені вище порівняння вказують на те, що навіть випадки найбільшого зниження добробуту, ймовірно, були дещо меншими за катастрофічні; життєвий рівень у цих країнах у широкому сенсі залишився набагато вищим від рівня найменш розвинутих країн, тобто країн, що належать до категорії «низького людського розвитку» ПРООН з показниками менше як 0.500. З іншого боку, слід наголосити, що таке значне зниження ІЛР відбувалося в той час, коли у більшості країн ці показники стійко зростали, що якщо й не було катастрофічним, то викликало зневіру; ІЛР Китаю 1990 року був набагато нижчим за ІЛР СНД (0.624 проти 0.772), а на 2001 рік ці показники були вже майже однаковими (0.721 проти 0.737). Самі лише середні показники, які, звичайно, не відображають розбіжностей всередині груп країн, знову вказують, як і у випадку даних щодо спаду виробництва, на незаперечно значні втрати, пов'язані з реформами. Деякі дані щодо індивідуальних розбіжностей і конкретних вимірів соціальних втрат розглядаються нижче.

Зміни у розподілі доходів: коефіцієнт Джіні

Якщо загалом середні показники ІЛР вказують на значне погіршення становища тільки у країнах СНД, то зміни у перерозподілі були, поза сумнівом, набагато більшими, а критерій компенсованого Парето-оптимуму, взятий як еталон для цієї оцінки, вимагає пильнішого погляду на статистику розподілу доходів і бідності. Ці показники є проблематичними навіть у випадку ринкових економік, де інституційні механізми залишаються з часом відносно стабільними; ці про-

блеми ще більше ускладнюються сумнівною порівняльністю даних періоду соціалізму до 1989 року і періоду ринкових перетворень 1990-х років. У найновішому дослідженні тенденцій у нерівності, Grun, Klasen (2001), автори звертаються до цієї проблеми і, спираючись на раніші дослідження Atkinson, Micklewright (1992), Milanovich (1998) та Flemming, Micklewright (2000), доходять висновку, що «немає суттєвих підстав вважати, що... дані соціалістичних країн систематично применшують реальну нерівність».

Такий висновок може бути надто оптимістичним, тому що причиною відсутності суттєвих підстав робити висновок, наскільки привілейований доступ до благ і послуг¹⁴ знижував коефіцієнт Джіні, є відсутність достовірних даних. Відсутність доказів не означає відсутності предмета доведення. Те саме можна сказати і щодо втрат, пов'язаних з чергами – неможливо навіть просто арифметично підрахувати години, проведені в чергах, і ще менше можливостей приписати якийсь показник збитків, пов'язаних зі зневірою після невдалого стояння в черзі. Останнє – не дрібниця; у цьому розділі розглядаються питання добробуту в широкому сенсі у дусі визначення ІЛР, за яким політичні права і можливості є – і мають бути – компонентом індексу добробуту; зневіра від стояння в черзі, поза сумнівом, належить до тієї самої сфери задоволення людських потреб.

Жоден зі згаданих авторів не може оцінити ці критично важливі характеристики залежності між доходами і споживанням за комуністичного режиму. Їхні зусилля обмежуються загальними оглядовими порівняннями, значенням доходів у натуральній формі, роллю товарних пайків, однак час на черги вони оцінювати не намагаються. Насправді навіть у цих питаннях згадані автори – хоча вони й не мають суттєвих підстав робити висновок про спотвореність даних – таки визнають наявність викривлень, і загалом вони – у напрямку заниження нерівності у соціалістичний період. Проте без надійних доказів важко робити висновки. У Atkinson, Micklewright (1992) та Flemming, Micklewright (2000) відзначено, що дані радянського періоду є «дещо менш надійними»; доходи в натуральній формі «не значно» важливіші у соціалістичних країнах; а також, що «загалом» вони розподілялися не більш нерівномірно. Коли насамперед брати до уваги виділені слова, можна погоджуватися з їхнім оптимістичним висновком щодо порівнюваності даних; коли зосереджуватися передусім на тих, що не виділені, можна гарантувати набагато більшу обережність у висновках. Справді, найбільше, що можна сказати про ці технічні оцінки, – це те, що залишається підозра на викривленні даних в бік заниження нерівності у соціалістичних країнах. Дуже добре про це говорить автор у Milanovic (1998, р. 324): «Ми не можемо значно поліпшити такого становища [якщо взагалі можливо щось зробити]». Справді, автор цієї праці йде трохи далі й висловлює переконання, що для Східної Європи (наші Центральна

Європа і ПСЄ) будь-які ефекти такого роду мають незначні масштаби, що робить порівняння між різними періодами значущим, тоді як у випадку Радянського Союзу порівняння є «набагато менш надійними... вони мають викривлення, спрямовані на те, щоб демонструвати вищий рівень середніх доходів і меншу нерівність». Причина згадування цього висновку зазначеного автора полягає у сумнівній коректності порівняння домогосподарств із двома працюючими і неврахування навіть можливості викривлень даних щодо нерівності доступу до благ і т. ін.

Що ж із цим усім робити? Я дотримуюся тієї думки, що хоча немає значних доказів кількісного характеру існування систематичного знижуючого викривлення у показниках нерівності за соціалізму, є серйозні підстави вважати, що будь-які викривлення мали загалом саме таку спрямованість, і особливо це стосується Радянського Союзу. Міланович справедливо стверджує, що самі дані виправити неможливо, але додає, що «ці застереження... мають... стати причиною певної обережності, коли доходить інтерпретації результатів». Насправді я тут користуюся даними як вони є, з тим застереженням, що у випадку Центральної і Південно-Східної Європи похибка, ймовірно, достатньо мала для того, щоб знехтувати нею, але у випадку країн, які входили до складу СРСР, вона набагато більша, а отже, погіршення за будь-якими показниками соціалістичної нерівності «майже напевно видаватиметься глибшим, ніж це має місце насправді», Milanovic (1998, р. 324). Найважливіше, що деякі дані різного характеру щодо дуже високого рівня бідності у радянський період свідчать про те, що коефіцієнти Джіні є очевидно викривленими.

Спочатку розгляньмо найзагальніший показник розподілу доходів, коефіцієнт Джіні, який теоретично може перебувати у межах від 0.0, коли всі доходи є абсолютно рівними, до майже 1.0, коли дуже мала кількість людей отримує більшу частину доходів у суспільстві. В історичній перспективі типові коефіцієнти Джіні становили близько 0.20–0.25 у соціалістичних економіках, 0.30–0.40 у розвинутих промислових економіках і 0.35–0.45 чи більше у країнах, що розвиваються¹⁵.

Якщо звернутися до даних щодо перехідних економік, то не викликає здивування складність визначення якогось одного доброго джерела даних. База даних TransMONEE ЮНІСЕФ – єдине джерело, у якому подаються значення коефіцієнта Джіні для більшості перехідних країн від 1989 до 2001 року, і саме ці дані подаються у таблиці 3.5: середнє по групі значення за TransMONEE подається у першому рядку для кожної групи, у другому рядку вміщено діапазон значень по країнах. Крім того факту, що ці дані ґрунтуються на валових доходах – і тому нерівність може перебільшуватися через виключення соціальних виплат, які, як відомо, мають місце¹⁶, – виявляється, що вони не завжди схожі на показники з десятка інших джерел. Тому у третьому рядку в таблиці 3.5 для кожної групи подається діапазон значень, виявлених у десятку інших

досліджень. Розбіжності тут надто великі для того, щоб можна було безпечно покладатися на єдине джерело, з тієї простої причини, що тільки у ньому відображаються дані за весь період. Проте всі джерела одностайно вказують на той самий важливий висновок – коефіцієнти Джіні змінювалися у бік зростання, тобто більшої нерівності у розподілі доходів.

Таблиця 3.5. Діапазон оцінок коефіцієнта Джіні у літературі

	До перехідного періоду 1988–1992	Середина перехідного періоду 1993–1996	Найновіші дані 1998–2001
Центральна Європа			
Середній за TransMONEE	22	29	29
Діапазон за TransMONEE	20–29	25–36	26–39
Діапазон за іншими джерелами	19–28 (36)	22–35	24–31
Балтія			
Середній за TransMONEE	25	35	36
Діапазон за TransMONEE	24–25	28–39	32–40
Діапазон за іншими джерелами	23–25	31–35	32–37
ПСЄ (3 країни групи)			
Середній за TransMONEE	н/д	27	33
Діапазон за TransMONEE	16–26	23–29	28–40
Діапазон за іншими джерелами	16–23	25–33	28–41
СНДП			
Середній за TransMONEE	27	42	46
Діапазон за TransMONEE	25–32	32–49	39–52
Діапазон за іншими джерелами	23–30 (45)	34–50	29–52
СНДО			
Середній за TransMONEE	25	н/д	33
Діапазон за TransMONEE	23–26	н/д	27–34
Діапазон за іншими джерелами	23–28	н/д	27–41

Джерела: база даних TransMONEE (інтернет) ЮНІСЕФ – перші рядки по кожній групі; інші джерела: UNDP, HDR, різні роки; UNDP (1998); EBRD Transition Reports, різні роки; Milanovic, 1998; Commander et al., 1999; Svejnar, 2002; Popova, 2004; Kolodko, 1999; Notten, 2004; Keane, Prasad, 2002; Sukiassyn, 2004; Berry, Karin, 2003.

Слід наголосити, що таблиця 3.5 – це не більше ніж компіляція із близько десятка знайдених джерел, у ній подаються крайні значення коефіцієнта Джіні окремих країн з відповідних груп, без поправок, зумовлених методологічними причинами: різні роки, різні визначення, різні методи, різні методики дослідження. Мета цієї компіляції полягає лише в тому, щоб показати, що розбіжності є дуже значними, а до висновків щодо зміни коефіцієнтів Джіні слід підходити вкрай обережно. У Grun, Klasen (2001) вже було відзначено широту діапазону оцінок щодо окремих країн лише у трьох джерелах. З появою нових даних таблиця 3.5 демонструє навіть ще більшу широту діапазону, ніж була відзначена у згаданому дослідженні. Почасти це пояснюється випадками, коли лише одна країна з групи має набагато вищий коефіцієнт Джіні, тому країни зі значними відхиленнями від групових показників виділяються окремо. Так, у період до перетворень Росія, за однією оцінкою, 1989 року мала показник 0.22, а за іншою, 1992 року – 0.45; у Центральній Європі одне з джерел щодо Хорватії подає показник 0.36, що значно відрізняється від інших країн цієї групи – від 0.19 до 0.28. У середині перехідного періоду Росія має показник 0.52 – це знову дуже багато, проте вже для перехідних країн в цілому; однак цей показник не надто відрізняється від інших, оскільки у групі СНДП кілька інших країн мають показники 0.45 і більше: Грузія – 0.49, Україна – 0.47, Азербайджан – 0.45. Наприкінці зазначеного періоду, за даними одного з досліджень, Росія має 0.49, що знову відрізняється від решти групи з діапазоном 0.29–0.41. Схожим чином, у групі СНДО спостерігається широкий діапазон показників – від 0.45 у Туркменістані до 0.27 у Білорусії.

Такий широкий діапазон оцінок зумовлюється кількома причинами: навіть щодо окремих країн різні дослідження приблизно одного періоду подають різні показники; коригування порівнянності, до яких вдаються автори, можуть зумовлювати появу різних показників для однієї країни; також відрізняються і визначення – коефіцієнт Джіні обчислюється за заробітною платою, валовим доходом із включенням доходів у натуральній формі, результати коригуються з огляду на отримання допомоги від держави, а у кількох випадках коефіцієнт Джіні навіть обчислюється не за доходами, а за витратами. Я вирішив не робити спроб узгодження цих розбіжностей – почасти, щоб продемонструвати один важливий момент: рівень коефіцієнта Джіні за будь-який рік, а отже, і значення його змін протягом десятиліття є вкрай залежними від положень, з яких виходять автори досліджень, вибору дохідної (чи витратної) бази, коригувань вихідних даних, які роблять автори, і т. ін.

Чи можна зробити якісь висновки, виходячи з такого широкого діапазону оцінок? Я пропоную п'ять, у приблизному порядку їхньої надійності:

- Значні розбіжності вказують на необхідність бути дуже обережним, роблячи будь-які висновки.

- Незважаючи на дисперсію, очевидно, що коефіцієнт Джіні в усіх країнах зростає.
- Зростання, виходячи з доступних даних, є очевидно більшим у країнах СНД, а Росія має відмінні від інших – вищі – показники.
- Видається, що має місце стабілізація і навіть зниження показників коефіцієнта Джіні від середини 1990-х років до останнього часу (крім бази даних TransMONEE).
- Існують чіткі ознаки того – принаймні щодо деяких країн СНД, – що перший великий стрибок відбувся у перші два-три роки 1990-х, тобто до того, як реформи могли мати хоч якийсь значний вплив.

Перший висновок не потребує подальших роз'яснень і, як видається, є загальноприйнятим серед фахівців. Інші висновки більш гіпотетичні і, можливо, сумнівні, тому вони заслуговують на дещо детальніший розгляд.

Виходячи з наявних даних, вміщених у таблиці 3.5, немає жодної країни, у якій коефіцієнт Джіні не зріс би порівняно з передреформним періодом; як видається, цей висновок є дуже переконливий¹⁷. Це не має викликати здивування; звичайно, такі результати очікувалися всіма фахівцями як очевидний ефект зміни режиму. Доходи за соціалізму не могли бути прибутком чи рентою, і навіть структура заробітної плати свідомо й очевидно скорочувалася; необхідним наслідком переходу до приватної власності і визначення трудового доходу ринком було поглиблення нерівності. Я залишу на пізніше висловлення будь-яких нормативних міркувань щодо того, чи було зростання коефіцієнта Джіні надмірним, чи приблизно таким, як і можна було очікувати. Точні значення зростання визначити складно з огляду на широкий діапазон оцінок, проте, беручи як приблизний орієнтир різницю між середніми значеннями діапазонів за три періоди з таблиці 3.5, можна сконструювати приблизну оцінку, що подається у таблиці 3.6. Вона вказує на чітку структуру по регіону: у країнах Центральної Європи зростання було найменшим, приблизно 3–4 пункти до середини 1990-х років, тоді як зростання за той самий період у країнах групи СНДП становило найменше 10, а найбільше – 15. Щодо усіх інших груп, то зростання у них становило близько 10 чи менше, хоча маємо три випадки більшого зростання: Естонія, Туркменистан = 12–13 та Румунія = 15, хоча в останньому випадку зростання становить тільки 10–12, якщо не враховувати (обґрунтовано) сумнівного показника 0.16 у період до реформ.

Набагато більше зростання у країнах СНД може бути систематично пов'язаним з явищем захоплення держави, однак це менше стосується країн групи ПСЄ і однозначно не є адекватним поясненням для Балтії. Додатковим чинником тут є значна ймовірність заниження даних щодо нерівності у радянський період, що відзначається у Milanovic (1999). Хоча неможливо поки що зробити жодних кількісних оцінок цих двох ефектів, безумовно обґрунтованим є висновок, що відмінності зрос-

тання у Центральній Європі на 3–4 пункти і на 10–15 пунктів в інших країнах можна частково пов'язати із заниженою оцінкою коефіцієнта Джіні у раніший період. Міцніші позиції комуністичних еліт і відповідно більший ступінь зловживання привілеями у Радянському Союзі порівняно з країнами Центральної Європи є якщо і не загально визнаним, то поширеним поглядом кремленологів і дослідників політичних аспектів перехідного процесу¹⁸.

Таблиця 3.6. Ймовірні зміни значень коефіцієнта Джіні

	До середини 1990-х років	Загалом приблизно до 2000 року
Центральна Європа	3–4 пункти	3–4 пункти
Балтія	8–9 пунктів	9–10 пунктів
ПСЄ	8–9 пунктів	12+ пунктів
СНДП	15–15 пунктів	12–15 пунктів
СНДО	н/д	9–10 пунктів

Джерело: обчислення за даними таблиці 3.5: приблизна різниця між середніми значеннями в діапазонах за кожний період.

Чи досягло піку зростання значення коефіцієнта Джіні у середині 1990-х років? Доступні дані вказують на те, що це справді так для більшості країн, однак за наявності реального зниження підтвердити це складно. Так, наприклад, у випадку Польщі у Svejnar (2002) подаються оцінки на 1993 і 1996 роки – 0.30 і 0.33, тоді як у Kolodko (2004) відзначається пік 1996 року на рівні 0.34 і спад до 1998 року до показника 0.31. Очевидний виняток становлять дві групи – країни Балтії і ПСЄ, у яких очевидне і стійке зростання значень має місце до останнього часу. Випадок останньої групи легше пояснити переривчастістю у реформах. Дві країни цієї групи, Болгарія і Румунія, пережили в середині 1990-х років тривалі фінансові кризи після здійснення реформ, які у кращому разі були нерішучими, а потім розпочали їх знову у 1997–1998 роках. Македонія потерпала від громадянських конфліктів на кордонах і середині країни. Щодо країн Балтії пояснення має бути іншим, оскільки реформи тут проводилися швидко і рішуче; найбільше, що можна сказати, це те, що зростання у другій половині 1990-х років було набагато меншим за перший великий стрибок початку 1990-х. Для країн групи СНДП свідчення щодо піків є переконливішими; видається, що деякі показники коефіцієнтів Джіні насправді дещо знижуються порівняно з певними значеннями середини 1990-х років у більшості країн. Навіть нетиповий для своєї групи випадок Росії демонструє приблизно однаковий для середнього і останнього періоду діапазон значень коефіцієнта Джіні. Ту саму тенденцію у випадку України відзначають автори у Berry, Karin (2003), посилаючись на послідовні оцінки за 1999–2002 роки: 0.29, 0.29, 0.30, 0.31. Існують також важливі дані про рівень бідності,

про що йтиметься нижче, які свідчать про те, що в Росії й Україні пік погіршення становища припав приблизно на період фінансової кризи 1998 року, а після цього, коли 2000 року почалося потужне відновлення, ситуація відповідним чином поліпшилася.

Деякі дані вказують на те, що в країнах СНД найбільше зростання нерівності відбулося ще у соціалістичний період або коли значні реформи ще не розпочалися. Для максимальної послідовності я посилюватиму тільки на джерела, які подають дані більш ніж за один рік, що отримані (як можна вважати) за схожими методиками. Так, у дослідженні Ророва (2004) подаються показники Росії – 0.27 1988 року і 0.45 1992 року; у Svejnar (2002) за 1991 рік подається показник 0.26, а за 1992 рік – 0.54. У Commander et al. (1999) відзначається поступовіше зростання від 1987 року (0.26) до 1992 року (0.29); за цим джерелом, перший великий стрибок відбувся 1993 року до показника 0.40. Дехто зробить висновок, що цей стрибок був пов'язаний з радикальними реформами в Росії 1992 року, інші стверджуватимуть, що він був зупинений і не міг мати такого значного впливу. В Україні – як і у багатьох інших країнах СНД – реальний старт стабілізації і реформ відкладався до 1994–1995 років, тому будь-які зміни у показниках коефіцієнта Джіні до 1995 року, очевидно, пов'язані із соціалістичним періодом чи бездіяльністю держави, а не з ринковими реформами. Щодо України у Svejnar (2002) подаються показники 0.23 1988 року і 0.47 1995 року – це свідчить про те, що поглиблення нерівності значною мірою відбулося до початку реформ.

Будь-які висновки щодо погіршення становища у розподілі доходів до проведення значних реформ не можуть бути однозначними через обмеженість і ненадійність даних. Разом з тим існує ймовірність того, що розбіжності у розподілі доходів у країнах СНД збільшилися до початку перетворень; можна назвати дві причини: різке погіршення у фінансовій сфері та зростання інфляції, що почалися 1992–1993 років; у країнах СНД продовжував своє існування режим, який був щонайменше квазісоціалістичним, а діяти в ринковому ключі він почав лише наприкінці 1990-х років¹⁹; на початку 1990-х років спостерігалися різке падіння виробництва і гіперінфляція. Крім того, від Закону про кооперативи 1988 року значно збільшилися легальні можливості для приватної власності і отримання прибутку. Обидва ці явища в результаті були здатними привести до поглиблення нерівності на ранньому етапі.

Тут, напевно, буде корисним відступити на крок і поставити нормативне запитання: чи було зростання коефіцієнта Джіні вищим за адекватне для ситуації зміни режиму від планової соціалістичної економіки до ринкової економіки з приватною власністю? Теоретичного еталона «коректності» немає, проте, щоб знайти певну точку опори у цій проблемі, розгляньмо три можливі еталони:

- показники коефіцієнта Джіні країн Центральної Європи, які, за індексом добробуту ІЛР, пережили перехідний період фактично без

погіршення і з безперечним загальним поліпшенням за підсумками десяти років перехідного процесу;

- показники коефіцієнта Джіні в інших ринкових економіках, зокрема нових економіках із середнім рівнем доходів, але також і країн ОЕСР з високими доходами;
- показники коефіцієнта Джіні Китаю, у якому, як і у країнах Центральної Європи, відбувалося тривале поліпшення показників ІЛР і який часто згадують як приклад того, як мають здійснюватися реформи.

Таблиця 3.7. Діапазони показників коефіцієнта Джіні за групами країн

	найнижчі	найвищі
Перехідні країни	Угорщина, 0.24	Словенія, 0.31
Центральна Європа	Польща, 0.25	Хорватія, 0.36
Балтія	Латвія, 0.32	Естонія, 0.37
ПСЄ	Македонія, 0.28	Румунія, 0.41
СНДП	Киргизстан, 0.29	Вірменія, 0.38
	Казахстан, 0.31	Росія, 0.49
СНДО	Узбекистан, 0.29	Туркменістан, 0.41
Ринкові економіки	Данія, 0.245	Португалія, 0.39
З високими доходами	Швеція, 0.25	США, 0.41
З середніми доходами	Індонезія, 0.30	Колумбія, 0.57
	Південна Корея, 0.32	Бразилія, 0.60

Примітки: дані за період 1996–2002 років. Оцінки показників України (у групі СНДП) лежать у діапазоні від 0.29 до 0.41, тобто або найнижчих, або найвищих – чудовий приклад ненадійності оцінок щодо коефіцієнта Джіні. Для порівняння: Китай = 0.40.

Джерело: UNDP (1998) – перша колонка Table 4.5; всі інші – UNDP, HDR, 2003. Країни з високими доходами: перші 21 за ІЛР. Нові ринкові економіки з середніми доходами: Корея, Уругвай, Чилі, Мексика, Малайзія, Панама, Колумбія, Бразилія, Венесуела, Таїланд, Перу, Філіппіни, Туніс, Туреччина, Йорданія, Індонезія.

Порівняльні дані подаються у таблиці 3.7, у якій демонструється той загальновідомий факт, що країни ОЕСР з високими доходами мають набагато нижчі показники коефіцієнта Джіні, ніж країни, що розвиваються, із середнім рівнем доходів, у діапазонах приблизно 0.25–0.40 і 0.30–0.60 відповідно. Перехідні країни, які, будучи раніше соціалістичними, мали навіть ще менші показники, зараз, як видається, потрапляють у проміжну зону між цими двома групами. Центральноевропейські країни мають показники близько 0.25, співмірні з найнижчими країн

ОЕСР (таких як Данія, Швеція та інші країни Скандинавії, які іноді називаються «державами загального добробуту»). Країни Балтії та, ймовірно, групи ПСЄ за кількома винятками²⁰ мають показники в діапазоні 0.30–0.35 – співмірні з країнами ОЕСР із середніми показниками і новими економіками з середніми доходами з низькими показниками коефіцієнта Джіні. Для країн СНД характерний найширший діапазон значень, кілька з них мають показники менші за 0.30, проте ще кілька – понад 0.40 і наближаються до 0.50²¹. Ці останні, таким чином, можна порівнювати з країнами з низькими доходами і країнами, що розвиваються, для яких характерні набагато більші розбіжності у розподілі доходів. Проте більшість цих країн, за винятком Росії, все ж таки не потрапляють до групи країн з дуже нерівномірним розподілом доходів, показниками 0.50 і більше – таких як Бразилія і Колумбія, дані щодо яких подаються у таблиці, та Чилі, Мексика, Венесуела і Парагвай. Схожі високі показники також мають чимало африканських і латиноамериканських країн з низькими доходами.

З цього можна зробити висновок, що зростання нерівності у доходах за коефіцієнтом Джіні, безперечно, мало місце після реформ, проте воно було порівняно незначним у Центральній Європі, країнах Балтії і ПСЄ, де реформи проводилися швидше і були глибшими. У країнах СНД з повільнішими реформами ці показники наближаються до рівня нижньої частини діапазону країн, що розвиваються, зі співмірними рівнями доходів. Таким чином, є підстави стверджувати, що, за нечисленими винятками, передові перехідні країни знаходяться там, де вони мають бути за розподілом доходів згідно зі стандартами економік з високими доходами, а країни, що відстають у реформуванні, також займають належне їм місце – порівнянне з ринковими економіками із середніми доходами, проте вони загалом мають кращі позиції, ніж країни, у яких доходи розподіляються найбільш нерівномірно.

Щодо Китаю, то найновіша оцінка ПРООН за 1998 рік дає показник 0.40, що відповідає групі країн СНД з вищими показниками. Якщо взяти вищі показники таблиці 3.5, то показник Китаю перевищують тільки Грузія, Вірменія і Росія. Інші дослідження подають для Китаю дещо менші показники, близько 0.32–0.35. Якщо порівняти з діапазонами таблиці 3.5, то очевидно, що розподіл доходів у Китаї наприкінці 1990-х років є, безперечно, набагато нерівномірнішим, ніж у Центральній Європі, трохи нерівномірнішим, ніж у Балтії, і співмірним із діапазоном країн Південно-Східної Європи і більшості країн СНД, за винятком країн з різко відмінними показниками. У двох недавніх дослідженнях, Gustaffson, Shi (2001), Benjamin, Brandt, Giles (2004), автори здійснюють докладний аналіз даних у часі, відокремлюючи показники Джіні для сільського і міського населення. Оскільки використовуються різні методики, результати не збігаються, проте в обох дослідженнях робиться висновок про значне зростання коефіцієнта Джіні. Перше дослідження подає оцін-

ку зростання коефіцієнта Джіні (доходи) для міст на дев'ять пунктів – з 0.23 1995 року до 0.32 1998-го; у другому щодо сільського населення подаються дані про зростання на шість пунктів – від 0.29 1987 року до 0.35 – 1999-го. Автори пов'язують зміни зі спадом доходів у сільському господарстві через зниження цін на продукти харчування і зі збільшенням можливостей отримання доходів у несільськогосподарському секторі у сільській місцевості. Найважливішим у цьому порівнянні видається те, що, незважаючи на уникнення загального спаду виробництва, у Китаї має місце зростання нерівності, яке за своїми масштабами не дуже відрізняється від середнього по неазійських перехідних економіках.

Політика Китаю відверто спрямована на запровадження ринкових механізмів через їх корисність у плані мотивації й ефективності, і водночас Китай дуже поступово відходить від різноманітних соціалістичних рис²². Оскільки приклад Китаю зазвичай вважається успішним навіть тими, хто не вірить у застосовність його підходу в інших країнах – до таких належить і автор цього дослідження, – видається обґрунтованим зробити висновок, що *прийнятною і природною зміною коефіцієнта Джіні є мінімум п'ять і, мабуть, максимум десять пунктів*. Приклад Китаю веде до висновку, що жодна з центральноєвропейських країн не перевищила цього «розумного» зростання (насправді ці країни мали показники, ближчі до нижчого краю діапазону), а тих, що перевищують ці показники, дуже небагато. Залежно від того, які оцінки показників коефіцієнта Джіні є правильними, мабуть, лише Вірменія, Росія, Туркменістан і Україна справді перевищили показники Китаю на кілька пунктів, принаймні на середину 1990-х років.

Зміни у розподілі доходів: рівень бідності

Далі ми звернемося до безпосередніх даних щодо бідності, зокрема використовуючи поняття межі бідності та показник «відсоток населення за межею бідності», або рівень бідності. Загальні застереження щодо даних було вказано вище²³, проте необхідно сказати про деякі труднощі й невідповідності конкретно у даних щодо бідності. Втім, спочатку необхідно зробити зауваження нормативного характеру. Зі сказаного вище щодо коефіцієнта Джіні читач має зрозуміти, що, на мою думку, деяке підвищення його значень порівняно з соціалістичним періодом є не лише «нормальним» (хоча, на жаль, масштаб тут визначити неможливо) і очікуваним, а й насправді бажаним при зміні режиму у тому сенсі, що можливості отримання вищих доходів – за соціалізму недостатні – виступають мотивуючими факторами як для робочої сили, так і для капіталу для докладання більших зусиль і підвищення

продуктивності. Емпіричні дані наводять на думку, що масштаби зростання, які спостерігалися у Центральній Європі, а також, можливо, і в інших країнах (принаймні до значень 0.25–0.30), імовірно, вписуються у цей «бажаний» діапазон. Той самий аргумент є категорично незастосовним у випадку індикаторів щодо людей, які перебувають за межею бідності; будь-яке тривале зростання цього показника автоматично означає невиконання умов тесту компенсованого Парето-оптимального становища, описаного на початку цього розділу, а найкращим терміном для опису такого становища є «погіршення». Кажучи просто, уряди перехідних економік мають як мінімум забезпечувати необхідну допомогу і механізми соціальних виплат з метою запобігання зростанню рівня бідності, що виходить за межі певного короткого періоду – скажімо, п'яти років.

На жаль, величезні проблеми, пов'язані з даними та визначенням поняття «межа бідності», можуть вести до перебільшення масштабів такого погіршення і подальшої недооцінки бідності у соціалістичний період аналогічно до того, як показники коефіцієнта Джіні можуть робити свій внесок у заниження нерівності розподілу. Найповніше оцінки рівня бідності подаються у щорічних публікаціях Transition Report ЄБРР, у яких від 1998 року вміщуються показники прожиткового мінімуму по різних країнах. Але знову-таки, як і у випадку даних з TransMONEE щодо показників коефіцієнта Джіні, тут наявні внутрішні невідповідності; також є кілька інших джерел, які подають іноді дуже відмінні показники – тому, що у них використовуються визначення прожиткового мінімуму у певних конкретних країнах (найчастіше у працях, присвячених проблемам перехідного періоду – UNDP, 1998; Milanovic, 1998). Отже, у нашій компіляції найкраще буде знову показати і показники ЄБРР, і те, що подають інші джерела. У таблиці 3.8 подаються показники по окремих країнах з чотирьох джерел, щоб краще простежити розвиток у часі, тоді як у таблиці 3.9 подаються діапазони по групах країн – для того, щоб найнаочніше представити тенденції.

Таблиця 3.8. Оцінки рівня бідності: різні джерела

	До реформ	Середній період	Найновіші
Центральна Європа			
Угорщина	1/2/2/1	3/15/25/4	-/7/-/-
Польща	6/13/-2	19/18/24/20	-/2/-/-
Чеська Республіка	0/1/-/0	1/1/-/1	-/2/-/-
Словаччина	0/1/-/0	1/1/-/1	-/2/-/-
Словенія	0/1/-/0	1/1/-/1	-/2/-/-
Хорватія	н/д	н/д	н/д

	До реформ	Середній період	Найновіші
Балтія			
Естонія	1/-/-/1	40/40/9/37	-/5/-/-
Латвія	1/-/-/1	25/35/-/22	-/8/-/-
Литва	1/-/-/1	46/23/-/30	-/14/-/-
Південно-Східна Європа			
Болгарія	2/-/-/5	33/33/36/15	-/24/13/-
Румунія	6/-/-/6	39/45/22/59	-/21/-/-
Македонія	н/д	н/д	н/д
Албанія	-/-/-/-	-/-/29/-	-/-/25/-
Боснія-Герцеговина	н/д	н/д	н/д
Сербія і Чорногорія	н/д	н/д	н/д
СНДП			
Вірменія	14/-/-/-	-/86/55/-	-/49/54/-
Грузія	13/-/-/-	-/60/12/-	-/12/-/-
Казахстан	5/-/-/5	50/50/35/65	-/15/-/-
Росія	2/-/-/12 (10) (11)	45/50/31/50 (-) (32)	-/24/-/- (-) (15)
Киргизстан	12/-/-/12	84/84/51/88	-/34/64/-
Молдова	4/-/-/4	65/85/23/66	-/64/-/-
Україна	2/-/-/2 (12–30)	41/41/32/63 (55)	-/46/-/- (45)
Азербайджан	34/-/-/-	-/64/68/-	-/9/50/-
Таджикистан	51/-/-/-	-/96/-/-	-/51/-/-
СНДО			
Узбекистан	24/-/-/24	47/31/-/63	-/44/28/-
Білорусія	1/-/-/1	23/47/23/22	-/12/42/-
Туркменистан	12/-/-/12	57/58/-/61	-/44/-/-

Примітки: до реформ – до 1992 року для Центральної Європи, до 1993 року – для інших; середній період, відповідно, 1993–1996 та 1994–1997 роки; найновіші дані – за 1997 і наступні роки, 1999-й і наступні. У звітах Transition Report ЄБРР дані щодо років подаються тільки у публікації 2003 року, тому я роблю такі висновки щодо років. Центральна Європа, Звіти ЄБРР 1998–2000: вважаються такими, що стосуються дореформеного періоду, подаються тільки найвищі показники; звіти за 2000–2002 роки вважаються такими, що подають дані щодо середнього періоду. Це почасти спирається на висновки з того, як порядок величин звітів ЄБРР співвідноситься з іншими джерелами.

Джерела: чотири показники оцінок рівня бідності, розділені косими лініями: UNDP (1998); EBRD TR; World Bank WDI; Milanovic (1998) – в такому порядку. Щодо Росії показники у дужках – з Commander et al. (1999), Notten (2004). Щодо України – з Berry, Karin (2003).

Таблиця 3.9. Діапазон показників рівня бідності по країнах і періодах

	До реформ	Середній період	Найновіші
Центральна Європа	0–13	1–25	2–7
Балтія	1	22–46	5–14
Південно-Східна Європа	2–6	15–45	13–24
СНДП	2–30 (51 Таджикистан)	12–96	12–64
СНДО	1–24	22–63	12–44

Джерело: таблиця 3.8, найнижчі і найвищі показники по кожній групі за кожен період. У групі СНДО Таджикистан має різко відмінний показник, який подається в дужках.

Перший недолік вибірки даних ЄБРР полягає в тому, що там не зазначаються роки, до яких належать дані, за винятком Transition Report, 2003, де дані стосуються періоду приблизно від 1998 до 2000 року, а у кількох випадках подаються дані за 1996 і 2001 роки. Через це тяжко оцінити зміни щодо бідності впродовж перехідного періоду, особливо це стосується країн СНД, у яких значне відновлення почалося лише у 1999–2000 роках, і складно зрозуміти, чи відбулося воно на зниженні рівня бідності. Також у названій компіляції змінюються джерела і, напевно, визначення: 1998–2000 роки – ПРООН і прожитковий мінімум 4 долари на день у паритетних цінах; 2001–2002 роки – дані Світового банку, 4.3 долари на день; 2003 року – World Development Indicator Світового банку, 2 долари на день. Чи пояснюють ці розбіжності різкий спад у даних за 2003 рік порівняно з 2002-м, Transition Report ЄБРР: Угорщина – з 15.4 до 7.3, Польща – з 18.2 до 2, Грузія – з 30.9 до 15.3, Киргизстан – з 84.1 до 34.1? Можливо, але в такому разі дані з цього джерела навряд чи можна використовувати для аналізу періоду часу. Цим питання не вичерпуються, тому що тільки показники з Transition Report ЄБРР за 2003 рік можна узгодити з індикаторами World Development Indicator (WDI) Світового банку; показники звітів ЄБРР попередніх років з даними Світового банку не узгоджуються.

Публікації Світового банку також проблематичні, оскільки вони відзначають лише дуже небагато показників перших років 1990-х, що унеможливує оцінку того, що відбувалося у першій частині перехідного періоду²⁴, коли, звичайно, і очікувалося загострення проблеми бідності. Втім, цю тенденцію погіршення можна чітко простежити за даними ЄБРР, а також за визначальним дослідженням щодо бідності ПРООН 1998 року. Неясності у даних вказують на те, що, як і у випадку коефіцієнта Джіні, найкраще зібрати компіляцію з діапазонами оцінок за різними джерелами, не зважаючи на відмінності методик, а на якесь єдине джерело спиратися лише тоді, коли його дані дають змогу отримати важливі висновки щодо періодів часу і різних країн.

Як і у випадку коефіцієнта Джіні, перший відмітний факт полягає у дуже значній широті діапазону за оцінками різних джерел. Головні причини цих розбіжностей полягають у неоднаковому визначенні прожиткового мінімуму, чи то конкретної країни, чи міжнародного, порогового значення (наприклад, міжнародний стандарт іноді становить 4 долари на день, паритетні ціни, а іноді – 2 долари на день), використанні як бази доходів або витрат та неоднакових вибірок досліджень. Лише один приклад дуже високої чутливості результатів до цих розбіжностей: у Milanovic (1998) подаються такі вражаючі показники бідності середини 1990-х років в Україні і Киргизстані – 88 % і 63 % – це більше, ніж у найнерозвинутіших країнах Африки, за даними WDI, – тоді як ЄБРР у своєму першому докладному дослідженні соціального впливу реформ (Transition Report, 1999, Annex 1.1) подає розрахунки на основі витрат, і ці показники скорочуються майже наполовину – 46 % і 37 % відповідно. Будь-які спроби виявити послідовні дані, узгодити різні джерела і визначення чи простежити часові ряди для окремих країн за єдиним визначенням неминуче ведуть до двох висновків. По-перше, неможливо отримати достатньо послідовні дані за весь період часу, що зробило б можливим однозначну оцінку, – це щонайменше було б пов'язаним з виконанням дуже великої роботи. По-друге, зрозуміло, що найвищі оцінки рівня бідності, які можна знайти у дослідженні, можуть бути завищеними у 2–3 рази, оскільки на них діють одночасно кілька чинників завищення: використання доходів, а не витрат як бази обчислення, національне, а не міжнародне визначення прожиткового мінімуму, неймовірно високе порогове значення бідності (наприклад, 4 долари на день, а не 2 або 1, які зазвичай використовуються у WDI для порівняння різних країн).

Величина діапазону особливо наочно проявляється у випадку країн колишнього Радянського Союзу. Так, у середній період Естонія має показники 9–40 %, Литва – 30–46 %, Росія – 12–50 %, Україна – 41–63 %, Грузія – 11–60 %. За межами колишнього СРСР такі широкі діапазони відзначаються тільки щодо Болгарії (15–36 %) і Румунії (22–59 %), тоді як, на відміну від цього, найширший діапазон у країнах Центральної Європи відзначається щодо Угорщини – 7–25 %.

Чи можна зробити якісь висновки щодо змін рівня бідності від початку перехідного періоду, незважаючи на величину діапазону оцінок? Відповідь, як і випадку коефіцієнта Джіні, однозначно ствердна, і так само очевидно, що за перші п'ять-сім років реформ кількість бідних значно зросла – хоча найвищі оцінки можуть бути перебільшеними. Найбільші зміни, як і з показниками коефіцієнта Джіні, відбулися у групі СНДП.

Показники середнього періоду для країн СНДП, за багатьма оцінками, є такими високими, що це викликає сумніви: чи справді 88 % у Киргизстані і 66 % у Молдові реальні? Такі показники мали б свідчити про катастрофічний голод чи щось подібне, що не відповідає ні епізодич-

ним свідченням про становище у країнах СНД в середині 1990-х років, ні ранішим спостереженням, пов'язаним з ІЛР, за якими ці країни посідають місця не нижчі за середні у групі «середнього рівня людського розвитку». І ІЛР, і звіт *Poverty in Transition*, з яких взято ці оцінки, готуються ПРООН, і, м'яко кажучи, вони не можуть бути коректними одночасно. Видається, що оцінки зазначеного звіту є перебільшеними через використання нереалістично високого визначення прожиткового мінімуму. Ефект може бути значним: на основі даних EBRD (2002) і прожиткового мінімуму 4.3 долара на день отримуємо середнє значення рівня бідності для країн СНДП 62 %. На основі ж звіту за 2003 рік зі значенням прожиткового мінімуму 2.15 долара на день середнє значення по групі СНДП знижується майже наполовину, до 35 %, що загалом менше, ніж у країнах Африки та Азії з дуже малим рівнем доходів. Та навіть 34 % – це велике зростання порівняно з показниками, як вважається, типовими для радянського періоду, тобто набагато меншими за 10 % для західних республік і трохи вищих 10 % для інших – за деякими винятками, які демонструються у таблиці 3.8. Проте і тут потрібно ставитися до цих даних з надзвичайною обережністю: як і у випадку коефіцієнтів Джіні, дані радянського періоду можуть бути викривленими, нерівність і бідність могли занижуватися. На це вочевидь вказують результати двох докладних досліджень щодо окремих країн.

Дуже докладне дослідження бідності в Україні, Berry, Karin (2003), дає додаткові підстави для обережності в інтерпретаціях цих показників; автори відзначають той факт, що обсяги неофіційної економічної діяльності у цей період були майже такими самими, як і офіційної. У цьому дослідженні також є вказівка на нереалістичність визначення прожиткового мінімуму: для 1990 року він встановлюється на рівні 100 радянських рублів, що було дуже типовим для зарплати більшості населення у той час. Якщо спроектувати цей прожитковий мінімум у майбутнє, враховуючи інфляцію, з рівнями бідності 41 % на середину 1990-х років, за UNDP (1998), чи 63 %, за Milanovic (1998), то або це визначення прожиткового мінімуму є занадто високим, або ж кількість бідних у соціалістичний період також була дуже високою. Останнє є справді можливим: для України автори Berry, Karin (2003) подають такі оцінки рівня бідності 1980, 1990 і 1992 років – 38 %, 12 % і 30 %. Ці оцінки зроблені на підставі прожиткового мінімуму 100 карбованців; для значення прожиткового мінімуму, яке визначається як «крайня бідність» (83 крб, що не набагато нижче і, на мою думку, також сумнівно), відсотки у зазначені роки такі: 23 %, 6 % та 17 %.

Щодо Росії автори Commander et al. (1999) також подають початкові показники, вищі за UNDP (1998), хоча і не так, як оцінки у Berry, Karin (2003) стосовно України: 1990 = 5 %, 1991 = 10 %. Як додаткову вказівку на можливість завищеності радянських офіційних оцінок вони згадують дослідження McAuley (1979), на думку автора якого, рівень бідності

у другій половині 1960-х років сягав 35–40 %. Ці оцінки рішуче вказують на те, що початкові дореформені показники бідності були набагато вищими за показники ПРООН, аналогічно до вищих коефіцієнтів Джіні, про що йшлося вище. Зауважмо також аномально високі показники у дореформенний період в Азербайджані (34 %) і Таджикистані (51 %) порівняно з близько 12–14 % у Вірменії, Грузії і Киргизстані, у яких доходи населення також були низькими. Беручи до уваги характер режиму, тяжко повірити в те, що допомога республікам з низькими доходами, за рахунок якої показники бідності утримувалися на рівні трохи вище 10 %, не надавалася згаданим двом республікам.

У всеохопному дослідженні бідності у Радянському Союзі Matthews (1986) відзначається кілька чинників заниження офіційних даних щодо бідності, а дослідження 1970-х років в окремих регіонах відзначали набагато вищі показники – від 15–18 % у багатших регіонах (Москва, Естонія), 25–35 % у регіонах із середніми доходами населення (Одеса, Новосибірськ) до 50–60 % у регіонах з низьким рівнем доходів (Тува). Все це, як мінімум, ставить під серйозний сумнів мінімальні оцінки, що не перевищують 10 % для періоду до реформ у республіках колишнього СРСР, включно навіть з Балтією. Якщо взяти оцінку з Matthews (1986) у 18 % для Естонії радянського періоду як типовий для Балтії показник і порівняти його з показниками таблиці 3.8, то можна зробити висновок, що до середини 1990-х років бідність зросла на 10–20 %, проте приблизно до 2000 року різко знизилася до значень, набагато нижчих за показники радянського періоду. Автори Berry, Karin (2003) висувують чудовий аргумент, який може служити поясненням таких великих розбіжностей: «Багато сімей ніколи не піднімалися надто високо над рівнем бідності», – і тому не потрібно було якогось особливо значного падіння виробництва і споживання для того, щоб дуже багато людей опинилися за межею – стали бідними «офіційно». Схожим чином, у Commander et al. (1999) автори доводять, що «Росія вступила у перехідний період, маючи значну суспільну нерівність... значно більшу... ніж у Центральній Європі».

Разом з тим це не означає заперечення висновку про більш ніж маргінальне зростання рівня бідності у країнах, що не належать до Центральної Європи, – цей рівень значно зріс²⁵. Навіть беручи приблизні найвищі значення раннього періоду і середні показники діапазону у середній період, бачимо, що рівень бідності стрімко зріс у країнах колишнього СРСР на близько 20–30 %, а його значення у багатьох країнах сягнуло понад 40 %²⁶. У будь-якому разі – це не мала кількість; бідність справді різко зросла, і це мало означати великі страждання і біль для багатьох людей у країнах колишнього СРСР, навіть у балтійських республіках, принаймні впродовж десяти, а то й більше років.

Розгляньмо коротко інші групи країн. У більшості країн Центральної Європи зростання справді можна розглядати як незначні – рівень не

набагато більший за 1–4 %, що приблизно дорівнює чи навіть менше показників бідності у багатших країнах. Виняток становили Угорщина і Польща – за деякими оцінками, показники доходили тут до 15–20 % у середині 1990-х років з використанням національного визначення прожиткового мінімуму, хоча ці показники стають набагато нижчими, якщо виходити з прожиткового мінімуму за визначенням WDI: з 11 % і 15 % 1993 року до 7 % і 2 % 1998–1999-го. У країнах Балтії початкові тенденції були подібними до тенденцій інших колишніх республік СРСР, хоча пікові значення були дещо меншими, у діапазоні 25–40 %, проте на кінець періоду всі ці країни мали показники 5–15 %, що є ближчим до Центральної Європи. Якщо використовувати міжнародне визначення прожиткового мінімуму, WDI відзначає 1993 року показники 20–30 %, а 1998-го – вже 2–14 %²⁷.

Масштаб поширення бідності у групі ПСЄ також є дуже великим, насправді близьким до того, що відбувся у СНДП. У деяких випадках свою роль у цьому, напевно, відіграли громадянські конфлікти, проте цього чинника не було в Болгарії і Румунії, де значення досягли 35–45 % чи, за деякими оцінками, були навіть ще вищими. Тому зростання на 20–30 %, як у групі СНДП, видається обґрунтованою оцінкою. Нарешті, зміни у найменш реформованих економіках, як і часто щодо цієї групи, відкриті до інтерпретації. Охочі стверджувати, що повільніші і поступовіші реформи вели до мінімізації соціальних втрат, відзначають, що у цих країнах показники бідності зросли менше, ніж у країнах СНДП. Так, UNDP (1998) відзначає, що в Білорусії, серед західних країн СНД, цей показник зріс тільки до 23 %, тоді як в інших – до 40–60 %; схожим чином, в Узбекистані відзначається «тільки» 47 %, що мало для Центральної Азії. Ті, хто стверджують, що повільні реформи мало допомогли у зниженні соціальних втрат (зокрема, і автор цієї книжки), мають три заперечення. По-перше, за іншими оцінками (Milanovic, 1998), Узбекистан і Туркменістан мали набагато вищі показники, аналогічні до показників інших країн СНД: 63 % і 61 %. Схожим чином для Білорусії автор у Demidkina (у Heenan, Lamontaigne, 1999b) стверджує, що цей показник може сягати 80 %, а реальне безробіття – не 4 %, як це подається в офіційній статистиці, а понад 30 %. По-друге, якщо робити порівняння за міжнародним визначенням прожиткового мінімуму (WDA, 2004), то в останні роки (2000–2001) середній показник по СНД становить 33 %, тоді як показники Туркменістану (44 %) і Узбекистану (77 %) є набагато вищими, і тільки Білорусія залишається на дуже низькому рівні (2 %). По-третє, і в Туркменістані, і в Узбекистані спостерігається стійке погіршення становища, з показників 1993 року у 26 % і 32 %, тоді як у багатьох країнах СНД відбувається скорочення бідності після початку відновлення. Відтак я звернуся до тенденцій періоду відновлення.

Чи відбулася від середини 1990-х років загальна стабілізація рівнів бідності або ж навіть їх спад? Для Центральної Європи і Балтії деяке

скорочення очевидне вже наприкінці 1990-х років, як це демонструє остання колонка таблиці 3.8, однак такий висновок є дуже орієнтовним з огляду на проблему зі зміною визначення у єдиному джерелі даних, яке подає відомості за останні роки – EBRD. Якщо не зважати на попередження WDI Світового банку щодо того, що показники бідності у різних країнах «не можна порівнювати зі значеннями, поданими у попередніх виданнях по окремих країнах»²⁸, то очевидною тенденцією є зниження показників від пікових у всіх, крім однієї, країнах Центральної Європи і Балтії, а також зниження у Болгарії і Румунії (щодо інших країн дані за попередні роки відсутні). Щодо країн СНДП, то у шести з дев'яти відзначається зниження (хоча й незначне у випадку Вірменії – від 55 % до 49 %), тоді як у двох спостерігається зростання (Молдова і Україна); щодо Таджикистану даних немає.

У деяких дослідженнях щодо конкретних країн також містяться свідчення зниження після 2000 року. У Notten (2004) подаються показники Росії за 1994, 1998 і 2000 роки – 12 %, 32 % і 15 % відповідно. Загальний характер – різке зростання до кризи 1998 року, а потім значне поліпшення становища, зумовлене відновленням економіки після 2000 року. Автори Berry, Karim (2003) відзначають схожу загальну схему для України, проте поліпшення становища після 2000 року тут не таке значне: за оцінками, від 55 % в середині 1990-х років до 50 % чи трохи менше. У підсумку можна зробити попередній висновок, що погіршення ситуації з бідністю або стабілізувалося, або становище навіть почало поліпшуватися мірою того, як відновлення економіки відбулося на зростанні доходів, а поліпшення фінансової ситуації, напевно, привело до поліпшення становища у сфері соціальних гарантій.

У цілому загострення проблеми бідності, можливо, пом'якшується короткою тривалістю цього періоду і значною плинністю, що спостерігається у динаміці робочої сили: чи відбувають показники бідності становище стабільної групи людей, чи це рух вгору і вниз відносно межі бідності протягом коротких періодів часу? Якщо це так, як стверджується у EBRD Transition Report 1997, то важливими є додаткові статистичні дані – частка населення, що є хронічно або стабільно бідною, що визначається як перебування за межею бідності протягом періоду 2–3 років поспіль. Тут виявляються дуже прикметні результати: частка хронічно бідних у середині 1990-х років в Угорщині становила 12 %, однак у Росії вона не була вищою, і насправді на початку 1990-х років Росія мала ще нижчий показник – 8 %. Одне з пояснень полягає в тому, що стабільна частина бідного населення в Росії (а можливо, і в інших країнах СНД) є приблизно такою самою, що й у Центральної Європі, однак через мінливість економічних умов (виробництва, інфляції, курсових змін) у будь-який окремо взятий рік спостерігаються різкі підйоми і спади, що в результаті і дає вищі показники бідності, які зазвичай відзначаються. Цей результат не заперечує головного висновку, що відбулося, особливо

у країнах СНД, значне зростання рівня бідності із соціальними втратами, що його супроводжують: будь-який рух у зворотному напрямку, що досі спостерігався, є надто незначним, щоб вважатися компенсацією близько десяти років страждань великої частки населення. Отже, країни СНД не надто відповідають критерію компенсованого Парето-оптимального становища.

*Середня тривалість життя:
найкращий показник здоров'я нації*

Серед найчастіше згадуваної, драматичної і незаперечної статистики, що відображає втрати перехідного періоду для конкретних громадян – середня тривалість життя чоловіків у Росії, «яка знизилася з 1989 до 1994 року на шість років» (EBRD, TR, 1999) – з 64 до 58 років, тобто на рівень, характерний лише для нижньої частини групи країн із середніми доходами. Хоча це граничний показник, він допомагає звернути увагу на той факт, що в деяких з перехідних країн справді погіршилося становище у сфері здоров'я. Те, що середня тривалість життя є чудовим показником для інших індикаторів здоров'я нації, широко визнано, і з цієї причини цей показник використовується у ІЛР для відображення здоров'я нації. У цьому підрозділі я використовую показник середньої тривалості життя чоловіків, як це робиться у дослідженні бідності у перехідних країнах UNDP (1998), з тим, щоб навіть ще більше зосередитися на конкретній проблемній сфері²⁹. Напевно, якість статистичних даних тут є вищою за всі, про які йшлося раніше, оскільки цей показник достатньо простий для визначення і допускає незначні альтернативні інтерпретації, а також загалом вважається, що ці дані є доволі точними і за соціалістичний період, незважаючи на сумніви, що висловлюються деякими фахівцями. Наприклад, автор у Handelman (1994) висловлює думку про завищення даних щодо середньої тривалості життя в СРСР – неформальні джерела подають 63, а не 68 років, як в офіційних даних. Хоча це і можливо, проте менш імовірно для цих простіших даних, ніж щодо ВВП і оцінок рівня бідності.

Якщо зниження на шість років становить максимум, то які тенденції спостерігаються у решті країн регіону впродовж десятиліття? Як і стосовно тем, що розглядалися вище, головні питання щодо статистики будуть такими: наскільки велика зміна відбулася? Які відмінності мають різні країни регіону і, зокрема, як ці зміни пов'язані з темпом реформування? Чи відбулося з середини 1990-х років відновлення? У читача не викличе здивування те, що відповіді на два останні запитання дуже схожі на відповіді на останні два запитання щодо інших економічних та соціальних індикаторів. У таблиці 3.10, що ґрунтується на Human Development Report, UNDP, 2003, подаються підсумки змін цього індикатора.

Таблиця 3.10. Тенденції у середній тривалості життя чоловіків у перехідних країнах

	Середня тривалість життя (роки)			Тенденція (кількість країн)				
	1990	1995	2001	зростання	Спад + перевищення	Спад – часткове відновлення	Спад	Без змін (1)
ЦЕ	67.4	68.2	70.0	6	–	–	–	–
Балтія	66.0	63.8	66.2	–	3	–	–	–
ПСЄ	68.5	68.5	69.1	3	–	–	–	–
СНДП	66.2	64.1	65.1	1	2	4	1	1
СНДО	65.3	63.3	64.7	1	1	1	–	–

Примітки: тенденції у середній тривалості життя: зростання – тривале зростання від показників 1990 року; спад + перевищення – спад після 1990 року, проте з наступним відновленням на 2001 рік, що перевищує значення 1990 року; спад – часткове відновлення – спад з наступним відновленням, на 2001 рік показники залишаються нижчими, ніж 1990 року; спад – постійне зниження у період 1990–2001 років; без змін – стабільний рівень у кожен з трьох років.

Джерело: UNDP, Human Development Report, UNDP, 2003.

Країни групи Центральної Європи в цілому та кожна окремо не зазнали зниження середньої тривалості життя у період 1990–1995 років, насправді до 2001 року відбулося значне зростання цього показника до 70 років. Проте на початку перехідного періоду у деяких країнах відзначалося мінімальне зниження на 0.5–1 рік приблизно до 1993 року, таким чином, це явище також знаходиться на порозі спостережності. Раннє відновлення виробництва, яке розглядалося у другому розділі, і рання корекція бюджету зробили можливими досягнення частки видатків на охорону здоров'я до ВВП, яка насправді перевищила показники початку періоду: 6 % 1990–1991 роки і 7.2 % 1993–1994 роки (UNDP, 1998). Щодо країн Балтії, то тут на початку періоду відбувся помітний спад середньої тривалості життя чоловіків на два і більше роки, проте на 2001 рік показники повністю відновилися. Група країн ПСЄ у переважній своїй частині взагалі уникла спаду; щодо Боснії-Герцеговини та Сербії-Чорногорії у джерелі UNDP даних немає, проте будь-яке можливе зниження тут більш імовірно є пов'язаним з війною.

Тож значне погіршення стану здоров'я нації є очевидним тільки у випадку країн СНД, хоча різкий спад, якого зазнала Росія, не був типовим явищем. Незважаючи на зниження на 3–6 років у деяких країнах, загальний середній показник є набагато нижчим, якщо бути точним, то це 2 роки, і на 2001 рік цей спад було наполовину подолано. Цікаво порів-

няти групи СНДП і СНДО: хоча спад виробництва, за офіційними даними, був у країнах СНДО набагато меншим, зниження середньої тривалості життя було таким самим, як і в СНДП, близько 2 років. Справді, у випадку Білорусії, про яку влада цієї країни і численні іноземні спостерігачі проголошують, що її дуже поступове просування до ринку дало змогу уникнути проблем, з якими зіткнулися інші країни, відбулося зниження середньої тривалості життя чоловіків на 3 роки – цей показник вищий тільки в Росії і набагато більший, ніж у переважній частині країн СНДП, які проводили реформи швидше. Крім того, відновлення на 2001 рік у Білорусії є дуже скромним (64 і 64.3 року) порівняно зі зростанням на 1 рік у Росії і Україні, 1.5 року у Молдові і 1.7 року у Таджикистані і на 3.1 року у Киргизстані.

Що стало причиною утримування середнього показника по групі СНДП настільки нижчим за країні показники Росії? Зниження було дуже незначним у Вірменії, Грузії і Казахстані, тим часом як у Азербайджані насправді відзначалося незначне зростання протягом періоду, що доволі дивно для Кавказу з огляду на конфлікти у регіоні і повідомлення про спад виробництва. Одне з пояснень полягає у величезній еластичності споживання і поширеності самодопомоги (див. Stillman, Thomas, 2004, також і щодо ефектів зміни доходу у Росії)³⁰.

Питання причин спаду середньої тривалості життя розглядаються у небагатьох дослідженнях. Як один з факторів відзначається раннє відновлення у Центральній Європі і підтримання у цих країнах високого рівня видатків на охорону здоров'я. Також неефективність реформування системи охорони здоров'я у західних країнах СНД (див., наприклад, у Jack, 2002 щодо закриття медичних закладів) зумовлює погані результати цих країн, незважаючи на дуже раннє відновлення рівня видатків на охорону здоров'я в середині 1990-х років. В інших дослідженнях подається докладний огляд зв'язків між процесом перетворень і такими показниками, як здоров'я. Тут чудовими джерелами є EBRD Transition Report (1998), UNDP Poverty in Transition (1998) та Micklewright (1999), у них відзначається таке поєднання ключових факторів: значне падіння доходів, скорочення бюджетних видатків на охорону здоров'я, погана координація заходів реформування системи охорони здоров'я «від надмірних гарантій до непевності ринку» (UNDP, 1998, р. 39, проблеми пов'язуються зі зростанням безробіття) чи навіть невплата зарплати працюючим, високий рівень алкоголізму і наркоманії, особливо серед чоловіків, та зростання захворюваності на ВІЛ/СНІД.

Підводячи короткий підсумок, відзначу, що тенденції середньої тривалості життя знову демонструють, що країни Центральної Європи і до меншої міри Південно-Східної Європи та Балтії або взагалі уникли будь-якого погіршення рівня здоров'я, оскільки у них відбулося відносно незначне зниження, повне відновлення чи навіть було досягнуто перевищення початкових показників. Досвід країн СНД, у яких становище по-

гіршилося найбільше, знову підтверджує гіпотезу, що часткові реформи можуть тягти за собою більші втрати, ніж швидші і повніші реформи. Проте, на відміну від випадку економічних індикаторів, у тенденціях тривалості життя у країнах, де реформування було найменшим – СНДО, спостерігається майже таке саме погіршення, як і у країнах з повнішими реформами з групи СНДП.

Одна з інтерпретацій останнього факту полягає в тому, що у країнах СНДО офіційні дані щодо виробництва завищуються – або через маніпуляції, або ж з простішої причини: оцінка на основі нереформованого радянського ціноутворення і обліку приводить до завищених показників виробництва. У будь-якому разі дані щодо тривалості життя разом з даними щодо коефіцієнтів Джіні і рівня бідності вказують на те, що модель, яка реалізується у групі СНДО – дуже поступові ринкові реформи, – відзначається або дуже завищеними показниками економічної діяльності, або ж нездатністю транслювати це краще виробництво у значне поліпшення добробуту населення порівняно з групою СНДП.

Показники сфери освіти: частка осіб, що навчаються у закладах освіти

У знаменитій критичній праці Reddaway, Glinski (2001), присвяченій російському підходу до економічних реформ, результати застосування «шокової терапії», підтримуваної численними західними інституціями і радниками, характеризуються так: «Росія принаймні від 1990 року занурюється у безлад або занепад». В іншій частині цієї книжки я піддаю сумніву оцінки зазначених авторів щодо масштабів занепаду і особливо щодо його причин. Але в одному аспекті, погіршення існуючої бази людського капіталу і інфраструктури освіти, що його забезпечує, їхні побоювання цілковито виправдані: Росія, яка є головною темою їхнього дослідження, а також інші небалтійські країни – наступниці СРСР, «стрімко втрачають... статус інтелектуальних держав... і втрачають величезну кількість науковців». У випадку Росії автори відзначають, що ця кількість впала з 3.4 мільйона наприкінці 1980-х років до 1.3 мільйона на початку поточного десятиліття. Справді, рівень освіти, здається, є однією сферою, де – навіть більше, ніж у випадку показників середньої тривалості життя – дані нелегко деформувати на користь якоїсь точки зору, тому і критики, і прихильники швидких реформ у цьому пункті переважно погоджуються³¹. Втім, знову ж таки, погіршення в освіті ледве помітне, якщо воно є взагалі, у країнах, які найшвидше просувалися шляхом економічних реформ – у країнах Центральної Європи і Балтії. У країнах СНД ця проблема є найгострішою, про що свідчать дані таблиці 3.11.

Таблиця 3.11. Загальна частка осіб, що навчаються у закладах освіти (%)

	1990	1995	2001
ЦЕ	71	72	78
Балтія	70	71	86
ПСЕ	66	64	67
СНДП	80	73	72
СНДО	[84]	[78]	[81]
СНД (за даними ЄБРР)	66	60	62

Джерело: дані за 1995 і 2001 роки з UNDP, HDR, 2003; показник Туркменистану становить близько 90 %, що набагато більше, ніж у всіх інших країнах: його було скориговано до 80 % – приблизного показника, який подається в інших джерелах. Показники 1990 року не подаються у жодному звіті ПРООН на порівнянній базі, тому їх обчислено на основі EBRD Transition Report, 2002. Для СНДО цей показник становить 86–89 %, що набагато більше, ніж оцінки для інших республік до розпаду СРСР. Показники за 1995 і 2001 роки також видаються надто високими, тому всі вони взяті у дужки.

У даних щодо СНД існують певні проблеми – джерело ПРООН подає на 1995 і 2001 роки 73 % і 72 % по групі СНДП та 78 % і 81 % по групі СНДО. Середні значення становлять відповідно близько 76 % і 78 %. Ці показники не тільки неправдоподібно вищі за показники країн Центральної Європи і Балтії, а також не відповідають і оцінкам з EBRD (2002), які спираються на дані ЮНІСЕФ – в цілому по СНД 60 % і 62 %. Щодо інших груп країн ці два джерела невідповідностей не мають. Зважаючи на цю аномалію, я беру до уваги тільки дані ЄБРР щодо СНД в цілому, які демонструють різкий спад у загальних частках учнів і студентів у країнах СНД від 80 % 1990-го до 73 % 1995 року. За даними ПРООН, відновлення не було – відбувся навіть незначний спад, тоді як дані ЄБРР свідчать про часткове відновлення. Слід відзначити, що середні значення маскують значно різкіше скорочення у зруйнованих війною і менш розвинутих економіках Кавказу, Центральної Азії, а також у Молдові. Навіть ще гірше те, що скорочення кількості учнів є більшим у системі середньої освіти, що відзначається у EBRD (1999). 1989 року всі республіки СРСР мали загалом схожу частку дітей, охоплених середньою освітою, у демографічній групі 7–15 років – 94–95 %. Ця частка скоротилася, особливо у більш сільськогосподарських економіках, таких як Молдова, країни Кавказу і Центральної Азії, досягнувши на 1995 рік показників 84–85 %. Хоча вже почалося нове зростання, значну базу було втрачено. Частка осіб, що навчаються на другому і третьому рівні освіти, скоротилася не настільки, тому якщо показники, що використовуються для обчислення загальної частки, подані у таблиці 3.10, правильні, то видається, що загальна частка відновилася до дореформеного рівня. У деяких країнах продовжує спостерігатися спадна тенденція – це Вірменія, Грузія, Молдова і Азербайджан. Однак дані щодо останніх

років викликають сумніви через аномалії і невідповідності у джерелах, про які йшлося вище.

Яким є становище з якістю освіти і її переорієнтацією на інші вміння і навички, яких може потребувати ринкова економіка? Звичайно, оцінки в цьому відношенні робити набагато складніше, а насправді й зарано. Існує три важливі аспекти якості освіти: якість середньої освіти, роль можливостей приватної освіти та переорієнтація навичок (див. Spagat, 2002, автор якого здійснив глибокий концептуальний аналіз проблем людського капіталу в умовах перехідного періоду, а також всеохопний огляд змін отримуваної кваліфікації і ринку праці у EBRD TR, 2000). Кілька останніх за часом досліджень починають проливати світло на це питання – робляться як позитивні, так і не такі оптимістичні висновки. З позитивного боку, у дослідженні Munich, Svejnar, Terrell (2002) автори на матеріалі Чеської Республіки показують, що переорієнтація на нові спеціальності сприяє поверненню інвестицій у людський капітал. У UNICEF (1999) та Micklewright (1999) відзначається відновлення частки охоплених освітою принаймні у вищих навчальних закладах. Однак є і похмуріший бік – у EBRD (1999) висловлюється стурбованість тривалим спадом частки охоплених середньою освітою, особливо у менш індустріалізованих країнах, а автор Micklewright (1999) відзначає нерівність можливостей, зумовлених розвитком приватної освіти.

Оскільки всеохопна і якісна освіта багатьма вважається позитивною спадщиною комуністичного періоду – так само, як і загальна доступність медичного обслуговування, – немає сумніву, що ефект скорочення добробуту у процесі переходу до ринкової економіки, що мав на меті принести поліпшення, мав привести до скорочення цієї спадщини. Повернення цього спадку має стояти дуже високо у списку пріоритетів для урядів перехідних країн.

Дані щодо соціальних втрат: підсумок

Жоден, хто на початку писав про проблеми перехідного періоду чи брав участь у процесі, не очікував миттєвих позитивних результатів; усі сходилися на тому, що буде період негараздів, спаду виробництва, безробіття і втрат, які ляжуть на певні сектори населення. Десь через п'ять років багато фахівців (і політиків) почали робити перші оцінки, які зазвичай наголошували на набагато вищих, ніж очікувалося, показниках скорочення виробництва і робочих місць, різкому погіршенню різноманітних соціальних індикаторів стану здоров'я, зростання нерівності та поширення бідності. У цих оцінках спостерігався певний риторичний ухил, вони, як видається, підтверджували найгірші побоювання прихильників градуалізму, за якими надто швидкі реформи приведуть до величезних втрат, мінімізувати які мав на меті поступовіший

підхід. Дані, наведені у цьому розділі, свідчать про наявність у таких висновках двох проблем. По-перше, пильніший погляд на те, що відбувалося у першій половині десятиліття, і на відмінності цих процесів у різних групах країн рішуче вказують, що втрати були набагато меншими там, де реформи починалися негайно і проводилися швидко, ніж у тих країнах, які з ними зволікали або проводили лише часткові реформи. По-друге, з огляду на згоду у тому, що процес повинен мати характер U-кривої, будь-які оцінки, зроблені після такого короткого періоду, з необхідністю мали наголошувати на фазі втрат і не могли значною мірою охоплювати фази отримання позитивних результатів. Це не означає, що некоректним було робити проміжні оцінки – це було абсолютно виправданим і справді продуктивним. Проте мало бути зрозуміло, що такі оцінки матимуть ухил до витратної частини балансу. Деякі зауваження по кожному з цих пунктів.

Зараз уже доступні значні обсяги відомостей про соціальні, політичні й економічні результати приблизно на середину перехідного процесу, середину 1990-х років, коли багато країн відновили свої економіки, а відстаючі досягли нижньої точки спаду. Переважна частина показників набагато більше відповідають поглядові, за яким швидші реформи раніше приносять результати і мінімізують втрати, ніж протилежній думці – що поступові реформи здатні мінімізувати втрати. Країни з найбільш швидкими і повними реформами – Центральної Європи і Балтії на 1995 рік зробили набагато більше, ніж країни СНД з повільнішими реформами, – країни Південно-Східної Європи займають проміжне місце – за такими індикаторами, як відновлення виробництва, інфляція, прямі іноземні інвестиції на душу населення, показники демократії, добробут у широкому сенсі, за показниками ІЛР ПРООН, а також за конкретнішими соціальними індикаторами, такими як нерівність за коефіцієнтом Джіні, показниками бідності, тривалості життя і кількості громадян, охоплених освітою.

Країни групи СНДО мають деякі показники кращі за СНДП, проте за жодним з показників країни СНДО не досягли більше, ніж країни, у яких реформи проводилися швидше. Крім того, не всі показники відповідають думці про «кращі» результати у країнах СНДО: у відновленні виробництва та індексі людського розвитку вони лише трохи випереджають країни СНДП, однак за всіма іншими показниками це не так, а за деякими, такими як інфляція і прямі іноземні інвестиції на душу населення, вони відстають від СНДП. Навіть якщо не брати до уваги, що дані саме щодо цих країн (СНДО) є особливо непевними, існує глибоке питання: чи пов'язані їхні менші втрати з успішним втіленням градуалістичної стратегії реструктуризації, чи це просто результат того, що будь-яке просування до ринкової економіки і необхідної реструктуризації відкладається на майбутнє. Поза сумнівом, їхні показники за ІПП свідчать про мінімальний поступ у цьому напрямку, а насправді про деякий відступ

назад порівняно із серединою-кінцем 1990-х років. Навіть ще показовішими є дані ІПП щодо інституційного розвитку чи, як називає їх ЄБРР, «реформ другої фази». Справжня градуалістська політика мала б передбачати відкладення лібералізації і приватизації і водночас розбудову необхідних інституцій; дані, вміщені у другому розділі, недвозначно свідчать: рівень інституційного розвитку у цих країнах є набагато нижчим за рівень лібералізації.

Кількісні дані не залишають сумніву, що значних втрат зазнали навіть найпередовіші реформатори – те, що у більшості країн Центральної Європи і Балтії впродовж тривалого часу безробіття тримається на високому рівні, є незаперечним фактом. Водночас критики реформ, які пов'язують такі соціальні втрати зі швидкими економічними реформами, не мають поспішати з висновками: надто очевидним є те, що погіршення у сфері освіти, охорони здоров'я та інших аспектах соціальної сфери в більшості випадків уникнули або швидко виправили саме у країнах Центральної Європи і Балтії, де реформи були найшвидшими і найпослідовнішими. Твердити, як це роблять автори Reddaway, Głinski (2001), що навіть пропонувати швидкі реформи в Росії було помилкою, оскільки вони неминуче вироджувалися у зловживання з боку еліт і нехтування інтересів більшості населення, недостатньо: потрібно пояснювати, як поступові реформи дали б змогу уникнути такого зловживання. Можливі відповіді існують, я повернуся до них у другій частині цієї книжки, у якій доводиться, що саме не надто швидкі реформи, а їхня протилежність, надто поступові, дали змогу новим капіталістичним елітам – олігархам, як їх зазвичай називають, – захопити контроль над процесом, зловживати ним у власних інтересах і нехтувати негативним впливом на більшість населення. Не випадково, що країни, у яких відновлення економіки було досягнуто найпізніше і які зазнали найбільших неекономічних втрат, – це країни, в яких реформи здійснювалися найповільніше і які мають найвищий ступінь недемократичного захоплення державної влади відносно малими групами нової або відродженої економічної еліти.

Щодо питання часу – необхідної неповноти проміжних оцінок – то зараз набагато легше отримати оновлені дані щодо індикаторів приблизно на 2000 рік чи пізніше і продемонструвати, що максимум погіршення вже позаду і за всіма індикаторами найнижчої точки вже було досягнуто, а багато країн, хоча й не всі, рухаються вгору. Для країн з найпередовішим рівнем реформ це означає, що початкові показники не лише було відновлено, а й перевищено. Для країн СНД і ПСЄ це ще не так, проте здобутки вже стали очевидними. Цей висновок не такий позитивний, яким може видатися на перший погляд: там, де відновлення втрат ще не завершено, чітко спостерігається ситуація, яку можна порівняти з латиноамериканським «втраченим десятиліттям вісімдесятих», пов'язаним із кризою державної заборгованості.

Отже, ті, хто програли в таких випадках, імовірно, ще не отримали компенсації, незважаючи на те, що багато отримало виграші, а виграш є достатнім для компенсованого Парето-оптимального становища. На завершення розгляду питання втрат звернемося до критерію Парето-оптимальності, встановленого на початку розділу, і становища різних держав під цим кутом зору. Країни Центральної Європи і, можливо, Балтії, здається, потрапляють на межу між компенсованим і некомпенсованим Парето-оптимумом, тоді як більшість країн ПСЄ перебувають у некомпенсованому становищі, і те саме навіть більше стосується країн СНД. Труднощі, пов'язані з інтерпретацією мінімальних реформ у країнах групи СНДО, не дають змоги зробити навіть просто обгрунтованого судження з цього питання. А що можна сказати, для порівняння, стосовно Китаю? Швидке економічне зростання у цій країні, значні показники зростання всіх категорій доходів та зниження рівня бідності вказують на те, що, незважаючи на зростання нерівномірності у доходах, ця країна, поза сумнівом, перебуває в зоні Парето-оптимуму, можливо, навіть кращого, ніж компенсований, оскільки, в абсолютних термінах, немає жодних ознак того, що комусь стало буквально гірше жити в економічному сенсі, хоча компромісом тут, можливо, виступає брак демократії і продовження правління комуністичної партії. Чи означає це, що перехідні країни Європи мають діяти за прикладом Китаю? Нижче я наводжу докази проти такої думки.

Додаток: оцінки спаду виробництва за різними вихідними позиціями

Виміряти загальний спад виробництва від початку перехідного періоду доволі складно з огляду на проблему порівнянності даних, про яку йшлося вище. Визначити ж кумулятивні втрати перехідного періоду навіть ще тяжче, тому що в такому разі з'являються ще дві проблеми: показники ВВП, що подаються у стандартних джерелах, мають невідповідності протягом періоду, а також необхідно прийняти контрфактуальне припущення щодо того, яким міг бути ВВП за умови існування соціалізму після 1989 чи 1991 років відповідно.

Проблеми даних стають очевидними, якщо спробувати застосувати простий, однак вичерпний підхід: визначити втрати як показник виробництва за рік t мінус показник початкового року (скажімо, 1989-го). Найповніші часові ряди показників ВВП і зростання від 1989 до 2003 років містяться у щорічних звітах ЄБРР EBRD Annual Transition Reports. На жаль, показники за кожен рік з окремих звітів Annual Reports часто доволі суттєво відрізняються від показників останнього звіту. Ці невідповідності стали результатом значних і частих переглядів відповідних оцінок владою країн і сторонніми спостерігачами внаслідок спроб різ-

них установ вирішити питання переходу до міжнародної системи обліку, врахування неформальної економіки і т. ін. Загалом, останні переглянуті дані вважаються найкращими; але з огляду на те, що мета полягає у визначенні приблизного діапазону втрат, я вирішив, що використання оцінок по роках з такими непевними даними не має переваг порівняно з приблизнішим «методом трикутника», про який ідеться нижче.

Я не розглядаю третього, найменш позитивного щодо соціалізму, контрфактуального припущення, однак включаю до аналізу найпозитивніше, незважаючи на його абсолютну невідповідність історичній реальності, яка поклала край цим режимам. Приймаючи, що площі Z1 і Z2 на рис. A3.1 є приблизно рівними, можна приблизно оцінити результати за положенням 2, застосовуючи спрощення: від 1989 року виробництво утримується на стабільному рівні, а потім, у рік досягнення реального мінімуму (найнижчої точки), виробництво різко падає до реального рівня. Це дає траєкторію SCF2, показану на рис. A3.2. Аналогічно, якщо на рис. A3.1 дві області між реальним значенням і SCF1 приблизно однакові, то можна спростити SCF1 до прямої лінії на початковому рівні ВВП. Зауважмо, що саме це неявно приймається у більшості досліджень зниження ВВП внаслідок реформ, у яких зазвичай відзначається різниця реального ВВП і початкового рівня. Так, наприклад, у звітах EBRD Transition Report щорічно подаються оновлені показники ВВП при значенні 1989 = 100. ЄБРР, можливо, і не бажав подати становище так, що реальний спад є простою різницею, але він залишає двері дуже широко відкритими саме для такої інтерпретації.

Спершу, однак, розгляньмо діапазон можливих контрфактуальних результатів траєкторії ВВП за умови існування соціалістичного режиму. З огляду на майже загальний консенсус щодо того, що ефективність соціалістичної економіки почала знижуватися задовго до 1990 року, найпозитивніше припущення (SCF1 на рис. A3.1) допускає протягом кількох років певне помірне зростання ВВП з допомогою субсидій з наступним поступовим спадом протягом деякого періоду часу і, можливо, досягнення реальних мінімальних рівнів. За найменш позитивним припущенням (SCF3 на рис. A3.1), вихідною точкою є реальне становище початку зниження ВВП у більшості країн до падіння режиму. Видається, що продовження існування соціалізму не змогло б зупинити цю тенденцію, а отже, ВВП зазнав би приблизно такого само спаду, що й у реальності перехідного періоду, тому втрати ВВП не пов'язуються з реформами. Також я пропоную проміжне припущення відкладеного погіршення, за яким соціалістична економіка продовжувала б дуже незначне зростання за штучної підтримки протягом максимум 1–2 років, але зрештою вона б пережила різке падіння, як це насправді і сталося, на початку 1990-х років – з негативними показниками зростання понад 10 % (SCF2 на рис. A3.1).

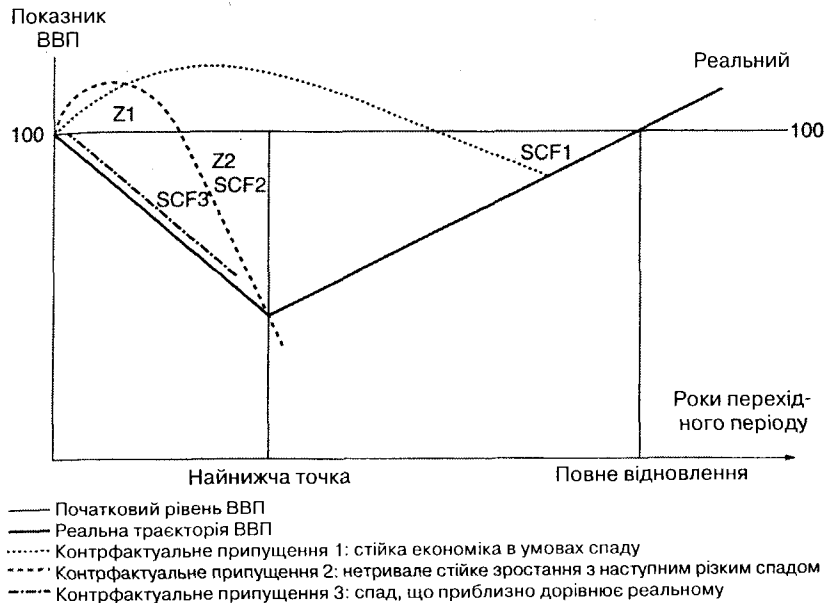


Рисунок А3.1. Реальний ВВП і контрфактуальні припущення

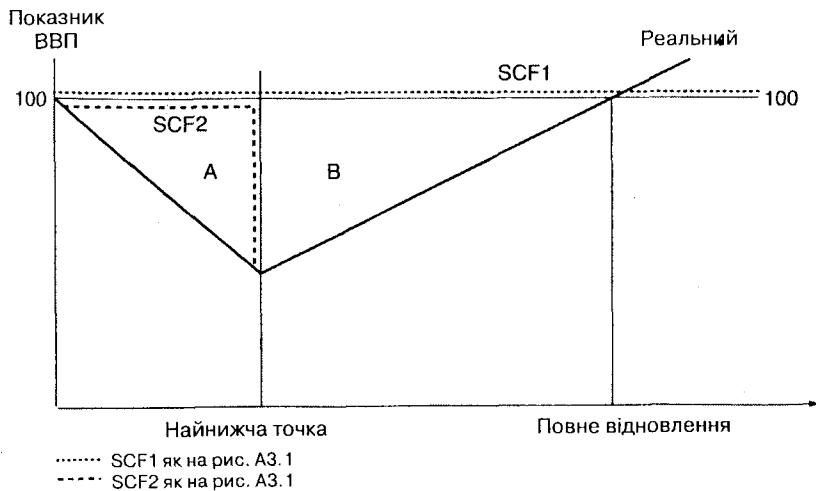


Рисунок А3.2. Схема обчислення втрат ВВП за різними контрфактуальними припущеннями

Таблиця А3.1. Оцінки сукупних втрат економіки

Втрати (відсотки), за офіційними даними				Втрати (відсотки) з урахуванням $S^{1/2}$ коригування Ослунда			Повне коригування Ослунда	
	Період спаду (роки)	Пік втрат, %	Мін. втрати, %	Макс. втрати, %	Пік втрат, %	Мін. втрати, %	Макс. втрати, %	Мінімальні
Центральна Європа								
Балтія								
ПСЄ								
СНДП								
СНДО								

Примітка: для Центральної і Південно-Східної Європи – роки від 1989-го, хоча у випадку країн колишньої Югославії як початковий, очевидно, слід брати 1991 рік. У випадку Балтії й усіх країн СНД початковим вважається 1991 рік.

Джерело: обчислення автора, що пояснюються у тексті, виходячи з офіційних даних щодо ВВП з EBRD Transition Report 2003 та скоригованих показників з Aslund (2001).

Відтак я пропоную обчислювати діапазон показників втрат у трикутниках А і В на рис. А3.2 таким чином:

$A = \text{втрати у період спаду} = [1/2 \text{ за } x \text{ років спаду}]$

$B = \text{втрати у період відновлення} = [1/2 \text{ за } x \text{ років відновлення}]$

Показник максимальних втрат, поданий у таблиці А3.1, просто репрезентує проміжне контрфактуальне припущення, SCF2, і дорівнює трикутникові А; за цим контрфактуальним припущенням, період відновлення не передбачає жодних втрат, пов'язаних з перехідним періодом, оскільки на той момент соціалістичний режим зазнав би різкого спаду приблизно до рівня, який спостерігався у дійсності. Я обчислював показники максимальних втрат, виходячи з максимально позитивного щодо соціалізму припущення, SCF1 на рис. А3.1, що приблизно позначається горизонтальною лінією, яка проходить через весь рис. А3.1. Тому додаткові втрати у період відновлення дорівнюють трикутникові В. Додавши це до мінімуму, отримуємо значення максимальних втрат. Оскільки період відновлення виявляється тривалішим за період спаду (див. таблицю А3.1), максимум більш як удвічі перевищує мінімум.

За прийнятими припущеннями, навіть отримані мінімальні показники є, як можна стверджувати, швидше завищеними, оскільки тут не враховується спад, який насправді відбувався в останні роки існування

соціалізму, як ігнорується і найменш позитивне щодо соціалізму контрафактуальне припущення SCF3. Поза сумнівом, максимальні показники є дуже сприятливими у плані припущення щодо здатності соціалізму утримувати економіку в непоганому стані після 1989–1991 років. Щоб збалансувати цей ухил, у таблиці А3.1 подаються мінімальні і максимальні показники за різними реальними оцінками – офіційні показники, показники з половиною коригування Ослунда і повним коригуванням Ослунда. Показники, отримані за припущенням SCF3, не подаються, проте читач може легко уявити собі ще одну колонку таблиці А3.1 з результатами, близькими до нуля, як було пояснено вище.

Частина 2.

РЕТРОСПЕКТИВНА ПАРАДИГМА
ПЕРЕХІДНОГО ПЕРІОДУ:
НЕЗНАНІ ВОДИ, ПІРАТСЬКІ
РЕЙДИ І БЕЗПЕЧНІ ГАВАНІ

**4. Навігаційна модель
перехідного процесу
корабля «Перетворення»**

Лисиця знає багато дрібних істин, а їжак – одну, але найважливішу.

Архілох, VII ст. до н. е.¹

Вступ

У попередніх розділах йшлося про поступ ринкових перетворень у 27 країнах; висновок полягає в тому, що ступінь цього поступу у різних країнах є дуже різним. Більшість країн Центральної Європи – Хорватія, Чеська Республіка, Естонія, Угорщина, Польща, Латвія, Литва, Словаччина і Словенія – по суті стали країнами з повнофункціональними ринковими економіками з незначними залишками комуністичного періоду, за якими їх майже не можна відрізнити від інших ринкових економік із середнім рівнем доходів. Хоча у всіх них зберігається певний рівень втручання уряду у формування цін на споживчі товари першої необхідності і різний ступінь державної власності, особливо у комунальній сфері, деякі з них насправді, можливо, навіть перегнали типові ринкові економіки у відношенні лібералізації ринку і приватизації державних активів. Естонія і дещо меншою мірою Латвія і Литва нещодавно мали *скорочувати* ступінь своєї лібералізованості, щоб відповідати нормам ЄС, коли вони входили до цього клубу, особливо це стосується зовнішньої торгівлі.

Проте більшість інших перехідних країн досі відстають від типових ринкових економік, маючи значну частку державної власності не тільки у комунальній, а навіть в інших сферах та значний ступінь втручання держави як у формальну, так і в неформальну економічну діяльність. Це більше стосується країн СНД, ніж Південно-Східної Європи, а в першій групі, у свою чергу, існує суттєвий розрив між невеликою групою країн, які лише незначно відійшли від режиму соціалістичного центрального планування – Білорусія, Узбекистан, Туркменістан, – та рештою дев'ятьма, у яких економічні реформи, хоча вони і значно відстають

від рівня, досягнутого у Центральній Європі, сприяли тому, щоб різке змінити економіку цих країн. Перехідний період у них далекий від завершення, роль ринку не завжди домінуюча, вільне входження у бізнес і конкуренція часто зазнають поразки у змаганні з монополістичними і лобістськими силами, але, незважаючи на це, вони являють собою більш-менш дієві ринкові економіки.

Пояснивши у першій частині, що відбувалося, зараз, у частині другій, ми звертаємося до вирішення другого завдання – пояснити, чому сталося саме так, як сталося, зокрема, відповіді на запитання про причини значних відмінностей у поступі, про які йшлося у першій частині. У першій частині вже було висловлено певні здогади, які загалом вказують на те, що країни, які почали здійснювати перетворення раніше і рухалися цим шляхом швидше, не тільки досягли вищого ступеня функціональності ринку, а й загалом мають кращі показники економічної, соціальної і демократичної трансформації. Частина 2 ставить це у конкретніші логічні рамки, подаючи ощадливий синтез найважливіших чинників поступу країн у перетвореннях. Цей розділ починається викладом теоретичної моделі чи парадигми, що пояснює шлях поступу до ринкової економіки у посткомуністичному суспільстві². Модель поєднує три взаємопов'язані елементи або змінні, якими визначається поступ перетворень: зволікання з початком реформ; небезпека захоплення контролю над державною політикою групами, зацікавленими в отриманні ренти; можливість отримання членства у ЄС як дороговказ перетворень. У п'ятому–сьомому розділах демонструється емпіричне застосування цієї моделі, розглядаються питання, яку роль відігравав кожен з цих елементів у перехідних країнах і як це допомагає кращому розумінню реальних результатів.

Дозволю собі коротко зупинитися на тому, що спонукало до розробки цієї моделі. Література, присвячена перетворенням у посткомуністичних економіках, коротко розглянута у першому розділі; вона пропонує широкий спектр пояснень відмінностей у поступі в різних країнах. Деякі з цих відмінностей стають очевидними при порівнянні праць економістів і політологів та істориків (багато останніх часто стверджують, що «шаблонний» підхід на зразок Вашингтонського консенсусу залишає поза увагою політичні й історичні стартові умови), проте і в рамках окремих дисциплін діапазон висловлюваних думок є дуже великим, а ощадлива модель для пояснення відмінностей у поступі ніде в цій літературі у готовому вигляді не пропонується³. У наступному підрозділі я обстоюю думку, що у будь-якому разі пояснень, що подаються у науковій літературі, аж надто багато.

Можна було б спробувати скоротити величезне розмаїття висловлюваних думок, зосереджуючись на ключових дискусійних питаннях, про які йшлося у першому розділі: градуалізм/радикальні реформи у проведенні реформ; послідовність приватизації, ринкової лібералізації та макростабілізації; значущість чи незначущість того, як саме здій-

снюється приватизація; коли мають вживатися заходи для розбудови інституцій і забезпечення ринкової конкуренції; потенційний конфлікт між ринковою лібералізацією і демократизацією; роль стартових історичних умов та нові політичні ініціативи; важливість перспективи членства у ЄС; аргументи за і проти участі міжнародних організацій у підтримці з боку окремих країн; і, можливо, найважливіше зараз питання того, чи нові капіталісти-олігархи є чинником зміцнення верховенства права і демократії, чи навпаки. Але навіть такий підхід загрожує втраченою загальною перспективою, оскільки вичерпний аналіз кожного з цих важливих питань передбачає застосування численних пояснювальних факторів і результатів, що не дасть побачити за деревами лісу. Далі пропонується альтернатива, мета якої – окреслити ощадливу, вужчу парадигму, що має достатню пояснювальну силу для того, щоб визначити найважливіші спільні елементи.

Далі розділ будується таким чином. У наступному підрозділі розглядаються аргументи за і проти того, що можна назвати «енциклопедичним підходом» у поясненні поступу, з висновком, що такий підхід є надмірно широким, а насправді також веде до плутанини і невідповідностей. Потім я пропоную ощадливу парадигму перехідного процесу (навігаційну модель) з метою забезпечення загальної схеми, що об'єднує велику кількість чинників, про які йшлося у попередньому підрозділі. Модель будується навколо трьох елементів: характеру ранньої дискусії щодо плавання у «невідомих водах» ринкових перетворень; масштаби захоплення 27 «кораблів – перехідних держав» у результаті «піратських рейдів» шукачів ренти; та впливу на процес наявності чи відсутності потенційної «безпечної гавані», такої як членство в ЄС чи інші зовнішні чинники на зразок СОТ, МВФ, Світового банку і т. ін. (метафори морського походу слугують корисними пам'ятками і відсилають читача до Навігаційної моделі). На основі цієї моделі я висуваю кілька перевірюваних емпіричних гіпотез і визначаю можливі способи вимірювання значущих змінних. У наступних розділах для перевірки цих гіпотез застосовуються існуючі кількісні дослідження, а також подаються деякі нові статистичні дані. Отримані результати відповідають Навігаційній моделі. Останній підрозділ завершується розглядом зв'язку цієї моделі з працями про проблеми перехідного періоду і поясненням її новизни й унікальності; у додатку демонструється, як ця парадигма може бути формалізована у математичній моделі.

Цінність комплексних пояснень

Процес перетворень включає в себе так багато вимірів економічних, політичних і соціальних відносин, що легко піддатися спокусі дійти висновку про неможливість простого систематично-

го пояснення через те, що кожна країна має власний набір унікальних рис, які впливають на ухвалення рішень і здійснення вибору. Один зі шляхів розв'язання цієї проблеми полягає в застосуванні підходу конкретного дослідження, тобто детальний аналіз окремої країни чи, можливо, невеликої групи країн у порівняльному дослідженні⁴. Інший полягає у включенні у кількісне дослідження на матеріалі кількох країн значної кількості характеристик кожної країни і, таким чином, дає можливість статистичному аналізу визначати, які з них відіграють найбільшу роль. У працях, присвячених зростанню у перехідних економіках, в яких застосовується економетричний аналіз, часто трапляються зміни початкових умов поряд зі змінними політичного характеру (див. перший і другий розділи). Якби потрібно було робити простий перелік чинників, до яких звертаються автори праць про проблеми перехідного періоду, список вийшов би дуже довгим: рис. 4.1 ілюструє це через перелік лише деяких чинників, до яких привів би такий «енциклопедичний підхід».

Стартові умови	Заходи реформування
<ul style="list-style-type: none"> • Природні ресурси* • Географічна закритість* • Відстань до Брюсселя* • Тривалість комуністичного періоду • Доходи населення • Індустріалізованість • Концентрація важкої/військової промисловості • Тип першого уряду (комуністичний/інший) • Етнічна однорідність • Основна релігія • Рівень освіти • Війна/громадянські конфлікти • Членство у міжнародних організаціях • Наступність еліт 	<ul style="list-style-type: none"> • Градуалізм чи радикальні реформи • Рік початку стабілізації • Показник ІПП на рік t • Частка приватного сектору на рік t • Ефективність законодавства і правозастосування • Тип уряду: правий, лівий • Свобода преси • Ступінь розвитку демократії • Обсяг іноземної допомоги • Участь МВФ/СБ • Якість виконання програм МВФ/СБ

Рисунок 4.1. Енциклопедичний підхід до пояснення відмінностей у результатах перехідного періоду (деякі чинники)

* У Zinnes et al. (2001) ці умови слушно названо незмінними – вони не змінюються внаслідок дій чи з часом.

Цей вже й без того великий список можна легко продовжити у двох напрямках. Розглядаються додаткові чинники, наприклад раніший державний статус (Румунія – так, Молдова – ні), інтенсивність націоналістичних настроїв (Балтія – висока, Білорусія – незначна), якість транспортної інфраструктури (Центральна Європа – добра, захід колишнього СРСР – помірна, Центральна Азія – погана). Читач легко може додати й інші. Щодо кожного з цих чинників можлива конкретизація чи виміри,

здійснювати які можна різними способами: природні ресурси можуть служити опорою національній енергетичній, сировинній і сільськогосподарській галузям; надмірну індустріалізацію можна вимірювати як частку у ВВП чи визначати її надмірність, прив'язуючи цю частку до певного еталона; якість правового середовища можна вимірювати за допомогою одного зі згаданих вище загальних інституційних показників, таких як тривалість часу залагоджування комерційних справ, наступність суддів порівняно з комуністичним періодом і т. ін. Тут відкриваються нескінченні і карколомні можливості, які водночас вказують на основні за і проти такого підходу. З одного боку, ретельна інвентаризація ролі у конкретній країні кожного з усієї безлічі чинників може служити доброму розумінню цієї конкретної країни, і зокрема того, як стартові умови впливали на вибір її подальшого курсу. З іншого боку, цієї специфіки може виявитися так багато, що втратиться будь-яка порівняльна перспектива і виявити важливі елементи, спільні для різних країн, стане неможливо.

Працю Reddaway, Glinski (2001), присвячену Росії, найкраще розглядати як чудове історичне дослідження питання, чому стартові умови так ускладнили успішне втілення швидких реформ і стабілізаційної політики, однак брак порівняльного аналізу у ньому заважає розумінню того, чому у цій країні швидкі реформи спрацювали погано, а в інших країнах – набагато краще. Схожим чином у праці Van Zon (1998) автор робить спробу пояснити повільність реформ в Україні необхідністю розбудови національної держави і спадщиною радянського періоду, проте він не розглядає питання, чому інші країни, що мали схожі державотворчі потреби і тягар – Молдова, Киргизстан, Грузія, не кажучи вже про країни Балтії, – рухалися набагато швидше⁵. У праці Kolodko (2000a) автор справедливо зазначає, що різні обставини конкретних країн ускладнюють аналіз перехідного періоду; особливо проникливим видається таке зауваження: «Навіть ще складнішим він стає, якщо дивитися не тільки на спільні знаменники, а ще й намагатися змалювати докладнішу конкретну картину».

Енциклопедичний, чи всеохопний, підхід має свої очевидні переваги, які слід визнати: чим повнішою буде розповідь, тим краще для розуміння конкретної країни. Додаткова перевага полягає в тому, що специфічна інформація може бути дуже корисною для розуміння виняткових випадків у систематичних моделях по групах країн. Так, дуже швидке відновлення польської економіки порівняно з іншими було наслідком не тільки швидкої стабілізації і структурних реформ – цьому також допомогло зниження тягара зовнішньої заборгованості і той факт, що в радянський період полякам було набагато легше їздити за кордон, ніж мешканцям більшості інших країн⁶. Географічна закритість Киргизстану може бути причиною того, що зростання у цій країні не було таким потужним, як очікувалося, незважаючи на ранній початок реформ

і першість серед країн СНД у вступі до СОТ. Схожим чином, поступу Молдови, з її значною порівняльною перевагою у сільськогосподарському виробництві, завадив брак доступу до ринків ЄС через тамтешні протекціоністські заходи.

Але коли йдеться про порівняльний аналіз різних країн, то недоліки енциклопедичного підходу переважають його позитивні якості. По-перше, чинників може бути забагато, і це допускає величезну кількість варіантів, що, зрештою, ускладнює застосування єдиної логічної лінії для різних країн, як і ускладнює, якщо взагалі не унеможлиблює, визначення певних спільних факторів. По-друге, часто трапляється так, що той самий чинник у різних країнах чи у різний час приводить до протилежних ефектів⁷, або та сама перевага добре працює в одній країні і зовсім не працює в іншій. По-третє, існує загальна тенденція потрапляти у пастку «особливого випадку» чи «унікальності» кожної країни. Перший пункт було проілюстровано вище прикладами добре знаних досліджень, присвячених Росії й Україні. Про решту докладніше йдеться нижче.

Існують численні приклади невідповідностей у пояснювальних ефектах певного чинника. Надмірна індустріалізація і потужний наголос на військовому виробництві найчастіше розглядаються як негативна стартова умова, – наприклад, у новаторській праці щодо економічного зростання De Melo et al. (1997). Але чи обов'язково це саме так? Справді, необхідність скорочення надмірної зайнятості у неефективних галузях – це тягар, однак технічний і людський потенціал цих галузей є позитивною спадщиною. Естонська промисловість дуже швидко налагодила субконтрактні зв'язки зі скандинавськими виробниками електроніки, тоді як харківські виробники електроніки для космічної техніки – ні; угорські виробники радянської військової оптики зараз виробляють біноклі «Zeiss-Ikon» для світового ринку, тоді як на російських підприємствах конверсія триває досі. Географічне становище віками було прокляттям для Польщі, розташованої між Німеччиною і Росією, однак, як відзначається у Kolodko (2000b), несподівано воно стало економічним активом. Словенія отримала велику користь від географічної близькості до Італії і Австрії, але Албанія не досягла того самого з допомогою своєї близькості до Італії і Греції. Домінування протестантства як пояснювальний чинник економічного процвітання, більш як століття тому обґрунтований Вебером, має свої відлуння і у працях з проблем перехідного періоду: наприклад, у Wolf (1997) автор використовує цю змінну у рівняннях, пояснюючи обраний у різних країнах ступінь поступу реформ; на його думку, цей чинник має певну значущість. Однак це пояснення не дає задовільних результатів при послідовному застосуванні; хоча більшість протестантських країн справді діяли швидше (Угорщина, Чеська Республіка, країни Балтії), те саме стосується і багатьох католицьких країн (Польща, Хорватія, Словаччина). Хоча багато країн,

де реформи відбуваються повільніше, є православними чи мусульманськими, існує надто багато винятків, щоб прийняти релігійне пояснення: Росія, Киргизстан, Молдова, Вірменія й Азербайджан принаймні розпочинали реформи рано, навіть якщо ці реформи і не були повністю успішними чи послідовними.

Розгляньмо наступні три приклади з політико-інституційної сфери: існування до реформ потужних націоналістичних настроїв; ідеологічна орієнтація першого уряду, тобто був він комуністичним чи ні (пов'язана з цією гіпотеза також застосовна і до наступних урядів); ефективність законодавства і правозастосування, чи верховенства права.

Потужні націоналістичні настрої в Балтії часто називаються ключовим чинником у швидкій і послідовній економічній лібералізації; у цій книжці названому чиннику і пов'язаному з ним чиннику членства у ЄС для випадку Балтії приділяється належна увага, проте як систематичний пояснювальний чинник для інших перехідних країн він підходить погано, тому що для різних випадків напрямок причинно-наслідкового зв'язку є неоднаковим. Так⁸, націоналістичні настрої в Україні більше пояснюють повільність реформ, виходячи з того аргументу, що спочатку потрібно розбудувати інституції національної держави⁹. У Білорусії і країнах Центральної Азії слабкі національні почуття є частиною проблеми повільної лібералізації, тоді як у країнах Кавказького регіону конфлікти і заворушення на ґрунті дуже потужного націоналізму також уповільнюють реформи – поза сумнівом, ще один такий приклад являє собою Сербія, хоча у Хорватії результат був протилежним.

Спадщина попереднього комуністичного режиму після початку перетворень вважається перешкодою на шляху ринкових реформ; але чому тоді Словенія стабільно просувається до ринкової економіки і впровадження правової системи (*Acquis communautaire*) Європейського Союзу, незважаючи на той факт, що уряд цієї країни від здобуття незалежності 1991 року дуже незначно змінився персонально? Відповідь полягає в тому, що комуністичний (чи радше соціалістичний) уряд Словенії югославського періоду вже тоді мав потужні ринкові переконання і насправді пройшов значний шлях у напрямку ринку ще задовго до 1991 року, а за незалежності просто продовжив рух у цьому напрямку¹⁰. До певної міри схожим чином у Польщі й Угорщині комуністи, втративши владу у 1989–1990 роках, повернулися у владу через кілька років як соціал-демократи західноєвропейського зразка, проте вони суттєво не змінили напрямку економічних реформ.

У Польщі уряд «Солідарності», який розпочав перетворення, 1993 року програв вибори Демократичному лівому альянсу, а Лешек Бальцеровича, який втілював програму радикальних реформ, розпочату в січні 1990 року, на посаді змінив Гжеґож Колодко, який гостро критикував свого попередника. Проте він у своїй критиці радикальних реформ (Kolodko, 2000a) разом з тим визнає, що «радикальний підхід є засто-

совним у випадку лібералізації і макроекономічної стабілізації», а найбільше його турбувало те, що він та інші критики вважали «перегинами» у монетарних обмежувальних заходах, та соціальні втрати, які ці «перегини» породжували¹¹. Тому перетворення у своїй основі – лібералізацію і стабілізацію – не було повернуто назад; насправді вони продовжилися – показники ІПП стійко зростали з 3.0 1993 року до 3.4 1997-го, приблизно тими самими темпами, що мали інші передові реформатори (Чеська Республіка й Угорщина). Звісно, зміни були не такими стрімкими, як у перші чотири роки, однак у цьому є математична необхідність – показник досягає максимального значення на певному рівні після початкового різкого зростання¹².

В Угорщині Комуністична партія перетворилася на Угорську соціалістичну партію (УСП) ще у жовтні 1989 року; вона прогала перші вільні вибори у квітні 1990 року Угорському демократичному форуму (УДФ) та його союзникам. Політична платформа УДФ – «антикомуністична риторика і *градуалістська* [курсів автора] програма економічних реформ» (Pittaway, Chapter 2 у Heenan, Lamontagne, 1999a), незважаючи на це, привела до значного зростання показників ІПП з 1.5 1989 року до 3.1 1994-го, що навряд чи відповідає *градуалістському* підходу. У червні 1994 року результати виборів принесли, як здавалося, різку зміну політичного курсу – УСП виграла більшість парламентських мандатів. І що вони зробили з економічною політикою? Вони призначили міністром фінансів Лайоша Бокроса, переконаного реформатора, і енергійно продовжили ринкові реформи, навіть посиливши заходи фінансової стабілізації «різким підвищенням податків у поєднанні із суворим скороченням соціальних видатків. Хоча Бокрос пішов у відставку у лютому 1996 року, його політику було продовжено і посилено... широкою і швидкою приватизацією» (Pittaway, *ibid.*).

Випадки продовження чи навіть прискорення ринкових реформ колишніми комуністичними партіями бачимо знову і знову по всій Центральній і Південно-Східній Європі, що ускладнює пов'язування ринкових реформ з назвою чи кольором політичної партії, що перебуває при владі¹³. Звичайно, можна і далі стверджувати, що назви і колишні зв'язки нових партій не віддзеркалюють змін у характері партії і реальної платформи, які насправді єдині мають значення. Однак це являє собою кругову логіку, оскільки реальним показником партійного курсу є те, що ця партія робить, отримуючи владу, зводячи нанівець аргументацію щодо наступності. Нездатність виявити зв'язок між економічною політикою і характером першого уряду чи типу партії (чи, у даному контексті, стабільністю/змінністю урядів, що часто відбувалося у країнах Балтії) заводили в глухий кут не тільки економістів, а й політологів, які, здавалося, краще розуміли функціонування державних апаратів в історії і різних країнах. Автор праці Valerie Bunce (1999, p. 779), намагаючись поясни-

ти відмінність шляхів розвитку демократії у регіоні, так пише про труднощі цієї проблеми:

«Існує низка факторів, які, незважаючи на логічність і значущість, не видаються такими, що забезпечують надійне пояснення. Наприклад, хоча всі стабільні й повністю демократичні країни, за порівняльними регіональними стандартами, є водночас і багатими, і однорідними [автор: етнічно], деякі відносно багаті країни мають низькі показники демократизації і політичної стабільності (Словаччина, Хорватія, Україна) [автор: парадоксальним чином останнє наголошує на ненадійності аргументації Valerie Bunce (1999), оскільки в усіх країнах уряди від того часу змінилися і було досягнуто значного підвищення у рейтингу демократизації], те саме стосується і деяких етнічно однорідних країн (Албанія, Вірменія). Крім того, вік держави не являє собою особливо корисного пояснювального чинника з огляду, наприклад, на належність Словенії і Чеської Республіки до групи стабільних і повністю демократичних країн. І, нарешті, такі чинники, як релігія, імперська історія (або раніше входження до складу імперії Габсбургів на відміну від Російської чи Оттоманської) та інституційний устрій (парламентський або якась форма президентського), не видаються такими, що добре пояснюють відмінності».

Дозвольте як до прикладу звернутися до проблеми ефективності верховенства права, що зараз загалом вважається важливим чинником перехідних процесів. Широкі виміри на основі суб'єктивних уявлень мають справді добру кореляцію з ІПП, як показано у другому розділі, однак, на думку більшості фахівців, ці показники надто широкі і непродуктивні для розгляду політики. Розгляньмо конкретніший показник, який часом згадується у працях з проблем права в умовах перехідного періоду: скільки суддів зберегли свої посади від комуністичного періоду? На рис. 4.2 подано три групи відповідно до поступу перетворень (див. другий розділ) і три групи наступності для суддів на основі видання Freedom House, Nations in Transit (Karatnycky et al., 1997). Очевидно, що чіткої кореляції немає, можливо, просто через те, що обрано неправильний шлях аналізу цього явища. Але це тільки підтверджує висновок, що для багатьох таких чинників дуже важко знайти якийсь добрий кількісний показник, а отже, аналіз на основі таких чинників є ризикованим вже просто через надзвичайну кількість проблем, пов'язаних з вимірюваннями й інтерпретацією.

І, нарешті, найгіршим результатом застосування енциклопедичного підходу є можливість потрапити у пастку такого вузького погляду на кожну країну, що вона видається унікальною у своїх добрих чи поганих умовах щодо здійснення важкого історичного процесу перетворень, а тому для неї неможливо йти певним стандартизованим шляхом реформ. Такий погляд може бути логічним результатом врахування дуже великої кількості різноманітних чинників і висновок, що вони не

обов'язково мають систематичний вплив у різних країнах, однак така точка зору помилкова. У Kolodko (2000b) автор чітко і недвозначно стверджує, що стартові умови «не можна вважати виправданням браку повномасштабних реформ та інституційних змін... [насправді] слід робити ще рішучіші спроби їх подолати».

НАСТУПНІСТЬ				
	Висока	Середня	Низька	
ПОСТУП	Низький	Узбекистан	Білорусія	Туркменистан
	Середній	Грузія	Азербайджан	Албанія
		Казахстан	Росія	Вірменія
		Македонія		
		Румунія		
	Україна			
Високий	Латвія	Естонія	Чеська Республіка	
	Словаччина	Угорщина	Литва	
	Польща			
	Словенія			

Рисунок 4.2. Поступ перетворень і наступність суддів комуністичного періоду

Джерело: оцінка поступу перетворень ґрунтується на другому розділі цієї книжки; наступність суддів – на Karatnucky et al., Nations in Transit, 1997 (відповідь на питання: «Скільки суддів залишилися на посадах від часу комуністичного правління?»). Відповіді не є дослівно точними, а три категорії – інтерпретація автора.

Не викликає здивування, що історію про «унікальність» частіше за все розповідають у країнах, які відстають у здійсненні реформ чи результатах діяльності, тому що це, звичайно, найімовірніша позиція, яку схильні обстоювати уряди в менш успішних випадках. Це не означає заперечення того, що кожна країна має певні особливі риси, які відрізняють її від інших, і що це має враховуватися при вирішенні питання, що в конкретному разі означає «якомога швидше», за визначенням швидкості реформ Клауса 1995 року; однак надмірне наголошування унікальності схильне приховувати важливі спільні моменти, які, як я намагаюся у цій праці довести, мають більше значення за відмінності. Факт зловживання унікальністю проявляється особливо наочно в тому, що у фаховій літературі унікальними проголошуються не якісь два чи три випадки – унікальними називаються майже всі країни, особливо ті, що належать до груп менш успішних. Логічно можливо, що всі країни є унікальними, однак якщо уважніше поглянути на праці, то виявляється, що у більшості випадків про ці країни кажуть, що вони унікальні *однаково!* Цікаво, якби про це сьогодні писав Толстой, то чи не написав би він, що всі нещасливі перехідні країни нещасливі однаково, а щасливі кожна по-своєму?

Ця однаковість ілюструється прикладом такої цитати з CIS Handbook (1999), розділ 9, країни XXX не називаємо:

«XXX – це держава, яка ніколи раніше в історії не існувала, своїх кордонів вона не обирала, а один з них (важлива частина її території) є спірним; населення і політична еліта цієї країни не мали досвіду діяльності у демократичному ключі і дуже мало досвіду діяльності сучасного уряду. Були талановиті і освічені люди, до яких можна було звертатися по пораду, але адміністративна еліта не була підготовлена до керівництва незалежною державою, управління власною валютою чи відносин з рештою світу – як і не була готова робити все це в умовах безладдя в економіці, посилюваного внутрішнім конфліктом. До того ж через змішаний етнічний склад населення і дуже заплутане питання відносин з [сусідніми країнами] А, В, С завдання створення окремої XXX ідентичності й лояльності природним чином поїло одне з перших місць політичного порядку денного... Крім того, політична культура комуністичної системи не готувала політиків до пошуку компромісу, що можна вважати сутністю демократії. І якщо результати діяльності політико-адміністративної еліти виявилися меншими, ніж цього очікували чи на це сподівалися, то навряд чи це має викликати здивування».

Будь-хто з нещасної еліти цієї країни, що зіткнулася з такою кількістю «унікальних» проблем, пишався б вищенаведеною *апологією*. Та насправді у наведеній цитаті цікаво те, що початкові умови, у ній викладені, у значній частині відповідають реаліям такої кількості перехідних країн, що навіть для експерта було б тяжко здогадатися, назвою якої країни слід замінити XXX. Вказівка на те, що історично ця держава не існувала, звужує пошук, хоча решта проблем зазвичай називається і у випадках країн, які існували і раніше. Авторів цієї книжки, який у своїй попередній роботі багато уваги приділив Україні, цитата видалася дуже знайомою. Ті, хто працював з Кавказом, Центральною Азією чи будь-якою з балканських країн, теж, імовірно, сказали б, що більшість з названих у цитаті перешкод використовується для обстоювання унікальності проблем, з якими стикаються ці країни. Насправді у наведеній цитаті йдеться про Молдову; але у працях щодо конкретних країн безліч дуже схожих списків особливих труднощів, які стоять перед країною, особливо це стосується країн, які поки що не досягли таких самих успіхів у перетвореннях, як країни Балтії та Центральної Європи¹⁴.

По-справжньому унікальний поворот вживання «унікальності» знаходимо у описі Болгарії (The CEE Handbook, Chapter 5, Heenan, Lamontagne, 1999a): «Болгарія не мала проблем, які б не зустрічалися в інших країнах Центральної і Східної Європи: просто в цій країні всі вони постали одночасно і набули гостроти, небаченої в інших країнах». Автор цієї книжки категорично незгодний з тим, що Болгарія була в чомусь нещаснішою за всіх інших; як свідчать наукові праці, те саме стосується оцінок багатьох інших авторів стосовно багатьох інших країн. Однак, безперечно, не приносять користі заяви, що якась країна була найнещаснішою в історії, чи що її з усіх боків били хвилі історичних бур¹⁵, тому що у багатьох випадках з більшістю тих самих негараздів стикалися ба-

гато інших країн або, як було показано вище, ті самі початкові умови вели у різних країнах до різних результатів. Непереконливість підходу «унікальних несприятливих умов» ще більше підтверджує обґрунтованість обраного тут підходу парадигми, застосовної до всіх і доповнюваної за потреби подальшим зверненням до специфічних для конкретної країни чинників.

Демонструвати проблематичність енциклопедичного підходу легко, численні приклади невідповідностей можна наводити і далі, користуючись загальними напрямками з рис. 4.1. Однак головний урок з вищенаведеного розгляду полягає в тому, що пояснення невідповідностей і винятків має ґрунтуватися на якомусь іншому поєднанні чинників, яке не завжди легко виявити, – що, звичайно, означає, що у хащах цих пояснень загубитися так само легко, як міському джиґуну в арктичних лісах Північного Онтаріо¹⁶. Я вдався до такого докладного розгляду цього питання для того, щоб показати, що такий підхід забезпечує отримання корисних і важливих історичних деталей поступу перетворень, але зрештою результати його застосування набувають такої складності і специфічності щодо конкретних держав, що сам підхід стає незадовільним. І саме в цьому полягає причина того, що у наступному підрозділі я пропоную спрощену схему.

У підсумку можна сказати, що для наших цілей – пояснення відмінностей у поступі за показниками ІПП у 27 країнах – використання енциклопедичного, чи всеохопного, підходу створить більше труднощів для розуміння того, що відбувалося, ніж застосування простішої парадигми, що складається з меншої кількості чинників. Однак такий ощадливий підхід дозволяє застосування деталізованіших факторів як глибинних пояснювальних чинників. Наприклад, тривалий період до початку реформ в Україні можна пояснити тим, що Рух погодився зі здійсненням економічної політики комуністами в обмін на недоторканість незалежності. Схожим чином, можна повернутися до списку на рис. 4.1 для пояснення винятків, таких як тимчасове уповільнення у Словаччині інституційних і особливо демократичних реформ у середині 1990-х років: висока концентрація підприємств військової промисловості позначилася на результатах виборів, що привели до тимчасової влади партію промислових кіл і прихильників повільних реформ на чолі з Меч'яром.

Ощадливий підхід: навігаційна модель

Історичні реалії перехідного процесу у кожній країні настільки цікаві, що їх не можна адекватно осягнути в рамках якоїсь спрощеної теорії, і тому неможливо досягти досконалої відповідності моделі усім 27 країнам. Однак мета полягає в тому, щоб охопити най-

важливіші спільні елементи і запропонувати модель, ґрунтовану на послідовній теорії економічної поведінки, яка робила б можливим прогнозування подальшого розвитку подій на шляху перетворень. Центральну теоретичну ідею виявлено при розгляді того факту, що країни з найменшим поступом до ринку – це, як правило, ті, де влада і потужність бізнесово-політичних груп чи олігархів є більшою, і причина такого становища полягає в тому, що орієнтована на максимізацію прибутків поведінка спонукає капіталістів чинити опір конкуренції, *якщо вони можуть це робити*. Найнаочніше це проявилось у недавній дискусії у фаховій літературі з проблем перехідного періоду між прихильниками поглядів «перетворення неминучі» (ПН) і «перетворення заблоковані» (ПЗ), описаних у першому розділі.

У працях прихильників ПН робиться оптимістичний висновок, що достатньо потужний приватний сектор забезпечить запит на інституції ліберальних конкурентних ринків і демократію. На відміну від них, прихильники напрямку ПЗ стверджують, що цього не станеться за наявності надмірної концентрації власності. Однак різні автори називають різні причини цього і можуть подавати різні пояснення того, яким чином виникає така концентрація. У Buitter (2000) автор відзначає, що у масовій свідомості приватизація вважається незаконною чи щонайменше нечесною, тому навіть якби олігархи були готовими до легітимації і виявили прагнення до гарантованих і прозорих прав власності за аксіомою Коаса, на якій ґрунтуються аргументи ПН, то політичні настрої і чинники імовірно б привели до ренаціоналізації активів. Але ренаціоналізація спричинилася б до навіть ще більшої непевності – тому перед урядами постає дилема. На думку автора Barnes (2003b), олігархи ще не готові до гарантованих прав власності, тому що боротьба за перерозподіл приватизованих і можливість приватизації неприватизованих активів досі триває; наприклад, у сільському господарстві та на енергоринку. Фокусом багатьох таких дебатів виступає широко знана справа російської компанії «ЮКОС»; я звернуся до цієї проблеми нижче, розглядаючи перспективи захоплених країн (восьмий розділ) і політичних наслідків пропонованої тут моделі (дев'ятий розділ).

Хоча обидва наведені вище аргументи на користь ПЗ є актуальними для поточного історичного моменту, вони говорять лише про причини того, чому перетворення виявилися тимчасово відкладеними. Фундаментальніша причина перманентного блокування економічної лібералізації (тобто становища стійкої рівноваги) полягає у можливості того, що для олігархів непрозоре, неконкурентне середовище може виявитися оптимальним через отримання великих рент внаслідок збереження і навіть посилення їхніх монопольних позицій. Такий погляд має глибокі корені в історії економічної думки, йдучи принаймні від Адама Сміта і його численних попереджень, що капіталістам, можливо, і потрібен ринок для максимізації прибутків, проте водночас вони прагнуть обме-

жити конкуренцію, оскільки обсяг прибутків, звичайно ж, тим більший, чим менша конкуренція. На цьому принципі ґрунтуються теорії пошуку ренти у Krueger (1974) й інших працях, згаданих раніше, у яких автори обстоюють думку, що існуючі потужні зацікавлені кола чинять опір лібералізації з метою обмеження конкуренції і максимізації прибутків. Той самий принцип лежить в основі праці Rajan, Zingales (2003а), у якій на теоретичному й історичному рівнях описуються зусилля існуючих привілейованих груп у фінансовому секторі, спрямовані проти розвитку прозорих і конкурентних інституцій на фінансовому ринку. Просте і стисле пояснення названих авторів заслуговує на цитування: «Економічно сильних непокоять інституції, що лежать в основі вільних ринків, тому що вони ставляться до всіх однаково і роблять могутність зайвою, [також] ринки є джерелом конкуренції, що змушує сильних доводити свою спроможність знову і знову».

У своїй недавній оглядовій праці (Morck, Wolfenzon, Yeung, 2005) автори розвивають концепцію «економічного закріплення» потужних привілейованих кіл, стверджуючи, що хоча опір цих кіл інституціям вільного ринку не завжди може приводити до рівноважного результату, але існує багато підстав вважати, що за більшості історичних обставин вигоди від пошуку ренти у слабкому правовому середовищі є привабливими для великих власників і що вони переважають небезпеки негарантованих прав власності, оскільки їх можна купити непрозорим чином в уряді. Обидві щойно названі праці однаковою мірою орієнтовані і на розвинуті країни, і на країни, що розвиваються; реальність же потужності лобістів у найбільш розвинутих і демократичних ринкових економіках висвітлюється у праці Faccio (2003). Застосовність цієї ідеї до країн з різним ступенем ринкового розвитку робить їх навіть ще привабливішими як пояснювальний фактор.

У літературі з питань перехідного періоду теорія оптимальної поведінки «олігархів» найбільш повно і чітко розроблена у праці Polischuk, Savvateev (2004), автори якої пропонують формальну модель, у якій олігархи максимізують в умовах необхідності вибору між перевагами від гарантованих прав власності та рентними прибутками. Неважко уявити собі реальні обставини, за яких вони обирають те, що автори називають «гібридною рівновагою» – тобто неконкурентне і непрозоре середовище, що домінує на даний момент. Коли рентний потенціал залишається дуже великим через неприватизованість деяких активів чи політика уряду схильна і далі деформувати ціни, а на додачу інституції такі слабкі, що багаті можуть купувати гарантії прав власності в урядових чиновників – в таких умовах, дуже ймовірно, оптимальна поведінка олігархів полягає у підтриманні статусу-кво. Раніше така можливість розглядалася у праці Hellman (1998), автор якої відзначає, що нові капіталісти невдовзі вдалися до лобізму з метою захистити отримані активи від загроз вільних конкурентних ринків; також автор висловив гіпоте-

зу щодо опору олігархів подальшій лібералізації. У праці Hellman, Schankermann (2000) подаються емпіричні докази на користь цієї гіпотези з використанням індексу «захоплення держав», розробленого у Світовому банку.

Роль економічно потужних привілейованих кіл в опорі подальшому розвитку конкуренції після здобуття ними своїх позицій являє собою важливу частину пояснення поступу перетворень у другій половині 1990-х років, але чи може це також допомогти у розумінні першої половини? Безперечно, політична і технократична «номенклатура» комуністичного періоду, яка існувала до реформ, мала робити спроби діяти так, як описано вище, і просто перевести свою владу і могутність у новий капіталістичний режим¹⁷. Частково це справді так і сталося, але якби це було просто перефарбовування старих комуністів на капіталістів, ми не були б свідками таких значних відмінностей у їхній могутності у Росії й Україні з одного краю спектра і у більшості країн Центральної Європи та Балтії – з іншого. Справді, навіть в СНД принцип привілейованих кіл може пояснити невдачу радикальних реформ 1992 року в Росії проте з його допомогою не можна пояснити того, чому вони почалися або чому Вірменія і Киргизстан розпочали ранні заходи радикальних реформ, а Україна цього не зробила.

Пропонована мною схема поєднує принцип привілейованих кіл зі ще одним логічним зв'язком: історичними чи зовнішніми чинниками, які сприяють піднесенню олігархічної економіки, зокрема пояснюючи, чому це відбулося у деяких країнах, тим часом як в інших – ні. Я тут не розвиваю формальної моделі, хоча така формалізація не є складною, як буде показано у додатку до цього розділу. Навіть без формалізації можна висунути кілька перевірюваних гіпотез, що буде зроблено нижче у цьому розділі.

У «Навігаційній моделі» як незалежна змінна приймається поступ перетворень (ІПП), а не успіхи в результаті цього поступу в термінах економічного зростання чи інших показників. Однак, як було достатньою мірою продемонстровано у другому та третьому розділах, існують дуже чіткі статистичні кореляції між ІПП і цими іншими показниками успіху, тому в цьому сенсі навігаційна модель може також слугувати будівельним блоком для будь-якого пояснення відмінностей досягнутих результатів. Напевно, пояснювальні чинники найкраще розглядати як три прямі причини поступу перетворень:

- тривалість і напруженість дебатів щодо «навігаційних карт», тобто стратегії програм перетворень;
- вразливість країни до «піратських рейдів» на державні активи, здійснюваних групами шукачів ренти;
- наявність «безпечної гавані», наприклад, перспективи членства у ЄС, що дисциплінує процес і сприяє перетворенням неолігархічного типу.

Ці три чинники не є незалежними один від одного – насправді будь-яка формальна специфікація поєднуватиме в собі певний набір систем рівнянь, у яких відобразатимуться деякі екзогенні змінні зі списку стартових умов рис. 4.1. Дехто вважає, що перспектива членства у ЄС являє собою екзогенну змінну¹⁸, однак нижче я наводжу аргументи на користь того, що це не так просто; зовнішня пропозиція щодо членства (незалежно від інших змінних у моделі) обмежувалася щонайбільше двома чи трьома країнами, що набагато менше за ті вісім, які вже увійшли до складу ЄС, і, крім того, є ще три чи більше, які зараз мають добрі перспективи здобути членство до 2010 року.

Лінію аргументації моделі коротко можна сформулювати так. Чим триваліші і напруженіші дебати щодо глибини і способів трансформації економіки у ринкову, тим більше можливостей для старих і нових привілейованих кіл отримувати ренти через продовження неринкових деформаций, а також концентрування процесу переходу прав власності на державні активи в руках «обраних»; чим більший ступінь концентрації нової власності, тим повільніші наступні фази лібералізації і тим меншою є ймовірність розвитку нової підприємницької активності. Причиною того є дія принципу привілейованих кіл, описаного вище – капіталісти обирають *меншу*, а не більшу конкуренцію. Також вони обирають менший ступінь прозорості, оскільки це якнайкраще забезпечує отримання високих прибутків від рент і захоплення держави. Схожим чином, нові олігархи можуть воліти поступатися правовими гарантіями на користь вигод від отримання ренти, використовуючи фінансовий вплив для неформального забезпечення своїх прав власності. Одне слово, поведінка капіталістів-олігархів є оптимальною, коли вони чинять опір повній лібералізації, демократизації і закріпленню верховенства права. ІПП зростає, проте це зростання зупиняється задовго до досягнення максимального показника.

Однак ступінь успішності зусиль груп шукачів ренти у впливі на державну політику є різним, тому не в усіх посткомуністичних країнах має місце той вкрай високий ступінь лобізму, який приводить у результаті до захоплення держави, включно з можливістю визначити результати номінально вільних виборів. Важливим чинником, що діє проти привілейованих кіл, є потужність прагнення і перспективи вступу до ЄС, оскільки воно автоматично вимагає впровадження численних заходів лібералізації, які обмежують потенціал пошуку ренти. Однак тут можуть відігравати свою роль і інші історичні чинники – радикальна зміна влади у бік такої, що має потужні ринкові переконання, чи потужний харизматичний лідер, який здатний повести за собою суспільство у здійсненні таких змін¹⁹.

Прагнення відповідати стандартам якоїсь зовнішньої організації чи інституції, такої як ЄС або інші, здатне дисциплінувати процес економічної (а також і політичної) лібералізації, допомагаючи скоротити три-

валість дебатів і швидко розпочати процес, а також обмежуючи могутність привілейованих кіл. Нижче я доводжу, чому членство у ЄС було єдиним таким значущим прагненням, хоча в принципі членство у НАТО, СОТ, МВФ, Світовому банку чи ЄБРР також є засобами забезпечення дисципліни на шляху реформ, і на практиці всі ці чинники відігравали певну роль. Важливий висновок цієї книжки полягає в тому, що потужність цієї дисциплінуючої сили визначалася не тільки теплою «запрошення» з боку ЄС, а й прагненням самої країни до цього. Саме потужне прагнення країни «повернутися до Європи» і було тим способом, яким цей ефект проявлявся у країнах Балтії, ведучи до швидкого зростання ІПП, яке допомогло у подоланні початкових вагань з боку самого ЄС поширити запрошення до вступу і на ці країни.

У п'ятому – сьомому розділах докладніше розглядається динаміка кожного з названих трьох чинників у реальних реформах, які здійснювалися у різних країнах. Зараз буде корисним подати короткий опис чотирьох категорій країн відповідно до результатів, що визначаються ступенем захоплення держави і розвитку олігархії.

- **Захоплені держави.** Країни з високим ступенем концентрації власності у руках небагатьох, тобто дуже потужної «економічної олігархії», здатної захоплювати контроль над державною політикою і фактично визначати результати виборів: Росія, Україна, Казахстан, Азербайджан, Молдова і Вірменія; до цієї категорії також, можливо, належать Грузія і Киргизстан, хоча дві останні країни можуть перебувати на межі першої і другої категорій. Дуже ймовірно, що до цієї категорії належала Сербія під час правління Мілошевича (але не Чорногорія, оскільки вона мала змогу проводити незалежну економічну політику навіть будучи у «союзі»), проте, як видається, вона перейшла до другої групи.
- **Часткові олігархії.** Країни, що мають проміжне становище – значний ступінь розвитку олігархії, який, однак, останнім часом знижується чи був завжди нижчим, ніж у країнах першої групи; відповідно, нижчий у цих країнах і ступінь захоплення держави: Албанія, Хорватія, Болгарія і Румунія належать або належали до цієї категорії – як це було зі Словаччиною протягом проміжного періоду у середині 1990-х років²⁰.
- **Конкурентні ринкові економіки.** Країни, які переважно уникнули розвитку концентрації влади в руках олігархів, достатньої для фактичного формування державної політики і визначення результатів виборів: всі три країни Балтії, Польща, Чеська Республіка й Угорщина належать до цієї категорії, а Болгарія, Хорватія і Румунія нещодавно перейшли до неї²¹.
- **Країни відкладених реформ.** Країни, у яких ринкові перетворення не зайшли достатньо далеко для того, щоб вилитися у якісь значущі зміни структури еліт і влади. До цієї групи належать Білорусія, Турк-

менистан і Узбекистан, у яких номенклатура попереднього періоду і її роль майже не змінилася, за винятком отримання додаткової переваги – вона стала класом власників капіталу у тих секторах, де приватизація відбулася. Проте такий процес був обмеженим, і в будь-якому разі держава зберігає домінування в економіці. Таджикистан, незважаючи на недавній поступ в економічних реформах, ще не досяг таких змін еліт, за якими цю країну можна було б легко віднести до якоїсь категорії, і, таким чином, можливо, все ще належить до цієї групи чи до проміжної другої.

Навігаційна модель може бути вкрай малоактуальною щодо цієї останньої групи, оскільки у цих країнах відбулося дуже мало змін у економічних і політичних структурах. До другої, проміжної групи входять країни, які ще не є очевидно захопленими державами, як і не належать однозначно до категорії конкурентно-ринкових, хоча можна багато сказати про розвиток тенденцій у цих країнах з часом – що і буде далі зроблено. Найкраще проілюструвати взаємодію змінних у моделі, спершу розглянувши приклади першої групи захоплених держав у порочному колі розвитку олігархії (рис. 4.3) та третю групу – країн з конкурентними ринками у сприятливому колі, яке уникає крайніх ефектів розвитку олігархії (рис. 4.4).



Рисунок 4.3. Порочне коло відкладених реформ і розвитку олігархії

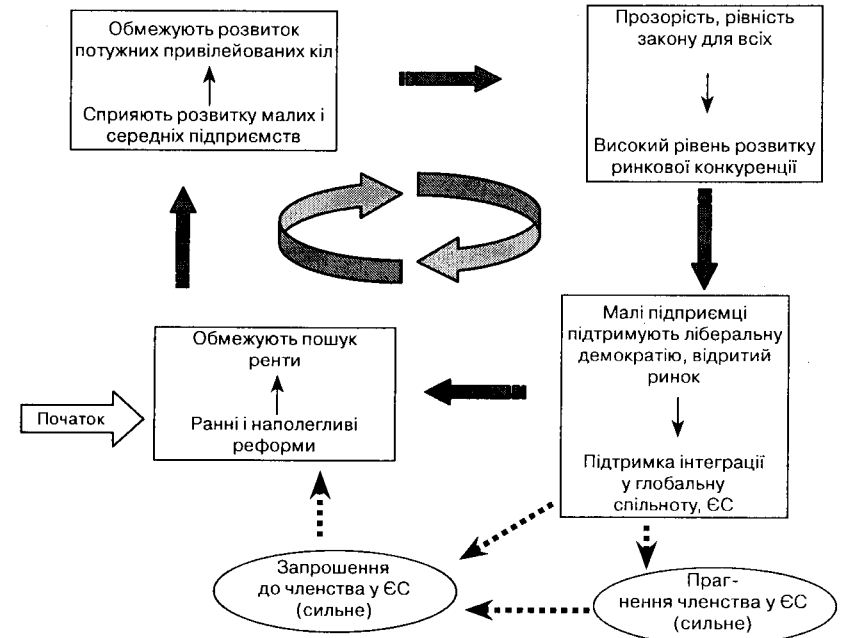


Рисунок 4.4. Сприятливе коло вчасних реформ і розвитку конкурентного ринку та верховенства права

Буде доцільним почати розгляд рис. 4.3 із зауваження, що реформи тут відкладаються або йдуть вкрай повільно і в будь-якому разі є дуже обмеженими; причини можуть полягати в історичній наступності анти-реформістських урядів, у браку зовнішнього тиску, наприклад, взаєморозуміння з ЄС щодо високої ймовірності членства у ЄС, консенсусі у нових державах щодо пріоритетності розбудови держави порівняно з економічними перетвореннями чи навіть у потужному інтелектуальному переконанні, що ринкові реформи у довготривалій перспективі не є оптимальною стратегією. Від часу, коли нова приватна власність стає легальною, така ситуація створює капіталізм з деформованими ринками і державним регулюванням, створює ідеальний живильний ґрунт для діяльності лобістських груп шукачів ренти для впливу на уряд з метою отримання привілеїв, що генерують високі прибутки. Купівля все ще дешевого енергоносіїв і перепродаж за світовими цінами на внутрішньому лібералізованому ринку чи за кордон являли собою один із найбільш поширених і яскравих прикладів накопичення великих початкових статків, проте, як буде показано у шостому розділі, було також багато інших способів цього досягти. Важливо відзначити, що цей процес дуже відрізнявся від того, що відбувалося за радянських часів, коли під-

пільна «мафіозна» діяльність, як демонструється у Handelman (1994), була поширеною, але водночас незаконною. Нові олігархи ставали капіталістами легально, і насправді більшість накопичень, до яких населення відповідних країн ставиться вкрай вороже – цілком виправдано, – формально були легальними. Саме це і робить часткові реформи такими небезпечними: вони насправді легалізують те, що раніше вважалося крадіжкою, але, звичайно ж, обмежують доступ до процесу лише нечисленними «обраними».

Якщо реформи не йдуть далі, вирівнюючи ціни і скорочуючи можливості для отримання рент, дехто з них може ставати достатньо багатими для того, щоб заслугувати на титул «олігархів», набуваючи у цей момент могутності і влади, достатніх для захоплення контролю чи, щонайменше, значного впливу на державну політику – поза сумнівом, в економічному її аспекті, який безпосередньо їх торкається, але, можливо, також і в ширшому політичному плані. Якщо відбувається доволі швидкий поступ навіть після початкового відкладення, то цей процес може обмежити здатність потужних привілейованих економічних кіл захоплювати державу, і країна входить у сприятливе коло з рис. 4.4. Коли ж перемагає захоплення держави, то в інтересах олігархів, очевидно, обмежувати конкуренцію і навіть правову прозорість. Ця остання мета у граничному випадку може означати, що потужні привілейовані кола ймовірніше підтримуватимуть автократичний чи квазідемократичний режим, а не справді демократичний. Одне слово, вони підтримують певний статус-кво, який приносить їм максимальний прибуток, а перехід до ринку (і демократії) виявляється заблокованим на півшляху до свого пункту призначення. Не варто й казати, що вони також опираються і поверненню до комуністичного режиму й більш схильні обирати те, що в підручниках з порівняльної економіки називається «капіталістично-командною економікою»²². Чи існує тут зв'язок з перспективами вступу до ЄС? З одного боку, будь-який капіталіст прагне доступу до більшого ринку, а отже, стати частиною ЄС може здатися олігархам непоганим напрямком розвитку. З іншого боку, членство в ЄС лише незначною мірою поліпшить цей доступ, який вже існує у глобальній відкритій економіці (особливо для будь-яких несільськогосподарських товарів), тим часом як вимоги, які накладає таке членство, передбачають, зокрема, і значне посилення конкуренції, що різко знижує норму прибутку. Опір олігархів членству у ЄС спонукає їх підтримувати політиків, які можуть на словах виступати за ЄС, але в цьому напрямку не надто працюють; крім того, обмеженість економічних і демократичних реформ розхолоджує бажання ЄС пропонувати країні вступ.

Все це веде по лінії кругової причинності назад до обмежених економічних реформ і зміцнення могутності олігархів. Звичайно, погляди олігархів на політичну орієнтацію країни відкрито висловлюватися не будуть²³. Однак взаємодія могутніх капіталістів і суспільства – в історії

не новина, не є вона жодним чином і монополією особистостей, сформованих радянською системою, це швидше притаманно самій природі капіталістів. Як обґрунтовано стверджується, навіть у країні, де ступінь відкритості й конкурентності фінансового ринку був найвищим, Сполучених Штатах, закон Гласса-Стіґала 1934 року, який відіграв велику роль у скороченні конкуренції в цьому секторі, публічно подавався як такий, що має на меті прямо протилежне – приборкання «зловживань у фінансовій системі» (Rajan, Zingales, 2003b, p. 222).

Щодо сприятливого кола, рис. 4.4, то тут події розвиваються аналогічним чином – з тією дуже великою відмінністю, що достатньо рання і достатньо глибока лібералізація ринку закриває багато можливостей отримання ренти, що існують в умовах змішаної економіки часткових реформ. Це обмежує, але не унеможливає процесу концентрації власності, через те що така концентрація за будь-якої приватизації може бути природною тенденцією, зумовленою міркуваннями ефективності. Однак обмежений вплив такої групи в середині перехідного періоду означає, що стійкий у своїх переконаннях уряд може впроваджувати кращі засоби для забезпечення прозорості приватизації, інституційного розвитку рівного для всіх правового середовища, легшого виходу на ринок новостворюваних підприємств, зовнішньоекономічної конкуренції і т. ін. Справді, створення можливостей для процвітання малого приватного бізнесу вчасно створює політичний середній клас, схильний підтримувати ліберальнішу політику на противагу групам великих власників.

З позицій сьогодення не виглядає простим збігом те, що велика приватизація в успішніших країнах Центральної Європи відбувалася не набагато раніше, – а насправді іноді навіть пізніше, – ніж у країнах групи СНДП з середнім поступом реформ, у яких проблема захоплення держави стоїть набагато гостріше²⁴. За цим сценарієм, перспективи членства у ЄС, знову ж таки, можуть виступати і як причина, і як результат у нашій моделі. Поза сумнівом, у випадку трьох країн, Чехословаччини, Польщі й Угорщини, пропозиція щодо вступу до ЄС, хоча вона не була чітко висловлена чи гарантована від самого початку, оформлювалася набагато тепліше, ніж щодо будь-яких інших країн. Однак, як буде показано у сьомому розділі, справа зовсім не у цьому, й існують усі підстави вважати, що всі три країни (а пізніше, з появою Словаччини – чотири), робили б в основному те саме впродовж перших двох чи трьох років перехідного періоду і без таких сигналів з боку ЄС. У даному контексті я навіть зважився б на дещо провокативну заяву, сказавши, що ці країни могли б без такого запрошення діяти навіть ще швидше, тому що, так само як у країн Балтії, наявне у них внутрішнє прагнення до вступу до ЄС спонукало б до енергійніших дій, спрямованих на те, щоб продемонструвати Брюсселю, що вони на таке запрошення заслуговують. Як виявилось, той факт, що країни Балтії справді рухалися вперед

на економічному та політичному фронтах до ліберальної і прозорої держави, значною мірою посилив їхні європейські перспективи і зумовив набагато потужніше «запрошення» з боку ЄС у середині 1990-х років, що своєю чергою вело до сприятливого кола, дисциплінуючи подальші реформи у напрямку зближення зі стандартами ЄС.

З наведеного вище аналізу із застосуванням навігаційної моделі має бути зрозуміло, що три безпосередні чинники почасти виступають як пояснювальні змінні (і можуть бути, як показано нижче, виражені кількісно), але почасти вони самі зумовлюються деякими іншими стартовими умовами. Крім того, вони є взаємозалежними – наприклад, реалістична перспектива вступу до ЄС приводить до скорочення тривалості дебатів і раннього початку процесу перетворень. Таке формулювання пояснювальної моделі дає змогу включати найзначущі початкові умови, про які йшлося у попередньому підрозділі, проте лише в тому разі, якщо вони справляють очевидний вплив на інтенсивність дебатів, вразливість щодо дій груп шукачів ренти та перспектив членства у ЄС. У цьому сенсі ці три чинники забезпечують загальну схему чи «вішалку», на яку можна «вішати» інші чинники за умови їхньої значущості. У наступних розділах детально аналізується кожен з трьох чинників і демонструється, як ця спрощена схема може допомогти у включенні великої кількості значущих початкових умов без виродження у непослідовні пояснення, про які йшлося вище, – тобто без того, щоб за деревами не було видно лісу.

На завершення кілька слів про методологію навігаційної моделі. Терміни «схема», «модель», «теорія» і «парадигма» являють собою потужні аналітичні поняття через те, що вони передбачають щось набагато більше за простий опис. Вони передбачають причинно-наслідкові відношення систематичного характеру, опори на фундаментальну теорію чи парадигму різнорівневої соціальної поведінки і можливість передбачати майбутній розвиток подій. У соціальних науках не існує суворої диференціації цих чотирьох термінів, проте є загальнозрозуміле їх ранжування. Зокрема, в економіці добре емпіричне правило полягає в тому, що чим формальніша математична конкретизація, тим безпечніше вживання терміна «модель» або «теорія», оскільки внутрішня послідовність математичної системи рівнянь дає змогу колегам безпосередньо бачити там наявність загальної логіки. У соціальних науках терміни вживаються вільніше, однак існує певний консенсус щодо того, що вживання терміна залежить від ступеня інтелектуальної ефективності і повноти пояснення.

То якою тоді буде правильна назва для алегорії про корабель «Перетворення», яку я тут намагаюся оповісти? Вона не є повністю розвинутою математичною моделлю, не охоплює вона повною мірою і розвиток різних економічних систем для того, щоб бути «системною» парадигмою. Вона є як мінімум схемою організації значної кількості різних причинних зв'язків у процесі перетворень. Вона також забезпечує добрий

засіб для дотримання певного порядку оповіді та уникнення плутанини і суперечностей, які трапляються у поясненнях, про які йшлося у першій частині цього розділу. Проте вона являє собою і щось набагато більше за просто схему, тому що в основі її лежать два надзвичайно важливі теоретичні положення – наважуся навіть назвати їх аксіомами – із загальноприйнятих істин економічної науки: *тільки конкурентні ринки ведуть до соціального оптимуму; великі капіталісти можуть чинити опір конкуренції, тому що в основі їхнього приватного оптимуму лежить добре закріплене становище на ринку*. Також це набагато більше, ніж схема, тому що ця алегорія пояснює, як ці теоретичні аксіоми взаємодіють з різними початковими умовами і приводять у різних країнах до різних результатів. І нарешті, це – більше, ніж просто схема, оскільки вона забезпечує механізм для екстраполяції історії на майбутнє і показує, за яких умов незакінчені перетворення можуть просуватися далі, а за яких вони блокуються.

Визначальна роль шукачів ренти, широко відомих як олігархи, і того факту, що багато хто зі старої номенклатури (чи їхніх комсомольських дітей) становлять олігархію, спонукає багатьох аналітиків-фахівців і просто коментаторів вбачати в усьому цьому просту теорію змови. Було б найвниміливішим відкидати думку, що червона еліта наприкінці 1980-х років випрацювала шляхи збереження своєї могутності – хоча свідчень цього доводиться чекати досі, надто багато мемуарів безпосередніх учасників процесу залишаються ненаписаними, – однак це не пояснює всього, що відбулося. В іншій праці, що ґрунтується на двох вищезгаданих економічних аксіомах, Rajan, Zingales (2003b), автори відзначають: «...щоб бути чимось більшим за теорію змови, потрібна ефективність у передбаченні того, коли і де розвиватимуться ринки». Таким чином, якби вся справа була у змові економічно могутніх на початку, то в усіх колишніх комуністичних державах мав би формуватися клас олігархів. Це і справді багато хто передбачав²⁵, але очевидно, що ступінь цього розвитку не був в усіх країнах однаковим. На запитання «чому» відповідає навігаційна модель; коротко кажучи, у цей історичний момент було можливим відірватися від минулого і уникнути узалежнення від змови – це було можливим, однак не автоматично, там, де інші чинники, такі як прагнення вступу до ЄС, підтримка незалежності чи випадок відданого лібералізму і ринку керівництва переважували зусилля змовників.

У кінцевому підсумку я зупинився на вживанні терміна «модель», незважаючи на те, що не подаю математичної формалізації, оскільки пояснення за допомогою трьох чинників, яке тут пропонується, відповідає трьом названим критеріям: спирається на визнані теоретичні аксіоми, складається з причинно-наслідкових поведінкових зв'язків та має прогностичний потенціал. Для менш фахового читача, можливо, легшим і не таким таємничим буде розглядати такий підхід як алегорію: кора-

бель «Перетворення» вирушає у плавання невідомими водами і прагне знайти захист у безпечній гавані від піратських рейдів та інших ризиків відкритого моря.

Гіпотези, що надаються до перевірки

Однією з важливих сторін будь-якої поведінкової моделі є її прогностичний потенціал, або зв'язок вибудованих у її рамках гіпотез з емпіричними фактами. У цьому підрозділі спочатку розглядаються проблеми і можливості якісного вимірювання кожної змінної у моделі, а потім висувається кілька перевірваних гіпотез. У решті розділів другої частини для перевірки цих гіпотез залучаються емпіричні факти з величезної наукової літератури з питань перехідних країн. Хоча безпосередня статистична перевірка параметрів самої моделі не здійснюється, емпіричні факти перехідного процесу, як буде показано, відповідають логіці моделі.

Залежна змінна, поступ перетворень, визначається показниками ІПП ЄБРР. Кінцевою метою перетворень є поліпшення в економіці і суспільстві, проте, як було достатньою мірою продемонстровано у другому і третьому розділах, ці кінцеві цілі, які можна визначити через кілька різних змінних, мають тісну кореляцію зі ступенем ринкових перетворень, вираженим ІПП, ринкові перетворення можна вважати необхідним засобом досягнення кінцевих цілей. Крім того, модель має на меті не пояснити результати як такі, а дати відповідь на простіше запитання: *чим пояснюється те, що після 15 років перехідного періоду у різних країнах спостерігаються значні відмінності у поступі до завершення переходу до ліберальної ринкової економіки з високим ступенем відкритої конкуренції?* ІПП не являє собою ідеальних статистичних даних, і його можна критикувати у багатьох аспектах, зокрема за загальну суб'єктивність і завищеність чи заниженість оцінок конкретних країн. Однак ІПП – це єдине всеохопне джерело таких даних за весь період здійснення перетворень, і, незважаючи на свої недоліки, він, як видається, загалом не має невідповідностей з іншими, частковими індикаторами ринкових перетворень чи результатами подальшої діяльності.

Три незалежні змінні складніше виразити кількісно, почасти через те, що деякі з них неможливо виміряти безпосередньо, і тому слід знаходити їх замісники, і, хоча це можна зробити кількома способами, поза сумнівом, показники визначити можливо. Так, поняття відкладення початку реформ може бути виміряне буквально як тривалість проміжку часу між зміною політичного режиму у чітко визначений момент і початком втілення програми стабілізації, яку вперше було конкретизовано у праці Fischer, Sahay, Vegh (1996) (третя колонка таблиці 5.1). У широкому сенсі тут можна вирізняти країни зі швидкими (чи радикальними

реформами) і країни, що відстають у реформах. Проте було кілька випадків, коли перші спроби стабілізації зазнали краху, а це своєю чергою призвело до зупинки чи навіть повороту назад також і в лібералізації. Це справедливо не тільки для знаменитого випадку російської програми січня 1992 року, а також і для Хорватії, Болгарії, Албанії, Вірменії та інших. За логікою навігаційної моделі, рання невдала спроба реформ може в результаті вилитися у ті самі можливості для пошуку ренти, що й відкладені реформи. Альтернативними вимірами є: проміжок часу від зміни політичного режиму до досягнення стійкої стабілізації (перша колонка таблиці 5.2); досягнення певного порогового рівня ІПП (третя – п'ята колонки таблиці 5.2); рівень ІПП, досягнутий за чотири роки (ІПП + 4) – показник швидкості реформ²⁶. За пороговий рівень можна взяти показник ІПП = 2.7, що, за шкалою ЄБРР, означає половину шляху до ринкової економіки, чи суворіший стандарт «близького до ринкового» показника ІПП = 3.3, що відповідає економіці з домінуючою роллю ринку, яку, ймовірно, буде закріплено.

Існує два виміри ефектів, пов'язаних з пошуком ренти, які можна розглянути: факт захоплення держави у певний момент і вразливість до тиску з боку шукачів ренти, яка цьому передує. Перший з них оцінюється у великому дослідженні Світового банку, згаданому у другому розділі і підсумованому у Hellman, Schankermann (2000), і вимірюється неперервно. У подальших розділах я звертатимуся до цього показника, який називатиму SC99 – за роком, коли вперше почали збиратися такі дані²⁷. Це також дає змогу перевірити зв'язок між захопленням держави у кінці 1990-х років і стабільністю зростання показників ІПП, тобто, зрештою, гіпотезу «заблокованих перетворень». Для перевірки зв'язку між відкладенням реформ і ступенем захоплення держави важливо пов'язати це також із вразливістю суспільства до впливу існуючих на той момент лобістських груп.

Початкова вразливість до діяльності шукачів ренти посилюється відкладенням реформ, але також тут можуть мати місце й екзогенні фундаментальні риси суспільства і держави, які роблять їх особливо вразливими. Всі ці країни мали свою історію пошуку ренти у радянський період – потужну номенклатуру, яка часом співпрацювала з діячами «мафіозної» нелегальної економіки, отримуючи чималий особистий зиск. Це добре задокументовано у працях Handelman (1994) чи Anderson, Boettke (1997); у дослідженнях часто звучить думка, що таке явище мало глибші корені в СРСР, ніж в інших країнах, тому тривалість комуністичного періоду може служити тут добрим показником. Але відмінність між СРСР та іншими країнами, незважаючи на свою правдоподібність, на жаль, ніколи не висвітлювалася у фаховій літературі, як і не обґрунтовувалася на теоретичному принциповому рівні. У цьому відношенні особливо легко потрапити в пастку показника тривалості комуністичного періоду (таблиця 5.1). У Центральній і Південно-Східній

Європі цей період тривав не менше 40 років, або двох повних поколінь, 50 років у країнах Балтії і 70 років, або три покоління, у країнах колишнього Радянського Союзу (за винятком Молдови, 50 років). Те, що одне додаткове покоління може деякою мірою посилювати ступінь комуністичного пошуку ренти, є правдоподібним, але складніше повірити в те, що це посилення буде значним.

Варіантом цього є уявлення, що люди забули, як діяти на ринку. Це також непереконливо. Навіть 40 років – це достатньо для того, щоб ті, хто пам'ятав ринок 1930-х років, мали понад 60 років у 1990-му, і, судячи з усього, не вони були поколінням, яке кинулося підтримувати реформи і розпочинати нову підприємницьку діяльність на зразок торгівлі з яток хот-догами під варшавським аеропортом. Ще одну складність являє собою відмінність у ступені ідеологічних переконань у різних країнах незалежно від тривалості комуністичного режиму. Добре відомо, що у Чехословаччині, Болгарії, і, як можна стверджувати, Сербії комуністичні режими були суворішими, ніж в інших країнах Центральної Європи, де вони були при владі той самий час; справді, є підстави вважати, що СРСР за Горбачова був менш відданим ідеалам комунізму, ніж вищезазначені країни.

З іншого боку, наступність комуністичного режиму на початку перехідного періоду (можливо, зі зміненою назвою) може краще відобразити уявлення про більшу потужність привілейованих кіл. Загалом, в усіх країнах СНД мала місце наступність комуністичної номенклатури; незначні винятки, такі як обрання академіка Акаєва президентом у Киргизстані, не становлять значного відхилення, оскільки основна маса посадовців і парламентські більшості так само походили зі списку колишніх комуністів. Також загалом ступінь захоплення держави в СНД вищий, ніж в інших країнах, де до влади найчастіше приходили нові уряди. Але це не стосується абсолютно всіх країн Центральної Європи – у деяких випадках при владі продовжувала перебувати стара політична «комуністична» еліта (Словенія, Хорватія, Румунія), а в багатьох випадках трансформовані комуністичні партії поверталися до влади після других виборів (Болгарія, Угорщина, Польща, Словаччина). Як правило, їхні стратегії реформ не відрізнялися значно від стратегій некомуністичних перших урядів, що свідчить про щирість їхнього переродження чи радше про те, що їхня відданість комуністичним ідеалам вже й так була низькою у 1980-ті роки, а ліберальна лінія Горбачова дала їм змогу перейти на нові, прихильні до ринку, позиції. Ідеальний вимір схильності до пошуку ренти не є безпосередньо доступним – це переконаність еліти у необхідності ринкових реформ. Якщо достатньо уважно поставитися до нюансів, про які йшлося вище, то стає зрозуміло, що ідеологічна сутність першого уряду, а не просто його назва, може насправді служити надійним показником схильності апарату політичної влади піддаватися тискові з боку існуючих і нових потужних привілейо-

ваних кіл. Виміри цієї змінної можна знайти у двох публікаціях: Heenan, Lamontagne (1999), Central and Eastern Europe Handbook та CIS Handbook (далі у тексті CEEH та CISH).

Тому «тривалість комуністичного періоду» видається поганим показником схильності і вразливості до пошуку ренти, «комуністи у першому уряді» теж жодним чином не кращий. Проте у п'ятому розділі буде показано, що глибший аналіз основного пояснювального чинника – ідеологічних переконань за чи проти лібералізму – може дати значущі кількісні результати для перевірки відповідної гіпотези.

Перспективи членства у ЄС можна розглядати як ймовірність на континуумі від нуля до одиниці, проте вона не надається до кількісного вимірювання. У кращому разі можливо робити висновки щодо різних періодів (початок, середина, кінець 1990-х років), чи була в цей час така ймовірність високою, середньою або низькою. У сьомому розділі я доводжу, що ця ймовірність є результатом взаємодії власного прагнення країни чи «запиту» на членство і схильності ЄС запрошувати цю країну до вступу або «пропозиції» членства. Один момент заслуговує на коментар: чим сильніше країна бажає вступу, тим швидше вона здійснює перетворення і тим більше ймовірності, що ЄС поширює своє запрошення на цю країну; чим сильніший сигнал про запрошення з боку ЄС, тим сильніша мотивація продовжувати перетворення. Готового кількісного показника тут не існує, і я роблю якісні висновки на основі різних існуючих досліджень з цієї проблеми.

З навігаційної моделі випливають чотири групи гіпотез, які можна перевірити з допомогою двовимірних кореляцій зазначених змінних, деякі з цих гіпотез перевіряються більш ніж одним способом; підсумок наводиться на рис. 4.5.

У додатку подається кілька можливих способів кількісного вираження змінних моделі. Однак для понять, які я розглядаю (потужність пропозиції з боку ЄС, інтенсивність прагнення тієї чи тієї країни приєднатися до ЄС), кількісні виміри можуть у кращому разі існувати у вигляді певного ранжирування (високий, середній, низький чи 1, 2, 3), яке спирається на інтерпретації фахівців-експертів. Разом з тим до перевірок усіх гіпотез можна додати і більш якісні, не такі строгі оцінки на основі досліджень конкретних країн, – що, звичайно, ще раз підкреслює цінність енциклопедичного підходу як доповнювального до систематичного пояснювального підходу навігаційної моделі.

Новизна навігаційної моделі

То яку ж одну найважливішу істину знає ітак? Вона в тому, що щасливий результат дії «невидимої руки» Адама Сміта, яка забезпечує суспільну ціль Єремії Бентама – «найбільше благо для

найширшого загалу», походить не просто від наявності приватних власників (капіталістів), що прагнуть максимізації прибутку, а від дисципліни, яку накладає на них вільний і конкурентний ринок, запобігаючи надприбутковості та накопиченню монополістичної влади²⁸. Це можна висловити й по-іншому: приватна власність є необхідним засобом досягнення цілі оптимального добробуту суспільства, однак вона потребує двох додаткових (пов'язаних з нею) елементів – конкурентного вільного ринку; прозорого правового середовища для забезпечення прав власності та «єдиного ігрового поля», однорідного конкурентного середовища для всіх капіталістів, великих і малих, старих і нових підприємств. Термін «єдине ігрове поле» новий, проте Сміт, напевно, теж міг би його вживати, якби у XVIII столітті грали у футбол, оскільки цей термін виражає часто висловлювану ним стурбованість щодо того, що укорінені і потужні капіталісти використовують свій вплив для боротьби з конкуренцією з боку нових комерсантів, які ще не добре закріпилися на ринку.

G1: Відкладення реформ збільшує ймовірність захоплення держави*

- Ступінь захоплення держави (SC99) має негативну кореляцію з деякими показниками відкладення, такими як тривалість часу від зміни режиму до початку реформ або до досягнення певного порогового рівня.

G2: Чим вищий ступінь захоплення держави, тим більша ймовірність блокування реформ

- Показники ІПП кінця 1990-х років мають негативну кореляцію зі ступенем захоплення держави (SC99).
- «Олігархи» менше підтримують реформаторів у політиці, ніж малі підприємці.
- «Олігархи» мають за краще отримувати легкі ренти, ніж досягати прибутків за рахунок збільшення ефективності.

G3: Кращі перспективи вступу до ЄС скорочують відкладення реформ

- Позитивні сигнали щодо вступу на початку 1990-х років сприяють раннім реформам.
- Потужний «власний запит» на членство спонукає до проведення ранніх реформ незалежно від сигналів з боку ЄС.
- Значніший поступ у перетвореннях зумовлює сприятливіші позиції ЄС.
- Вагання ЄС за наявності потужного «власного запиту» спонукає до прискорення реформ.

G4: Інші різні гіпотези

- За наявності потужніших ліберальних переконань у суспільстві зволікання з реформами менше.
- Відкладення реформ має меншу тривалість в умовах сильніших незалежницьких/націоналістичних настроїв у суспільстві, якщо вони не приводять до насильства – в такому разі лібералізація уповільнюється.

Рисунок 4.5. Перевірювані гіпотези навігаційної моделі

* Можливі способи кількісного вираження змінних з цього списку наведено у додатку до цього розділу.

Такий простий виклад унаочнює основну відмінність між напрямками «перетворення неминучі» і «перетворення заблоковані». ПН зосереджується, так би мовити, на одній руці парадигми «невидимої руки», факти приватної власності, і помилково не бере до уваги другої так само важливої руки конкурентної дисципліни. Наголос Сміта на взаємодії приватних власників, що мають відповідну мотивацію, і конкурентної дисципліни є важливою складовою неокласичної системи поглядів. Якщо ринок не конкурентний, а монополізований, максимізація прибутку ні до чого доброго не веде, оскільки в результаті найбільші прибутки отримуються у найефективніших з технічної точки зору процесах власниками-капіталістами, а не суспільством в цілому²⁹.

У цьому зв'язку слушним буде прокоментувати часто використовуване порівняння посткомуністичних олігархів з американськими «баронами-розбійниками» XIX століття, з чого робиться помилковий висновок, що з часом кількість олігархів також сягне «критичної маси» і вони стануть добрими капіталістами, невтормними благодійниками та оберуть для себе життя в державі, де закон є однаковим для всіх. Між цими двома групами є одна велика схожість і одна важлива відмінність. Обидві вони накопичили великі статки і тому мають схожі олігополістичні чи навіть монополістичні позиції. Однак «барони-розбійники» не отримували своїх багатств переважно через перехід за заниженою ціною до їхніх рук вже існуючих державних активів – вони створювали нові цінності. Також важливо пам'ятати, що вони не приймали з прихильністю і готовністю антитрестівське законодавство, яке обмежило їхні можливості отримання прибутків. (Це докладно описано у Acemoglu, Johnson, Robinson, 2004.) Справедливий висновок з періоду «баронів-розбійників» роблять автори у Rajan, Zingales (2003b): великі капіталісти не будуть просто так з готовністю здавати свої позиції багатства, впливу і майбутніх монополістичних прибутків чи рент; вони не тільки борються проти будь-якого законодавства й ініціатив «єдиного ігрового поля» держави і суспільства у широкому сенсі, а й насправді часто виступають з ініціативами урядових регуляторних заходів, замаскованих під позитивні для суспільства, які, проте, спрямовані на обмеження конкуренції. Річ тут не у якійсь злісній класовій змові, а просто в економічній поведінці: капіталісти (великі й малі) обожнюють максимальні прибутки і ненавидять будь-яку конкуренцію, яка їх обмежує³⁰.

Отже, наведене вище теоретичне обґрунтування навігаційної моделі не є новим, проте в економічному дослідженні часто буває необхідним пригадувати забуті принципи. Те, що капіталісти прагнуть обмеження, а не посилення конкуренції, приводить у кінцевому рахунку до дуже відмінних результатів, і така поведінка в умовах перехідного періоду має відповідним чином розглядатися у дослідженнях. Крім того, три пояснювальні чинники моделі також не є новими ідеями; всі вони багато разів розглядалися у фахових працях у різних контекстах. Разом з тим модель справді пропонує три нові важливі моменти.

Перший: зазначених трьох пояснювальних чинників достатньо для пояснення значних відмінностей у результатах, отже, вони забезпечують продуктивну схему для розуміння відмінностей результатів різних країн, даючи можливість врахування значущих аспектів, специфічних для конкретних країн, однак уникаючи надмірностей, невідповідностей і плутанини всеохопних пояснень кожної країни. *Другий:* ця ощадлива модель забезпечує досягнення простого, але важливого результату – пояснення важливого нового поділу, що відзначається багатьма коментаторами: незавершеність і блокуваність реформ у багатьох країнах СНД і, можливо, деяких балканських країнах на відміну від значного стабільно поступу у Центральній Європі. Країни з частковими реформами стали об'єктом «захоплення» з боку потужних привілейованих груп великих власників. Таке становище ставить гостре запитання. Чи є «посилення російських капіталістів по суті чинником лібералізації», як стверджується у Aslund (1997), Aron (2003), Arvedlund (2004), а найрішучіше у Shleifer (1997), – що, як можна вважати, актуально не тільки для Росії? Чи ж, навпаки, «могутність згуртованих привілейованих кіл може становити загрозу інституційному і регуляторному розвитку, що лежать в основі доброго державного управління» (Hellman, Schanckermann, 2000), і блокувати реформи, як стверджує автор цієї книжки.

Це веде до *третього* нового моменту: навігаційна модель забезпечує ґрунт для розгляду дискусії щодо ПН і ПЗ. Хоча вона не має концептуальних суперечностей з жодним із результатів, її логіка очевидно вказує на те, що висновки ПЗ є переконливішими і в теоретичному, і в емпіричному планах. Як тільки виникають концентрація власності і олігархія, ці нові привілейовані групи мають всі підстави для опору подальшій економічній лібералізації і демократизації, що в результаті приводить до рівноважного становища на півшляху між планом і ринком, автократією і демократією – «заморожених перетворень» (Navylyshyn, 1994).

Додаток: ілюстративна формалізація навігаційної моделі

У цьому додатку демонструється, як навігаційну модель можна формалізувати у систему чотирьох рівнянь зі змінними, про які йшлося у розділі: поступ перетворень, відкладення реформ, схильність до пошуку ренти, перспективи членства у ЄС.

Визначення і можливі показники змінних

Ендогенні

ІППО4 (ТРІО4) = Індикатор поступу перетворень ЄБРР 2004 року середнє шести індикаторів, за винятком розвитку інфраструктури

DELR = відкладення початку реформ

- (i) кількість місяців від зміни режиму до початку стабілізації,
- (ii) або кількість місяців від зміни режиму до досягнення показників інфляції 5 % на місяць,
- (iii) або кількість років від зміни режиму до досягнення ІПП = 2.7, половина шляху до ринкової економіки,
- (iv) або показник ІПП через чотири роки після початку реформ.

ІПП+4 (ТРІ+4) = показник ПП через чотири роки після зміни режиму (альтернативний до **DELR**)

Еталонний рік – 90 для Польщі, 91 для інших країн Центральної Європи і Південно-Східної Європи, 92 – для країн колишньої Югославії, 92 – для республік колишнього СРСР. Знаки коефіцієнтів протилежні до **DELR**.

SC 99 = Індикатор захоплення держави на 1999 рік.

Огляди Світового банку та «Характеристика ділового і підприємницького середовища» (Hellman, Jones, Kaufmann 2003)

Білорусія і Узбекистан становлять аномалії – «Характеристика» відзначає дуже низький ступінь захоплення держави, однак це помилка, тому що в цих випадках саме держава контролює підприємства, а не навпаки. Оскільки ми приймаємо, що високий ступінь *контролю держави* рівносильний високому ступеневі *контролю над державою*, їм приписуються середні показники (найвищий – 5).

EUM = перспективи вступу до ЄС на 1990–1994 роки

- (i) сили «запрошення» з боку Брюсселя ставляться у відповідність показники 3, 2, 1, 0 (високий, середній, низький, нульовий) на основі формальних і неформальних сигналів з боку ЄС,
 - (ii) потужність прагнення суспільства.
- Н: Вишеградська четвірка + три країни Балтії та Словенія
 М: Болгарія, Румунія, Хорватія (?)
 L: ПСЄ, Україна, Молдова, Вірменія, Грузія
 O: Росія, Білорусія, всі країни Центральної Азії

Екзогенні змінні

LIBVIS = подвійна ліберальна переконаність суспільства на початку (Н, М, L) – складений показник потужності націоналістичних настроїв, некомуністичного першого уряду, реформаторських переконань до початку реформ

Можливі значення:

- Н: Польща, Угорщина, Чехія, Словенія, країни Балтії
- М: Словаччина, Хорватія, Македонія, Росія, Киргизстан, Вірменія, Грузія
- L: Азербайджан, Казахстан, Таджикистан, Україна
- O: Білорусія, Узбекистан, Туркменистан

LEADER = Наявність потужного лідера з ліберальними переконаннями

Значення 1, 0

(1 = Польща, Чеська Республіка, Словаччина (89), Естонія, Латвія, Росія, Киргизстан

0 = всі інші)

VESTED = Потужні привілейовані кола, успадковані від радянського періоду

Складена змінна:

Перший уряд некомуністичний: VESTED = роки за комунізму x 1.0

Перший уряд коаліційний: VESTED = роки за комунізму x 1.5

Перший уряд комуністичний: VESTED = роки за комунізму x 2.0

SVKD = Умовна змінна для Словаччини

= 1, інші = 0; з метою врахування короткого періоду руху від демократії у роки Меч'яра.

CROD = Умовна змінна для Хорватії

= 1, інші = 0; з метою відображення квазіліберальної демократії у період війни і правління уряду Туджмана, незважаючи на ліберальність економіки.

DIST = Географічна, на рівні контактів або історико-культурна відстань від Європи.

Можливі виміри:

GEO. DIST = кілометри від Брюсселя (Fischer, Sahay, Vegh, 1997)

CONTACT = відстань від країни до найближчої європейської (Kopstein, Reilly, 2000)

CULT. DIST = роки за комунізму чи середні роки + показник CONTACT

Навігаційна модель (в усіх рівняннях DELR може бути замінено ІПП + 4)

$$(1) TPI_{04} = a_1 + b_1 DELR + c_1 SC99 + d_1 EUM$$

(-) (-) (+)

$$(2) DELR = a_2 + b_2 EUM + c_2 LIBVIS + d_2 LEADER$$

(-) (-) (+)

$$(3) SC99 = a_3 + b_3 DELR + c_3 VESTED + d_3 SVKD + d_4 CROD$$

(-) (-) (+) (+)

$$(4) EUM = a_4 + b_4 DELR + c_4 DIST + d_4 LIBVIS$$

(-) (-) (+)

5. Пошук навігаційної карти: обґрунтовані дискусії, зацікавлені кола і відданість справі реформ

Визволення з комуністичного полону: «лови момент», або «риба шукає, де глибше»?

Коли 9 листопада 1989 року впала Берлінська стіна, ейфорія у країнах-сателітах, здавалося, була розлита в повітрі; радість мільйонів утискуваних від руйнування їхньої тюрми поділялася мешканцями некомуністичного світу, особливо європейцями. У США до цієї радості додавалася гордість переможців, тому що американці вбачали у цьому акт капітуляції перед викликом президента Рейґана «Пане Горбачов, зламайте цю стіну!» Доля громадян Радянського Союзу залишалася невизначеною ще два роки – до гарячкових подій середини серпня 1991 року, яка принесла спочатку антигорбачовський путч, а потім, через тиждень майже водевільної колотнечі, його поразку, «не з вибухом, а схлипом». Після цього настала повинь декларацій незалежності усіх республік – включно де факто і з Росією, більшість з них випереджували формальний розпуск Радянського Союзу у середині грудня 1991 року. Тоді ейфорія поширилася на весь радянський блок і стала фактично загальною – до неї, можливо, не приєднувалися деякі високопоставлені члени номенклатури, майбутнє яких стало непевним¹.

Хоча рівень очікувань, можливо, і був нереалістичним, як це характерно для ейфорійного стану, були підстави думати, що буде вжито швидких і рішучих заходів для впровадження у цих країнах демократичних і вільноринкових механізмів. Поза сумнівом, ейфорія працювала на зміцнення консенсусу суспільства щодо таких перетворень, на відкриття можливостей для політиків-реформаторів, які Бальцерович назвав періодом «надзвичайних заходів». Однак можливості втілення радикальних і часто болісних змін протягом «медового місяця» – наприклад, закриття неефективних заводів, внаслідок чого люди залишалися без роботи, – не були використані однаково швидко лідерами всіх країн. Головна мета цього розділу полягає в тому, щоб зрозуміти ці відмінності – чому деякі країни вступили на шлях до ринкової економіки протягом кількох місяців з моменту зміни режиму, в той час як інші зволікали з цим по три-чотири роки. Центральна теза цього розділу: тривалість відкладення та наступний темп і шлях впровадження ринку були пов'язані з потужністю подвійного переконання у необхідності розбудови ліберальної економіки і ліберальної політичної системи. У певно-

му сенсі це звучить майже як трюїзм, проте, як буде показано, розуміння потужності і характеру цих переконань дуже важливе. Цей аргумент перестає бути трюїзмом, коли розглянути сили, що діють відповідно до різних ступенів таких переконань. Досліджуються чотири такі сили: прагнення порвати з комуністичним минулим; націоналістичні настрої; приховані наміри і плани тих, хто раніше був при владі і мав можливості зберегти хоча б деякий вплив за нового режиму; прагнення до членства у провідних міжнародних організаціях чи співпраці з ними, зокрема ціль вступу до ЄС. Це останнє питання відкладемо до сьомого розділу, тим часом як перші три розглянемо у цьому.

Цей розділ має таку структуру. У наступному підрозділі спочатку розглядається питання: чи справді проблема «невідомих вод» або браку «дорожніх карт» змушувала політиків більше часу віддавати дебатам щодо оптимального плану дій, вирушаючи у подорож невідомим шляхом? Пропонована тут відповідь полягає в тому, що була не одна чітка карта, а якщо якась справжня проблема й існувала, то це проблема надмірної кількості можливих варіантів вибору. Це веде до наступного питання: чи не було сенсу в тому, щоб відкласти початок дій і ретельно проаналізувати ці варіанти, а потім прийняти рішення, який з них оптимальний? Щоб відповісти на це питання, ми продовжимо нашу спробу закласти емпіричну основу для кожної країни, простеживши хронологію подій: момент зміни режиму у кожній країні, дати перших кроків економічної стабілізації і реформ та дати досягнення певних віх у поступі на шляху до ринкової економіки. Це чітко вказує на той історичний факт, що багато країн почали свої перетворення майже відразу і стійко рухалися вперед, тоді як багато інших зволікали з початком і/або рухалися вперед дуже повільними темпами. Далі я звернуся безпосередньо до історичного аналізу, оцінюючи роль зазначених вище сил у відкладенні початку реформ та відмінностей їх стратегії. В останньому підрозділі робиться підсумок того, як історичні факти пошуків «навігаційної карти» узгоджуються з навігаційною моделлю.

Наявність навігаційних карт

«У момент набуття незалежності, зіткнувшись з необхідністю вирішення подвійного завдання розбудови нової держави і ринкової економіки... Україна вийшла у невідомі води... Повільний поступ економічних реформ зрозумілий з огляду на брак знань щодо ринкової економіки у тих, хто визначав політику» (Shen, 1996, p. 187).

«Хоча води по суті були невідомі, з попереднього досвіду Східної Європи звучало безліч голосів, які пропонували стратегії, як звідси дістатися туди» (Shroeder, 1996, p. 12).

«Хоча почасти перетворення являли собою невідому землю (масова приватизація), багато інших аспектів... були цілком знайомими. Багато інших країн, колись відірваних від решти світу паралізуючими авторитарними режимами, успішно інтегрувалися у цю решту світу... прототипом цього в Європі виступає Іспанія» (Laar, 2002, p. 13).

«Досвід ясно свідчить, що головні труднощі виникали не через брак теоретичних знань... а через нездатність урядів проводити соціальну політику, ґрунтовану на цих знаннях» (Kolodko, 2000a, p. 5).

Наведені висловлювання належать, відповідно, двом іноземним науковцям і двом провідним політичним та державним діячам з Естонії і Польщі. То в чому ж правда? Це залежить від значення слова «невідомий», перефразуючи колишнього американського президента. Якщо розуміти це у вузькому сенсі – що жодна країна досі не проходила шляху від плану до ринку, то шлях справді виходить цілковито незвіданим, і навіть приклад Іспанії не дуже допомагає, принаймні що стосується економіки². Якщо це означає, що лідери цих країн не мали жодної гадки про те, що робити далі, то це просто неправда, а слово «невідомий» набуває двозначності вже знаменитого висловлювання президента Клінтона. Поза сумнівом, Шредер має рацію в тому, що сприйняття «невідомих вод» масовою свідомістю в результаті привело до жахливого надміру ідей, стратегій і програм – до дебатів з питання, що, як здавалося, було виправданим гідною похвали метою пошуку «оптимального шляху для мінімізації соціальних втрат»³. На жаль, серед цієї безлічі голосів звучали не тільки ті, які щиро прагнули знайти Святий Грааль оптимальності вчених, а й голоси більшості номенклатури, яка взагалі відкидала реформи і, побоюючись за свої привілейовані позиції, рада була знайти «наукове» обґрунтування їх відкладенню⁴.

Деякі з численних можливих і широко обговорюваних у той час альтернатив подано на рис. 5.1; зміст їх очевидно свідчить, що плачі з приводу відсутності «карт» не мали під собою підстав. Будь-який лідер чи уряд, переконаний у необхідності більш-менш швидко розпочинати реформи, мав дуже багато варіантів чітко і конкретно деталізованих дій. Поданий список можна легко продовжити – наприклад, іноді говорилося про те, що значна лібералізація деформованих ринків країн Азії, Африки і Латинської Америки у 1970–1980-х роках подає важливий приклад, якщо не являє собою точний прецедент перетворень⁵. Але і п'яти названих підходів достатньо для того, щоб продемонструвати, що у тих політиків і урядовців, справді охочих просуватися вперед, вистачало і варіантів і простору для маневру. Доцільним буде коротко зупинитися на суті п'яти головних варіантів вибору (див. рис. 5.1).

Розглянемо перший варіант – «Прощай, Леніне!» та йдемо вперед», що означає послідовне скасування головних елементів комунізму. На ранньому етапі популярним було висловлювання про те, що з акваріуму

Плани швидкого здійснення реформ

1. «Прощай, Леніне!» та йдемо вперед

- Скасування запровадженого 1917 року
- Денаціоналізація (приватизація, реституція)
- Деколективізація у сільському господарстві

2. Наслідування прикладу ринкових економік

- Вашингтонський консенсус (з певною гнучкістю щодо темпів і послідовності)
- Правові норми ЄС (обмежена гнучкість щодо змін умов)
- Найкращі стандарти (базельські нормативи у банківській діяльності; корпоративне управління країн ОЕСР; бюджетні стандарти МВФ)
- Запозичення законодавства/інституцій (країни Балтії у Скандинавії)

Плани поступового здійснення реформ

3. Наслідування прикладу Китаю

- Спершу лібералізація у сільському господарстві
- Збереження державних підприємств з одночасним розширенням можливостей для створення нових
- Поступова, але водночас радикальна лібералізація різних секторів
- Чи дорівнювала «перестройка» китайській моделі?

4. Стратегія заміщення імпорту

- Приватна власність з підтримкою нових галузей
- Поступове відкриття для зовнішньої конкуренції

5. Інституції передують ринковій лібералізації

- Швидка стабілізація, поступова лібералізація
- Досягнення мінімально адекватного рівня розвитку інституцій до початку лібералізації і приватизації
- Синхронність у здійсненні лібералізації і подальшого розвитку інституцій

Рисунок 5. 1. Невідомі води чи надто багато карт?

можна зробити юшку, а акваріум з юшки – ні. Якась крапля істини в таких тріскухих фразах, можливо, й була, проте в кращому разі вони були забавою, а в гіршому – абсурдом. Процес перетворення капіталістичної економіки у соціалістичну, що почався 1917 року, передбачав дуже конкретні заходи, які без великих проблем можна було змінити на протилежні: відомства центрального планування і постачання («Держплани» і «Головпостачі») можна було позакривати, а не тільки попереименовувати у «Міністерства економіки» і «Комітети регулювання цін», злочасні «трудова армія» («бригади колективізації»), що мали на меті показати селянам приклад колективного господарювання, могли б бути форм «бригад деколективізації», що допомагали б власникам землі розпочинати приватне фермерське господарювання. Цей список

можна продовжувати нескінченно, практична здійсненність такого підходу підтверджується прикладом Польщі, яка швидко скасувала значну частину економічного законодавства і натомість відновила довоєнний комерційний кодекс; прикладом Естонії, що ввела в дію майже дослівно скопійований німецький комерційний кодекс – на відміну від поступового підходу балканських країн, України і навіть Росії, за винятком її міні-радикальних реформ 1992 року.

Другу можливість становило наслідування прикладу країн з ринковими економіками – вона не суперечить першій, проте є далекогляднішою, її зміст конкретніший і деталізованіший. У рамках цього підходу існувало чимало докладних карт. Найвідомішою залишається Вашингтонський консенсус (ВК)⁶ – ґрунтована на схожому, проте вужчому досвіді лібералізації у країнах, що розвиваються, і адаптована до ширшого спектра і масштабів посткомуністичних перетворень. Багато складових такого шляху реформ можна було застосовувати гнучко, враховуючи власний досвід, змінюючи відповідно до своїх умов темпи і послідовність реформ, за винятком нагального пріоритету впровадження фінансової стабілізації. Незважаючи на певну гнучкість, ВК наголошував на необхідності всеохопних перетворень і якомога швидшому досягненні певної критичної їх маси з метою забезпечення незворотності й ефективності процесу; отже, не буде помилкою вважати, що ВК пропонував підхід швидких радикальних реформ.

Були й інші механізми наслідування ринкових економік, хоча багато в чому вони збігаються або перетинаються з ВК. Переважна більшість законодавчих актів, впровадження яких вимагається від усіх потенційних членів ЄС, *Acquis Communautaire*, були доступні для всіх країн як модель для створення інституцій ринкової економіки, хоча там містилися і не всі настанови – наприклад, щодо того, як будувати чи перебудувати приватний сектор. Домінуюча роль цього механізму для багатьох центральноєвропейських країн та країн Балтії найкраще буде зрозумілою в контексті їхнього прагнення до вступу до ЄС, про що йтиметься у сьомому розділі. Існували й інші механізми наслідування прикладу ринкових економік – запровадження найкращих стандартів у фінансах, бюджетній політиці і т. ін. Це можна було здійснювати за планами (картами), розробленими різноманітними міжнародними установами, зокрема МВФ, ОЕСР чи Міжнародної ради зі стандартів обліку. Ще один варіант, яким скористалися більшість країн Центральної Європи, полягав у запозиченнях з мінімальною адаптацією досвіду ринкових економік. На відміну від цього у нових незалежних країнах СНД найбільшого поширення набув інший підхід – спочатку знову запровадити радянські конституції і закони, а потім почати їх змінювати.

Третій варіант полягав у наслідуванні прикладу Китаю, де економічні реформи розпочалися на більш як десять років раніше і вже досягли очевидного успіху у стимулюванні швидкого зростання, значного роз-

вितку приватного сектору і привабливості для іноземних інвесторів. Раніше я вже висував аргумент, що йти таким самим шляхом іншим країнам Євразії було майже неможливо, але тут я хочу сказати лише те, що приклад такий існував насправді, і досвід Китаю був відкритим для наслідування. Багато учасників дискусій початкового етапу згадували китайський приклад, зокрема й академічні вчені, що обстоювали поступовий підхід, проте керівництво перехідних країн мало зважало на цей приклад як на реальну можливість. Країни Центральної Європи ігнорували китайський досвід, там навіть лунали зневажливі його оцінки – наприклад, у Klaus (1995), де автор прирівнює цей шлях до всіх інших «унікальних» чи «третіх» підходів, називаючи їх «шляхами до третього світу». Для таких політичних і державних діячів, як Клаус, відсутність політичних змін у китайській моделі була достатньою для того, щоб поставити під сумнів її застосовність.

Інші країни, на Балканах і в СНД, які не зробили стрибка до негайних швидких реформ, не наслідували серйозно прикладу Китаю на практиці, були схильними використовувати цю можливість у своїй риторичній підставі для продовження зволікання. Зауважмо, зокрема, що країни СНД, за винятком Вірменії, Грузії і Молдови, не діяли за прикладом Китаю, впроваджуючи як перший крок перетворень земельну реформу. Ще одна причина того, що за китайським прикладом не йшли, полягала в тому, що фактично це намагалася зробити горбачовська «перестройка» – і зазнала нищівної поразки. Можливо, більшість керівників країн СНД і хотіли, щоб «перестройка» неспішно і обмежено продовжувалася, але, бачачи недобрі для себе знаки, вони зрештою почали вдавати підтримку повномасштабних ринкових реформ; можливо, лише Назарбаєв мав достатньо мужності для того, щоб відкрито продовжувати стратегію «перестройки».

Четвертою можливою альтернативою була імпортозамісна (ІЗ) модель, яка ще іноді називається моделлю промислової політики. За своєю філософією вона антитетична Вашингтонському консенсусу, який за походженням являв собою пошук стратегії подолання імпортозамісних режимів у багатьох країнах, що розвиваються. Незважаючи на це, вона є ринково орієнтованою моделлю, оскільки, принаймні теоретично, в її рамках ринки лібералізовані, переважає приватна власність, а уряд тільки вибірково і тимчасово підтримує нові галузі, коли вони стають на ноги. Незалежно від того, як оцінювати її дієвість, вона має довгу історію і являє собою «карту» з численними прецедентами реалізації – від стратегії Александра Гамільтона захисту промисловості на початку історії США як незалежної держави, через Японію епохи Мейдзі, сприяння розвитку промисловості царської Росії у часи Вітте, до стратегії індустріалізації Туреччини Ататюрка та навіть індикативного планування у Франції. Історичних прецедентів не бракує, проте лише через кілька років перехідного періоду ці ідеї почали виставлятися як

«унікальний» шлях Білорусії, Узбекистану, України, Казахстану і, нарешті, Росії. Чому цього не відбулося раніше? Чи не через те, що коли ці країни лише з'являлися, то більшість урядів являли собою продовження колишньої комуністичної номенклатури, в інтересах якої було казати, що вона, звісно, за ринок, але щоб вирішити, як найкраще до нього дістатися, треба добряче подумати – на що, відповідно, потрібно чимало часу? Фактично ж ці лідери впроваджували свій прихований план, оскільки зволікання з реформами давало їм більше можливостей для перетворення на нову капіталістичну еліту. Один виняток, що може претендувати на щирість, чи принаймні на послідовність, може становити Карімов в Узбекистані; цей лідер рано і відверто проголосив стратегію на сприяння внутрішній промисловості, і ця стратегія більш-менш послідовно реалізувалася⁷.

Останню групу карт становлять ті, що наголошують на найбільшій важливості ринкових і правових інституцій. Ця група не є цілком відмінною ні від приписів ВК, ні від градуалізму. Вона узгоджується з ВК у проголошенні необхідності негайної фінансової стабілізації і, з часом, ринкової лібералізації та розширення приватного сектору. Однак відрізняється від того, що пропонує ВК (у якому, як відзначалося у другому розділі, також є ця складова), у наголосі на необхідності мати певний мінімальний рівень інституційних змін до того, як проводитимуться інші лібералізаційні реформи. Корені таких поглядів можна знайти у праці North (1995), автор якої аналізує кілька сотень років історії розвитку ринкових інституцій у кількох передових економіках. Застосування такого погляду до перехідних країн найкраще проявилось у працях Мюррелла (наприклад, Claugé, Reuser, 1992). Автор, звичайно, не пропонує чекати сотні, та навіть і десятки років – поки розвинуться повністю всі інституції, проте він застерігає: не слід робити стрибка до радикальних реформ, поки не буде певної мінімально адекватної інституційної системи, яка забезпечуватиме конкурентність ринків, вільний вихід на ринок та чесне поведіння з малими підприємствами.

Виглядає на те, що це в принципі не тільки має вкрай вагомий підстави, а й очевидним чином краще, ніж кидатися у радикальні реформи до ринку з примірником Вашингтонського консенсусу в руках. Справді, сьогодні ніхто не каже, що інституції не мають значення. Інституційна стратегія ніколи не застосовувалася на практиці, проте часто її вимоги порушували і нею часто зловживали з політичних міркувань. Багато країн насправді відкладали реформи, висуваючи саме такі аргументи, що проявлялися у таких популярних висловлюваннях, як «спершу ми мусимо створити умови для ринку», «наша мета – соціальна ринкова економіка», «мусимо захистити бідних» або «люди до ринку не готові». Якби це було чимось більшим за гасла, країни, які реалізували поступовий підхід, як це зробили більшість країн СНД та деякі балканські, мали б

упроваджувати інституційні реформи, відкладаючи лібералізацію ринків і приватизацію. Гірка правда полягає в тому, що цього не зробила жодна з них, на що вже вказувалося у другому і третьому розділах, а далі буде показано докладно. Тяжко сперечатися з висновком, що політиків і урядовців, які б щиро прагнули застосовувати на практиці градуалістський підхід, впроваджуючи в життя цю конкретну теорію вчених, просто не існувало.

На практиці дебати щодо альтернативних підходів швидко «згрупувалися у дві полярні стратегії, радикальні реформи/градуалізм»⁸, – напевно, на гірше, а не на краще. Загалом, перші два типи стратегій – згортання комунізму, наслідування ринкових економік – можна розглядати як підходи радикальних реформ, тоді як решту три – наслідування прикладу Китаю, заміщення імпорту, початкова розбудова інституцій – як правило, вважають такими, що впроваджують у життя градуалістський підхід. (Це не зовсім точно, але близько.)

З позицій сьогодення заяви про те, що не існує теорії чи історичного досвіду, який би можна було використати як настанову у процесі переходу від центрального планування до ринку, видаються відволікаючим маневром – можливо, зрозумілим і нешкідливим, якби вони обмежувалися лише сферою академічних дискусій. Але, на жаль, вони стали вкрай дієвим знаряддям опонентів реформ, якими насправді керував страх, що будь-які зміни будуть згубними для їхнього привілейованого становища раніших часів. У кінцевому підсумку найважливішими у цих дискусіях були два моменти: скільки вони тривали і наскільки, таким чином, відкладали початок перетворень; чи виникала в їх результаті радикально відмінна стратегія «третього шляху».

З позицій сьогодення неможливо стверджувати, що зволікання з реформами було зумовлене браком прецедентів, відсутністю «карт», оскільки якщо проблема тут і була, то полягала вона не в тому, що карт було мало, а в тому, що було їх надто багато. Водночас це також може означати, що відкладення реформ справді могло приводити до неадекватних дискусій і обговорень питання найкращого шляху, відповідного соціальним преференціям кожної країни. Немає потреби окремо докладно демонструвати те, що суспільства, відкриті до посправжньому демократичної дискусії, робили, принаймні спочатку, вибір на користь відносно швидких перетворень. У країнах, що зволікали з реформами, відкрита демократична дискусія не була реальною. Справді, у більшості випадків цією «дискусією» зловживали для досягнення своїх прихованих цілей потенційні потерпілі від реформ – економічна і політична номенклатурні еліти. На підтвердження цього аргументу корисним буде оцінити кількісні показники відкладення початку реформ і розглянути стратегії, обрані у дійсності, – що й буде зроблено в наступному підрозділі.

Хронологія економічних перетворень

За логікою, класифікація країн за обраними ними стратегіями має ґрунтуватися на основних заходах економічної політики та їхніх наступних результатах. З міркувань наочності легше буде йти за хронологією подій, обернувши цю логіку, і спочатку показати результати, групувати країни за п'ятьма типами стратегій, як на рис. 5.2⁹. У 10 країнах Центральної Європи і Балтії мав місце загальний консенсус, і тому дебати там відбувалися дуже недовго, а за ними почалося раннє здійснення реформ. Однак серед цих країн деякі вже мали високий ступінь ринковості – вони не діяли так швидко, як інші (Тип I: Високі стартові позиції, стабільний поступ), тоді як ці інші, чий стартові позиції були нижчими, діяли швидшими темпами, що найбільше відповідає уявленню про радикальні реформи, яке дуже часто і дуже вільно вживається у працях щодо перехідного періоду (Тип II: Стійкі радикальні реформи). Третя невелика група країн, до якої входять деякі країни Південно-Східної Європи та СНД, також рано розпочала перетворення і спочатку діяла швидко, проте не втримала темпу і має розглядатися як випадок припинених радикальних реформ (Тип III: Припинені радикальні реформи). Ця група значно відрізняється від групи справжніх радикальних реформ і масштабами перетворень упродовж перших років, і, найважливіше, недотриманням цієї стратегії – вжитті суперечливих заходів та відновленні інфляції. У четвертій групі – країни з поступовими реформами – старт було відкладено на тривалий час і/або реформи відбувалися дуже повільно внаслідок значної тривалості дебатів (Тип IV: Поступові, відкладені реформи). У деяких країнах третього типу дебати відновлювалися, і пізніше вони перейшли до четвертого типу: Росія, Молдова, можливо, Киргизстан. Нарешті, п'ята група країн точно відповідає групі країн з обмеженими реформами, описаній у другому розділі, хоча у двох з цих країн, Білорусії і Узбекистані, насправді спочатку відбувся певний незнаний поступ, схожий на процеси у країнах з поступовими реформами, проте пізніше реформи зупинилися, а насправді їх було повернуто назад (Тип V: Обмежені або зворотні реформи).

У масовій свідомості і як історичний символ 9 листопада 1989 року, день руйнування Берлінської стіни і ейфорії молодих німців, озброєних молотками всіх форм і розмірів, безперечно, позначатиме початок перетворень. Для глибшого порівняння 27 країн слід усвідомлювати, що ця подія не означала відкриття тієї ж миті нових можливостей – ці можливості відкривалися протягом наступного року у більшості країн Центральної і Південної Європи, а для 15 країн, що постали на місці колишнього СРСР, цей термін розтягнувся ще на два і більше роки. У таблиці 5.1 подаються найважливіші події, що віддзеркалюють вихідні точки перетворень.

Продовження табл. 5.1

I Високі стартові позиції, стабільний поступ	III Припинені радикальні реформи	IV Поступові, відкладені реформи
Хорватія Угорщина (Польща?) (Македонія?) Словенія	Албанія Болгарія Киргизстан (Молдова?) Росія	Азербайджан Вірменія Грузія Казахстан Молдова Україна Таджикистан Румунія
II Сійкі радикальні реформи	V Обмежені або зворотні реформи	
Естонія Чеська Республіка Латвія Литва Польща Словаччина	Білорусія Узбекистан Туркменистан	

Рисунок 5.2. Перехідні країни і тип стратегії реформ

Розгляньмо спочатку як показник відкладення реформ проміжок часу від зміни режиму (що визначається моментом набуття незалежності або припинення контролю партії) і початком заходів фінансової стабілізації, які, як погоджуються фактично всі експерти, мають вживатися швидко. Для більшості країн перших трьох типів на рис. 5.2 це відбулося майже негайно, поза сумнівом, протягом максимум півроку. Винятки становлять Хорватія і Македонія, у яких ситуація залишалася непевною ще принаймні рік чи два внаслідок війни або ембарго, і Румунія, у якій політична боротьба і дебати тривали навіть ще довше. Для країн СНД відкладення було набагато довшим, від 20 до 40 місяців, за винятком Росії, яка вжила майже негайних масштабних заходів стабілізації.

Таблиця 5.1. Хронологія подій: посткомуністичні країни

	Тривалість комуністичного режиму	Зміна режиму	Початок перетворень	Початок стабілізації (місяці)	Рішення щодо інтеграції в Європу
Центральна Європа					
Угорщина	42	Жовтень 1989	1990	Березень 1990 (5)	Березень 1992
Польща	41	Червень 1989	1990	Січень 1990 (7)	Березень 1992
Чеська Республіка	42	Грудень 1989	1991	Січень 1991 (1)	Березень 1992
Словаччина	42	Грудень 1989	1991	Січень 1991 (1)	Березень 1992

	Тривалість комуністичного режиму	Зміна режиму	Початок перетворень	Початок стабілізації (місяці)	Рішення щодо інтеграції в Європу
Словенія	46	Червень 1991	1992	Лютий 1992 (8)	Червень 1996
Хорватія	46	Червень 1991	1992	Грудень 1992* (18)	Червень 2004
Балтія					
Естонія	51	Серпень 1991	1992	Червень 1992 (10)	Червень 1995
Латвія	51	Вересень 1991	1992	Червень 1992 (9)	Червень 1995
Литва	51	Серпень 1991	1992	Червень 1992 (9)	Червень 1995
ПСЄ					
Болгарія	43	Червень 1990	1991	Лютий 1991 (7)	Січень 1995
Румунія	42	Травень 1990	1991	Січень 1993 (32)	Лютий 1995
Македонія	47	Грудень 1991	1992	Січень 1994 (24)	-
Албанія	47	Березень 1992	1991	Серпень 1992 (5)	-
СНДП					
Вірменія	71	Вересень 1991	1992	Грудень 1994 (38)	-
Грузія	70	Квітень 1991	1992	Вересень 1994 (38)	-
Казахстан	71	Грудень 1991	1992	Січень 1994 (38)	-
Росія	74	Грудень 1991	1992	Січень 1992* (2)	-
Киргизстан	71	Серпень 1991	1992	Квітень 1993 (20)	-
Молдова	51	Серпень 1991	1992	Вересень 1993 (24)	-
Україна	72*	Серпень 1991	1992	Листопад 1994 (38)	-
Азербайджан	70	Жовтень 1991	1992	Січень 1995 (40)	-
Таджикистан	71	Вересень 1991	1992	Лютий 1995 (40)	-
СНДМ					
Узбекистан	71	Вересень 1991	1992	Листопад 1994 (38)	-
Білорусія	72	Липень 1991	1992	Листопад 1994 (40)	-
Туркменистан	71	Жовтень 1991	1992	1999?? (90+)	-

Примітка: * Три дати змінено автором. У випадку Хорватії дата жовтень 1993 року у джерелі IMF – це початок успішних заходів реформування; перша спроба серпня 1991 року зазнала невдачі через війну, а друга (грудень 1992 року) мала тимчасовий успіх, проте згодом її було зупинено. Поза сумнівом, перша спроба стабілізації в Росії почалася з реформами Гайдара січня 1992 року, незважаючи на її провал. Спроба, розпочата у квітні 1995 року, коли було надано кредитування МВФ, виявилася успішною. Україна мала власний соціалістичний уряд ще 1917 року, проте боротьба за владу точилася до 1919-го.

Джерела: тривалість комуністичного режиму, початок перетворень, початок стабілізації – за IMF (2000), Tables 3.1, 3.6; дані в останній колонці – за Heenan, Lamontagne (1999a).

У таблиці 5.1 також вміщено дані про тривалість комуністичного періоду, що часто називається чинником, який визначає шлях до «ринкової економіки». Щодо відмінностей між 70 і 40 роками можуть бути різні думки – у четвертому розділі я вже зазначав, що, напевно, у цьому сенсі три покоління насправді не мають значних відмінностей від двох. Оскільки період Другої світової війни не можна назвати таким, що давав досвід нормального ринку населенням країн Центральної Європи, то тільки ті, хто на той час вийшов з дитячого віку чи був старшим, могли пам'ятати ринок 1930-х років. На початку перехідного періоду усім їм було вже за 60 років. З іншого боку, це не заперечує наявності загальної кореляції: країни, у яких період комунізму тривав 40–50 років, як правило, здійснювали економічні реформи швидше, а ті, де комуністичне правління тривало понад 70 років – повільніше. Винятки з цього правила вказують на наявність також і інших чинників. Росія, що мала найдовшу комуністичну історію, принаймні зробила спробу стабілізації і радикальних реформ через кілька місяців від моменту зміни режиму, тоді як Молдова, у якій період комуністичного правління тривав майже стільки, скільки у країнах Балтії, зволікала з початком перетворень два роки. Киргизстан являє собою третій випадок республік колишнього СРСР, який відносно рано – протягом 20 місяців – розпочав стабілізацію, хоча інші реформи насправді почалися там ще раніше. У випадках Росії і Киргизії це можна пов'язувати переважно з «людським фактором»¹⁰, тоді як Молдова була схожою на Румунію, у якій політична нестабільність призвела до відкладення серйозних реформ майже на три роки. Військові дії у Хорватії і Македонії призвели до певних зволікань, хоча вони в цих країнах і були набагато меншими, ніж у країнах Кавказького регіону і Таджикистані, які також потерпали від збройних конфліктів. Болгарія мала коротший період комуністичної історії, ніж країни колишнього СРСР, проте ця країна вважалася найрішучішим прихильником комуністичної ідеології серед країн-сателітів, що символічно відбилася у формальному проханні про прийняття до складу СРСР¹¹. Крім того, на початку перехідного періоду її перший уряд не зазнав радикальних змін – він складався з комуністів, хоча і молодшого віку та з помірно реформаторськими настроями. Незважаючи на це, у Болгарії заходи стабілізації розпочалися рано. Кількість випадків, що не вписуються в аргументацію щодо наступності комуністичного режиму, є достатньо великою для того, щоб дійти висновку про принаймні часткову значущість цього чинника. У наступному підрозділі буде зроблено спробу узгодження цих невідповідностей.

Ще в одному так само важливому показнику відкладення беруться до уваги глибші економічні реформи, лібералізація цін, ринків і приватної економічної діяльності. Основні віхи індикатора ІПП ЄБРР, який відображає ці зміни, подано у таблиці 5.2. Коли у таблиці 5.1 вміщено дані щодо вихідних пунктів і термінів, протягом яких було здійснено

спроби реформування, у таблиці 5.2 подаються деякі показники того, як швидко було досягнуто результату: скільки місяців пройшло від моменту зміни режиму до стабілізації інфляції на рівні 5 % на місяць (хоча це і може здатися все ще високим рівнем, згадаймо, що у багатьох країнах вона досягала річних показників у тисячі відсотків); роки, коли частка приватного сектору у ВВП досягала близько половини і двох третин; три віхи поступу до повнофункціональної ринкової економіки за критеріями ІПП; показники зміни ІПП протягом перших трьох років після зміни режиму (del ІПП).

Таблиця 5.2. Віхи поступу перетворень

	Місяці до досягнення рівня інфляції 5 % на місяць	Рік досягнення обсягу приватного сектору 50%/65 %	Рік досягнення показника ІПП = 2.5	Рік проходження «половини шляху до ринку», ІПП = 2.7	Рік досягнення ІПП, близького до країн з ринковими економіками = 3.3	del ІПП за перші три роки
Центральна Європа						
Угорщина	0	1993/96	1992	1993	1995	1.0
Польща	12	1993/97	1992	1993	1995	1.2
Чеська Республіка	0	1993/94		1993	1994	1.6
Словацьчина	0	1994/96	1992	1993	1995	1.6
Словенія	10	1995/00	1993	1993	1998	0.9
Хорватія	25	1996/03	1994	1995	2000	0.6
Балтія						
Естонія	14	1994/95	1993	1994	1996	1.7
Латвія	14	1995/98	1994	1995	2000	1.4
Литва	10	1994/95	1993	1994	2000	1.6
ПСЄ						
Болгарія	45	1995/98	1995	1997	2002	1.0
Румунія	48	1996/01	1995	1997	[2003=3.0]	0.9
Македонія	28	1996/03?	1995	1996	[2003=3.0]	0
Албанія	15	1994/96	1995	2000	[2003=2.8]	0.9
СНДП						
Вірменія	45	1996/02	1996	1998	[2003=3.0]	0.5
Грузія	45	1996/02	1996	1997	[2003=3.0]	0.4
Казахстан	39	1997/02	1996	1996	[2003=3.0]	0.8
Росія	44	1994/97	1995	1995	[2003=2.9]*	1.3
Киргизстан	29	1996/02	1994	1995	[2003=3.0]*	1.5

Продовження табл. 5.2

	Місяці до досягнення рівня інфляції 5 % на місяць	Рік досягнення обсягу приватного сектору 50 %/65 %	Рік досягнення показника ІПП = 2.5	Рік проходження «половини шляху до ринку», ІПП = 2.7	Рік досягнення ІПП, близького до країн з ринковими економіками = 3.3	del ІПП за перші три роки
Молдова	32	1998/03+50	1994	1995	[2003=2.8]*	1.1
Україна	51	1996/02	1996	2002	[2003=2.8]	0.4
Азербайджан	40	2001/03?	1998	2000	[2003=2.7]	0.3
Таджикистан	60	2002/03=55	1998	2003	[2003=2.7]	0.3
СНДО						
Узбекистан	43	[2002=45]	[1995=2.4]		[2003=2.2]*	1.0
Білорусія	42	[2002=25]	[1995=2.1]		[2003=1.9]*	0.6
Туркменістан	70	[2002=25]	[1997=1.6]		[2003=1.3]*	0.1

Три названі віхи вибрано з таких міркувань. Показник ІПП 2.5 – це середнє значення ІПП, досягнуте у країнах Центральної Європи і Балтії у рік, що передував початку відновлення ВВП; тому, як видається, саме такий показник був мінімально необхідним для подолання рецесії перехідного періоду. Другий показник я називаю «половиною шляху до ринку» з показником ІПП 2.7 – середина шкали ЄБРР від центрального планування (1.0) до повністю ринкової економіки (4.3). Третю віху зі значенням показника ІПП 3.3 я називаю «близько до ринку», що відповідає становищу, за якого ринкові чинники починають відігравати роль, важливішу за урядове планування чи директиву. Вибір значення набагато ближчого до 4.3, ніж до 1.0 не є механічним і довільним; його зроблено з огляду на якісний опис, який ЄБРР приписує кількісному значенню 3.0 у різних аспектах¹²: наприклад, щодо управління підприємствами досягнення цього рівня передбачає «серйозні і наполегливі заходи, спрямовані на бюджетні обмеження»; щодо цін – «значний поступ у лібералізації цін»; щодо торгівлі – «майже повне скасування експортно-імпортних обмежень»; щодо конкуренції – «значне скорочення перешкод для виходу на ринок». Для «близькості до ринку» можна було б обрати навіть ще вищий показник ІПП, оскільки, як зазначає ЄБРР, що за показника 3.0 «зберігаються значні обсяги державних закупівель», а мала приватизація повністю завершується тільки за показника 4.0. У даному разі, однак, я не прагнув точності і категоричності у жодному з цих визначень. Крім того, як видно з таблиці 5.1, показника 3.3 2003 року досягли тільки 10 з 27 країн, тому використання вищого показника наряд чи вело б до набагато більшої ясності.

Затримка з досягненням стабілізації тут визначається як сума проміжку часу до вжиття заходів і часу до досягнення стабільного рівня ін-

фляції до 5 % на місяць принаймні протягом одного року¹³; пізніші відступи назад розглядаються окремо. Всі країни Центральної Європи і Балтії, за винятком однієї, досягли цього приблизно за рік; Хорватія робила 1991 і 1992 року дві невдалі спроби – в умовах збройного конфлікту, однак програма, розпочата у жовтні 1993 року, привела до майже негайного зниження інфляції до рівня, набагато нижчого за 5 % на місяць. Країни груп ПСЄ та СНД, як правило, потерпали від вкрай високої інфляції протягом трьох – чотирьох років, винятками тут були Албанія (15 місяців), Македонія (28 місяців) та Киргизстан (29 місяців). У кількох країнах відбувалися відступи назад. Болгарія і Румунія, які досягли цього рівня близько 1994 року, продовжували практику дефіцитного фінансування через пряме і непряме субсидювання державних підприємств (найбільше – сільськогосподарські підприємства у Румунії), і навіть це досягнення в цих країнах змінилося відновленням інфляції у 1996–1997 роках. Відступ назад в Албанії був зумовлений кризою довіри до фінансової системи, коли неадекватний контроль за новими приватними інвестиційними фондами уможливив появу численних шахрайських «фінансових пірамід», які зазнали краху 1997 року, що негативно позначилося і на фондах, що діяли в межах закону. В Росії після дефолту і різкої девальвації 1998 року відбулося відносно помірне і нетривале відновлення інфляції, що позначилося і на деяких сусідніх країнах, однак відтоді у більшості країн СНД інфляція знизилася до рівнів менш як 10 % на рік, а пікові показники не перевищують 15 %. У групі СНДО Білорусія і Узбекистан досі мають показники інфляції понад 20 % на рік. Вжиті спочатку стабілізаційні заходи мали приблизно ті самі результати, що і в країнах СНДП, проте кінцевої мети – рівня інфляції до 10 % на рік, що спостерігається фактично в усіх інших перехідних країнах – досягнуто не було.

Відмінність між передовими і відсталими країнами так само різюча і у показниках частки приватного сектору. У Центральної Європі і країнах Балтії частки 50 % було досягнуто через два-чотири роки після початку перетворень, а двох третин – ще через наступні два-три роки, що в цілому у більшості цих країн становило набагато менше десяти років. Навіть Польща, у якій велика приватизація свідомо відкладалася, досягла показника двох третин 1997 року, значною мірою зростання цієї частки було пов'язане з розвитком нових підприємств. У країнах групи ПСЄ цей процес був лише незначно повільнішим, тоді як у СНДП (СНДО потребує додаткових пояснень, тут цифри добре відповідають визначенню «обмежені») є деякі цікаві винятки. Приватизація у Хорватії та Словенії здійснювалася набагато повільніше, проте причини в цих країнах були відмінними, про них – нижче. Албанія і Болгарія, незважаючи на проблеми зі стабілізацією, не набагато відстали від лідерів з Центральної Європи. Не дуже насправді відстала від них і Росія, проте проведена там швидка «інсайдерська» приватизація могла мати вкрай

негативні наслідки, ведучи до розвитку олігархії; про це докладніше йдеться у шостому розділі. Справді, постає закономірне питання щодо того, чи є швидка приватизація позитивною ознакою поступу; відповідь не обов'язково ствердна, проте в цьому розділі я маю на меті лише описати різні темпи і шляхи реформ у різних країнах. Про висновки щодо наслідків йтиметься далі.

Найяскравіше відмінності між передовими і відстаючими реформаторами проявляються у траєкторії просування до мети розбудови дієвої ринкової економіки за критеріями ІПП. За обима «пороговими» показниками – точки «половини шляху до ринку» і «близькості до ринку» – групи країн Центральної Європи і Балтії очевидно набагато випереджають усі інші. Тоді як вони вже давно пройшли точку «близькості до ринку», решта до неї навіть ще не наблизилися – за винятком Болгарії, яка змінила курс після перемоги на виборах 1997 року Об'єднаного демократичного фронту і успішного вжиття заходів валютного регулювання. У трьох країнах групи СНДП реформи розпочиналися відносно швидко: у Росії, Киргизстані та, до деякого меншого ступеня, у Молдові. Ці країни можна розглядати як такі, де спочатку реалізувався підхід радикальних реформ – і справді, дані останньої колонки таблиці 5.2 свідчать, що за три перші роки від початку реформ їхні показники ІПП зросли від 1.1 до 1.5, що майже не відрізняється від показників багатьох країн груп ЦЄ та Балтії, які проводили швидкі реформи. Однак процес не був стабільним; в усіх названих країнах стабілізація тривала набагато довше, а структурні реформи було зупинено чи навіть повернуто назад, так що жодна з них не досягла «близьких до ринку» показників ІПП навіть і 2003 року. Росія досягла максимального показника (3.0) 1997 року, і, можливо, відтоді показник незначно знизився; Молдова не просунулася вперед від показника 2.8, досягнутого 1998 року, а Киргизстан схожим чином застиг на показнику 3.0, досягнутому 1997 року.

Вибір стратегії економічних перетворень

Цей стислий огляд подій і віх реформ дає підстави для класифікації країн за типом обраних ними стратегій перетворень, як показано на рис. 5.2. П'ять груп виділяються за конкретними значеннями ІПП, поданими у таблицях 5.1 і 5.2¹⁴:

- I. *Високі стартові позиції, стабільний поступ*: країни, які могли не потребувати великого стрибка чи радикальних реформ з огляду на високі стартові показники, але які разом з тим стабільно йшли вперед і зберегли свої передові позиції [ІПП(0) = 1.5+, ІПП(+4) = 3.0+].
- II. *Стійкі радикальні реформи*: країни, які спочатку здійснювали радикальні реформи і продовжували їх далі [ІПП+3 = 3.0+, без відновлення інфляції].

III. *Припинені радикальні реформи*: країни, які розпочали радикальні реформи, проте припинили їх реалізацію і/або виявилися нездатними їх продовжувати [ІПП(+4) = 2.5; але зростання зупинилося і/або відновилося інфляція].

IV. *Поступові, відкладені реформи*: країни, які відкладали початок реформ і/або здійснювали їх повільними і не завжди стабільними темпами [ІПП(+4) < 2.5; затримки, повернення назад, повторні відновлення реформ].

V. *Обмежені або зворотні реформи*: країни, які розпочали дуже обмежені реформи або згорнули початкові реформи і залишилися на низькому рівні показників ІПП [ІПП(+4) = 2.0; жодного разу не було досягнуто значення 2.5].

Очевидними прикладами високих стартових позицій є Угорщина та колишні югославські республіки, у яких показники ІПП 1989 оцінюються на рівні 1.5 і більше. До цієї групи не можна відносити Македонію, незважаючи на її початкові показники ІПП, оскільки вона не йшла – чи була нездатною це робити з огляду на збройний конфлікт і економічні санкції – курсом реформ стабільно протягом кількох перших років. Коректнішим може бути віднесення цієї країни до проміжної категорії разом з Болгарією, шлях якої був дуже схожим (див. додаток до другого розділу). З іншого боку, Польща, яка загалом вважається випадком стабільних радикальних реформ, також могла б належати і до групи країн з високими стартовими позиціями – ІПП становив 1.3. Справді, чимало фахівців стверджують, що Польща, хоча її стартові позиції, можливо, і не були такими високими, як в Угорщині, завдячує своїм швидким поступом значним частковим реформам кінця 1980-х років¹⁵. Беручи це до уваги, я все ж таки відношу Польщу до групи стабільних радикальних реформ разом з трьома країнами Балтії, Чеською Республікою і Словаччиною. Зауважмо, що у таблиці 5.2 зміна значення ІПП за три роки у випадках країн радикальних реформ набагато перевищує 1.0 і навіть 1.5 для країн Балтії і колишньої Чехословаччини; цей показник для країн з високими стартовими позиціями становив 1.0 або менше.

Серед країн типу III п'ять чи шість мають розглядатися як такі, що намагалися впровадити радикальні реформи, проте виявилися нездатними витримувати цей курс – хоча старт тут був раннім тільки у випадках Росії та Албанії (і Болгарії?) і був надовго відкладеним у Румунії, Молдові та Киргизстані. Молдова має однакові підстави для віднесення її як до цієї групи, так і до групи країн відкладених реформ; хоча вона розпочала реформи і стабілізаційні заходи дещо раніше за інші країни СНД і мала у перші три роки значний поступ, на 1997 рік реформи в цій країні зайшли в глухий кут – так міцно, що після 2000 року багато країн, що розпочали свої реформи пізно, її наздогнали. Деякі значні відступи назад в останні кілька років – часткова ренаціоналізація повітряного транспорту та енергетичних компаній, делібералізація сільськогоспо-

дарського ринку – вказують на те, що Молдову слід відносити до групи країн з поступовими, нестабільними реформами.

Найважливіше тут те, що жодна країна типу III не виявилася спроможною утримувати курс реформ – неадекватні суворі бюджетні обмеження завадили повному досягненню цілей стабілізації, а тривала політична боротьба навколо темпів реформ і перерозподілу багатства привела до повернення назад. Серед цих країн з часом лише Болгарія виявилася здатною знову повернутися на шлях реформ 1997–1998 року, що значною мірою було проявом рішучості у прагненні до вступу до ЄС.

До групи поступових реформ входить більшість країн СНДП – країн, які, як правило, відкладали вжиття серйозних стабілізаційних заходів на два і більше років і навіть після цього здійснювали реформи, значно повільніше, ніж країни попередніх типів. Беручи до уваги тільки останній період, можна відзначити випадки Росії і Киргизстану, які, здійснивши значний поступ раніше, до 1997 року, здається, виснажилися, і з того часу, як вже відзначалося, у Росії насправді багато реформ було скасовано, особливо це стосується обмежень у зовнішньоторговельній сфері, тоді як реформи у Киргизстані 1997 року зупинилися. Незважаючи на це, обидві країни залишаються на перших місцях у групі СНДП, як показано на рис. 2.1.

І, нарешті, не викликає здивування, що Білорусія, Узбекистан і Туркменистан обрали стратегію не просто повільних, а мінімальних ринкових реформ. Насправді початкові реформи у Білорусії й Узбекистані було поступово підірвано і повернуто назад.

Закінчу цей підрозділ запитанням: чи були країни, які здійснювали поступові реформи відповідно до інституційної моделі? На рис. 5.2 цього типу країн не відзначено з тієї простої причини, що, як видається, жодна країна не реалізувала такої стратегії, незважаючи на всю гучну риторику щодо того, що суспільство спочатку потребує введення в дію ринкових інституцій. На користь такого висновку існує простий прямий доказ: за логікою інституціоналістів, лібералізація ринку відкладається, тим часом як інституційні реформи просуваються вперед для досягнення певного рівня, який розглядається як мінімально необхідний, чи принаймні лібералізація й інституційні реформи здійснюються одночасно.

У EBRD Transition Report 2002 розглядаються різні шляхи реалізації цих двох категорій реформ, які визначаються у названому дослідженні як реформи першої і другої фаз¹⁶; автори дослідження доходять двох висновків. Перший: в усіх перехідних країнах спочатку відбувалися лібералізаційні реформи, інституційні значно відставали від них. Другий: відставання з інституційними реформами відносно лібералізаційних є набагато більшим у країнах СНД, країнах з поступовими реформами – і особливо тривале воно у країнах групи СНДО, – ніж у країнах Центральної Європи і Балтії, де реформи здійснювалися швидко. Це вже було продемонстровано на рис. 2.4 та у даних, вміщених у додатку до другого розділу, які підтверджують відсутність жодного випадку здійснення

першими інституційних реформ або навіть паралельно до лібералізаційних реформ. Це, як видається, свідчить про невідповідність дійсності заяв численних політиків, посадовців і радників на початку 1990-х років щодо того, що вони відкладають ринкові реформи для того, щоб створити належні правові й інституційні механізми, необхідні у ринковій економіці. Якщо прийняти, що три країни СНДО є найкращим проявом градуалізму в дії, то примітно, що не тільки їхні середні показники ІПП інституційних реформ є значно нижчими за показники лібералізаційних, а й що середній показник групи незмінно залишається 1.5 від 1994 року (рис. 2.4). На відміну від них країни Центральної Європи зі швидкими реформами на 1994 рік вже мали набагато вищий показник (2.7), і його зростання продовжувалося, сягнувши 2004 року значення 3.3. Навіть країни групи СНДП, які 1994 року перебували на тому самому рівні, що й СНДО, у сфері інституційних реформ повільно, але впевнено просувалися вперед. Це твердження – повільне здійснення реформ для розбудови інституцій – поза сумнівом, являло собою одну з найбільших і найобурливіших вигадок, що висувалися у дебатах початкового періоду; факти через 15 років рішуче свідчать про те, що відповідні політики і посадовці таким чином переслідували свої приховані цілі.

Відданість ліберальній ринковій економіці

Сказати (див. Вунсе, 1999), що країни, які мали «переконання цілковито антикомуністичні, а тому цілковито ліберальні», здійснюватимуть економічні перетворення швидше і потужніше – по суті правильно, але, без певного розуміння чинників, що стоять за такими переконаннями, пояснення буде неповним. Відтак розглядаються два таких чинники: *зречення комунізму*, включно з відповідним припиненням його дії як політичного чинника у суспільстві; прагнення до реалізації певних *національних уявлень і переконань* щодо інтеграції чи реінтеграції держави у глобальну економічну і ліберальну, демократичну спільноту країн¹⁷.

Зречення комунізму

На одному кінці спектра балтійські країни слугують прикладом суспільств з потужним прагненням «зрестися комунізму» (Laar, 2002). Ми не маємо чистих прикладів з другого кінця цього спектра – країн, які б повністю зберігали систему комуністичного центрального планування, проте кілька країн перебувають близько до такого становища. Білорусія після приходу до влади 1994 року Лукашенка та

Туркменистан під проводом Ніязова (Туркменбаші) являють собою приклади автократій, у яких комуністичне керівництво зберігає свою владу і діє в рамках певної версії старої, лише незначно модифікованої, системи. Становище в Узбекистані дещо відмінне. Незважаючи на збереження правління комуністів за Карімова, спочатку ця країна здійснювала економічні перетворення принаймні з тією самою швидкістю, що й кілька країн групи СНДО, проте у другій половині 1990-х років почалося стабільне повернення назад. Якщо порівнювати тільки ці полярні групи, то набагато більший успіх країн Балтії порівняно з СНД сумнівів не викликає, також щодо цього якщо і звучать якісь контраргументи, то їх дуже небагато; все це, здається, підтверджує популярну гіпотезу, що «найкращий прогноз [поступу] економічних реформ... – це результат перших виборів»¹⁸. Але коли ми починаємо розглядати країни між полярними групами Балтія – СНД, використання результатів перших виборів як індикатора прихильності суспільства ліберальному вибору вже працює зовсім не так добре. Незважаючи на це, нижче я продемонструю, що у своїй суті згадана на початку цього підрозділу ідея щодо антикомуністичних, а тому ліберальних переконань є правильною. Проблема полягає у мірі та ступені цього поняття.

Розглянемо три групи країн, які виділяються у Vucse (1999). До першої групи країн, у яких переконливу перемогу на перших виборах здобули антикомуністи, належать Чеська Республіка, Естонія, Латвія, Польща і Литва; додамо до них також Угорщину і Словенію, тому що «комуністи-реформісти» у цих країнах на той момент вже перебували при владі протягом певного часу. Ця група майже тотожна двом першим групам на рис. 5.2 – країн зі швидкими і стабільними реформами. На іншому кінці спектра дослідниця перелічує країни, у яких очевидну перемогу на перших виборах здобули колишні комуністи: Сербія, Узбекистан, Казахстан, Білорусія та Азербайджан – знову таки, як це і можна було передбачити, країни з повільними реформами. Однак Валері Банс між цими крайніми точками називає країни, у яких ні комуністи, ні опозиція не здобули рішучої перемоги, а отже, шлях реформ у них залишався невизначеним: Росія, Україна, Румунія, Словаччина і Хорватія.

Класифікація Банс має кілька проблематичних моментів. До списку входять лише 17 з 27 країн, з неї випадають країни, у яких момент зміни режиму не був пов'язаний з виборами; дослідниця не бере до уваги дуже важливих результатів других виборів на початковому етапі перетворень; некоректно класифіковано кілька випадків, коли перейменовані комуністичні партії вигравали перші вибори (наприклад, Україна); кілька країн некоректно віднесено до групи «нерішучих реформ» (Росія, Україна, Румунія, Словаччина, Хорватія, поза сумнівом, *не належать* до однієї групи). Всі ці неточності можна легко виправити, спираючись на дані таблиці 5.1 і огляди перехідного процесу в регіоні (Heenan, Lamontagne, 1999a, 1999b). Результати такого коригування подані у таблицях 5.3 та 5.4. Розглянемо деякі зміни, які вносять у класифікацію Банс.

Можна вважати, що Білорусія принаймні мала коаліційний перший уряд, у якому Станіслав Шушкевич, обраний головою Верховної Ради у вересні 1991 року, стояв на центристсько-реформаторських позиціях і часто підтримував білоруський народний фронт; керівництво Білорусії у той період виявилось здатним розпочати поступові реформи, принаймні того самого зразка, що і країни з повільними і відкладеними реформами, наприклад Україна¹⁹. І лише «вибори» 1994 року стали початком режиму очевидної комуністичної орієнтації під проводом Лукашенка, за якого (як показано на рисунку у додатку до другого розділу), почалося скасування економічних реформ і повернення назад.

До проміжної групи Банс також відносить три країни, схарактеризовані не досить точно. Характеристика України як такої, що демонструє «змішані результати», викликає сумнів; президентські вибори легко виграв Кравчук, колишній перший секретар КПУ, і перейменовані комуністи²⁰. «Рух» та його союзники сформували значну опозицію і погодилися на співіснування, проте вони не мали великого впливу на те, що робив уряд, зокрема і в економіці²¹. Це уточнення приводить до результатів, більш суголосних початковій гіпотезі: дуже повільний поступ України в економіці пов'язаний з наступністю влади колишніх комуністів. Уряд Хорватії можна характеризувати як націоналістичний, орієнтований на незалежність, проте у цій країні мала місце значна наступність з дореформеними соціалістичними урядами²², які слід характеризувати як «віддані реформам» не в меншому ступені, ніж у Словенії.

Ці уточнення та оновлення класифікації Банс узагальнюються у таблиці 5.3, яка також містить класифікацію країн за типом стратегії реформ рис. 5.2. Аргумент «некомуністичний перший уряд як чинник реформ» мав би давати в результаті діагональну закономірність від верхнього лівого кута таблиці до правого нижнього; така закономірність, однак, проявляється слабо, наявні численні винятки. Три країни являють собою приклади того, як комуністичні чи коаліційні уряди йшли шляхом швидких реформ, маючи очевидну дореформену ринкову орієнтацію (Угорщина, Хорватія, Словенія). Три випадки, коли некомуністичні чи коаліційні уряди не проводили швидких реформ, не є очевидними прикладами антикомуністичних ліберальних переконань, проте тут у кожному випадку також існують свої конкретні причини. Вірменія і Грузія мали рішучі націоналістичні уряди, які найпершими почали робити кроки до приватизації землі, проте невдовзі вони втягнулися у громадянські війни і прикордонні конфлікти, що виснажило їхні сили і уповільнило реформи. Про випадок Білорусії йшлося вище: швидко проведені другі вибори посилили домінування колишніх комуністів, які негайно повернули назад початкові реформи, що не встигли принести знаних результатів.

Спроба Банс використати перший уряд як показник прихильності до лібералізму не є ефективною за умови строгого визначення комуністів чи некомуністів, що очевидно з таблиці 5.3. Тому дослідниця намагається-

ся врятувати цей аргумент за допомогою двох стратегій: дозволяючи Угорщині і Словенії бути «некомуністичними», оскільки тамтешні комуністи (чи соціалісти у випадку останньої) були настроєними на реформи; а також дещо огульно зводить разом численні проміжні випадки. Ці помилки класифікації роблять її спробу менш переконливою і, поза сумнівом, дуже вразливою. Однак якщо підходити до цих класифікаційних складнощів з належною ретельністю, якщо усвідомлювати, що не назва партії, а відданість лібералізму була реальним визначальним рушієм, то фактичні дані дуже добре узгоджуються із засадничим аргументом. Таблиця 5.4 коригує таблицю 5.3 за ступенем прихильності до лібералізму: сильна (країни з очевидно некомуністичними першими урядами та урядами з сильною реформістською орієнтацією у дореформений період); помірна (коаліційні уряди та уряди-наступники, які мали сильних лідерів-реформістів, тобто Росія, Киргизстан²³); слабкі (уряди – наступники колишніх комуністів незалежно від назв).

Таблиця 5.3. Тип першого уряду і стратегія реформ

	Некомуністичний	Коаліційний*	Переіменовані комуністи
<i>Високі стартові позиції, стійкий поступ</i>		Угорщина Хорватія	Словенія
<i>Стійкі радикальні реформи</i>	Польща Чехословаччина Естонія Латвія Литва		
<i>Припинені радикальні реформи</i>		(Росія?) (Болгарія 1992)	Албанія Болгарія 1991 Македонія Росія Киргизстан
<i>Поступові, відкладені реформи</i>	Вірменія (Грузія?)	Грузія	Румунія Казахстан Молдова Україна Азербайджан Таджикистан
<i>Обмежені або зворотні реформи</i>		Білорусія	Узбекистан Туркменистан

*Тут мається на увазі коаліція з комуністичною чи переіменованою комуністичною партією. Коаліції, до складу яких входили тільки некомуністичні партії, див. під рубрикою «некомуністичні».

Джерело: типи уряду на основі Heenan, Lamontagne (1999a, 1999b). Деякі випадки мали проміжний, нечіткий або надто короткотерміновий характер; вони згадуються у таблиці двічі – без дужок у найімовірнішій інтерпретації, у дужках – в альтернативній. Стратегії – за рис. 5.2.

Таблиця 5.4. Відданість лібералізму і стратегія реформ

	Сильна	Помірна	Слабка
<i>Високі стартові позиції, стійкий поступ</i>	Хорватія* Угорщина* Словенія*		
<i>Стійкі радикальні реформи</i>	Польща* Чехословаччина Естонія Латвія Литва		
<i>Припинені радикальні реформи</i>		Болгарія? Албанія Киргизстан* Росія*	Македонія
<i>Поступові, відкладені реформи</i>	Вірменія	Грузія	Румунія Казахстан Молдова Україна Азербайджан Таджикистан
<i>Обмежені або зворотні реформи</i>		Білорусія Узбекистан	Туркменистан

* Керівництво країни орієнтоване на реформи ще до початку перетворень

* Лідер із сильними ліберальними переконаннями у суспільстві зі слабкою прихильністю до лібералізму.

Не всі випадки класифікації прихильності до лібералізму є однозначними, проте нечисленні проміжні небагато що змінюють у чітких висновках, які можна зробити з таблиці 5.4. Коли відданість лібералізму визначається як поєднання максимальних результатів на виборах, дореформених ліберальних тенденцій і наявність переконаного лідера у суспільстві зі слабкою прихильністю, то очікувана діагональ стає набагато чіткішою; тобто чим сильніша відданість, тим більша ймовірність того, що реформи рано починаються і здійснюються стабільно. Там, де відданість слабка або мінлива, реформи мають тенденцію до більшої повільності, або у найкращому разі початкові кроки не підтримуються, а реформи зупиняються чи, у деяких випадках, змінюються на рух у протилежному напрямку. Неадекватність назви партії як показника прихильності чи переконань стає навіть ще очевиднішою, якщо розглядати не тільки перший уряд і простежити вплив змін уряду на стратегію реформ. Цю проблему найкраще розглядати у контексті положення Пржеворського.

Прогноз згаданого автора у Przeworski (1991), за яким негативні наслідки надто швидких економічних перетворень невдовзі мають привести до зміни перших демократичних урядів, у кількох країнах справ-

дився – що відзначено у таблиці 5.5, – і з саме тих причин, про які він говорив. У Kim, Pirtilla (2005) автори докладно аналізують характер розподілу голосів виборців на других виборах, і цей аналіз підтверджує висновки, що людей найбільше непокоїло скорочення робочих місць і соціальних благ, спричинене скороченням бюджетних видатків. Однак пов'язаний з першим другий прогноз Пржеворського – що ці нові уряди повернуть назад економічні і демократичні перетворення – в цілому не справдився. Очевидним винятком тут є Білорусія, де і економічні, і демократичні реформи справді було скасовано, і до меншої міри Азербайджан, у якому сподівання на демократичний розвиток було знищено в зародку, а економічну лібералізацію загальмовано, проте не скасовано повністю²⁴.

Таблиця 5.5. Країни, уряди яких змінилися

	Некомуністичний на комуністичний чи коаліційний	Комуністичний на некомуністичний
Високі стартові позиції, стійкий поступ	Угорщина (1994)	
Стійкі радикальні реформи	Польща (1993) Словаччина (1993)	Словаччина (1998) Хорватія (2000)
Припинені радикальні реформи	Албанія (1997)	Болгарія (1997)
Поступові, відкладені реформи	Грузія (1992) Азербайджан (1993)	
Обмежені або зворотні реформи	Білорусія (1994)	

Джерела: ті самі, що і в таблиці 5.3.

В Угорщині (1994), Польщі (1993), Словаччині (1994) і, як можна вважати, Албанії (1997) спостерігалися найочевидніші випадки повернення комуністами певного ступеня державної влади – іноді в рамках коаліції, як це було в Польщі, – що, втім, значно не змінило загального політичного курсу, за винятком, можливо, незначного уповільнення темпів економічних перетворень і також незначного пом'якшення їх негативної дії на населення. Зміна показників індикатора поступу перетворень ЄБРР після цих змін була незначною порівняно з ранішими (див. додаток до другого розділу), за винятком Албанії, де поступ загальмувався, але, поза сумнівом, не зупинився і не повернувся назад. Щодо перших двох з названих країн, то у них демократизація також продовжилася. У Словаччині цей аспект зазнав негативного впливу, проте ненадовго – ті самі виборці, які проголосували 1994 року за відроджений комуністичний уряд Меч'яра, можливо, через страждання, спричинені першим етапом реформ, за чотири роки знову повернули до влади демократичний уряд. У Clunies-Ross, Sudar (1998) автори

пов'язують повернення до влади колишніх комуністів в Албанії з дуже відмінними настроями населення; люди зовсім не були розчаровані приватизацією землі і новими свободами після довгих років тюремного режиму Ходжі – їх розлютили фінансові втрати після краху фінансових пірамід 1997 року.

Ступінь навернення колишніх комуністів до ліберальних переконань був, напевно, найвищим у деяких колишніх югославських республіках та в Угорщині й Польщі. В Угорщині Соціалістична (перейменована Комуністична) партія прийшла до влади у червні 1994 року в коаліції з Альянсом вільних демократів і, незважаючи на гасла пом'якшення негативних соціальних наслідків діяльності попереднього уряду, призначила міністром фінансів відомого банкіра-реформатора Лайоша Бокроса, який запровадив навіть ще суворішу бюджетну політику (див. Pittaway, Chapter 2 у Heenan, Lamontagne, 1999). Схожий сценарій мав місце і в Польщі 1993 року, коли Демократичний лівий альянс у союзі з Селянською партією прийшли до влади на зміну Солідарності, однак заступником прем'єр-міністра з економічних питань було призначено Гжеґожа Колодка, який, незважаючи на його гостро критичну позицію стосовно надто суворих заходів Бальцеровича, поза сумнівом, був прихильником ринкових перетворень²⁵.

Перші кроки економічних перетворень у Словаччині було здійснено 1993 року, до «Оksamитового розлучення», і це не можна випускати з уваги, оскільки їх не було скасовано новим, більш змішаним за характером урядом Словаччини 1994 року. Крім того, влада ще одного разу переходила до некомуністичного уряду – 1998 року, з прогнозованими наслідками темпів економічної (і політичної) лібералізації. До групи країн із сильними реформаторськими переконаннями (принаймні в економічному аспекті) також, поза сумнівом, належить і Хорватія. До складу першого уряду цієї країни увійшло багато колишніх членів югославської (і хорватської) Соціалістичної партії, однак те саме відбувалося і в Словенії та Угорщині, обидві з яких Банс слушно відносить до категорії переконаних реформаторів у пізньосоціалістичний період.

Все це веде до такого висновку: той факт, що перший уряд був некомуністичним, не є добрим показником ступеня відмови від комунізму. Не існує жодної системи об'єктивного вимірювання ступеня такої відмови, і неминуче виникає необхідність розуміння глибокого, проте, на жаль, нечіткого поняття *прихильності до лібералізму*. Для цього розуміння корисно брати до уваги назву і гасла партії, але тільки у поєднанні з іншими чинниками, про які йшлося на початку: націоналістичні настрої; прагнення приєднання до Європи; негативний чинник прихованих планів, що стоять за позірною підтримкою колишньою номенклатурою ринку і демократії; наявність прихильного до лібералізму лідера.

Незважаючи на це, певний сенс є і у спрощеному міркуванні – рецепт успіху полягає у заміні комуністичних урядів на нові; справді, автор

у Laar (2002) наполягає на необхідності цього для успіху – тому що «державний апарат старого режиму не підходить для здійснення потрібних перетворень. Він може тільки прищеплювати корупцію і «телефонне право, притаманні старій системі, новій». В умовах Естонії та інших балтійських країн якийсь значний розвиток з участю номенклатури і справді міг бути неможливим, тому що номенклатура не поділяла ні прагнення до державного суверенітету, ні до ліберальних реформ. В інших країнах Центральної Європи стара номенклатура була набагато менш консервативною і виявилася готовою вступати в союзи з іншими чи навіть мала власне прагнення (у Словенії) рішуче йти до мети «подвійного проекту: демократизації і реформування економіки» (Bunce, 1999). Такі настрої старої номенклатури характерні не тільки для випадків правого верхнього кута таблиці 5.3, а й навіть ще наочніші у тих центральноєвропейських країнах, у яких на других виборах некомуністичні уряди змінили перейменовані комуністичні, часом у складі коаліцій.

*Національно-державницькі
переконавання і економічний
лібералізм*

«Я часто критикую балтійський націоналізм, але у посткомуністичному світі він має незамінну цінність – він забезпечує певний бар'єр для кричущої корупції і викликає до життя почуття служіння і жертвності» (Lieven, 1993).

Мало хто не погодиться з поданим вище глибоким зауваженням щодо позитивної ролі націоналізму у перетвореннях у балтійських країнах. Однак багато хто міг би – і насправді це робить – підкреслити негативні наслідки, які може мати націоналізм – наприклад, згадати хоча б запеклу боротьбу і насильство у країнах колишньої Югославії і на Кавказі та численні випадки утисків національних меншин у посткомуністичних країнах. Слово «націоналізм» частіше викликає негативні асоціації, незважаючи на історичні свідчення того, що він також може приносити позитивні результати. На думку Лівена, так само як «націоналізм» союзників під час Другої світової війни зміцнював їх у боротьбі з гітлерівським націоналізмом, націоналізм зробив свій внесок у безкровний розпад радянської імперії наприкінці 1980-х років. Як демонструє автор у Tsygankov (2002), ця сила підтримувала на шляху до демократії і вільного ринку не тільки балтійські країни – до певної міри вона відіграла свою роль також і в країнах СНД: країни, що мали «вищий ступінь сили національної ідентичності», проводили міцнішу «зовнішньо-економічну політику, що різко вела від... радянської імперії до нових партнерів»²⁶.

Те, що частіше досліджуються пов'язані з націоналізмом негативні аспекти, очевидним чином виходить за межі проблематики цього дослідження, проте тут на увагу заслуговують два моменти, оскільки вони допомагають зрозуміти зв'язок між націоналізмом і відданістю лібералізму. Перший полягає в тому історичному факті, що «старі» націоналізми, які мають глибоке історичне коріння, як наприклад, у Західній Європі і Північній Америці, принаймні від 1950-х років породжували набагато менше гострих конфліктів і насильства²⁷, що часто відбувається в умовах незадоволення національних прагнень. Відмінності між міцними і зародковими національними державами часто віддзеркалюються і на рівні термінології. Націоналістів давніх революційних війн проімперські сили називали «бунтівниками», зрадниками і т. ін.; сьогодні вони – «патріоти». Націоналістів, які ведуть збройну боротьбу за незалежність чи автономію, їх прихильники сьогодні називають «патріотами», а правлячі режими – «бунтівниками» і «терористами». «Чим більше все змінюється, тим більше залишається таким самим», – цим оцінним висловом влада навчилася зловживати надто добре, щоб потрібними були якісь приклади²⁸.

По-друге, важливо проводити відмінність між тими випадками, у яких насильство чи негативні ефекти виникають через опір, який чинять націоналізму імперські сили, і тими, у яких націоналізм породжує утиски меншин. Якщо на заваді законному прагненню до незалежності стає імперіалістична сила, що опирається набуттю народом автономії чи незалежності, то насильство, яке може в результаті породжуватися, не можна пов'язувати у першу чергу з негативними сторонами націоналізму, – так само це можна пов'язати і з імперіалізмом. Відмова Сербії часів Мілошевича прийняти незалежність Словенії і Хорватії, поза сумнівом, була однією з причин початку збройного конфлікту. Водночас відмінності випадків двох названих країн добре демонструють, що висока напруженість націоналістичних настроїв може одночасно містити у собі як позитивний, так і негативний потенціал. Так, через те, що боротьба Хорватії із Сербією (Югославією) тривала набагато довше, ніж боротьба за незалежність Словенії, вона призвела до масових убивств з обох боків і завдала страждань боснійській меншині на спірних територіях. Ця амбівалентність у набагато м'якшій формі спостерігалася у країнах Балтії у їхньому ставленні до слов'янських меншин, які прийшли в ці країни у радянський час. Незалежно від справедливості аргументів, що висуваються стосовно цієї «колонізації», країни Балтії зрештою були змушені під тиском ЄС пом'якшити свої закони про громадянство щодо меншин. Тут маємо парадокс: позитивний націоналізм підштовхував балтійські країни у напрямку європейських цінностей, а вимоги членства у ЄС спонукали їх до пом'якшення негативних аспектів у ставленні до меншин. Зрілі національні держави чи національні групи з гарантованим статусом не є невразливими до такої амбівалент-

тності. За даними часопису «The Economist», каталонські націоналісти в Іспанії, що вже давно здобули права для своєї мови, чинять опір пропозиціям центральної іспанської влади щодо надання таких самих прав іншим мовам, зокрема валенсійській, яку дехто вважає просто діалектом каталонської²⁹.

Можлива наявність негативних аспектів і сил в націоналізмі не має заступати його (можливо, одночасного) позитивного змісту. Тут я хотів би підкреслити, що у посткомуністичних перетвореннях ці позитивні аспекти націоналізму у багатьох країнах були невід'ємною частиною потужної подвійної прихильності до демократичного і економічного лібералізму. Логіка тут проста. Прагнення народу до самовизначення може бути прийнятим світовою спільною, якщо цей народ йде за прикладом визнаних національних держав з ліберальною демократією і відкритою вільноринковою економікою; саме це спонукало більшість країн Центральної Європи і країни Балтії наслідувати приклади сучасних національних держав. У Південно-Східній Європі та СНД цей чинник, хоча і не такий виразний, все ж таки відіграв певну роль. Болгарія і Румунія мали потужне прагнення увійти до світової спільноти і, незважаючи на набагато повільніші темпи, зрештою пішли у цьому напрямку. Щодо СНД Циганков відзначає, що дуже слабкі національні настрої у Білорусії порівно з Україною є причиною того, що Україна здійснила певний, хоч і повільний, поступ, тоді як Білорусія залишилася фактично незмінною. Навіть у Центральній Азії спостерігається свій варіант орієнтованого на зовнішній світ погляду щодо національних держав. У праці Gleason (1997) автор пише про те, як більш «соціалістично-космополітичні» лідери Казахстану і Киргизстану (Назарбаєв, Акаєв) за понад десятиліття привели свої країни до набагато розвинутіших ринкових економік, ніж у випадках Узбекистану чи Туркменістану³⁰.

Цікавий приклад ролі націоналізму в економічній політиці розглядається у Kraft (2000) – автор показує, що потужність національного руху має прямий зв'язок зі швидкістю досягнення фінансової стабілізації. До його вибірки увійшло 14 країн, з яких шість, що мали високий ступінь націоналізму, провели швидку і успішну стабілізацію (Словенія, Хорватія, країни Балтії, Молдова), тоді як з п'яти країн зі слабким ступенем націоналізму лише одна (Киргизстан) досягла помірних успіхів у стабілізації, у той час як у решти (Казахстан, Узбекистан, Туркменістан, Білорусія) стабілізація зайняла набагато більше часу. Використані згаданим автором показники успішності – кількість місяців від набуття незалежності (чи зміни режиму) до досягнення рівня інфляції 5% на місяць – подано у таблиці 5.2.

Зрозуміло, що сама лише потужність націоналістичних настроїв не визначає адекватно відмінність між країнами зі швидкими і повільними реформами, проте пов'язані з цим чинником позитивні стимули додають ще один структурний елемент у розуміння глибинної причини прихильності до ліберального політичного устрою і економіки.

Це пояснення також є неповним через наявність випадків, коли, як можна вважати, націоналізм вів до ослаблення, а не посилення прихильності до лібералізму, зокрема перенесення зусиль від економічних реформ на збройний конфлікт, що у крайній формі проявлялося у Сербії за режиму Мілошевича та у менш згубній, проте все-таки шкідливій формі у Вірменії й Азербайджані під час боротьби за Нагірний Карабах. На завершення слід відзначити, що демонстрування позитивних мотивів, пов'язаних з націоналізмом, не означає применшення значення потенціалу і реальних випадків того, коли націоналізм ставав негативною силою, повертаючись всередину країни від боротьби з імперіалістичним опором до утисків меншин. Існує дуже багато таких прикладів, однак одночасна наявність у націоналізмі протилежних сил не має вважатися підставою оцінки цієї проблеми як надто складної, бо цілком очевидно і просто можна зробити висновок щодо того, коли законні національні прагнення до незалежності змушені долати опір імперії, а коли ці прагнення не виправдано повертаються на утиски внутрішніх меншин і, таким чином, самі по суті стають формою імперіалізму.

Історичні свідчення і гіпотези навігаційної моделі

Можливих навігаційних карт насправді не бракувало, і тому зволікання з реформами не можна пояснювати цією причиною. На рис. 4.5, зокрема, подається гіпотеза (Г4), за якою такі затримки більше зумовлювалися браком прихильності до лібералізму, і ще одна – що потужний ідеалістично настроєний лідер може в умовах слабких переконань у суспільстві відіграти значну роль у просуванні реформ на ранньому етапі. У цьому розділі було продемонстровано три моменти. Перший: некомуністичний перший уряд сам по собі не є добрим показником прихильності до лібералізму. Однак, по-друге, якщо взяти до уваги реформістські настрої у попередню епоху і реальну роль позитивної складової національних прагнень, то характер першого уряду можна визначити наново – через ступінь його переконаності у необхідності перетворень. Цей показник, незважаючи на кількісну невизначеність, справді дає змогу пересвідчитися у позитивній кореляції між відданістю лібералізму і тривалістю затримки реформ. Третій: порівняння огляду запевнень у прихильності з реальними переконаннями і кроками веде до висновку, що багато політиків і високопосадовців, які обстоювали теоретичні переваги градуалізму, робили це не через щире бажання знайти оптимальну стратегію перетворень, а для того, щоб підвести «наукову» базу під тривале зволікання з реформами, яке відкриває можливості посилення особистих позицій представників колишньої номенклатури і їхнього перетворення на нову капіталістичну еліту. Про шляхи реалізації цього проекту – у наступному розділі.

6. Від пошуку ренти до олігархії і захоплення держави

Загальний огляд

За дуже незначними винятками, майже в усіх посткомуністичних країнах спостерігалось суттєве зростання ролі приватного сектору, а це означає, що у цих економіках діють багато нових капіталістів, чимало з них – власники малих підприємств, однак є і невелика група тих, що володіють і контролюють великі промислові, фінансові і навіть сільськогосподарські активи. Сьогодні майже завжди для позначення члена цієї невеликої за кількістю групи вживається термін «олігарх» – їхні статки оцінюються в мільярди доларів – і тому не дивно, що ця група привертає найбільшу увагу як широкої громадськості, так і науковців. Зацікавленість громадськості цими неоднозначними знаменитостями – це не просто природний інтерес до «багатих і відомих». Тараса із Сум, який читає мудрі статті у «Пост-Поступі» про те, як у тридцять з чимось років Рінат Ахметов став мультимільярдером, не можна прирівнювати до Артура з американського О-Клера, який смакує соковиті подробиці найновішої позаекранної романтичної пригоди Бреда Пітта у журналі «People». Минулі й майбутні ділові операції Ахметова, поза сумнівом, мають набагато більше значення для добробуту Тараса і його родини, ніж звиви Піттової долі для життя Артура, і обидва вони це знають. Серйозний науковий аналіз явища олігархії у посткомуністичних країнах є насправді дуже важливим не тільки в історичному сенсі, це має дуже велике значення і для розуміння майбутнього шляху країн, у яких олігархи набули політичної могутності. Завдання цього розділу – висвітлення процесу розвитку цього класу нових капіталістів, виявлення умов, що сприяли величезній концентрації власності, пошук відповіді на запитання, хто ж такі ці олігархи і ким вони були за радянських часів, і, нарешті, відповідь на запитання, чому це слово найчастіше вживається, коли йдеться про становище у країнах СНД, і набагато менше, а то і взагалі не вживається стосовно країн Центральної Європи¹.

Ці питання розглядають у трьох підрозділах цього розділу. У наступному підрозділі описується процес розвитку нових капіталістів; головна його теза полягає в тому, що найістотнішим чинником тут було відкладення реформ і створення можливостей отримання ренти за рахунок часткової економічної лібералізації. Однак явище олігархії набагато цікавіше за таку собі мелодію з однієї ноти. Суголосно з центральною темою часткових реформ також діяли численні інші сили, які робили конкретну країну більше чи менше вразливою до явища пошуку ренти

і зрештою захоплення держави олігархами. Серед цих чинників – історичні умови, такі як наявність потужної і згуртованої номенклатури; сміливіший чи обережніший лідер; зовнішні ефекти, як-от прагнення до тісніших відносин з ЄС чи членства в Європейському Союзі. Ці взаємодоповнювальні чинники розглядаються у другому підрозділі, а після цього я переходжу до найважливішого питання: яким чином шукачам ренти вдалося набути могутності, достатньої для титулу «олігархів», і як вони потім розпочали «захоплення держави»?

Сам по собі факт наявності потужних груп шукачів ренти чи лобістів не робить Казахстан, Україну або Росію радикально відмінними від інших економік, що розвиваються, чи навіть від розвинутих країн. Як справедливо відзначають автори у Shleifer, Treisman (2004), у Бразилії, Мексиці, Італії, Швеції та інших країнах «невелика кількість сімейних компаній часто контролює значну частку економіки країни». Справді, гонитва за рентою була і є спільною рисою усіх перехідних країн, як і до певної міри країн передових. Однак аргумент названих авторів щодо того, що все це робить Росію звичайною нормальною країною, не бере до уваги однієї важливої обставини. Достатньо значна відмінність у ступені такої могутності і впливу може приводити в результаті до якісної зміни: олігархи отримують не тільки сприяння для свого бізнесу з боку держави (саме в цьому і полягає найкраще визначення «пошуку ренти»), – насправді вони можуть ставати такими могутніми, що у змові одне з одним можуть «захоплювати державу» у сенсі отримання фактичного контролю над спрямуванням політики взагалі чи навіть визначення результатів виборів. І, нарешті, з метою кращого розуміння унікальних рис потужних політико-економічних груп у захоплених державах у додатку до цього розділу наводиться короткий огляд фахових праць, присвячених питанням лобізму, ролі великих капіталістів та купівлі вигідних політичних рішень у неперехідних країнах.

Часткові реформи і розвиток пошуку ренти

Основні способи накопичення капіталу

Майже в усіх перехідних країнах заборонне законодавство щодо приватного підприємництва було скасоване відносно рано, насправді буквально це відбулося до справжнього початку перетворень. Розпочати малий бізнес у Центральній Європі було можливо задовго до 1989 року, а в СРСР ключові закони про кооперативи було ухвалено у 1987 і 1988 роках. Поєднання легалізації приватного бізнесу з продовженням державного регулювання цін, експортного, імпортного і внутрішнього торговельного ліцензування автоматично

відкрило можливості для арбітражних операцій і створення джерел ренти. Нова приватна фірма, яка могла 1992 року отримати ліцензію на експорт українського пива за, як і раніше, низькими радянськими цінами до Польщі, де ціни вже давно рухалися у напрямку європейських, гарантувала собі дуже швидке отримання великих грошей. Економічний термін «арбітражна операція» саме і означає заробляння на різниці між купівельною і продажною ціною пива на різних ринках, – це абсолютно ефективний і законний спосіб отримання прибутку; але таким він залишається лише доти, доки можливість купувати дешево, а продавати дорого є однаковою для всіх. Коли низьку ціну встановлює уряд, а операції ним регулюються, брати в них участь можуть не всі. Отримання від держави привілею (який надається не всім) купувати пиво і експортувати його до Польщі чи ще кудись, де за нього дають вищу ціну, породжує особливий різновид прибутку, який економісти називають «рентою», тоді як процес здійснення впливу на відомство, що ліцензії видає, є «пошуком ренти». Я також вживатиму для позначення подвійного становища, державного регулювання цін і державного ж ліцензування ділових операцій, «інсайдерським арбітражем». Приклад експорту пива до Польщі є достатньо простим для того, щоб зрозуміти процес «пошуку ренти», однак у дійсності це було дрібницею порівняно з методами, якими перші капіталісти посткомуністичної доби накопичували свої багатства.

Стимули нових капіталістів до максимальних прибутків у всіх країнах були однаковими, оскільки, незалежно від темпів реформ, між легалізацією приватної економічної діяльності і скасуванням державного регулювання проходив певний час, що створювало різницю між ринковими і державними цінами. Але і масштаби можливостей, і обсяги потенційних рент були більшими у тих випадках, коли зволікання з реформами було довшим, а самі реформи мали частковий характер. Тому країни з рис. 5.2, що належать до категорій країн з поступовими реформами чи країн нестійких радикальних реформ (III і IV групи), стали найвразливішими до пошуку ренти. Відкладання реформ уможливило багаторічне продовження податкової і монетарної нестабільності та, зрештою, інфляцію і кризу обмінних курсів, падіння довіри і набагато більше скорочення виробництва – тобто умови, ідеальні для арбітражних операцій, зловживання інсайдерським становищем і фаворитизму у наданні привілеїв державою. Таке становище у різному ступені було типовим для всіх країн СНД, але також і для країн групи ПСЄ. Період нестабільності і тривалих дебатів щодо найкращого шляху проведення реформ насправді являв собою ідеальну можливість для розвитку нового грабіжницького капіталістичного класу, який спирався на інсайдерські привілеї, – незалежно від формального варіанта приватизації. Законна можливість ведення приватної економічної діяльності, забезпечена горбачовським законом 1988 року про кооперацію і посилена у більшості нових незалежних держав легалізацією приватної власності на початку 1990-х років, сформу-

вали початкову базу накопичення капіталу². Проте по-справжньому великі можливості відкрилися після 1991 року, зокрема, вони передбачали використання чотирьох загальних методів. Три з них були успадковані від першої фази: прямі бюджетні дотації державним підприємствам і отримання прибутків пов'язаними з ними приватними фірмами; отримання державних кредитів під низькі проценти в умовах гіперінфляції; закупівля енергоносіїв та інших природних ресурсів за низькими встановленими державою цінами з наступним їх продажем за набагато вищими ринковими цінами. Для другої фази особливо важливим був четвертий метод: «інсайдерська»³ приватизація великих державних підприємств. Розглянемо кожен із чотирьох зазначених методів.

Прямі дотації державним підприємствам продовжувалися протягом кількох років у більшості країн СНД, а також ще у кількох країнах, таких як Болгарія і Румунія, та протягом короткого періоду у Словаччині. Це не було просто інерцією радянських часів; така практика також відображала гострі дебати навколо того, як здійснити реформи без значних втрат для суспільства на зразок зростання безробіття. Оскільки в усіх цих країнах можливим було створення приватних підприємств, багато хто зі старої номенклатури так і зробили – зокрема і керівники або «червоні директори», а дебати і дотації тим часом тривали. Директор та інші представники керівництва російського машинобудівного підприємства на зразок «Уралмашу» чи болгарського промислового конгломерату «Металхім» отримали можливість створювати приватні фірми – це зробили, і ці приватні фірми вели справи з державним підприємством: купували та продавали продукцію, забезпечували послуги (наприклад, бухгалтерський облік), організували спортивні команди, спонсоровані державним підприємством, керували дешевими їдальнями для працівників – список цей нескінченний. Не дивно, що угоди були дуже сприятливими для приватної фірми і збитковими для державної, яка часто внаслідок такої діяльності ставала банкрутом. Це, своєю чергою, в умовах економічної кризи і зростання безробіття давало директорів можливість заявляти, що «заради блага робітників і місцевої громади» держава має надавати бюджетну допомогу. Продажність і корумпованість такого становища не проходила повз увагу широкої громадськості, яка неправильно, проте зі зрозумілих причин звинуватила капіталізм у всіх проблемах разом⁴.

Висока інфляція і низькі кредитні ставки у поєднанні з привілейованими відносинами між державними посадовцями і власниками кооперативів (які часто називалися «холдингами») наприкінці «перестройки» давали їм можливість отримувати дуже значні кредити з від'ємними відсотками, – а часто і взагалі їх не віддавати. Іноді такі запозичення були непрямыми – коли позичало державне підприємство, керівники якого були власниками нових приватних фірм, і використовувало отримані кошти для «купівлі» товарів і послуг у цих приватних фірм за високими цінами або продавало їм щось за цінами, нижчими за ринкові,

фактично переспрямовуючи ресурси цим фірмам. Коли через два-три роки гіперінфляції приходив час віддавати позики, суми були такими незначними, що держава часто борги просто списувала. В Україні, де інфляція 1992–1993 років сягала 10 тисяч відсотків, такі кредити надавалися промисловим і сільськогосподарським підприємствам під 20 %, а загальні обсяги такого кредитування оцінюються у 50–60 % ВВП⁵.

Ціни на енергоносії та сировину, що утримувалися на набагато нижчому рівні, ніж на міжнародних ринках, знову ж таки у поєднанні з привілейованим отриманням торговельних ліцензій, принесли перші великі прибутки шукачам ренти. Цей «продаж століття» дуже добре змальовано у Freeland (2000b): у книжці з численними подробицями йдеться про створення російського «Лукойлу», «Єдиних енергетичних систем України», їх аналогів у Молдові та інших країнах. В Україні і Молдові (а вони обидві – енергоімпортери) історія набула особливих рис. На відміну від Росії, ренти тут неможливо було отримувати з експлуатації нафтових родовищ – тут розвивалися схеми, які починалися з привілейованого доступу до імпортованих з Росії нафти і газу за «державними» цінами (звісно, низькими) з урядовими гарантіями, з подальшим продажем енергоносіїв чи то на відкритому ринку, включно із зовнішнім, чи то бюджетним підприємствам і відомствам (міським ТЕЦ, лікарням, школам) – знову ж таки за вищими цінами, проте в умовах субсидювання цих підприємств і відомств з державного бюджету. Державні гарантії вводилися у дію часто – тому що деякі з підприємств, що отримували ліцензії і заробляли чималі капітали, виявилися – ну хто б міг подумати! – неспроможними розплачуватися з російським постачальником: борг брала на себе держава. У працях Balmaceda (1998) і Puglisi (2003) описано, як ця діяльність розвивалася з часом і переходила з одних рук до інших, починаючи з кількох компаній, що ділили цю ренту, і рухаючись у бік більшої концентрації. Відповідні особи добре відомі в Україні, серед них – нині загиблий Щербань («Індустріальний союз Донбасу») та Іщенко («Олгаз»), за створенням їхніх структур відбулася фактична монополізація енергетичного сектору лазаренківськими «Єдиними енергетичними системами»; Лазаренко був прем'єр-міністром України, який невдовзі став опальним і поступився своїми привілеями компанії «Нафтогаз України», керівництво якої входило до близького оточення президента, у якому також були такі особи, як Суркіс і Пінчук⁶; у східних та південних областях України енергетичні привілеї отримала нова зірка – Рінат Ахметов, якому тоді щойно виповнилося 30 років.

Коли фіскальні і монетарні заходи почали давати результати у формі фінансової стабілізації й обмеження інфляції, а цінові деформації почали зникати, процес накопичення багатства увійшов у свою другу фазу: отримання сприятливих умов для приватизації найбільших державних підприємств. Це являло собою – особливо у країнах СНД – дуже великою мірою «політично-інсайдерський» процес у широкому сенсі спри-

яння тим, хто був близьким до центрів політичного впливу – навіть у тому разі, коли буквально не входив до числа «інсайдерів» на самих підприємствах, тобто «червоних директорів». На цей непрозорий процес не справляв якогось значного впливу вибір формального методу приватизації – ваучери, аукціони, прямий продаж, привілейований продаж членам відповідних колективів, – оскільки кожен з цих способів можливо було легко повернути собі на користь.

Як було показано у численних працях (Reddaway, Gliński, 2001 щодо Росії Barnes, 2003а – щодо кількох країн), така нечесна приватизація була на користь представникам старої номенклатури та новим молодим підприємцям, які налагоджували зв'язки з номенклатурою, починаючи з «випадкового» передавання активів державних підприємств пов'язаним з ними «холдингам», які накопичили достатні кошти для ведення рентабельних ігор і на середину 1990-х років набули ваги, достатньої для того, щоб бути у перших лавах приватизації великих підприємств, що мали десять і більше тисяч працівників та потенційно коштували мільярди. Однак приватизація 1990-х років відрізнялася від приватизації 1980-х у двох відношеннях. Вона мала набагато більші масштаби, а участь у ній брали не тільки представники старої номенклатури, а й нові капіталісти – хоча часто вони не були такими «новими», як видавалися – багато з них раніше були високопоставленими комсомольцями, дуже близькими до еліти попереднього періоду⁷. Про те, хто були ці нові капіталісти і хто став частиною дуже обмеженого кола олігархів – у наступному підрозділі. Навіть якщо деякі з них були новими і не походили зі старої номенклатури, зволікання зі стабілізацією і лібералізацією майже в усіх країнах за винятком Центральної Європи і Балтії дали змогу дезорієнтованому вищому ешелону номенклатури політично перегрупуватися, переназватися у щось «демократичне», перефарбуватися з червоного на зелене (не екологічно, а за кольором долара) і через швидке накопичення великих коштів повернути собі вплив і контроль над державним політичним апаратом, незважаючи на відриті демократичні вибори – тобто «захопити державу», про що йтиметься далі у цьому розділі.

Динаміка реформ і потенціал ренти

У п'ятому розділі перехідні країни було розбито на п'ять груп відповідно до типу їхньої стратегії реформ (рис. 5.2). У країнах п'ятої групи – Білорусія, Узбекистан і Туркменистан – з дуже незначним поступом лібералізації або значним ступенем повернення назад, «приватний сектор дуже обмежений, [залишаються] важливі елементи командної системи, захоплення держави може мати лише мінімальний ступінь»⁸. Через це названі країни виключаються з розгляду у цьому розділі. Для розуміння зв'язку між стратегією реформ (вибір

моменту, темпи, послідовність) і захопленням держави найбільш доцільним буде розглянути два типи:

- **Тип А:** висока вразливість до пошуку ренти: країни, що проводять поступові реформи, і країни нестійких радикальних реформ (приблизно групи IV та II на рис. 5.2).
- **Тип В:** низька вразливість до пошуку ренти: країни раннього старту і наступного стабільного поступу та країни, що втілювали підхід стійких радикальних реформ (приблизно групи I і II на рис. 5.2).

Багато фахівців дуже рано усвідомили небезпеки, пов'язані з можливостями пошуку ренти, що виникають у результаті надто повільних реформ, хоча, звичайно, встановити точний баланс тут було нелегко. Загальний зв'язок було відзначено у Havrylyshyn (1994, 1995) та Hellman (1998) – чим повільніше відбувається усунення деформацій в економіці, тим більшими є потенційні ренти. З позицій сьогодення цей причинний зв'язок можна описати набагато точніше.

У країнах типу А з високою вразливістю (рис. 6.1) формальні права на здійснення приватної економічної діяльності було запроваджено рано, проте інші аспекти реформ відклалися на рік або більше. Реформування відбувалося приблизно у такій послідовності: часткова лібералізація цін за винятком цін на основні види сировини, енергоносіїв та на деякі споживчі товари; часткова лібералізація зовнішньої торгівлі; мала приватизація; фінансова стабілізація, ґрунтована на поступовому запровадженні суворіших фіскальних, монетарних і кредитних обмежень для підприємств; обмежені інституційні зміни, такі як введення в дію антимонопольного законодавства; велика приватизація.

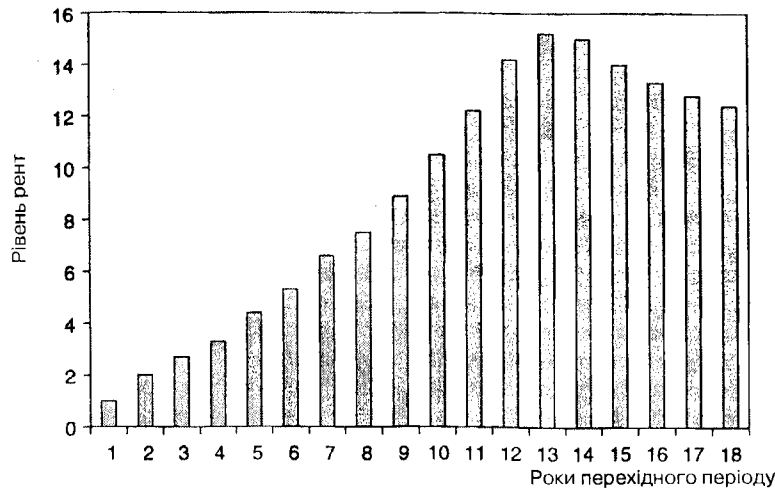


Рисунок 6.1. Пошук ренти, тип А: країни з поступовими або припиненими реформами, висока вразливість

У різних країнах шляхи реформування могли мати значні відмінності – наприклад, ранні заходи лібералізації і стабілізації в Росії і Киргизстані (хоча їх і не було доведено до кінця) або набагато пізніша порівняно з російською велика приватизація в Україні. Щодо України, то ця затримка зрештою не мала жодного значення, оскільки процес був не менш «інсайдерським», ніж російська схема «позики за акції»⁹. Для всіх країн цієї групи спільною також була дуже тривала затримка інституційних реформ, спрямованих на стимулювання створення нових малих підприємств: спрощення ліцензування і оподаткування та забезпечення рівного доступу до господарського судочинства. Таке поєднання в результаті дало швидке збільшення можливостей для отримання ренти і подовжило період накопичення значного капіталу за рахунок цих рент до моменту приватизації найбільших державних підприємств.

У перші кілька років (1989–1992 рр. у країнах – наступниці СРСР) ренти легко породжувалися, однак через те, що економіка була все ще великою мірою у власності держави, та через фінансову нестабільність економічна база цих рент була дуже обмеженою. Але коли до реальних активів, які можна було купувати, додалися об'єкти малої приватизації, з досягненням стабілізації потенціал ренти почав зростати (ця зміна відбувалася приблизно на четвертий–п'ятий рік, рис. 6.1) зі значним поширенням описаних вище механізмів; ренти продовжували зростати, коли велика приватизація забезпечила класові нових капіталістів ще більшу базу отримання прибутків. У певний момент (теоретично, на 12–14-й рік на рис. 6.1) було досягнуто максимального рівня рент – на цей момент масова приватизація привела до високого ступеня концентрації власності, тому що кількість осіб, яким були доступні інсайдерські привілеї, була обмеженою. Якби ліберальні реформи продовжувалися, всі цінові і регуляторні викривлення було скасовано, знято перешкоди для входження у бізнес і створене рівне для всіх правове поле, рентний потенціал почав би скорочуватися і зрештою знову досягнув би дуже низького рівня. Саме для того, щоб перешкодити такому скороченню і підтримувати становище, близьке до максимально сприятливого для отримання рент, найбільші отримувачі рент, що тепер мають достатньо могутності для здійснення свого впливу, так звані олігархи, і перейшли від лобювання урядів до контролю над ними та «заморожування» перетворень на етапі часткової лібералізації.

Країни типу В – Центральна Європа, Балтія і деякі країни групи ПСЄ – показано як випадки низького рівня рент на рис. 6.2. Стратегія реформ тут також починається з ранньої легалізації приватної економічної діяльності – насправді у кількох країнах (Угорщина, Польща і країни-наступниці Югославії) таку приватну діяльність було легалізовано задовго до початку реформ. Проте в цих країнах деяка незначна лібералізація цін і зовнішньої торгівлі відбулася раніше, що зменшило деформації,

а отже, потенціал ренти. Головна відмінність порівняно з країнами типу А полягає в тому, що широка лібералізація почалася невдовзі після старту перетворень і відбувалася швидко: швидка стабілізація, широка лібералізація цін, включно з цінами на основні види сировини, мала приватизація та інституційні зміни, кодифіковані у комерційному законодавстві. У результаті, незважаючи на зростання кривої ренти – на початковому етапі, можливо, навіть стрімкіше, ніж у країнах типу А, – вона дуже швидко, на третій-четвертий рік, досягла свого максимуму, після чого можливості отримання ренти було швидко скорочено через усунення викривлень, які являли собою базу інсайдерських арбітражних операцій, та різноманітних державних привілеїв прямого і опосередкованого дотування, ліцензування монополій і т. ін. Можливості отримання ренти досягли свого невисокого піку рано і скорочувалися мірою обмеження дедалі відкритішим і конкурентнішим середовищем рентних надприбутків.

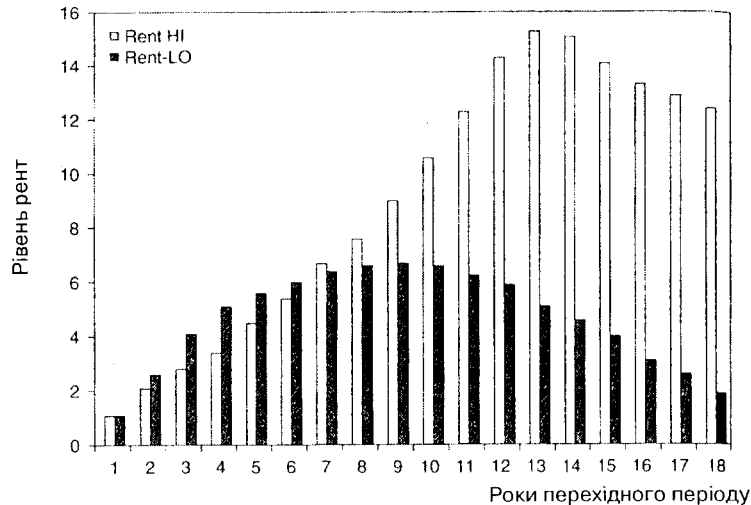


Рисунок 6.2. Пошук ренти, типи А і В

І, нарешті, набагато відкритіша, прозоріша і дисциплінованіша приватизація великих підприємств фактично перегородила шлях надмірній концентрації багатства і посилила процес створення нечисленної групи олігархів у країнах типу А. Так само, як пізніша порівняно з Росією велика приватизація в Україні мало вплинула на кінцевий результат, доволі рання приватизація у Чеській Республіці хоч і дала певні результати, проте вони виявилися обмеженими: дещо непевне становище у корпоративному управлінні потягло за собою збій у формі економічної

стагнації другої половини 1990-х років. У кінцевому підсумку цього виявилось недостатньо для того, щоб ця країна перейшла до категорії захоплених держав, схожих на держави СНД. Як вже кілька разів відзначалося, чинник членства у ЄС також відіграв певну роль у мінімізації шкоди.

Серед країн типу В були випадки відставання і наздоганяння лише через тривалий час (Хорватія, Словаччина), як і випадки країн з поступовими реформами з успішнішим другим стартом – Болгарія і Румунія, які перейшли від високої рентної кривої до низької. Однак у переважній більшості країн Центральної Європи діяльність з пошуку ренти було мінімізовано на ранньому етапі через швидке скорочення основних деформацій державного регулювання, які уможливлювали отримання прибутку за допомогою використання привілеїв. Тому недовидно, що за ключовим словом «олігарх» знаходимо дуже багато посилань на сторінки інтернету з Росії, України та інших країн СНД, тоді як щодо Центральної Європи першим, що я знайшов за допомогою «Google», була сторінка про польських і угорських магнатів Середньовіччя! Це не означає, що у цих країнах не було пошуку ренти і корупції чи що їх вдалося там повністю ліквідувати. Всі ці країни від початку потерпали від цих лих, і в усіх них певний ступінь корупції зберігається і сьогодні, оскільки коріння хабарництва і лобіювання залишаються в усіх суспільствах: певний мінімальний рівень державного регулювання існує навіть у найбільш ринкових економіках (див. додаток). Проте відмінність у ступені така велика, що насправді вона являє собою відмінність якісну. У Центральній Європі є свої нові мільйонери і вистачає скандалів, пов'язаних з інсайдерською приватизацією. Однак у них ідеться про зловживання на десятки мільйонів доларів, рідко коли масштаби сягають сотень. Як ілюстрацію можна навести приклад списку мільярдерів журналу «Forbes» – польських з них лише двоє. На відміну від цього, в Україні, ВВП якої становить приблизно половину польського (через набагато нижчий рівень доходів на душу населення), їх відзначено три, а в Росії, ВВП якої у 2–3 рази більший за польський, 26. У праці Nissinen (1999), присвяченій Латвії, країні з передовими реформами, але високим ступенем корумпованості, автор так коротко пояснює цю відмінність: «Діяльність груп тиску зосереджується на якійсь певних ділянках і не є універсальною. Приватні компанії не мають ні стимулів [курсив автора], ні засобів втручання у формування загальних напрямків [політики]... Вони проявляють активність тільки з конкретних питань, безпосередньо пов'язаних з їхнім бізнесом». Таку діяльність можна назвати лобістською, і вона була, є і буде в усіх ринкових економіках – на відміну від захоплення держави, обмеженого кількома посткомуністичними країнами та, можливо, ще кількома постколоніальними країнами Африки.

Інші чинники, що визначають вразливість до пошуку ренти

Еволюція олігархів

Хоча темпи і послідовність стратегії реформ, яку втілювали різні країни, має велике значення у поясненні того, чому одні країни ставали жертвами діяльності шукачів ренти і розвитку олігархії, а в інших цього не відбувалося, це не було єдиним визначальним чинником. Дію зовнішніх чинників, таких як членство у ЄС, буде розглянуто у сьомому розділі. Тут же я зроблю кілька зауважень щодо конкретних країн, і стосуватимуться вони двох інших чинників, що справляли вплив на зв'язок між відкладенням реформ і захопленням держави: історичні умови і наявність прихильного до реформ ідеалістично настроєного лідера.

Часто кажуть, що у радянський період номенклатура в СРСР була потужнішою, ніж у країнах-сателітах, і це відбивалося у вищому рівні неформальних мереж, зокрема й у мафії радянської епохи¹⁰. Якщо це так, то, поза сумнівом, звідси впливає більша історична вразливість країн СНД; у країнах Балтії цей ефект було відразу ж нейтралізовано усуненням фактично всіх колишніх комуністів з важливих посад. В одному з досліджень неформальної або підпільної діяльності радянського періоду показано, що її рівень був приблизно однаковим у країнах Центральної Європи, балтійських республіках та інших західних республіках СРСР – приблизно 20–25 % ВВП, – а на Кавказі і в Центральній Азії був набагато вищим¹¹. Як видається, цей факт не пояснює того, чому номенклатура у Чехословаччині доволі легко поступилася владою опозиції, а, скажімо, в Україні, цього не відбулося; залишається тільки сказати, що сама опозиція в Україні не була такою прихильною до економічних реформ, як чехословацька. Не пояснюють історичні обставини і, наприклад, того, чому Росія, що мала, напевно, найбільш централізовану і дисципліновану номенклатуру, і Киргизстан допустили перемогу радикально опозиційних осіб із цього середовища. У цих особах полягає ще один важливий аспект: Єльцин був прихильним до ринку як мінімум на рівні почуттів, якщо не раціонального переконання (Shevtsova, 1999); Гавел і Клаус мало в чому погоджувалися одне з одним, проте обидва вони інстинктивно і неухильно відстоювали одне – необхідність руху на захід; Чорновіл і його колеги, інтелектуали-дисиденти, були рішучими поборниками незалежності України, але по суті індивідуальними щодо економіки; Акаєв, знаменитий радянський фізик, спочатку будував своє правління як інтелектуал, а не як апаратчик чи азійський деспот. Одне слово, ці прояви історичної інерції часто є визначальними для пояснення певних відхилень від генеральної лінії навігаційної моделі, однак вони самі не забезпечують достатньо послідовних резуль-

татів у аналізі багатьох країн для підтвердження інтерпретації історичної зумовленості шляху реформ.

Особливий випадок Єльцина заслуговує на дещо детальніший розгляд, тому що цей діяч, зрештою, не був «чужим» для номенклатури навіть до того ступеня, до якого таким був Акаєв; Єльцин раніше був членом вищого ешелону номенклатури, членом Політбюро. Його ранні прагнення стати наступником Горбачова привели до розриву з новими демократичними силами і молодими реформаторами-технократами. Кульмінацією цього процесу став його знаменитий виступ з башти танка у серпні 1991 року, що в символічному плані було щонайменше революційним жестом. Біографи справді кажуть, що Єльцин – особистість набагато емоційніша за Горбачова; справді, існують підстави вважати, що спосіб, яким він прийшов до влади – не типові для радянської історії інтриги у Політбюро, а вдале використання моменту замішання у партії і країні, – міг розвинути у ньому самосвідомість рятівника, що поведе суспільство до необхідних радикальних змін. Призначення ним на ключові економічні посади Гайдара та інших «молодих реформаторів» і благословення початкового «великого вибуху» січня 1992 року, як і пізніші рішення щодо повернення Гайдара, Чубайса, Фьодорова та інших відповідають такому розумінню цієї особистості.

Проте Єльцин був продуктом номенклатури, і, можливо, реформи для нього не були повністю переконливими в інтелектуальному аспекті; і вже напевно «танкова промова» не виликувала його від апаратних звичок інтриг і компромісів. Коли опір реформам Гайдара став надто потужним, Єльцин, принаймні тимчасово, відступив, однак продовжував просувати, хоча у уривчасту і дещо непослідовно, реформи далі. Під час реалізації схеми «позики за акції» він пішов на компроміс з лобі «червоних директорів», надавши їм привілейований доступ до процесу приватизації. Це можна тлумачити як повний відступ до «Єльцина-номенклатурника»; водночас це ідеально узгоджується з розумінням Єльцина як роздвоєної особистості номенклатурника-революціонера. Схему «позики за акції» посилено пропонували її прихильники і зовнішні радники як чудовий компроміс, оскільки вона давала змогу відкупитися від супротивників економічних перетворень і водночас штовхнути економіку далеко вперед на шляху до ринку за рахунок приватизації великого масиву державних активів, створивши таким чином новий капіталістичний клас, який у тривалій перспективі буде найрішучішим захисником ринкових інституцій. Як міг Єльцин не піти на цей ідеально збалансований тактичний крок? У короткотерміновій перспективі це спрацювало, проте, як буде показано у восьмому розділі, ці нові капіталісти не стали прихильниками завершення розбудови ринкових інституцій, а замість цього перетворилися на могутніх супротивників подальшої лібералізації.

Хто такі олігархи?

У країнах, де пошук ренти набув значних масштабів і розвинулася олігархія, спостерігається одна важлива дивовижна риса історичної наступності – походження нових капіталістів, які, зрештою, стали олігархами. Як видається, тут існує чотири основні джерела (з деякими перетинами): вищий ешелон номенклатури, включно з «червоними директорами» радянського періоду; молодші представники номенклатурних династій, які наприкінці 1980-х років належали до комсомольської системи; нові підприємці, які, на перший погляд, не мали зв'язків з номенклатурою, проте щодо яких відомо, що вони налагодили такі зв'язки дуже рано; представники підпільної економіки радянського періоду – «мафіозної» мережі підпільних комерсантів. Про нових капіталістів і те, як їм вдалося стати такими багатими за такий короткий час, написано багато книжок і статей; повторювати ці подробиці – хоч якими дивовижними вони є – потреби немає, як немає потреби точно систематизувати особисті історії цих людей. Тут я хотів би навести лише кілька прикладів з таких праць¹². Природно, часто ця інформація є неповною або неперевіреною, особливо це стосується представників останньої групи і особливостей кримінальних дій на певному етапі становлення великого капіталіста.

Джерело вищого ешелону номенклатури було найважливішим у випадку деяких країн Центральної Азії, у яких юридичними власниками великих підприємств виступають родичі або близькі відповідних президентів – наприклад, Назарбаєва у Казахстані чи Алієва в Азербайджані. Регіонально-кланова структура нової олігархії – явище насправді не нове: це було характерним і для старої комуністичної номенклатури. Новим, ймовірно, тут є набагато менша роль осіб слов'янських національностей на вищих щаблях влади. Номенклатурне походження олігархів також характерне і для України, де члени родини, але водночас і близькі до президента Кучми особи, такі як Пінчук, Суркіс і Медведчук, сьогодні контролюють великі «холдинги» у багатьох секторах. До цієї групи належать регіональні політики з Дніпропетровська, такі як колишній прем'єр-міністр і енергетичний олігарх Лазаренко, що зараз перебуває в ув'язненні за відмивання грошей у США. У Росії це джерело не є таким важливим, як наступне, комсомольське, хоча і тут воно має своїх видатних представників, таких як Черномирдін і Вяхірев з «Газпрому».

Деякі з апаратчиків середньої ланки насправді стали олігархами – наприклад, Потанін, керівник відділу у Міністерстві торгівлі («Союзпромекспорту», якщо бути точним), який створив торгове підприємство «Інтеррос», пізніше перетворене на банк, який, «за щасливою випадковістю» (Brady, 1999, р. 136), отримав в управління банківські активи і клієнтів Ради економічної взаємодопомоги після розпуску цієї організації. Наскільки цей випадок був випадковим і «щасливим» чи «інсай-

дерським», можливо, ніхто ніколи не дізнається, але сьогодні «Інтеррос», за рейтингом Світового банку (2004), посідає п'яте за величиною місце з двох з половиною десятків олігархічних холдингів. Приблизно в той самий час Вагіт Алекперов, тоді заступник міністра нафтової і газової промисловості, також скористався «щасливим випадком», за словами з його інтерв'ю Роуз Брейді, яке увійшло до її книжки: уряд відхилив його пропозицію створити незалежну нафтову компанію, і тому він зробив це сам – і таким чином було створено «Лукойл», сьогодні шостий номер у рейтингу Світового банку. Як і щодо Потаніна, ми ніколи не дізнаємося, наскільки це був щасливий випадок, а наскільки тут відіграла свою роль інсайдерські зв'язки.

Можна вважати, що комсомол був найбільшим джерелом нових підприємницьких талантів у Росії, хоча дисертація, присвячена питанню кількісного аналізу олігархів за їх походженням, ще не написана. Поза сумнівом, дуже велика кількість нових капіталістів набагато молодші за віком від середнього члена номенклатури, хоча наприкінці 1980-х років очевидно стала династична тенденція у номенклатурі – одним з привілеїв стало влаштування молодших членів родини у кращі навчальні заклади, на високі посади в комсомолі й далі по щаблях ієрархічної драбини. У виконанні такого дослідження дуже важливим буде виявити родинні зв'язки нових капіталістів, які начебто не пов'язані з номенклатурою, з представниками вищого партійного ешелону. З існуючих на сьогодні праць зрозуміло, що кілька сьогоднішніх провідних олігархів мають саме таке походження.

Колишній керівник «Юкосу» Ходорковський, який зараз відбуває термін ув'язнення за ухиляння від податків, починав свій шлях у бізнесі як заступник секретаря комсомольської організації престижного московського хімічного інституту імені Менделєєва, використавши 7 тисяч комсомольських рублів на організацію проведення досліджень для підприємств силами аспірантів – «за собівартістю». Це принесло чималу суму – 169 тисяч рублів (очевидно, підприємство Ходорковського неприбутковим не було), що дало змогу організації дуже розростися і зрештою заробити достатньо для заснування нового банку – «Менатеп» у партнерстві з невеликим державним банком; «Менатеп» існує досі, а доля «Юкосу» добре відома. Дуже підприємливо, як на 26-річну людину. Гусинський у комсомолі організував музичні фестивалі, а потім, замість закінчення театральної освіти, пішов у будівельний кооператив. Цей кооператив перетворився ще на один провідний російський банк – «Мост». З комсомолу вийшло також і багато інших – Авен («Альфа»), алюмінієво-нікелевий король Дерипаска, Бендुकідзе, Дубінін. Це також було характерним і для України, принаймні щодо «міні-олігахів», таких як Порошенко у харчовій галузі чи экс-банк'єр Жердицький, який відбуває ув'язнення у Німеччині за шахрайство з коштами, виплаченими Німеччиною жертвам військових злочинів.

Третя категорія – нові «неприєднані» підприємці – являє собою, на перший погляд, єдиний прояв чистого конкурентного підприємництва. Ця категорія не має такого значення, як перші дві, і насправді може виявитися не такою чистою, як здається. Біографії цих людей не завжди вичерпні; часто вони ґрунтуються, як у випадку з усіма іншими відношеннями чудовою згаданою книжкою Роуз Брейді, тільки на бесідах із самими цими особами¹³. Мабуть, найважливіше те, що в багатьох випадках особисті історії цих капіталістів свідчать, що вони дуже рано зверталися до потужних установ, а отже, до номенклатурних партнерів з пропозиціями щодо створення великих підприємств чи банків. Разом з тим існує чимало прикладів капіталістів, які, принаймні на початку, діяли поза істеблішментом. У Росії вони представлені науковцями, майбутнє яких після 1991 року виглядало дуже похмурим, і тому вони вирішили іти в бізнес. Двома такими прикладами є Авен і Березовський, які все ще і через десятиліття перебувають серед провідних гравців. Але, знову ж таки, дуже рано вони вступили в партнерство з існуючими підприємствами, установами або представниками номенклатури з метою використати свої перші великі статки у по-справжньому великих можливостях, відкритих приватизацією. Брейді згадує про багатьох інших людей, які стали багатими на початковому етапі реформ – проте не всі вони виявилися здатними до великого стрибка в олігархію, не впоравшись із завданням налагодження інсайдерських зв'язків у великій приватизації.

Викривлення у цінах і постачанні радянського періоду породили численні підпільні капіталістів, які в ринковій економіці, ймовірно, стали б легальними підприємцями. Під час дії радянських законів, що забороняли як «спекуляцію» будь-яку приватну економічну діяльність, вони були нелегальними і насправді часто брали участь в інших злочинних діях, крім «економічної спекуляції». Як правило, вони були значно багатшими за більшість представників вищого ешелону номенклатури і тому начебто перебували в ідеальному становищі для стрибка в капіталізм. Справді, автор у Handelman (1994) докладно пише про те, як вони намагалися це зробити. Однак нічого доброго для більшості з них з цього не вийшло, тому що інсайтери, які потурали мафіозі у радянський період в обмін на фінансову вигоду для себе, яку «неформально» могли забезпечувати ці люди, коли були капіталістом заборонялося, самі прагнули стати капіталістами тепер, коли це стало законним.

Вражає той факт, що у покажчику щойно згаданої книжки жоден з перелічених там мафіозних діячів радянського періоду не є сьогодні значним новим олігархом. Це, звичайно, може зумовлюватися анонімністю власності, але ймовірніше пояснення полягає в тому, що більшість з цих людей не змогли достатньо швидко «відбілитися» для того, щоб уникнути долі одного з таких значних представників мафії, Смоленського, арештованого за кримінальними звинуваченнями 1981 року. Одним із винятків, відзначених у Puglisi (2003), може непрямым чином

бути Рінат Ахметов, який вважається сьогодні одним із найзначніших олігархів українського Донбасу. Хоча рання його біографія залишається неясною, про нього часто пишуть (зокрема, і журнал «Forbes», 2005), що він успадкував економічні статки Ахата Брагіна, якого називають донецьким «мафіозним босом»; Брагіна було вбито 1995 року. 29-річний Ахметов перейняв управління основними компаніями групи «Люкс» і місцевим футбольним клубом «Шахтар», однак, як і багато хто з російських «нових», Ахметов рано вирішив налагодити зв'язки з потужними інсайдерами, зокрема з тодішнім донецьким губернатором Віктором Януковичем, для заснування банку, з чого почалося його піднесення у бізнесі, який зараз оцінюється у понад два мільярди доларів¹⁴.

На завершення слід відзначити, що перебування у вищому ешелоні номенклатури не вело до автоматичного отримання сьогоденного статусу олігарха. У Goldman (2003) автор наголошує, що тільки дві особи походять з цих кіл, тоді як усі інші, як пише (дещо непереконливо) цей автор, «до того нічого з себе не являли, прийшли із суспільного дна, займалися спекуляцією на чорному ринку», тоді як автор у Brady (1999) доходить висновку, що «дехто справді прийшов з чорного ринку, проте більшість, хоч як це дивно, були професорами, науковцями, керівниками – іншими словами, походили з інтелектуальної еліти». Жодна з цих характеристик не є цілком правильною, оскільки, як видається, на думку авторів, більшість нових капіталістів були «новачками», не пов'язаними з партією. Насправді це так лише при поверховому розгляді. Чимало цих «нових» були посадовцями у комсомолі, партійній школі¹⁵, багато обіймали керівні посади середньої ланки; ці посади традиційно відповідали середній частині номенклатурної кар'єрної драбини. Звідси випливає другий висновок: багато з можливих «чужих» досягли зрештою успіху у розбудові великих бізнесових імперій після того, як налагоджували певні інсайдерські зв'язки своїх фірм з державним банком чи переходили під патронат когось із вищого ешелону номенклатури.

Очевидною видається (принаймні щодо країн СНД) наявність значної наступності від політичних можновладців радянської епохи до нових капіталістів, шукачів ренти і, зрештою, олігархів. Чи означає це, що нові капіталісти не були підприємцями у сенсі Шумпетера, а просто успадкували свою могутність? Немає жодного сумніву в тому, що ці люди дуже підприємливі, про що свідчать хоча б короткі історії, згадані вище, і, що важливіше, вони проявили набагато більшу енергію, винахідливість і працьовитість за будь-кого, хто мав інсайдерські зв'язки. Але так само важливо й те, що інсайтери мали над людьми «ззовні» велику перевагу, про що найкраще свідчить те, що багато таких «чужих» дуже рано почали шукати зв'язків і партнерства в інсайдерському середовищі. Одне слово, у країнах з частковими ринковими реформами для того, щоб стати великим капіталістом, було недостатньо бути інсайдером, потрібно було мати достатньо підприємливості для того, щоб зуміти ско-

ристати новими можливостями. Але недостатньо було і самої лише підприємливості, тому що норми і правила, які і далі встановлювала держава, означали, що також необхідними є інсайдерські зв'язки. Нових капіталістів і, поза сумнівом, потужних олігархів, найкраще характеризувати як найпідприємливіших інсайдерів. Сумний наслідок цього полягає в тому, що «не свої» підприємці, які не мали необхідних зв'язків, не мали змоги досягти у бізнесі справді значного успіху. Докладніше про це – у підрозділі восьмого розділу, присвяченому перспективам малих і середніх підприємств.

Від пошуку ренти до захоплення держави

Можливості пошуку ренти не тільки були більшими у країнах з поступовими реформами за межами Центральної Європи, ці можливості також набагато довше тривали у часі, що давало змогу новим капіталістам накопичувати значні багатства. Однак до початку великої приватизації у середині 1990-х років таке становище не надто відрізнялося від ситуації у багатьох ринкових економіках, де потужні підприємства люблять вигідні для них рішення (див. додаток до цього розділу). Перехід гігантських державних активів до приватних фірм не тільки величезною мірою збільшив володіння найуспішніших шукачів ренти, а й привів до навіть ще більшої концентрації власності, оскільки від вкрай поширеної непрозорості процесу найбільше вигравали найпотужніші капіталісти – шукачі ренти першої фази. За дослідженням Світового банку, опублікованим у квітні 2004 року, у Росії на близько двох з половиною десятків олігархічних груп припадало щонайменше 35 % загального обсягу всіх економічних операцій, а у таких ключових галузях, як енергетика, хімічна промисловість, металургія і банківська справа, ця частка була ще вищою. На високу концентрацію власності у Росії в руках наймогутніших і найбагатших також приблизно вказує простий перелік мільярдерів у часописі «Forbes» (2005). 26 осіб з Росії (напевно, до них можна додати ще двох чи трьох з недавніх емігрантів чи вигнанців, які потрапили до списків інших країн) із загальної кількості 700 списку «Forbes» – це надзвичайна кількість для економіки, на яку припадає 1–2 % світового ВВП¹⁶. Насправді Росія йде третьою за кількістю мільярдерів після США (340) і Німеччини (41), але якщо визначити відносну частку мільярдерів – відношення їх кількості до частки країни у світовому ВВП, то Росія посідає перше місце. Для Росії цей показник становить 2–4, США – близько 1.5, Німеччини – близько 1.0. В інших великих країнах Західної Європи, що мають економіки з високими рівнями доходів (Великобританія, Франція, Італія) і частки яких у світовому ВВП становлять близько 5 %, кількість мільярдерів становить 10 і менше, а зазначений

показник набагато менший – десь від 0.25 до 0.35. Надзвичайно високий ступінь концентрації власності в Росії стає ще очевиднішим при порівнянні з деякими економіками, що приблизно дорівнюють російській за обсягами ВВП (1–2 % світового): Австралія, Бразилія, Канада, Мексика, Голландія, Іспанія, Швеція. Ці країни мають від 16 мільярдерів у Канаді до чотирьох у Голландії, а відношення кількості мільярдерів до частки країни у світовому ВВП, за винятком Канади і Швеції, у цих країнах набагато менше за одиницю¹⁷.

З інших перехідних країн у списку «Forbes» відзначено лише три: Україна, що має трьох мільярдерів, Польща – два, Казахстан – два. В усіх цих випадках зазначені особи перебувають на найнижчих місцях за обсягами особистих статків, маючи 1–2 мільярди доларів, тоді як 15 з 26 російських мільярдерів мають від двох до 13. Набагато менші статки найбагатших осіб в інших перехідних країнах до певної міри віддзеркалюють набагато менші обсяги економік цих країн і не пов'язані з явищем захоплення держави. У Молдові статки у 100 мільйонів доларів чи навіть менші вже є, пропорційно, дуже великими і достатніми для того, щоб здійснювати вплив олігархічного типу. Незважаючи на це, вражає диспропорція між концентрацією багатства в Росії і набагато меншими ознаками цього явища у перехідних країнах, що не належать до СНД. Те, що Польща, ВВП якої приблизно вдвічі менший за російський, водночас має лише двох мільярдерів зі статками близько 1 мільярда доларів, добре показує, наскільки обмеженішими були в цій країні можливості для швидкого накопичення багатства за рахунок рентних привілеїв і політичного впливу.

Пов'язаний з концентрацією капіталу показник «захоплення держави», розроблений групою фахівців Світового банку під керівництвом Геллмана і Кауфмана, має на меті спробу безпосереднього визначення того, наскільки невелика кількість підприємств є достатньо могутньою для того, щоб не тільки лобювати і справляти епізодичний вплив на державну політику, а насправді захопити контроль над нею і формуванням її головних напрямків. Підсумок результатів, отриманих згаданою групою науковців щодо 20 перехідних країн 1999 року, і середні показники по групах країн подаються у таблиці 6.1¹⁸. Випадками Білорусії і Узбекистану в даному разі можна знехтувати з міркувань, наведених вище, – вони досі ближчі до центрально-планової системи, ніж до ринкової економіки. Щодо решти країн, то цілком очевидно, що гіпотеза 1 навігаційної моделі четвертого розділу (що ступінь захоплення держави має значну кореляцію з відкладенням впровадження стабілізації і реформ) підтверджується цими даними. На рис. 6.3 подаються групи країн за ступенем захоплення держави (високий – Киргизстан і країни з вищими показниками; середній – від Казахстану до Болгарії; низький) і відзначається кореляція цих ступенів з двома показниками відкладення реформ: кількістю місяців від зміни режиму до початку стабілізації та

кількість років до досягнення показника ІПП 2.7, прийнятого у п'ятому розділі як середня точка на шляху від планової до ринкової економіки.

Таблиця 6.1. Показники захоплення держави, 1999

Угорщина	0.10
Польща	0.17
Чеська Республіка	0.16
Словаччина	0.34
Хорватія	0.43
Центральна Європа	0.20
Естонія	0.14
Латвія	(0.22)
Литва	0.17
Країни Балтії	0.18
Болгарія	0.40
Румунія	0.30
Македонія	(0.35)
Албанія	(0.35)
Боснія-Герцеговина	(0.40)
Сербія-Чорногорія	(0.50)
Південно-Східна Європа	0.35 (0.38)
Вірменія	0.11
Грузія	0.34
Казахстан	0.18
Росія	0.45
Киргизстан	0.41
Молдова	0.52
Україна	0.45
Азербайджан	0.58
Таджикистан	–
СНДП	0.38
Узбекистан	0.08
Білорусія	0.12
Туркменистан	–
СНДО	0.10

Джерело: обчислення автора за двома визначеннями захоплення держави – пов'язаними з проникненням і концентрацією – з рис. 6.3, Hellman, Schankermann (2000). Щодо показників у дужках, то у дослідженні 1999 року даних про відповідні країни немає; показник 1999 року приймається на основі даних дослідження Світового банку 2003 року корупційного явища «кумівства» (пов'язане із захопленням держави, проте відмінне поняття, див. Chart 2 у Hellman, Schankermann (2003).

Ступінь захоплення держави			
	Низький	Середній	Високий
Кількість місяців до початку стабілізації	1–10 (Вірменія – 38)	7–23	20–40 (Росія – 4)
Кількість років до досягнення точки «півшляху до ринку»	2–3	5	3–11

Рисунок 6.3. Відкладення сприяє захопленню держави

Примітки: кількість місяців до початку впровадження програми стабілізації – за IMF (2000); середня точка на шляху до ринкової економіки – за індексом ЄБРР. Повністю ринкова економіка = 4.3, централізовано-планова = 1.0, тому як середню точку я приймаю показник 2.7. Наприклад, усі країни Центральної Європи 1993 року вже досягли цього показника, країни Балтії зробили це у 1994–1995 роках, Росія і Киргизстан – 1995 року, Україна – 2002-го, Таджикистан – 2003-го, Туркменистан і Узбекистан не досягли його і досі.

Спостерігається очевидна залежність: країни з низьким показником захоплення держави починали впровадження стабілізації із затримкою не більш як 10 місяців, із середнім – від семи до 32 місяців, а з високим ступенем захоплення держави – від 20 до 40 місяців. Існують два винятки – Вірменія і Росія. Вірменія являє собою нетиповий випадок – стабілізація розпочалася там дуже пізно (через 38 місяців), однак показник захоплення держави є підозріло низьким. Можливо, такий результат пов'язаний з проблемами вимірювання. Видається неправдоподібним, щоб показник захоплення держави для цієї країни міг бути набагато нижчим за середній, наприклад, Грузії, а тим більше нижчим, ніж усіх країн, за винятком центральноєвропейських Угорщини і Словенії. У випадку Росії, що має дуже високий показник захоплення держави, стабілізаційні зусилля розпочалися дуже рано, через чотири місяці, проте ця стабілізація не досягла успіху, а від радикальних реформ січня 1992 року відмовилися, як відзначалося вище, менш ніж через рік.

Точніше кореляцію між затримкою реформ і ступенем захоплення держави показано на рис. 6.4 і 6.5. Перший – діаграма дисперсії, що показує кількість місяців від початку перетворень до стабілізації інфляції (5 % на місяць) з кореляцією +0.4882. Неправдоподібно низькі показники Вірменії (0.11) і Казахстану (0.18) скориговано до 0.25 – показника, аналогічного до показників Болгарії, Словаччини і Хорватії, проте нижчого, ніж в інших країнах СНД); кореляція +0.719. Словаччина і Хорватія також становлять винятки: стабілізація там відбулася майже без затримок, проте спостерігається високий ступінь захоплення держави – показники 0.34 і 0.43. У випадку Словаччини це відображає короткий період правління уряду Меч'яра і тенденцію до посилення шукачів ренти і фаворитизму стосовно потужних бізнесових кіл; після 1998 року ця

тенденція швидко зникла. Для цих країн прийнято показники, що приблизно дорівнюють найнижчим країн СНД – 0.20.

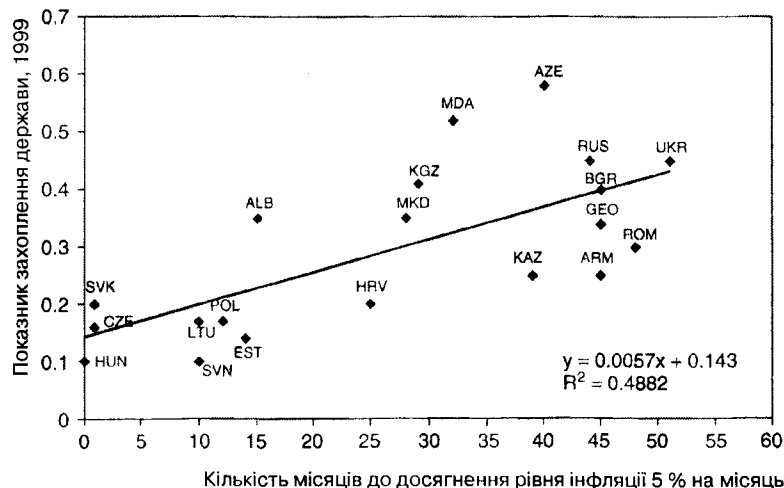


Рисунок 6.4. Захоплення держави і затримка стабілізації

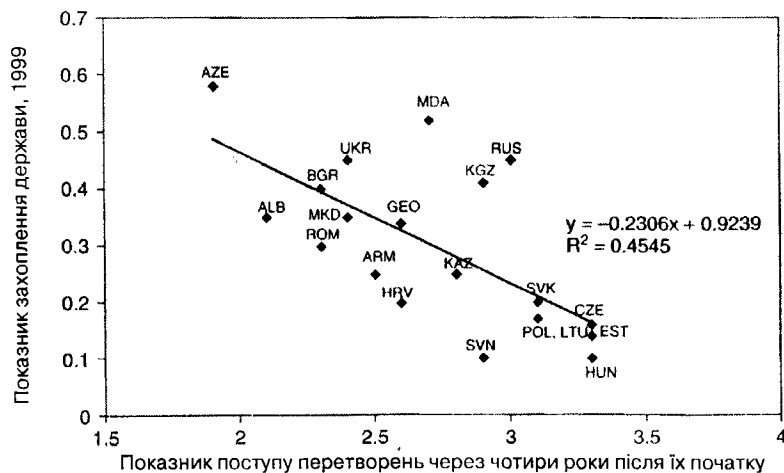


Рисунок 6.5. Захоплення держави і затримка у поступі реформ

Загальнішим показником досягнень у перетвореннях на ранньому етапі є рівень ІПП, досягнутий через чотири роки після початку пере-

творень (1996 рік для країн СНД і Балтії, 1994-й – для всіх інших), тобто не те, як швидко країна просувалася вперед спочатку, а наскільки вона зуміла скоротити можливості для рентної діяльності за чотири роки. Кореляцію з показниками захоплення держави подано на рис. 6.6, коефіцієнт негативний: -0.593 . Для випадків Вірменії, Казахстану, Словаччини і Хорватії знову прийнято коригувальний коефіцієнт -0.4545 . В інших випадках також, як видається, є помилки вимірювання, а загалом тенденція викривлення видається такою, що тяжіє до заниження кореляції між повільнішими темпами реформування і більшим ступенем захоплення держави. Вже згадувалися випадки Вірменії і Казахстану, а також Словаччини у період правління уряду Меч'яра 1994–1998 років; у цій країні значна частина приватизації справді мала інсайдерський характер, що в результаті дало тимчасовий високий показник захоплення держави. Однак ступінь ринкової лібералізації у цій країні в цей період не знизився, а насправді навіть продовжував зростати, хоча і трохи повільніше, ніж в інших країнах зі швидкими реформами. Коли уряд Дзурінди повернувся до проведення більш демократичної і ринково орієнтованої політики, зумовлене діяльністю уряду Меч'яра відставання вдалося швидко подолати, оскільки для того, щоб ця діяльність привела до якихось значних результатів, не було достатнього часу¹⁹.

Хорватія, як і Словаччина, мала високий рівень поступу ринкової лібералізації, проте інсайдерські приватизаційні операції зумовили певну тенденцію до захоплення держави. 2000 року її зупинив новий уряд, рішуче настроєний на піднесення образу Хорватії в Європі; цей уряд так само рішуче і швидко активізував процес здобуття членства у ЄС. Схожа ситуація спостерігалася і в Болгарії 1997 року, коли на зміну перейменованим комуністам (Соціалістичній партії) до влади прийшов демократичний, ринково орієнтований «Союз демократичних сил». Всі ці зміни, що відбулися з моменту укладення показчика Світового банку 1999 року, вказують у напрямку, який ще більше підтверджує правильність гіпотези щодо того, що захоплення держави є найменшим там, де ринкові реформи просуваються найшвидше, обмежуючи можливості пошуку ренти.

Киргизстан і особливо Росія рано розпочали реформи і досягли точки «півшляху до ринку» за три-чотири роки; однак після цього обидві країни, як відзначалося раніше, зупинилися, і навіть відбувся певний рух назад у лібералізації. Важливіше те, що велика приватизація в Росії мала відверто інсайдерський характер, що, можливо мимохіть, але неминуче привело до розвитку олігархії і захоплення держави. У кінцевому підсумку приватизація в Киргизстані не надто відрізнялася від розподілу державних активів між кланами в Центральній Азії, незважаючи на лібералізм першого етапу правління Акаєва. Слід відзначити, що масові демонстрації у березні 2005 року у першу чергу були протестом проти діяльності торгових підприємств, що перебували у власності членів родини президента.

Подані вище двовимірні кореляції підтверджують гіпотезу, що чим більша затримка у стабілізації і реформах, тим вищим, зрештою, є ступінь захоплення держави. Рівняння (3) додатку 4.A пропонує формалізацію, за якою затримка визначається поєднанням стабілізації (M 5 % INF) та ширшого показника поступу ринкових реформ (TPI + 4). Регресійний аналіз із застосуванням обох цих змінних та коригування для чотирьох країн, що мають сумнівні значення SC 99, приводить до навіть ще переконливіших результатів, ніж окремі двовимірні кореляції, та очікуваного позитивного коефіцієнта для M 5 % INF і негативного для TPI + 4.

$$SC99 = 0.55 + 0.004 M 5 \% INF - 0.129 TPI + 4$$

(0.23) (0.002)* (0.072)**

$$R^2 = 0.569 \qquad F = 11.24$$

n = 20 значимість = 0.0008***

Значення в дужках – помилки середнього квадратичного відхилення.
Значимість: * = 10 %; ** = 5 %; *** = 1 %.

Регресія без коригування дає нижче значення R^2 (= 0.324) і меншу статистичну значимість, однак на такій малій вибірці найважливішим критерієм є відповідність знаків коефіцієнтів; ця відповідність зберігається для всіх варіантів регресії. Цікаво, що якщо сумнівні випадки просто виключити, то, незважаючи на отриману дуже малу вибірку з 16 країн, статистична відповідність буде сильнішою ($R^2 = 0.676$), а значимість (F, знаки) залишиться приблизно тією самою. Для деякого статистичний зв'язок між затримкою реформ і захопленням держави залишиться непереколивим, перевагу буде віддано простішому аргументу історичного характеру: країни Центральної Європи і Балтії мали досвід життя в Європі і прагнули до неї повернутися, і це означає, що навіть у радянський період вони вже були ліберальнішими. Це підготувало ґрунт для радикальної зміни комуністичних урядів на демократичні і дало їм змогу здійснювати швидкі реформи, які країни, розташовані далі на схід, не могли собі дозволити з політичних причин. Така інтерпретація передбачає гіпотезу: процеси пошуку ренти, інсайдерської приватизації і захоплення держави у країнах СНД були неминучими, як, напевно, і в деяких країнах групи ПСЄ, однак малоімовірними у країнах Центральної Європи.

Це одна з найцікавіших гіпотез для обговорення істориків, проте водночас і найскладніше контрфактуальне положення. У цій книжці стверджується, що в деяких великих пострадянських країнах названі явища не були неминучими, незважаючи на більшу потужність номенклатурної інерції, ніж у країнах Центральної Європи. Щодо України у Navrylyshyn (1997) стверджується, що такого становища можна було уникнути, якби незалежницькі сили (Рух) відверто і з готовністю не пішли на те, що автор у Kuzio (1997) назвав «фаустівською угодою»

з колишніми комуністами під проводом Кравчука. Останні гарантували підтримку незалежності, а перші погодилися дозволити старій комуністичній ієрархії формувати уряд. Крім того, головну роль у Русі відігравали письменники і дисиденти, технократів і економістів було дуже мало, і, можливо, з цієї причини Рух не домагався швидких економічних реформ, а задовольнився угодою з номенклатурою, яка гарантувала підтримку незалежності – що досі виконували і Кравчук, і Кучма, проте ціною розвитку потужної олігархії, захоплення держави і навіть руйнування демократичних принципів. Чи мав Рух вибір? Питання продовжує бути предметом дебатів українських науковців, проте існує згода що-найменше щодо того, що комуністи, навіть залишаючись формально при владі, у той момент не мали певності щодо власного майбутнього і побоювалися, що опозиційний рух «зможе викликати суспільні заворушення у масовому масштабі»²⁰. Це з очевидністю вказує на те, що їх у ті перші роки можна було змусити здійснювати економічні реформи набагато швидше.

У Росії угода укладалася між реформаторами навколо Єльцина і «червоними директорами», які були частиною номенклатури. Як порівняти з Україною, ця угода була не такою явною і зосереджувалася переважно на схемі «позики за акції» 1994–1995 років. І приватизація першого етапу і, поза сумнівом, приватизація середини 1990-х років була свідомо орієнтованою на інсайдерів з метою прихилення на свій бік опозиції «червоних директорів». Автори Boycko, Shleifer, Vishny (1995), разом з багатьма іншими, розглядають це як розумну тактику швидкого здійснення приватизації і накопичення критичної маси приватної власності, необхідної для унеможливлення повороту назад. Чи можна було щось зробити без участі інсайдерів? На думку авторів Reddaway, Gliniski (2001), – так, за умови, що Єльцин залучив би до свого уряду більше представників демократичного руху і менше покладався б на «молодих спеціалістів» і представників номенклатури. Інші автори зосереджують свою критику на тому факті, що до того, як від радикальних реформ відмовилися, на цьому шляху було досягнуто значного поступу. 1995 року було досягнуто показника ІПП «півшляху до ринку», майже так само швидко, як у країнах Балтії. Автори Odling-Smee, Thomsen (2003), закликаючи до продовження реформ, визнають, що економічні показники від 1998 року є дуже добрими. З'ясувати ці питання будуть історики.

У Вірменії «інсайдерського арбітражу» вдалося на якийсь час уникнути за допомогою ранньої лібералізації, включно з першою у СНД приватизацією землі, однак невдовзі Вірменія приєдналася до інших країн СНД, що стало результатом необхідності вести війну з Азербайджаном. Білорусія і особливо Киргизстан – лідери обох цих країн, Шушкевич і Акаєв, не мали чітко «інсайдерського» походження – на першому етапі також показали, що лібералізацію можливо здійснити рано з метою обмеження пошуку ренти. Таким чином, існує дуже багато підтверджень

аргументу, що вибір був, а історичну залежність можна було зламати, оскільки зрештою то був момент історичної можливості у більшому чи меншому ступені для всіх перехідних країн.

Блокування реформ

На завершення доцільним буде перевірити гіпотезу рис. 4.5, за якою тільки-но олігархічний клас захоплює державу, процес перетворень блокується (Г2). Один з контрольних фактів свідчить про те, що чим вищий показник захоплення держави 1999 року, тим менший подальший поступ. Не буде надто прямолінійним визначати тривалість стабільного поступу перетворень, оскільки показник ІПП має верхню межу 4.3, а незахоплені держави на 1999 рік вже досягли дуже високого рівня. У математичному аспекті це означає, що вони не могли за визначенням рухатися так швидко, як у перші роки²¹. Тому реальний рівень ІПП, досягнутий останнього року, насправді буде кращим показником, ніж зміна ІПП. Рис. 6.6 демонструє очевидну негативну кореляцію; навіть без коригувань у випадках сумнівних показників SC 99, про які йшлося вище, відзначається статистично значимий коефіцієнт регресії 0.4878.

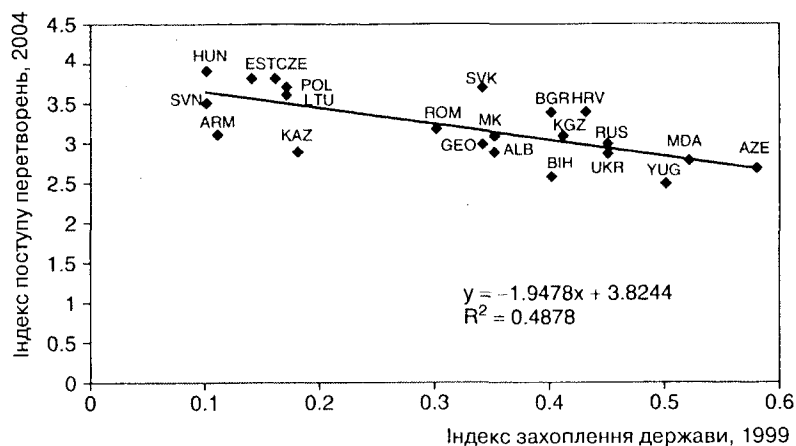


Рисунок 6.6. Захоплення держави блокує перетворення

У восьмому розділі ця кореляція розглядається докладніше, у контексті питання зворотності становища захоплення держави і блокування перетворень; зараз доцільним буде описати нечисленні випадки, коли це становище насправді було змінено, однак це відбулося на

порівняно ранніх стадіях випадків захоплення держави. Чудовий приклад зупинення і подолання процесу «олігархізації» являє собою Болгарія: захоплення держави там багато в чому було подібним до становища у країнах СНД та деяких інших країнах групи ПСЄ (автори Hellman, Schankermann, 2000 відносили Болгарію до цієї категорії 1997–1998 року). Однак становище швидко змінилося, коли після виборів 1997 року до влади прийшов рішучий реформістський уряд. Підґрунтям його дій стало прагнення об'єднання з Європою і чіткі знаки з боку Брюсселя стосовно того, що там би хотіли бачити. Але найбільш інтригуюче запитання полягає в тому, чому Соціалістична партія погодилася на достатньо відкриті вибори з небезпекою для себе їх програти – що і сталося. Цікаво також звернути увагу і на унікальні переговори з МВФ щодо надання кочне необхідного кредиту стэнд-бай: і соціалісти, і Об'єднаний демократичний фронт публічно погодилися з умовою втілити після виборів запропоновану МВФ програму²². У Румунії не відбувалося різкого повернення до лібералізації, хоча прагнення до вступу до ЄС, напевно, пом'якшило ексцеси і підтримувало поступ процесу лібералізації, незважаючи на певну нерівномірність. Напевно, найкращим прикладом дії чинника вступу до ЄС є Словаччина. Пригадаймо, що всі три країни було рано включено до списку потенційних кандидатів – Словаччина 1992 року, дві інші країни – 1995-го. Недавно схожий процес відбувся у Хорватії, його рушієм також було прагнення вступу до ЄС, а у 2004–2005 роках цей чинник вплинув і на процеси, що відбуваються в Україні і Грузії та можуть вивести ці країни зі становища захоплення держав. Зусилля, спрямовані на здобуття членства у ЄС, розглядаються у сьомому розділі, а у восьмому – безпосередніше розглядається питання перспектив країн, що залишаються у становищі захоплення.

Додаток: пошук ренти, великі капіталісти і закріплення їх позицій у неперехідних економіках

Зусилля, спрямовані на лобювання та вплив на уряд з боку номенклатурних бізнесових груп та нових посткомуністичних капіталістів з метою отримання економічної вигоди, жодним чином не є унікальною рисою перехідного періоду від соціалізму до капіталізму. В економічній теорії починаючи від Адама Сміта завжди усвідомлювалося те, що прибутки є вищими у неконкурентному середовищі і що потужніші економічні суб'єкти надають перевагу збереженню своєї могутності перед відкритою конкурентною боротьбою. Знамените попередження Сміта, що уряди не мають сприяти спілкуванню представників одного ремесла, мало на меті наголосити, що таке спілкування неминуче при-

водитиме до їхньої змови проти нових конкурентів і їхніх своєкорисливих пропозицій урядові, щоб той, в інтересах загального блага, сприяв їхньому ремеслу тим чи тим чином – наприклад, через захист від шкідливої для них іноземної конкуренції. Подальший розвиток теорії недосконалої конкуренції численними економістами початку ХХ століття – як приклади тут можна згадати Маршалла і Робінсона – не залишив сумнівів у тому, що монополісти й олігополісти зацікавлені у змові і лобюванні урядів з метою уникнення конкуренції, яка може стати на заваді отриманню ними надприбутків. Смітова дивовижна «невидима рука» ринку, що забезпечує найбільший добробут для всього суспільства, потребує досконалої конкуренції, а не монополії чи олігополії, і не тільки приватної власності. Чудовий результат Сміта насправді виникає із злагодженої гри двох рук: мотивації отримання максимального прибутку, що походить від приватної власності (капіталізм), та дисципліни конкуренції (відкритої ринкової економіки) для запобігання отриманню монопольної вигоди. У контексті перехідного періоду роль конкуренції часто випускалася з уваги чи принаймні применшувалася, наслідком чого стали надмірні зусилля, спрямовані на передачу державних активів у приватні руки – тобто створення капіталізму, – і надто мало зусиль, спрямованих на розвиток конкуренції – тобто створення ринку. Факти щодо перехідних країн, подані у цій книжці, з очевидністю вказують на те, що більшість посткомуністичних суспільств багато зробили у створенні капіталізму, проте, на жаль, багато цих країн зробили далеко не так багато у створенні відкритої ринкової економіки. Історія капіталізму без конкурентних ринків сповнена прикладами розвитку лобізму, пошуку ренти і олігархії, у полоні яких опинилися посткомуністичні країни, які втілювали реформи повільно.

Посткомуністичних олігархів часто порівнюють з американськими «баронами-розбійниками» ХІХ століття. Чи російські Абрамович і Потанін та українські Пінчук і Ахметов – це те саме, що й Рокфеллер, Вандербільт і Дж. П. Морган у США? Через вузький окуляр економічної теорії максимізації прибутків всі вони виглядають як надзвичайно багаті капіталісти, вони діють як потужні капіталісти, і вони намагаються впливати на уряд як потужні капіталісти, тому вони – одне і те саме. Але коли розглянути їх у ширшій історичній перспективі, то помічаємо одну дуже велику відмінність. Початкове багатство «баронів-розбійників» походить з підприємницької діяльності, пов'язаної зі створенням нової вартості, а не з отримання за майже дармовими цінами вже існуючих державних активів у процесі приватизації чи привілейованого придбання енергоносіїв за регульованими цінами й їх перепродажу за цінами світового ринку – у п'ять-десять разів вищими. Автор Goldman (2003) висуває той самий аргумент і показує, що більшість інших найпотужніших в історії капіталістів – європейські промисловці, такі як Крупп і Аньєллі, *чоболі* у Корей та навіть латиноамериканські *падронес* – в цьому відношенні дуже відрізняються від олігархів²³. Схожість починається, щойно

вони стають багатими і впливовими: «баронів-розбійників» тоді найкраще описують «Позолочений вік» Марка Твена і «Великі підприємці й пересічна людина» Торстейна Воблена – як фінансових велетнів, що мають ресурси і зв'язки, необхідні для того, щоб отримувати вигідні для них рішення державної влади, або, за словами Твена, «познайомитися із сенатором, проштовхнути проект». Ще одна схожість, дуже важлива для дискусії блокованих – неминучих перетворень: «барони-розбійники» не легко і не охоче мирилися з різноманітними заходами, спрямованими на обмеження їхньої монополістичної влади, такими як анти-трестівське законодавство або створення регуляторних відомств (наприклад, «Комісії з цінних паперів і бірж») з метою запобігання непрозорим інсайдерським комерційним операціям – так і олігархи не виявили готовності віддавати свою владу. У дуже важливі для цієї теми недавній книжці, Rajan, Zingales (2003b), «Saving Capitalism from the Capitalists», автори стисло формулюють свій висновок: «Люди, що перебувають у владі, воліють у ній залишатися» (р. 10). У тому самому контексті слід зауважити важливу відмінність: до появи «баронів-розбійників» в американській економіці розвинувся дуже великий середній клас підприємців і принаймні певні зародкові інституції гарантування контрактів, тобто верховенства права. У СНД сьогодні становище далеко не таке²⁴.

Потужні американські привілейовані кола – або, власне, привілейовані кола в інших країнах – ніколи не полишали спроб здійснення впливу для захисту від конкуренції, незважаючи навіть на зменшення концентрації багатства в результаті вжиття анти-трестівських та інших інституційних заходів. Автори Rajan, Zingales (2003b) подають численні приклади з фінансової сфери кількох країн, по суті, доводячи, що ці ринки були 1913 року набагато відкритішими і конкурентнішими, ніж стали через кілька десятиліть, через таке лобювання. Достатньо буде одного американського прикладу. У 1932–1934 роках Банківський комітет Сенату США провів розслідування (яке за прізвищем обвинувача отримало назву «Слухання Пекори») зловживань комерційних банків у фінансовій системі у випуску цінних паперів компаній, що були їхніми клієнтами – з очевидним ризиком конфлікту інтересів. У результаті слухань було ухвалено два законодавчі акти: «Закон про цінні папери» і «Закон Гласса-Стіґала», які, як докладно пояснюють автори, заборонили комерційним банкам купувати на цінні папери і виплачувати відсотки за депозитними внесками до запитання. Хто виграв? Потужні інвестиційні банки – на зразок Дж. П. Морґана і Куна та Лейба, – котрі, як виявилось, ініціювали слухання, оскільки відчували конкурентний тиск з боку комерційних банків у галузі випуску цінних паперів. З метою запобігання конфлікту інтересів (якого, як зазначають автори, цілком могло і не бути взагалі) існуючі закони були на користь старих провідних банкірів і обмежували конкуренцію у фінансовому секторі. Певна части-

на прибутків традиційних інвестиційних банків тепер породжувалася цим законодавством – тобто являла собою ренту.

Ближчий у часі приклад успішного пошуку ренти описує – свідомо чи мимохіть – у своїй автобіографії Лі Якокка, президент «Chrysler Corporation» у 1970–1980-ті роки – в умовах великої загрози з боку японсько-го імпорту. Якокка – а він завоював репутацію динамічного менеджера і згодом став керівником компанії «Ford», був, зокрема, ініціатором створення легендарної і успішної на ринку моделі «Ford-Mustang», – мав також достатньо підприємливості для того, щоб зрозуміти, що значні прибутки можуть приносити і певні привілеї, що надаються державою. У своїй книжці він розповідає, як, будучи новопризначеним керівником «Chrysler Corporation», він вирушив з Детройта у поїздку країною, під час якої виголосив багато промов, у яких попереджав про близьку смерть американської автомобільної галузі; також він зустрічався з вашингтонськими політиками і переконував їх у необхідності ухвалення законодавства, за яким «Chrysler Corporation» було б надано дешеві позики і «тимчасово» обмежено імпорт з Японії, а американські автовиробники отримали час для реструктуризації. За книжкою можна буквально підрахувати кількість днів, у які він займався цією справою, а також дні, проведені ним у Детройті за вирішенням внутрішніх проблем «Chrysler Corporation». Першій справі було приділено набагато більше часу – з дуже добрим результатом: у квітні 1981 року тимчасове обмеження на імпорт з Японії справді було встановлено, також Конгрес ухвалив підтримати надання дешевої позики «Chrysler Corporation». Фінансовий звіт наступного року показав, що замість збитків близько мільярда доларів «Chrysler Corporation» має близько мільярда прибутку. Читач, вже знайомий з різницею між прибутками від кращого менеджменту і «рентними» прибутками, може легко підрахувати, що Якокка отримав для «Chrysler Corporation» річну ренту у розмірі двох мільярдів доларів і справді заслужив чималу (як на ті часи) премію – мільйон.

Питання влади і могутності багатих капіталістів у розвинутих ринкових економіках найдокладнішим чином розглядається авторами Morgs, Wolfenzon, Yeung (2005). У праці міститься огляд літератури з корпоративного управління і аналіз проблеми, яку вони називають «укоріненістю» – зрештою, це здатність потужних гравців утримувати свою могутність. Автори відзначають спільне для багатьох країн явище контролю невеликою кількістю осіб чи родин великих часток економіки; ці підприємства часто мають пірамідальні структури, взаємне володіння акціями і привілеї вирішального голосу. Також згадані автори відзначають, що укорінені еліти «з метою збереження статус кво... здатні впливати на державну політику таким чином, що це гальмує розвиток прав приватної власності, розвиток ринку капіталу і економічної відкритості». Це також має значення в контексті дискусії щодо блокованих перетворень.

У контексті країн, що розвиваються, явище пошуку ренти було докладно досліджене економістами наприкінці 1960-х років, які намага-

лися показати, що поширена політика заміщення імпорту шкодить перспективам зростання. Ключовий аргумент полягає в тому, що протекціонізм цих режимів породжує можливості отримання ренти тими, хто має змогу добитися отримання ліцензій на імпорт, експорт чи виробництво продукції, ціни на яку регулюються державою. Автор Krueger (1974) викладає теоретичне обґрунтування рентної діяльності, використовуючи приклад імпортних ліцензій, проте ця аргументація є застосовною до будь-якого виду економічної діяльності, в якому присутнє державне регулювання, що породжує деформації і таким чином може приносити надприбутки суб'єктам, що мають дозвіл на ведення такої діяльності. Модель описує, чому і як суб'єкти економічної діяльності змагаються між собою за отримання таких дозволів, витрачаючи на це ресурси, співмірні з розмірами самої очікуваної ренти, що в результаті виливається у марнування ресурсів. Цього, однак, можна уникнути, якщо держава надає дозволи тим, кого сама обирає, – ситуація, дуже близька до того, про що йшлося вище в історіях великих привілейованих капіталістів. Як зазначає автор, це перерозподіляє доходи на користь фаворитів, що в кінцевому підсумку впливає на суспільні настрої; поза сумнівом, саме це ми і спостерігаємо у пострадянському перехідному періоді. За оцінками згаданого автора, потенційні масштаби ренти є дуже великими – у випадках Індії і Туреччини це 7 % і 15 % відповідно, – а численні докладні дослідження щодо втрат, пов'язаних із веденням економічної діяльності, та інших обмежувальних чинників підтверджують ці високі оцінки. Так само важливо, що у працях того часу автори, як правило, доходили висновку, що лібералізацію торгівлі найкраще здійснювати швидко, щоб скоротити час, необхідний для розгортання ефективної протидії привілейованим кіл такої політиці²⁵.

Аналогічне явище у постколоніальній Африці позначається ще одним терміном – «клієнталізм». Те, що до певної міри такий фаворитизм і практика «годівниць» були необхідними для «склеювання погано інтегрованих суспільств»²⁶, не змінює того факту, що незалежно від географічних, соціальних і історичних умов, там, де уряди регулюють економіку, виникають можливості пошуку і отримання ренти, а права на ці ренти якимось чином розподіляються. Африка відрізняється від перехідних країн відсутністю укорінених потужних доколоніальних еліт, готових відразу ж скористатися цими можливостями, тому у багатьох випадках кланові чи племінні зв'язки, а також те, яка саме група приходила до влади, являють собою аналог комуністичної номенклатури. У країнах Центральної Азії у радянський період це вже об'єдналося, тому й не дивно, що тамтешні нові великі капіталісти також є і чільниками регіональних кланів. Кілька десятиліть постколоніального досвіду Африки є значущими для майбутнього захоплених перехідних країн. Автор Sandbrook (2000) звертається до теорії «нової мітли», яку багато праць, присвячених проблемам країн Африки, відзначають як спосіб, яким

можливо зламати клієнталізм і створити ліберальніше, конкурентніше і справедливіше середовище. Автор відзначає, що досі факти свідчать про те, що «нова мітла» може добре починати – можна згадати заходи початкового етапу лібералізації лейтенанта Роулінґса в Гані, – але у більшості випадків, за можливим винятком Маврикію, «нові лідери не вдовзі починають наслідувати старі неородові моделі», як це сталося у Замбії, Нігерії, на Мадагаскарі та в Гані. Це ще раз підкреслює справедливість майже аксіоматичного висновку, що якщо існують шанси отримати економічні привілеї, то їх буде використано, як і прогнозу, що будь-який новий лідер захопленої держави може просто викинути існуючих олігархів і привести на їх місце вже своїх фаворитів²⁷.

Цей короткий огляд того, як багаті й могутні у неперехідних економіках досягли свого становища, і того, що всі вони діяли за тим самим принципом використання цієї могутності для отримання монопольних прибутків, може служити підтвердженням аргументу, висунутого авторами Shleifer, Treisman (2004), що Росія – це просто нормальна країна. Такий висновок справедливий тільки частково, тому що бере до уваги тільки те, що російські (а також казахські чи українські) нові великі капіталісти діють точно так само, як великі капіталісти діяли завжди в історії і всюди у світі – у своїх власних інтересах. Відмінність у ступені такої могутності і впливу, як зазначалося у цьому розділі, є достатньо великою для того, щоб стати якісною: олігархи здатні впливати не тільки на економічні заходи, що стосуються їх безпосередньо, а й мають достатньо влади для того, щоб впливати на формування політики взагалі і навіть визначати результати виборів. Саме це і мається на увазі, коли йдеться про захоплення держави. В історії, у Середні віки в Європі чи у постколоніальній Латинській Америці або Східній Азії, захоплення держави могло мати місце. Сьогодні, і вже напевно у розвинутіших країнах, влада «укорінених» не така велика, про що свідчить аналіз лобізму у 42 країнах, здійснений у Faccio (2003). Дослідниця показує, що у країнах з низьким рівнем корупції вигоди від політичних зв'язків часто є низькими і статистично не значимими, за винятком випадків контролю над великими частками ринку, коли результат є високим і значимим. Але чим корумпованіша країна – показник для стану правового середовища, – тим вигіднішими для підприємств стають політичні зв'язки. Як відзначалося у шостому розділі, захоплені країни СНД посідають майже найнижчі місця у індексі корупції міжнародної організації «Transparency International». Отже, для того, щоб підтримувати прибутки на високому рівні, олігархи прагнуть збереження непрозорого висококорупційного середовища. З цього також випливає, як відзначають автори Morck, Wolfenzon, Yeung (2005), що у країнах з низьким рівнем корупції укорінені еліти можуть прагнути меншої відкритості, проте у цих випадках може бути запізно боротися з інституційними досягненнями рівно для всіх правового середовища, оскільки куплений політичний вплив

часто виявляється і карається, а роль громадянського суспільства середнього класу так само потужна, як і роль «великих гравців». Якщо висококорумповані суспільства світу, включно з деякими посткомуністичними країнами, перебувають у стані низькорівневої рівноваги неліберальних суспільств і економік, то розвинуті країни – високорівневої рівноваги ліберальних суспільств і переважно (проте не повністю) ліберальних, конкурентних ринкових економік.

7. Безпечні гавані для ринкових реформ: членство в ЄС та інших міжнародних організаціях

«Шлюбні ігри» ЄС і посткомуністичних країн

«Спільнота ухвалила необхідні рішення для зміцнення співробітництва... з державами, які вважають своїми основоположними принципами демократію і верховенство права. Спільнота... продовжить вивчення відповідних форм співпраці з країнами, що йдуть шляхом економічного і політичного реформування». Заява Страсбурзького саміту ЄС, 12 грудня, 1989 року¹

Чи була вищенаведена заява запрошенням до ЄС для країн, розташованих на схід від Берлінської стіни? Звичайно, так, хоча вона звучала дещо обережніше і стриманіше, ніж раніші політичні заяви, якими вітали ці країни і закликали допомогти їм у вирішенні їхніх проблем. Так, наприклад, канцлер Колль наполягав на саміті «Великої сімки» у червні 1990 року на конкретнішому формулюванні позиції з європейської інтеграції Східної Європи: «Просити Європейську Комісію виступити з відповідними ініціативами... і асоціювати... всі зацікавлені країни». Першою відповіддю Єврокомісії на ці заклики стала програма «ФАРЕ» – програма економічної допомоги країнам Центральної Європи, проте Євросоюз невдовзі пішов далі, підготувавши цитовану вище Страсбурзьку заяву. Будучи доброю бюрократією, обов'язок якої полягає у стримуванні схильних до показних ефектів політиків, Єврокомісія закріпила у Страсбурзькій заяві початковий обережний принцип: «Юридичною підставою для майбутніх переговорів має стати стаття 238 (Асоціювання), а не стаття 237 (Вступ), на що сподівалися багато східноєвропейських урядів»². Це мало на меті послабити сподівання на

швидкий розвиток подій, який зрештою приведе до членства у ЄС, як і ввести у дію три засадничі принципи процесу асоціювання: інтеграція у Європу мала відбуватися *поетапно і гнучко*; така інтеграція *залежала від поступу країни у політичній і економічній сферах*; *процес не обов'язково мав завершитися вступом*. Так почалися «шлюбні ігри» між ЄС і країнами, що прагнули євроінтеграції.

Сам факт виникнення потреби таких ретельно підготовлених заяв, що мали на меті приглушити сподівання щодо членства, фактично являє собою достатню підставу вважати, що для самих посткомуністичних суспільств членство у ЄС насправді було остаточною метою³. Відсутність чіткого задокументованого формулювання такого прагнення не зумовлювалося двозначними настроями щодо цієї остаточної мети; це зумовлювалося розумінням відповідних лідерів сутності цієї гри: не слід надто скоро очікувати публічних заяв ЄС щодо вступу. Зміни, які здійснювали уряди у правовій та інших сферах, навіть ще яскравіше свідчать про серйозність їхніх намірів щодо вступу. Так, у Czaba (2004) автор вказує на ухвалений 1990 року в Угорщині закон щодо законодавчих актів, який закріпив вимогу несуперечності угорських законопроектів європейському законодавству. Схожим чином, у Laar (2002) автор наголошує на тому, що запозичення Естонією німецького законодавства було здійснене з метою уникнення необхідності змінювати законодавство у майбутньому і гармонізувати його з вимогами ЄС (ранні зусилля країн Балтії докладніше розглядаються у додатку до цього розділу). Автор Kolodko (2000b) також говорить про схожі речі: сумнівів щодо одностороннього прагнення усіх цих країн приєднатися до спільноти не було, проте не було сумнівів також і щодо необхідності проводити реформи самі по собі. І якщо ці реформи також відповідають вимогам вступу до ЄС – то це тільки на краще. У Myant (Heenan, Lamontaigne, 1999a) відзначено, що вже у дискусіях щодо незалежності у Словаччині у 1992–1993 роках одним з важливих аргументів було те, як незалежність вплине на перспективи членства у ЄС, а деякі учасники дискусії пропонували відкласти питання незалежності до вступу.

Країни-кандидати не надто злякалися бар'єрів, встановлених трьома принципами Страсбурзької заяви, яка прямо проголошувала не членство, – тому що ці країни добре розуміли гру, що ведеться. Зрештою, Заява не *виключала* однозначно можливості членства, як це було у випадках раніших угод щодо співробітництва з країнами «Ломейської групи» чи Барселонських угод щодо середземноморських країн. Поступившись у цьому першому раунді, країни, що прагнули вступу, дечого таки добилися. У своїй заяві Комісар ЄС із зовнішніх зносин Франс Андріссен пояснив: «Мірою закріплення демократії і економічної лібералізації угоди можуть застосовуватися гнучко і розвиватися далі у напрямку забезпечення такої форми Асоціювання, що відповідатиме *прагненням* [курсив автора] країн Східної Європи та інтересам Спіль-

ноти». Було зрозуміло, що слово «прагнення» означає «прагнення до вступу». Така заява офіційно прозвучала у квітні 1990 року на Дублінському саміті Ради ЄС; між іншим, у тій самій заяві також підтверджувалася можливість поширення пропозиції і на «всі країни Центральної і Східної Європи»⁴.

Отже, задовго до підписання перших формальних угод про асоціювання (відомих також як Європейські угоди) з Чехословаччиною, Угорщиною і Польщею, країни, що прагнули вступу, одержали значну перевагу: усвідомлення обома сторонами того, що, хоча вступ до ЄС залежав від їхнього поступу на шляху реформ і цей поступ мав оцінюватися експертами Європейської Комісії, кінцевою метою процесу було членство у ЄС – і ніяк не менше. Щоправда, ЄС виграв право ухвалювати рішення фактично в односторонньому порядку, проте цьому навряд чи можна було дивуватися, оскільки старі члени ЄС, поза сумнівом, мали бути остаточною інстанцією, що вирішувала, чи дозволяти прийом нових членів. Це означало, що переговори насправді навряд чи були переговорами, швидше, за словами одного болгарського учасника цих переговорів, «нам давали інструкції для виконання». Для країн, які досягли внутрішнього консенсусу і мали потужну відданість лібералізму і демократії, це не означало якихось надто великих поступок, а можливий вступ являв собою «пряник» винагороди за ту добру поведінку, яку вони і без того мали намір проявляти. Для країн, що мали слабшу прихильність, це набагато більше було схожим на тягар, а влада ЄС у кількох випадках застосовувалася як «батіг», яким каралися затримки.

Критично важливе згадування можливого майбутнього вступу до ЄС у навіть ще чіткішій формі містилося у преамбулі Європейських угод – вступ країн-кандидатів там називався їхньою «кінцевою метою», хоча разом з тим ще раз підтверджувалося, що ЄС не бере на себе обов'язку «автоматичного» переходу від асоціювання до вступу. У самих Європейських угодах не було зазначено чітких умов, виконання яких означало б наближення до вступу; це було зроблено у рішеннях Копенгагенської наради у червні 1993 року, у яких вперше піднімалася завіса зі значення терміна «прагнення», проте також висувалися дуже суворі умови для можливих нових членів, серед іншого, передбачався і засіб, за допомогою якого Єврокомісія ухвалюватиме свої рішення щодо цих країн, – «Щорічні звіти про поступ» для кожної з них. У Czaba (2004) автор пише про те, як ці звіти перетворилися на «конкурс краси» країн-кандидатів – яка країна першою отримає право вступу до ЄС, а також наголошує, що це являло собою потужний стимул реформ. Про рішення щодо різних країн відповідно до результатів, отримуваних ними у «Звітах», – далі у цьому розділі.

За Європейськими угодами 1991 року йде низка інших. Після «оксамитового розлучення» Чеської Республіки і Словаччини їх необхідно було переукладати як дві окремі Європейські угоди, що було зроблено

1994 року – іноді це викликає помилкове уявлення, що ці дві країни почали рух у напрямку ЄС пізніше за Угорщину і Польщу. На початку 1995 року було підписано Європейські угоди з Болгарією і Румунією, а в середині 1995 року – трьома балтійськими країнами і Словенією. Останню Європейську угоду було підписано у червні 2004 року з Хорватією. Кожна окрема країна подавала заявку на членство у різний час – як правило, через певний час після підписання Європейської угоди, а не до того, що відображало факт, зауважений у Schimmelfennig (2003): «Країни, можливо, давно вже бажають вступу, проте чекають для подання формальної заявки сприятливих обставин»⁵. Тільки після схвалення з боку ЄС встановлювався розклад переговорів за 34 статтями законодавства Євросоюзу. Перша група країн завершила переговори у 2002–2003 роках, і на Афіньському саміті ЄС було оголошено про їхній вступ до Європейського Союзу у травні 2004 року.

Між укладенням початкових угод і вступом було багато переговорів, затримок і нових стартів, а гра продовжувалася до самого кінця. Справді, у цій грі протягом дуже довгого часу Болгарію і Румунію затримували, незважаючи на те, що процес почався 1995 року. На Афіньському саміті 2002 року ці країни було виключено зі списку кандидатів, що мали вступити до ЄС у травні 2004 року, проте винагородою для них за позитивні зрушення став новий план переговорів і заяви, що їх вступ може відбутися у 2007–2008 роках. Для нової групи країн Південно-Східної Європи гра на Афіньському саміті почалася з різних «пропозицій». Найпривабливішу «пропозицію» отримала Хорватія – з дуже швидким розкладом процесу інтеграції і вступу: підписання Європейської угоди у червні 2004 року, відразу після цього – подання заявки. Проте переговори щодо узгодження законодавства Хорватії з європейським, що розпочалися у травні 2005 року, затрималися через невиконання політичних умов, пов'язаних з військовими злочинами. Незважаючи на це, Хорватія ще може наздогнати Болгарію і Румунію, процес євроінтеграції яких проходить повільно. Албанія, Боснія-Герцеговина, Македонія та Сербія і Чорногорія (про Косово не згадувалося) отримали розпливчастіші обіцянки – йшлося про добрі «перспективи» і продовження обговорень, проте жодних ознак конкретного розкладу. Разом з тим формальне включення цих країн до складу Координаційної комісії з питань країн Південно-Східної Європи розуміється як підготовка до укладення Європейських угод.

Якщо розглядати процес у цілому, то стає очевидним, що країни-кандидати багато отримали з цієї гри – в економічному і політичному аспектах, а також у плані безпеки. Однак на думку численних фахівців, Європейський Союз отримав порівняно з цим набагато менше – вкрай рідко здобутки є незначними, можливо, за винятком сфери безпеки. Ці здобутки у сфері безпеки слід розуміти дуже широко; їх значення набагато більше, ніж непевність щодо майбутнього курсу Росії і мож-

ливість поновлення її домінування над країнами регіону. Розпад радянської імперії забезпечив певну гарантію набагато меншої конфронтаційності у відносинах протягом деякого часу. З плином часу глобальна інтеграція вестиме до економічного процвітання і політичної стабільності у периферійних країнах, а для деяких з них членство у ЄС робитиме значний внесок у забезпечення такої стабільності. Автори Papadimitriou (2002) та Schimmelfennig (2003) віддають належне аргументу безпеки, проте наполягають, що не тільки цим визначалася готовність ЄС прийняти до свого складу так багато нових членів. Перший автор наголошує на тому, що у процесі євроінтеграції велася певна «Велика Гра», що мала багато складових з відповідними втратами і здобутками – економіка, політика, моральні зобов'язання, безпека, – у якій в кінцевому підсумку втрати для ЄС (субсидії, загрози, пов'язані з притоком дешевої робочої сили) були незначними. Другий автор робить особливий наголос на моральному обов'язку Західної Європи запропонувати демократичний дім для визволених з комуністичного полону. У контексті теорії ігор щойно згаданий автор зазначає, що це надало країнам-кандидатам потужний засіб «риторичної дії» у переговорах, яким вони зуміли дуже ефективно скористатися. Після закликів на початковому етапі до «максимальної допомоги» (Papadimitriou, 2002, р. 73) «уряди країн Центральної і Південної Європи та їхні прихильники [у ЄС] почали обґрунтовувати свої прагнення до розширення ЄС спільною ідентичністю та... ліберальними цінностями спільноти... Опоненти розширення на схід потрапили до риторичної пастки» (Schimmelfennig, 2003, р. 5).

Як інтерпретувати ці «шлюбні ігри» в контексті навігаційної моделі четвертого розділу? Говорячи мовою економічної науки, «змінну» перспективи чи ймовірності членства у ЄС можна вважати екзогенною – тобто такою, що не визначається іншими змінними моделі, а просто дається ззовні; або ж вона може розглядатися як ендегенна – тобто така, що визначається однією з інших змінних, як-от поступ і показники ІПП. Насправді, до певної міри вона є і тим, і тим. Найперші риторичні сигнали з боку європейських лідерів, поза сумнівом, можна розглядати як екзогенні «запрошення» чи пропозиції приєднатися до клубу, хоча і пов'язані з виконанням певних умов. Поставлені умови стимулювали країни, які прагнули чи вимагали членства у ЄС, бажали швидше просуватися по шляху політичної і економічної лібералізації. У цей момент змінна ймовірності отримання членства стає ендегенною – готовність ЄС наблизитися до прийняття нової країни зростає зі зростанням темпів поступу або зменшується, коли реформи пригальмовують в рамках кругової причинності, показаної на рис. 4.2 і 4.3. Однак ця змінна може перетворюватися на ендегенну навіть раніше, якщо прагнення країни порвати з комунізмом і пануванням Москви привели до формування переконання у потребі вступу до ЄС (а також, паралельно, до НАТО чи

інших організацій, а це, своєю чергою, – до формування консенсусу щодо необхідності проведення реформ задовго до отримання перших сигналів з боку ЄС чи проголошення готовності відповідати копенгагенським принципам. Один з можливих способів інтерпретації полягає у тому, що кандидати мають «попит» на членство у ЄС, а Європейський Союз створює «пропозицію»: взаємодія між ними визначає рівноважний результат, який в даному разі виражається не так певною фінансовою ціною, як часом очікування вступу⁶.

Далі у цьому розділі буде показано, що ступінь екзогенності/ендогенності перспектив вступу до ЄС був різним у різних країнах і у різний час. У наступному підрозділі буде розглянуто моменти, коли перспектива членства у ЄС іноді використовувалася ендемоно – як обіцянка винагорода, «приманка» до ліберальних реформ та винагорода за поступ у реформах, а іноді – як ендемононий «батіг», яким каралася погана діяльність з метою підштовхнути відстаючих до активніших дій. Після цього ми звернемося до нечисленних випадків країн, які утрималися від прийняття пропозицій з боку ЄС чи їх відкинули всупереч прагненню суспільств, і проаналізуємо контрфактуальне припущення, що могло б статися з поступом реформ у деяких країнах СНД, таких як Україна (чи навіть Молдова або Білорусія), якби ЄС на першому етапі чітко запропонував цим країнам «пряник» вступу. Після цього, переходячи від ЄС до інших міжнародних організацій, поставимо питання: чи перспективи приєднання до них мали ефект, схожий із перспективами вступу до ЄС, чи забезпечувала ще якась із них таку саму «безпечну гавань» для лібералізації? В останньому підрозділі ми повернемося до пояснювальної моделі четвертого розділу і перевіримо гіпотезу, що чим сильнішими були перспективи вступу до ЄС на ранньому етапі реформ, тим менше затримок і тим швидшим є темп реалізації реформаторських заходів. У додатку докладніше проілюстровано динаміку взаємодії прагнень вступу до ЄС і пропозицій із його боку у випадку країн Балтії.

Стимули членства у ЄС: часом пряник, часом батіг

Спокуса майбутнього вступу: країни Вишеградської групи

Спочатку видається доцільним коротко розглянути способи, якими ЄС впливав на стратегії реформ. Ефект перспективи членства у ЄС можна розділити на дві частини: *ефект маяка*, що приваблює країну – чи, якщо точніше, її громадян – до *безпечної гавані* зі спокійнішими, багатшими і демократичнішими водами; та *ефект навігаційної карти*, визначений положеннями законодавства Європейсь-

кого Союзу (*Acquis Communautaire* або *Acquis*), що являють собою конкретні настанови з перетворень, що необхідно здійснити в економічній та політичній сферах.

Ефект маяка має сторони як попиту, так і пропозиції, у сенсі того, про що йшлося вище, однак його вплив на внутрішню політику відповідних країн у принципі схожий, незалежно від того, фактори якої з цих сторін проявляються сильніше. Маяк ліберальної демократії і ринку, який початкові сприятливі сигнали з боку ЄС запропонували країнам Вишеградської групи, був тим самим маяком, який поставили собі країни Балтії, незважаючи на відсутність на початковому етапі надто теплого ставлення з боку Європи. Насправді країни Балтії являють собою найкращий приклад країн, які самостійно вирішили іти до цього маяка, хоча спочатку Європейський Союз не проявляв якоїсь особливої прихильності до них у плані можливого вступу. Це не означає, що країни Вишеградської групи рухалися швидко тільки тому, що ЄС принадував їх пропозицією членства, висловленою вже на самому початку. Факти, наведені у п'ятому розділі однозначно свідчать, що відданість лібералізму і консенсус щодо цього там навряд чи міг бути потужнішим, і, поза сумнівом, він був достатнім для того, щоб витримувати високі темпи впровадження лібералізації. Навіть якби пропозиції з боку ЄС не було, ці країни, поза сумнівом, просувалися б уперед, як це зробили балтійські країни, докладаючи всіх зусиль для того, щоб продемонструвати ЄС, що вони є гідними кандидатами⁷.

Проте пропозиція з боку ЄС у цьому відношенні не завдала жодної шкоди – за словами одного з учасників переговорів від Угорщини Бели Кадара, «вона, звісно, допомогла у рішенні проводити реформи швидко і у зміцненні позицій прихильників реформ у суспільстві та особливо у підтриманні високих темпів реформ»⁸. У будь-якому разі ці країни організовували процес реформування, пам'ятаючи про мету вступу до ЄС. Найенергійніше діяла Угорщина, яка прийняла згаданий вище закон щодо законодавчих актів, який вимагав їх відповідності європейському законодавству. Перші країни-кандидати, що отримали «пропозицію» щодо вступу (хоча й не автоматичного) з боку ЄС, мали попередній стимул просуватися вперед, який визначався формальними і неформальними властивостями такої пропозиції. Мірою їхнього поступу ЄС винагороджував їх численними «пряниками»: політичне і символічне значення раннього підписання Європейських угод; безпосередні економічні вигоди; загалом позитивні результати щорічних звітів ЄС⁹; гарантований вступ у рамках першої хвилі розширення ЄС.

Цінність винагород у процесі підготовки до вступу не слід недооцінювати. Економічна частина укладених угод, що передбачала запровадження вільної торгівлі, зробила свій внесок у початок експортного буму до країн ЄС і здійснення змін у структурі торгівлі набагато раніше за країни колишнього СРСР, що у свою чергу позначилося на ранньому

відновленні економіки. Потужні сигнали, які являли собою Європейські угоди, та загалом позитивні оцінки стійкого поступу у щорічних звітах ЄС зробили дуже значний внесок у «поліпшення репутації регіону як у міжнародних організаціях і форумах, так і в очах міжнародних інвесторів капіталу»¹⁰. Високий рівень прямих іноземних інвестицій на душу населення у перших країнах-кандидатах продемонстровано у таблиці 2.1. Це також зумовлювалося вищим ступенем досягнутої економічної лібералізації, однак у Havrylyshyn (2004) показано за допомогою регресивного аналізу, що перспективи членства у ЄС були важливими для іноземних інвесторів, і, зокрема, саме дією цього чинника, а не відмінностями у показниках ІПП пояснюється великий розрив між рівнем іноземних інвестицій на душу населення у країнах, що таких перспектив не мали, і тими, що очікували вступу в осяжному майбутньому. Прикметно, що притік великих іноземних інвестицій мав випереджувальний характер і почався задовго до реального вступу цих країн до ЄС 2004 року.

Винагорода за здійснене: країни Балтії

Країни Балтії не мали тих стимулюючих сигналів з боку ЄС, що країни Вишеградської групи (чи, зрештою, і тих, що мали Болгарія і Румунія, про що далі); для них перспективи обмежувалися примарними надіями, приводом для яких було включення країн Балтії до програми ЄС допомоги центральноєвропейським країнам PHARE, а не програми допомоги країнам колишнього СРСР TACIS. Вигоди, які вони отримували, були тільки винагородою за виконання вимог, які ЄС ставив перед першими кандидатами. Чому країни Балтії робили це без обіцянок з боку ЄС щодо членства? Тому що вони мали потужне прагнення до вступу, яке впливало на політику лібералізації так само, як чітка пропозиція. Як у старій маркетинговій історії компанії «Avis», що була другим номером на ринку оренди автомобілів і у конкурентній боротьбі з номером один, компанією «Hertz», досягла великого успіху за допомогою гасла «Ми працюємо більше», балтійські країни у період 1992–1995 років «працювали більше» і, як показано у другому розділі, по суті, наздогнали лідерів 1995 року за показниками економічних перетворень ІПП. Винагородою для них стало підписання 1995 року Європейських угод, наступні переговори і, з деякими перипетіями, вступ до ЄС у рамках першої хвилі розширення ЄС.

У додатку до цього розділу докладно розглядається гіпотеза щодо того, який вплив на ранні реформи у країнах Балтії справило прагнення вступу до ЄС. Відсутність початкової пропозиції, яку мали країни Вишеградської групи, означає, що зв'язок тут був не таким безпосереднім; від початку він був очевидним тільки у випадку Естонії, проте з ча-

сом яскраво проявився також і у двох інших країнах, навіть ще до підписання Європейських угод 1995 року. Існують свідчення того, що вже у 1992–1993 роках ці країни орієнтували свій законотворчий процес і формування політики на досягнення кінцевої мети вступу до ЄС, знову ж таки, це особливо стосується Естонії. Докази знаходимо у монографії прем'єр-міністра Лаара, цитованій вище, повніше питання аналізується у Pisuke (2001), у якій автор доходить висновку, що розробка законодавчих актів за зразками країн-членів ЄС являла собою підготовчі заходи до вступу. У Levits (2001) автор зазначає, що у Латвії орієнтація на відповідність стандартам ЄС була дещо пізнішою, проте вона очевидна вже станом на 1993–1994 роки, задовго до підписання Європейських угод. На початковому етапі Литва, напевно, менше за інші країни Балтії зосереджувалася на меті вступу до ЄС, оскільки, як відзначено у Lane (2002), ця країна мала найкращі відносини з Росією і їх розвивала. Незважаючи на це, процес втілення спільної для всіх трьох країн моделі у Литві також відбувався, як про це, наприклад, свідчить ухвалення закону про принципи бухгалтерського обліку, який вказує на той самий мотив: прагнення забезпечити майбутню відповідність вимогам вступу до ЄС (O'Rourke, 1995).

Відмінності почали згладжуватися, а на перший план виходили спільні моменти у червні 1993 року, що відбилося у спільній декларації трьох президентів країн Балтії, ухваленій у червні того року, у якій лідери закликали країни ЄС «розпочати переговори щодо надання статусу асоційованого членства трьом балтійським країнам»¹¹. Насправді це не було першим ходом у шлюбній грі; широке запрошення Дублінського саміту, що прозвучало у квітні 1990 року, адресувалося «всім країнам Центральної і Східної Європи». Це запрошення з боку ЄС могло стосуватися, а могло і не стосуватися балтійських країн, які на той момент де факто були частиною СРСР, проте для балтійських країн, які успішно відстоювали позицію, що вони ніколи не були частиною СРСР де юре, Східна Європа за визначенням поширювалася і на них. Такою позицією диктувалися їхні дії і публічні декларації 1990–1991 років, включно з проголошенням суверенітету і незалежності у середині 1990 року. Першим успіхом стало підписання Угоди з ЄС щодо торгівлі і співробітництва у травні 1992 року, майже відразу після розпаду СРСР, – задовго до того, як аналогічні угоди з ЄС уклали країни СНД (1994–1998 роки). Після цього, у червні 1994 року було укладено Угоду про вільну торгівлю, а у червні 1995 року – і Європейські угоди, які відкрили дорогу до членства в ЄС, хоча, знову ж таки, вони не передбачали автоматичного прийняття цих країн до ЄС, а обумовлювали вступ виконання принципів, проголошених 1990 року у Страсбурзькій заяві. Одноосібне повноваження ЄС у визначенні термінів привело до включення Естонії до першої хвилі розширення, однак певної затримки щодо двох інших країн. Зрештою, цей розрив подолали, і їх було прийнято до ЄС у травні 2004 року.

Acquis як навігаційна карта

«Навігаційний ефект» *Acquis* є дуже докладним і всеохопним, він включає у себе 34 розділи і понад 80 тисяч сторінок з вимогами, що їх має виконати країна при підготовці до вступу у законодавчій, інституційній та судовій сферах. Вкрай сильні позиції Європейської Комісії на переговорах почасти зумовлюються саме розмірами і детальністю *Acquis* – будь-яка країна, наміри якої щодо вступу справді серйозні, має дуже мало простору для маневру, крім незначної можливості обговорення інтерпретації окремих пунктів та термінів впровадження необхідних актів. Тут слід звернути увагу на три моменти. По-перше, існує важлива схожість, чи принаймні відповідність, між *Acquis* як картою шляху до ринку і елементами Вашингтонського консенсусу, хоча гармонізаційний процес за *Acquis* фактично не ставить пріоритетів щодо певних елементів, не подає конкретної послідовності й рекомендованого часового розкладу дій. Проте щорічні звіти Європейської Комісії щодо поступу країн у виконанні вимог гармонізації з *Acquis* та Копенгагенських критеріїв непрямо означали втілення підходу Вашингтонського консенсусу, часто посилаючись на наявність чи впровадження програм МВФ чи Світового банку – або на відсутність чи невдачі у цьому. По-друге, процес обговорення *Acquis* по розділах давав змогу Єврокомісії підходити до різних країн диференційовано і, зрештою, оцінювати їхній поступ з можливим наслідком затримки у чергових діях чи навіть тимчасовим призупиненням переговорів; цей «батіг» застосовувався у кількох випадках.

По-третє, не слід забувати, що хоча *Acquis* являє собою формальну вимогу тільки для тих країн, які перебувають на шляху до вступу до ЄС, це відкритий документ, що був доступний для всіх урядів, які на початку 1990-х років зважували альтернативні шляхи до демократії і ринкової економіки. Країнам, які прагнули вступу до ЄС, але не отримували безпосередніх пропозицій, нічого не заважало продемонструвати серйозність своїх намірів, вживаючи власних односторонніх заходів впровадження складових *Acquis*, якщо не буквально, то принаймні за духом. Деякі країни, такі як балтійські, так і робили. Там навіть було створено державні органи для впровадження *Acquis* ще до того, як ЄС чітко сформулював «пропозицію»; інші – такі, як Україна до Ющенка, – заявляли про свої прагнення отримання членства, проте не вживали жодних активних заходів для реалізації такої стратегії.

Членство у ЄС як «батіг для навернення на правильний шлях»

У кількох випадках пропозиції щодо вступу давалися країнам, що мали слабку суспільну відданість лібералізму, і через

те цей стимул там не діяв. Напевне, найпершими серед таких прикладів були Болгарія і Румунія. Ці країни згадувалися у різних документах ще 1990 року, наприклад, у роз'ясненні члена Єврокомісії Андріссена 4 січня 1990 року, у промові президента Делора 17 січня у Європейському Парламенті та інших. Однак у серпні 1990 року, стурбована перебуванням при владі у цих країнах урядів зі значною присутністю комуністів, Європейська Комісія запропонувала перенести Болгарію і Румунію до другої хвилі розширення ЄС, після країн Вишеградської групи¹². Це було першим застосуванням цього «батого» як покарання за погані результати у демократизації. Цікаво, що невдовзі це рішення було скасоване наступним рішенням Ради ЄС, ухваленим у вересні 1991 року, – поновити переговори щодо укладення Угоди про асоціювання – тобто цього разу було запропоновано «пряник».

Однак гра «пряник–батіг–пряник» триває для цих країн і до сьогодні. Повільний поступ економічних реформ затримав підписання Європейської угоди до 1995 року – її було укладено лише через чотири роки після того, як аналогічні угоди було укладено з країнами Вишеградської групи. Але навіть після цього затримки тривали, а переговори розпочалися тільки 2000 року, набагато пізніше, ніж з першою хвилею кандидатів. Цей другий «батіг» у формі затримки став результатом відновлення інфляційних процесів і фінансової нестабільності 1996 року. Після цього відбулася нова, цього разу успішніша стабілізація – особливо це стосується Болгарії після обрання там у лютому 1997 року демократичного уряду та успішного впровадження через три місяці системи валютного адміністрування. Незважаючи на це, обидві країни так відстали, що вже не змогли наздогнати першої хвилі. На відміну від них інші, яких разом з ними було включено до другої хвилі, наздогнали лідерів, і їх було прийнято до ЄС у травні 2004 року.

«Батіг» застосовувався і ще одного разу, однак протягом набагато коротшого проміжку часу, щодо Словаччини. У період правління Меч'яра (1994–1998) виникли значні сумніви щодо повернення до не-демократичного режиму, дещо меншою мірою ці сумніви стосувалися економічних реформ, особливо фаворитизму у приватизації. ЄС виключив Словаччину з першої хвилі розширення і призупинив переговори; намір полягав не тільки у покаранні – це робилося також зі сподіванням навернути Словаччину на шлях, яким вона йшла раніше. Фахівці у Словаччині стверджують, що стривоженість виборців щодо вступу до ЄС мала велике значення у тому, що партія Меч'яра 1998 року програла на виборах, і новий уряд Дзурінди дав реформам новий старт¹³. Випадки Латвії і Литви були не такими драматичними. 1997 року європейські «Звіти» щодо цих країн попередили про відставання. На відміну від Словаччини, жодна з цих країн не була у списку кандидатів на розширення першої хвилі, а Естонія завжди їх випереджувала. Проте попередження справило значний вплив і виявилось достатнім для того, щоб ці країни

активізували свої зусилля, що зрештою привели до прийняття Латвії і Литви до складу ЄС у травні 2004 року. Значно пізніше на шлях вступу до Євросоюзу також стала і Словенія, проте, напевно, більшу роль тут відігравали не «покарання» з боку ЄС, а те, що Словенія завжди вважала, що діє правильно, навіть до 1990 року¹⁴, і не має потреби робити щось спеціально для того, щоб задовольнити ЄС. У кінцевому підсумку ця країна вступила до ЄС у першій групі і з найвищим доходом на душу населення серед усіх перехідних країн – на той момент близько 9–10 тисяч доларів.

«Виховні заходи», які вживалися щодо Хорватії, багато в чому були відмінними. Цю країну від самого початку не було включено до списку кандидатів – незважаючи на успішні економічні реформи, розвиток ринку (на рівні Словенії) та стабільний поступ, – через стурбованість Європи воєнними діями і порушеннями демократії. Принаймні до 1995 року хорватське суспільство мало високий ступінь згуртованості, зумовлений війною за незалежність. Лібералізаційні реформи у Хорватії, напевно, відбувалися дещо повільніше, ніж у решті країн Центральної Європи, проте почалися вони з кращих стартових позицій і не мали значних відступів назад; щодо цього існував потужний консенсус у суспільстві – те саме насправді стосується і прагнення приєднання до ЄС. Однак за життя президента воєнного періоду Туджмана всі спроби опозиції перемогти на виборах зазнавали невдач, а загрози з боку ЄС не прийняти Хорватії майже не мали ефекту. Відразу після смерті Туджмана і перемоги на виборах 2000 року Месіча розпочалися переговори з ЄС, що привели у травні 2001 року до укладення Угоди про стабілізацію і асоціювання (певний підготовчий варіант повномасштабної Європейської угоди), а потім у червні 2004 року – і самої Європейської угоди та поданням заявки на вступ до ЄС. Втім продовжували луhati голоси, які нагадували про минулі воєнні злочини, що гальмувало переговорний процес, незважаючи на розуміння обома сторонами високої ймовірності прийняття Хорватії до ЄС.

Незапитані прагнення до вступу

Кілька країн, розташованих на східних околицях ЄС, по той бік нової «Шенгенської завіси», у різний час і з різною інтенсивністю висловлювали свої прагнення щодо вступу до ЄС – це Україна, Молдова, Білорусія до Лукашенка, навіть деякі кавказькі країни. ЄС у відповідь у кращому разі демонстрував прохолодність, у гіршому – висловлював категоричне «ні»; економічні і демократичні перетворення у цих країнах загалом значно відставали від темпів реформування нових членів ЄС, що, на перший погляд, підтверджує брак належного рівня уваги до цих країн з боку ЄС. Проте можна поставити важливе контр-

фактуальне запитання історичного характеру: чи мали б ці країни кращу мотивацію до поступу на шляху реформ, якби ЄС відповідав більшою прихильністю, тобто частіше застосовував «пряник», а за потреби – «батіг», що, як ми бачили, мало дуже потужний ефект для країн Центральної Європи? Через контрфактуальний характер аналіз цього питання обов'язково матиме умоглядний характер, проте при розгляді цієї гіпотези можна брати приклади з найновішої історії успішних країн. Тут я не розглядатиму кавказьких країн і зосереджуся на випадку України – почасті через її набагато більшу роль у регіоні, а почасті тому, що цього буде достатньо і для висновків щодо двох інших периферійних країн – Білорусії і Молдови. Найважливішим, звичайно, є питання, що знову стало актуальним для України: чи може прихильніша «пропозиція» з боку ЄС посилити внутрішню відданість реформам?

Упродовж минулого десятиліття між Україною і ЄС також відбувалося щось схоже на «танець» навколо вступу, проте ці рухи менше нагадували шлюбні ігри, а більше – боксерський бій із тінню – без справжніх ударів і без реальних досягнень. У Kuzio (2003) цей результат характеризується як патова ситуація, що її можна пов'язати з «тією реальною політикою, яку ведуть ЄС і Україна стосовно одне одного. ЄС ніколи не мав щодо України жодної чіткої стратегії, а Україна проголошувала гасла «європейського вибору», [і водночас] проводила внутрішню політику, що суперечила цій заявленій меті». Далі згаданий автор висловлює думку, що якби ЄС діяв сміливіше, а його пропозиція Україні була теплішою і давала б привід для сподівання на вступ до ЄС через певний час, незважаючи на безперечно неадекватні реформи в Україні, то це могло б схилити шальки терезів на користь більшого поступу в економічних і політичних реформах. Позиція ЄС також має вагомий підстави, дві з яких висловлюються відкрито. Потрібно проявляти більшу активність, як це робили у своїй більшості країни, розташовані на захід від України, а не просто висловлювати добрі наміри. Україна від 1994 року має укладений договір про партнерство і співпраці і має можливість брати участь у новій ініціативі «європейської політики сусідства». Інші аргументи ЄС відкрито не висловлюються – серед них «втома від розширення» і те, що Україна й інші східні країни насправді знаходяться поза Європою у певному географічному чи соціальному сенсі. Ці чотири аргументи будуть розглянуті нижче.

Аргумент ЄС щодо того, що Україна робить недостатньо для отримання прихильнішої пропозиції, є цілком обґрунтованим, однак серед успішних країн-кандидатів існують очевидні приклади того, що ЄС може, посилюючи сподівання країни на вступ, справляти величезний вплив на переорієнтування політики країни у ліберальшому напрямку. Кандидат у президенти України Віктор Ющенко на листопадових 2004 року виборах, загальноновизнаний демократ, пристрасно закликав ЄС («Herald Tribune», 9 September 2004) зайняти чітку позицію на інтег-

рацію України, включно з майбутнім вступом до ЄС. Ющенко посиляється на прецедент 1998 року, коли «чітка позиція Європи допомогла демократичним силам у Словаччині перемогти авторитарний режим». Справді, за Меч'яра Словаччина зійшла зі шляху реформ, а «батіг» затримки процесу отримання членства у ЄС справді мав бажаний ефект. Напевно, як навіть ще кращий приклад можна назвати – з політичних міркувань кандидат у президенти України Ющенко просто не міг цього зробити, проте це цілком можливо у науковій праці – Румунію. Румунія перебувала у списках кандидатів на вступ серед перших, незважаючи на політичну нестабільність і повільні економічні реформи, і хоча до неї застосовувалися «виховні заходи», вона у цих списках залишалася. У другій половині 1990-х років, як пише часопис «Economist»,

«ЄС ставився до Румунії цілком прихильно... Розпочавши процес возз'єднання посткомуністичної Європи, ЄС робив усе можливе, щоб цей процес не оминув Румунії, навіть коли вона, здавалося, відкочується назад. [Тепер] Видається, що демократія діє, а напрямок, у якому йде країна, у результаті наступних виборів різко змінитися не може [курсив автора]».

У реченні, виділеному курсивом, міститься головний урок: членство у ЄС відіграло дуже велику роль вже принаймні у трьох критично важливих випадках – Словаччини, Болгарії і Румунії, – крім того, здається, що четвертим прикладом стає Хорватія. Ці приклади свідчать також про те, що ту саму роль воно могло відігравати і у випадках «незапитаних прагнень». Ці прецеденти надають нашому контрфактуальному положенню певної достовірності: якби ЄС, переслідуючи свої власні інтереси забезпечення стабільності на периферії, подав Україні прихильнішу пропозицію, напрямок руху України міг би бути кращим. Це можна було зробити у два моменти значного поступу в реформах: у 1994–1995 роках, коли вперше обраний Президентом Кучма почав проявляти реформаторський ентузіазм, і пізніше, коли 2000 року пан Ющенко став прем'єр-міністром України і надав новій енергії процесові реформ, які після 1997 року зупинилися, швидко рухаючи їх уперед і період, коли демократичні стандарти, хоча вони вже й почали спотикатися, ще далеко не досягли потворної безодні, у якій вони опинилися під час президентської кампанії 2004 року¹⁵. Другою можливістю – за наявності прем'єр-міністра реформіста і демократа, орієнтованого на Захід і популярного там, – ЄС міг легко скористатися, не побоюючись скомпрометувати принципи Європейських угод.

Звичайно, ці аргументи є контрфактуальними – ЄС дійшов висновку, що пропозиція щодо членства у 1994–1995 роках передчасна, а 2000 року, під час прем'єрства Ющенко, – надто ризикована, оскільки реальна влада на той час вже перейшла до нової олігархічної кліки, що мала своїм політичним, якщо не фінансовим лідером Кучму. Але ЄС не

скористався і третьою можливістю: проханням Ющенко про якийсь сигнал, маленький спалах маяка ЄС, у чомусь схожий на те, що було зроблено 1998 року перед виборами у Словаччині. ЄС не могли просити і не просили сказати, що перемога Ющенко наново відкріє питання про членство України, – як цього не було у разі Словаччини 1998 року, адже ЄС не давав чіткої вказівки, що підтримує Дзурінду. Але саме тоді прозвучала вказівка щодо того, що повернення на ліберальніший і демократичніший шлях розвитку після виборів може повернути Словаччину на шлях до Європи. Так само ЄС міг би у випадку України 2004 року сказати, що здійснення демократичнішої політики і продовження економічних реформ може підняти Україну над групою країн «програми європейського сусідства», не обіцяючи членства. Зрештою демократія перемогла і без «пряника» ЄС – в результаті нагальної вимоги з боку самих українців, яку вони проявили у ході добре відомих подій помаранчевої революції.

Четверта можливість, після перемоги Ющенко на президентських виборах 26 грудня 2004 року, є для ЄС ще сприятливішою. Олігархічна влада зазнала поразки, демократичне і громадянське суспільство продемонструвало свої можливості (навіть незважаючи на те, що воно ще не закріпилося достатньою мірою), до влади прийшов новий уряд з очевидно набагато потужнішою відданістю демократії у політиці і лібералізму в економіці.

А що можна сказати про той аргумент, що Україні все ж таки щось дали в Угоді про партнерство і нових домовленостях в рамках «програми європейського сусідства»? Факти, наведені у цьому розділі, однозначно свідчать про те, що великого ефекту не мають жодні аргументи, крім можливості майбутнього вступу, – хоч яким неясними тут можуть бути терміни. Певне сприяння у фінансовій та торговельно-інвестиційній сферах може забезпечити виграш для партнерів, проте, як відзначає автор у Wolczuk (2004), домовленості, у яких не йдеться про набуття членства, «надто слабкі, щоб зробити щось для формування загальної політики». У «Transition Report 2000» ЄБРР вживаються дещо обережніші формулювання, проте значення їх зрозуміле: «За відсутності перспектив тіснішої інтеграції угоди про асоціювання з ЄС не справляють значного впливу на процес реформ у країнах СНД». Справді, мета «програми європейського сусідства» – «створити коло друзів» – може виявитися контрпродуктивною, оскільки вона дає не примарну надію на майбутній вступ до ЄС, а пряму її протилежність – безпосередньо не сказане, але чітке «ні». Вибір слова «сусідство» допоміг зробити сигнал з боку ЄС зрозумілим, проте він може виявитися невдалим, бо вводить у дію самостверджувальне пророцтво: «Погані тини – погані сусіди». Політика європейського сусідства може ще більше посилити у країнах, яких вона стосується, почуття скривдженості, які вже підкріплюються існуванням нової «завіси», що замінила «залізну», – Шенгенської; завіса ця паперова, але вона виявляє дивовижну міцність.

А що з приводу неявного географічного аргументу, що Європа не може розширюватися на схід до нескінченності? У випадку західних країн СНД цей аргумент повністю втратив своє значення після коректного, гідного схвалення і сміливого рішення ЄС зрештою чітко ствердити принципову можливість вступу до ЄС Туреччини. Вона розташована далі на схід, ніж кілька країн СНД, які висловлювали прагнення стати членами ЄС, вона має відмінний від європейського історичний, культурний і релігійний характер. Висновок, який випливає з цього рішення ЄС, – що всі ці відмінності зрештою не мають значення, – поза сумнівом, посилюють аргументи на користь потенційного вступу до ЄС України, Молдови, Білорусії і навіть кавказьких країн.

Єдиним аргументом, що має під собою певний об'єктивний ґрунт, є аргумент «втоми від розширення», проте неможливо собі уявити, щоб хтось із опонентів подальшого розширення висловив його відкрито. Він так суперечить високим принципам спільних демократичних, ліберальних цінностей, що ця опозиція змушена вдаватися до фальшивих або слабких аргументів, що, звісно, на руку країнам, котрі прагнуть вступу.

Контрфактуальне запитання, чи могло становище в Україні, Білорусії чи Молдові (та, напевно, і у країнах, розташованих далі на схід) бути кращим, якби ЄС мав достатньо сміливості для того, щоб запропонувати перспективу членства, залишається умоглядним, однак факти застосування підходу «батога і пряника» у випадку багатьох інших країн чітко вказують на лінію причинно-наслідкового зв'язку: перспектива членства у ЄС робить значний внесок у ліберальніше спрямування політики. Як мінімум, ці факти мають спонукати Європу ставитися без упередженості до нових, додаткових кандидатів. Щодо України, то тут для ЄС може відкриватися новий шанс, оскільки великі розміри України та її стратегічна роль є водночас і перевагами, і недоліками для прагнень ЄС: вона надто велика, щоб не звертати на неї уваги, але вона завелика і для того, щоб прийняти її. Схожим чином, у Білорусії єдина можливість у 1992–1993 роках – за часів прем'єр-міністра-реформіста Шушкевича – тепер відійшла у далеке минуле, і зараз немислимо, щоб адміністрація Лукашенка могла адекватно відреагувати на пропозицію ЄС; майбутні зміни можуть відкрити якусь нову можливість, – а можуть і не відкрити. Сприйнятливою до такого впливу може виявитися Молдова, навіть за сьогоdnішнього уряду, у якому переважають комуністи, тому що її невеликі розміри зумовлюють те, що від членства у ЄС вона виграє дуже багато, а витрати для Європи при цьому будуть незначними. Однак з огляду на дуже велику роль політики у європейських «шлюбних іграх», малоймовірно, щоб європейська інтеграція цих країн почалася раніше за євроінтеграцію України; і для всіх трьох цих країн «втома від розширення» може означати збереження існуючого становища навіть за умови радикальної зміни у політиці країн, що прагнуть євроінтеграції. Цілоком можна собі уявити, що країни, що стоять останніми у черзі

у групі ПСЄ – Албанія, Боснія-Герцеговина, Сербія, щодо яких автор у Judah (2005) гостро зазначає, що і їхній значний «запит», і зрештою неохоча «пропозиція» з боку ЄС, зумовлюються «потребою членства у ЄС, що утримає їх від сповзання назад до насильства й ненависті» (р. 76), та нове Косово, – стануть членами ЄС до України, Білорусії і Молдови.

Інші міжнародні маяки

У принципі, для перехідних країн безпечними гаванями може бути не тільки ЄС, а й інші міжнародні організації: у деяких країнах СНД обговорюються питання НАТО; СОТ; міжнародних фінансових інституцій, зокрема МВФ; ЄБРР; а також регіональних торговельних угод або угод щодо спільних ринків, таких як Єдиний економічний простір (ЄЕП). Центральним у цих дискусіях є питання ефекту маяка чи навігаційної карти, про які йшлося вище – не економічні вигоди від вільної торгівлі чи вільних економічних зон, а певна вказівка на те, яку користь вони принесуть.

Питання НАТО не потребує особливих коментарів. По-перше, малоймовірно, щоб воно стосувалося країн за межами Центральної і Південно-Східної Європи за двома можливими винятками: України для якої членство у НАТО залишається можливим без членства у ЄС (як у випадку Туреччини, яка вже протягом кількох десятиліть є членом НАТО), і Грузії. І, по-друге, хоча членство у НАТО має наслідки, що виходять за межі сфери безпеки, наближаючи країни до клубу ліберальних ринкових економік і дієвих демократій, воно фактично не пов'язане з жодними вимогами або чинниками, що можуть стимулювати ринкові реформи чи навіть гарантувати реформи демократичні. Існують підстави вважати, що членство у НАТО може допомогти у прищепленні такого духу через наслідування прикладів або через неформальний тиск з боку інших країн-колег по НАТО, але у НАТО немає нічого і близько схожого на вимоги *Acquis*, виконання яких пов'язане з рішенням щодо членства, за рівнем їх потужності. Перебування протягом тривалого часу при владі у Туреччині військових режимів – чи то *de jure*, чи *de facto* воно тривало аж до початку 1980-х років – є показовим у плані недостатності демократизаційного впливу членства у НАТО. Ще більшою мірою це стосується інституцій ліберальної економіки.

Членство у СОТ¹⁶ майже напевно матиме більший за НАТО вплив на економічну політику, хоча цей вплив і набагато менший за ефект членства у ЄС на лібералізацію ринкових інституцій, ефект же, який членство у СОТ справляє на стан демократії, фактично нульовий. Привабливість СОТ для потенційних кандидатів ґрунтується на нових ринкових можливостях, які створюються завдяки зниженню бар'єрів для їх експорту до країн, що вже давно є членами організації; разом з тим нові країни-

члени отримують ще одне «свідоцтво» від міжнародної організації, яке дещо підвищує статус країни в очах міжнародних інвесторів, фінансистів і торговців.

Проте у працях фахівців висловлюються сумніви з приводу значення вступу у СОТ для активізації торгівлі. Автор Rose (2002a) подає економічний аналіз, згідно якого вступ у СОТ не має такого ефекту, тоді як Subramanian, Wei (2002) з цим не погоджуються, наводячи позитивні результати у випадку розвинутих країн, проте погоджуються в тому, що для країн, що розвиваються, такий ефект є обмеженим. Розчарування у Киргизстані та Молдові з приводу того, що вступ у СОТ не привів до торговельного буму, є суголосним зі згаданими результатами. Незважаючи на це, зрозуміло, що СОТ потенційно здатна забезпечити такі масштаби економічних переваг, як дуже велика економіка ЄС¹⁷, і що тривалі зусилля країн, спрямовані на отримання членства у СОТ, виправдані. Можна не брати до уваги скептичної думки автора Rose (2002a) щодо впливу вступу до СОТ на активізацію торгівлі, однак набагато тяжче не звертати уваги на аргументи того самого автора у Rose (2002b) та автора Irwin (1995) щодо того, що у випадку країн, що розвиваються, з високими торговими бар'єрами вступ до СОТ не справляє значного впливу на всеохопну лібералізацію торгівлі. Почасти це пояснюється історичною інерцією спочатку Генеральної угоди з тарифів і торгівлі, а потім і СОТ, які дають країнам, що розвиваються, більше запасу часу для захисту галузей своєї промисловості, а почасти – практикою двосторонніх протоколів між країнами-кандидатами і традиційними членами конкретно стосовно ступеня лібералізації торгівлі на ті чи ті товари. Для всіх нових членів немає стандартних вимог, отже, економічним результатом тут буде нерівномірний і, поза сумнівом, неповна лібералізація. Крім того, СОТ – і до вступу, і після нього – має дуже обмежені можливості впливати на лібералізацію внутрішніх ринків, якщо тільки якийсь член СОТ не заявить, що певні внутрішні регуляторні заходи певної країни – скажімо, субсидії енергетичній галузі чи фінансова підтримка провінцій центральним урядом – непрямо створюють для них несправедливу торговельну перевагу. Після цього спір проходить тривалий процес арбітражу, результати якого є непередбачуваними. Підводячи підсумок, можна сказати, що вплив СОТ на лібералізацію обов'язково є меншим, ніж вплив членства у ЄС. Ймовірність впливу на лібералізацію інших регіональних торговельних ініціатив є ще меншою, ніж у випадку СОТ, і цьому існують дві причини. По-перше, будь-які позитивні ефекти активізації торгівлі будуть набагато меншими, а насправді їх навіть можуть переважати ефекти скорочення торгівлі у дуже малих регіональних групах, в яких значна частка торгівлі кожної країни припадає на країни, що не входять до цієї групи. По-друге, мотиваційного і дисциплінарного ефектів членства ЄС у такому становищі фактично немає.

Щодо міжнародних фінансових інституцій, то участь у їхніх програмах порівняно з членством у ЄС має той головний недолік, що саме

лише членство у них не забезпечує ні ефектів маяка, ні навігаційної карти. Мінімальні вимоги щодо членства полягають у незначних фінансових внесках і згоді на регулярний моніторинг з боку організації, наприклад той, що передбачається Консультацією зі статті IV МВФ. Серйозні вимоги висуваються лише у разі наміру країни зробити позику у міжнародній фінансовій організації, а їх суворість загалом залежить від обсягу позики; також ці вимоги можуть пом'якшуватися значенням країн з політичної точки зору¹⁸. Оскільки Словенія ніколи не бажала отримання позик МВФ, повільний процес приватизації у цій країні не був предметом якихось формальних умов. Цілковита відсутність зацікавленості фінансуванню МВФ з боку Туркменістану дала йому змогу здійснювати реформи тільки на свій розсуд, єдиним наслідком чого стали критичні висловлювання у одному зі щорічних звітів у рамках консультацій за статтею IV. Через те що такі звіти не тягнуть за собою жодних значних санкцій з боку самої інституції, навіть якщо вони якось впливають на думку закордонних бізнесових кіл, рекомендації, у них викладені, виконуються абсолютно довільно. У цьому випадку влада країни підтримувала формальний діалог і консультації, однак зі значними затримками у наданні даних та розкладу роботи місії МВФ. У принципі, МВФ і Світовий банк можуть у крайніх випадках застосовувати санкції за відмову від співпраці у наданні даних, наприклад, не даючи таким країнам позик. Справа може йти і у зворотному напрямку – неготовність Білорусії впроваджувати серйозні заходи лібералізації та монетарної стабілізації означала, що ця країна не може отримати значних обсягів фінансування, яких вона насправді потребувала, і про які постійно просила. Однак бажати отримати фінансування і водночас не робити того, що для цього вимагається, в кінцевому підсумку дорівнює небажанню його отримати; тобто до такої країни не висуваються жодні вимоги, а отже, і МВФ не може застосувати жодних важелів впливу. Великою мірою та сама логіка простежується і в діяльності Світового банку та ЄБРР – не дивно, що у практиці цих організацій трапляються випадки такого самого мало-ефективного впливу на країни, що здійснюють реформи повільно.

Ефект, що наближається до потужності членства у ЄС, можуть мати лише умови МВФ, Світового банку та регіональних банків (у даному разі – ЄБРР), які висуваються ними у разі участі країн у їхніх програмах фінансування. Але така обумовленість має місце тільки тоді, коли країна сама бажает здійснювати реформи (участь більшості країн Центральної Європи і Балтії у таких програмах була дуже успішною, безвідносно до позик), або коли вона потерпає від глибокої фінансової кризи і мусить виконувати умови, щоб отримати фінансування. Багато аналітичних праць, присвячених програмам міжнародних фінансових інституцій упродовж десятків років, включно з економічними оцінками, свідчать, що програми МВФ загалом справді мають позитивний ефект для подолання інфляції, так і для сприяння економічному зростанню, однак

ефект цей не завжди аж надто великий і не завжди статистично значущий¹⁹. Статистичний аналіз стикається з подвійною проблемою: провал програми часом зумовлений поганим виконанням передбачених у ній умов; щоб ефект проявився часто виявляється потрібним тривалий час, протягом якого можуть діяти також і багато інших чинників, і з цього сукупного результату нелегко виокремити частину, зумовлену саме програмою фінансової установи. Багато неохочих позичальників напружено дискутують найлегші умови, добре їх не виконують, а потім дискутують факт ненадання фінансування через невиконання початкових умов; отже, погані результати багатьох програм зумовлюються поганим їх виконанням. Якщо це можливо взяти до уваги під час аналізу, то ефект програм видається потужнішим. Для будь-якої країни, що намагається подолати кризу, програми міжнародних фінансових інституцій та передбачуване ними фінансування є лише частиною, часом – незначною, загального середовища, яке зумовлює успішність чи невдалість такого подолання; економетричний аналіз не завжди дає змогу проаналізувати дію окремих чинників.

Прикметно, що у дійсності вплив виконання умов МВФ чи Світового банку посилювався впливом чинника членства у ЄС; у більшості випадків щорічні звіти Європейської Комісії щодо поступу заохочували країни, що прагнули вступу до ЄС, виконувати програми МВФ краще чи схвалювали їх у разі доброго виконання таких програм.

Крім умов, пов'язаних з програмами фінансування, усі міжнародні фінансові інституції зробили великий внесок, який фактично неможливо оцінити, у плані технічної допомоги і загальних політичних рекомендацій посадовцям у відповідних країнах. Автор у Odling-Smee (2004) пише про таку допомогу у випадку здійснення програм МВФ у Росії. Спочатку обмежені знання інституцій і понять ринкової економіки у посткомуністичних країнах стали родючим ґрунтом для поширення такої інформації, що зумовило, зокрема, створення «Об'єднаного віденського інституту», спонсорованого урядом Австрії, трьома головними міжнародними фінансовими інституціями, а також іншими установами. За десять років його діяльності в «Об'єднаному інституті» практичну економічну підготовку пройшли тисячі державних службовців різних країн регіону. Звичайно, дуже багато разів говорилося, що рекомендації МВФ неправильні і шкідливі, однак така критика заслуговує на увагу тільки коли вона пов'язана з реальними вимогами, наприклад, Розділу 1; щодо технічних і політичних рекомендацій, то вони, як видається, принесли загалом позитивні результати, хоча й були лише одним з багатьох каналів, якими такі рекомендації надходили до властей відповідних країн, що потім вирішували, виконувати їх чи ні. Знання надходили також і з багатьох інших джерел, зокрема, їх авторами були незалежні радники з наукової чи бізнесової спільнот, фінансовані програмами іноземної допомоги державних і приватних спонсорів; серед цих джерел –

також програми короткотермінового навчання за кордоном, зростання кількості студентів і аспірантів з цього регіону, що навчаються у західних університетах і т. ін. За такої кількості різних джерел отримання знань і рекомендацій видається малоюмовірним, щоб рекомендації якоїсь однієї міжнародної фінансової інституції у цьому плані могли мати аж надто значний вплив.

Можливо, парадоксальним може здатися той факт, що користь від загальних рекомендацій МФІ (крім виконання умов, передбачених програмами) загалом була найбільшою у країнах, що мали найпотужнішу внутрішню відданість лібералізму і демократії. Це пояснюється не тільки тією очевидною причиною, що переконані реформатори були набагато сприйнятливішими до ринково орієнтованих рекомендацій, а й обмеженістю знань про функціонування ринків на першому етапі перетворень. З часом головні поняття стали добре знайомими, однак – навіть досі – докладні технічні рекомендації щодо повсякденного функціонування процедур і норм, як правило, із вдячністю приймаються. Навіть у країнах, у яких рівень прихильності до лідерів лібералізму був низьким чи обмеженим, оперативна допомога часто дуже добре сприймалася державними службовцями середньої ланки²⁰.

Підсумовуючи ефекти маяка і навігаційної карти, що забезпечуються через співпрацю з різними міжнародними інституціями, необхідно зробити висновок, що жодна з цих альтернатив за своєю потужністю навіть не наближається до тих результатів, що дає членство у ЄС. НАТО просто не має механізмів для впливу на політику в економічному і демократизаційному аспектах. Вплив МФІ, при виконанні країнами їх програм, може наблизитися через поставлені ними умови до ефекту членства в ЄС протягом певного часу, однак цей вплив набагато обмеженіший, якщо член організації не потребує чи не бажає отримувати фінансування, а тому не зобов'язаний виконувати жодних умов. СОТ зосереджений на дуже конкретному аспекті лібералізації торгівлі, на який і може справляти вплив, який часто є обмеженим, однак не може впливати на інші аспекти реформ. Навіть ще менше значення мають регіональні торговельні механізми. Слід ще раз повторити, що різні угоди про співпрацю з ЄС, які чітко виключають можливість отримання членства як можливий остаточний результат, також мають обмежений вплив.

Перспективи вступу до ЄС і відкладення реформ

Тоді як науковці займаються нескінченними дебатами щодо правильного вибору «східноєвропейського капіталізму» та його альтернативних моделей, більшість рішень і лівих, і правих політиків

або визначалися, або зумовлювалися критично важливою необхідністю пристосування до формальних і неформальних вимог, поставлених Європейським Союзом.

Czaba, 2004, p. 338.

У п'ятому розділі стверджувалося, що настрої і переконання всередині країни, наприклад, потужніше прагнення порвати з комунізмом і сильніші націоналістичні почуття, загалом вели до швидшого початку стабілізації і лібералізації. Ці чинники можна підсумувати як ступінь внутрішньої подвійної прихильності до ліберального ринку і демократії. Тепер до цього можна додати і вплив прихильності зовнішнього характеру – до членства у ЄС. В ілюстративній формалізованій версії навігаційної моделі (додаток до четвертого розділу) кожен з цих чинників, як, можливо, й інші історичні умови, такі як тривалість комуністичного режиму, будуть незалежними змінними у рівнянні, що визначає затримку між зміною режиму і початком впровадження програми економічних перетворень. Хоча знайти кількісні показники для вираження початкових перспектив чи ймовірності членства у ЄС особливо складно, можливою є перевірка кількох гіпотез, що пов'язують членство у ЄС із затримкою початку реформ, – як показано на рис. 4.5. Аналіз у п'ятому та сьомому розділах дають якісні вказівки із застосуванням категоризації чи так званого тесту латинського квадрата.

Спершу розгляньмо гіпотезу, що *тепліша «пропозиція» членства у ЄС на початку 1990-х років сприяла швидшому початку реформ*, що проілюстровано у таблиці 7.1. Виходячи зі сказаного раніше, країни розділено на три великі категорії відповідно до сили початкової «пропозиції» щодо членства з боку ЄС; це стосується приблизно 1990–1991 років у випадку країн, що не належали до СРСР та близько 1991–1992 років – для решти:

- **Сильна:** Чеська Республіка та Словаччина, Угорщина, Польща.
- **Помірна:** Болгарія, Хорватія²¹, Румунія і Словенія; три балтійські країни.
- **Слабка або нульова:** всі інші.

З часом сила початкової пропозиції змінювалася – вплив таких змін ми вже розглядали. Проте на рішення про початок реформ – як правило, з найбільшою затримкою у два-три роки – мала вплив тільки початкова пропозиція. Затримка визначається як кількість місяців від зміни режиму до досягнення інфляції 5 % на місяць (див. п'ятий розділ). Якщо прийняти інший часовий показник – початок стабілізації, то слід застосовувати інші відповідні показники часу; насправді це суттєво не впливає на виявлену кореляцію. Ще одна альтернатива полягає в тому, що затримку можна визначати також як час до досягнення певного рівня ІПП лібералізаційних реформ, проте це знову не вплине значним чином на кореляцію. Те, що показник часу до досягнення стабілізації добре підходить для представлення інших реформ, не викликає здивування.

Фактично в усіх випадках програми реформ, якщо вони розпочиналися, були цілком всеохопними і включали в себе заходи стабілізації, лібералізації, приватизації і певні інституційні перетворення; там, де стабілізація зазнавала невдачі, як правило, й інші реформи зупинялися або навіть відбувалося повернення назад.

Таблиця 7.1. Потужність «пропозиції» ЄС і затримка реформ

Приблизна кількість місяців до досягнення рівня інфляції 5 % на місяць	Потужність пропозиції ЄС		
	Сильна	Помірна	Слабка
60			Туркменістан (70) Таджикистан Україна
50		Румунія Болгарія	Вірменія/Грузія Росія/Узбекистан Білорусія Азербайджан Казахстан
40			Молдова Киргизстан Македонія
30		Хорватія	
20	Польща	Естонія/Латвія Словенія/Литва	[Албанія]
10	Угорщина Чехія/Словаччина		

Джерело: дані щодо кількості місяців – таблиці 6.1 і 6.2. Докладно про пропозицію вступу до ЄС див. у тексті.

З цієї гіпотезою добре узгоджується модель латинського квадрата у таблиці 7.1, з трьома легко пояснюваними винятками – Болгарія, Румунія і Албанія. У країнах, що мали високі перспективи вступу до ЄС – Польщі, Угорщині і тодішній Чехословаччині, – затримка реформ становила не більше 10 місяців²². Словенія, Хорватія і країни Балтії, що належать до групи «помірної пропозиції», мали тільки незначно більші затримки – 10–15 місяців. Усі країни, що мали слабкі пропозиції або не мали жодних, затримувалися з реформами, як правило, на від 30 до 50 місяців і навіть більше, за винятком Албанії, для якої така затримка

становила 25 місяців. Цей останній виняток пояснити найлегше: його позначено квадратними дужками, що віддзеркалює зрив стабілізаційного процесу 1997 року через діяльність фінансових пірамід, а це вказує на те, що Албанія мала знаходитися у таблиці вище. Щодо Болгарії і Румунії, то слабкість їхньої прихильності до виконання програми лібералізації переважила прагнення до вступу до ЄС, а невдалість стабілізаційних зусиль, зумовлена неадекватним поступом структурних реформ (особливо м'яка бюджетна політика щодо державних підприємств), привела до необхідності застосування ЄС «батога» у вигляді двох відтермінувань переговорів щодо членства, які продовжилися тільки наприкінці 1990-х років. Таким чином, навіть дуже проста залежність, у якій пов'язуються тільки дві змінні, затримка реформ і пропозиція щодо членства у ЄС, потребує лише незначних коригувань для трьох винятків, а для всіх решти випадків демонструє сильну кореляцію, що відповідає нашій першій гіпотезі.

Однак у цьому розділі наголошувалося, що вплив чинника членства у ЄС не зумовлювався лише екзогенною пропозицією з боку ЄС, цей чинник також мав і сторону попиту, тобто прагнення самих країн, що бажали приєднання. Відповідну гіпотезу було сформульовано на рис. 4.5: *потужне прагнення до вступу спонукає до ранніх реформ, незалежно від сигналів з боку ЄС. У таблиці 7.1 до країн, що мали сильну внутрішню відданість лібералізму і пов'язане з цим прагнення до вступу до ЄС (див. п'ятий розділ), належать дев'ять, виділених напівжирним. Вже на найпершому етапі прихильну пропозицію ЄС надав тільки чотирьом з них. Тому у статистичному плані було б дуже тяжко, якщо не неможливо взагалі, розділити впливи прихильності і пропозиції з боку ЄС, що дає змогу висунути контрфактуальне припущення, що ці країни діяли б так само і за умови наявності сильної пропозиції з боку ЄС.*

Однак видається, що щойно згадана гіпотеза підтверджується досвідом групи країн, що мали сильну відданість лібералізму і сильне прагнення до вступу до ЄС, однак початкова пропозиція з боку ЄС для них спочатку у кращому разі була помірною: поза сумнівом, до цієї групи належать три країни Балтії, Словенія і, як можна вважати, Хорватія. Щодо перших чотирьох з нашого розгляду впливає висновок, що потужні прихильність і прагнення до членства виступали рушіями раннього і стабільного поступу реформ у цих країнах. Їхня кінцева мета полягала в тому, щоб продемонструвати ЄС, що вони заслуговують приєднання у першій хвилі розширення, – і вони досягли успіху. Немає також сумніву і в сильному прагненні Хорватії вступити до ЄС чи її явній прихильності до економічної лібералізації. Хоча протягом десятиліття вона була останньою за показниками ІПП серед країн центральноєвропейської групи, а в 1995–1996 роках її обійшли країни Балтії, Хорватія продовжувала утримувати темп Центральної Європи, а її показники завжди були помітно кращими за показники решти посткомуністичних країн,

включно зі становищем стабілізації і економічних реформ. Проблеми Хорватії майже цілковито лежали у площині демократичних стандартів і висновків щодо них у чутливому контексті воєнних дій і різного ступеня порушень всіма воюючими сторонами.

Розвиток ситуації щодо двох інших країн, які мали найслабшу пропозицію, Болгарії і Румунії, також свідчить на користь правильності нашої гіпотези. Їхня слабка прихильність зрештою означала те, що потреба (попит) у вступі до ЄС був слабшим, ніж в інших країнах, а отже, вони не розпочали на першому етапі негайних і стабільних реформ, незважаючи на помірно позитивні сигнали, які були спочатку навіть сильнішими, ніж у випадку чотирьох інших країн, пропозиції щодо яких були слабкими.

Порівняно ранні позитивні зміни пропозиції ЄС щодо балтійських країн і Словенії і набагато пізніша така зміна по відношенню до Хорватії підтверджує третю гіпотезу стосовно членства: *впевнений поступ реформ веде до сприятливішої позиції ЄС. Перші чотири згадані країни виявилися здатними підписати Європейські угоди у середині 1995 року, а передові реформатори Естонія і Словенія випередили Болгарію і Румунію та приєдналися до першої хвилі розширення ЄС. Рішення 2003 року про включення Болгарії і Румунії до списку наступної хвилі розширення з часовим горизонтом 2006–2007 років є ще одним підтвердженням гіпотези, хоча, як вже відзначалося, свідчення реального поступу є набагато очевиднішими у випадку Болгарії, що вказує на те, що таке рішення ЄС у випадку Румунії є більше попереднім стимулом, ніж винагородою за вже зроблене. У випадку Македонії і Албанії ЄС поводить не так щедро, незважаючи на те, що в економічному плані успіхи цих двох країн не набагато гірші за поступ у Румунії; тривала нестабільність у регіоні, та тінь, яку вона кидає на реалізацію демократичних принципів, поза сумнівом, пояснюють цей факт – в усіх цих гіпотезах поступ реформ має інтерпретуватися не як сама лише економічна лібералізація, необхідно також брати до уваги стан демократії, оскільки для ЄС цей аспект має дуже велике значення.*

На закінчення розглянемо четверту гіпотезу: *негативна позиція ЄС (застосування «батога») щодо країни з потужним прагненням до вступу до ЄС, викликає активізацію поступу. Вище вже описувалося кілька таких випадків. І тут ми лише коротко їх нагадаємо. Латвію і Литву не було включено разом з Естонією до першої групи кандидатів на вступ до ЄС, і цей «батіг», очевидно, було серйозно сприйнято керівництвом цих країн, а його застосування привело до вжиття активніших заходів відповідно до того, на що було вказано ЄС у щорічних звітах щодо поступу за 1996–1999 роки. Поступ було активізовано, а ЄС у відповідь 2000 року почав пом'якшувати свою позицію і зрештою погодився на включення цих країн до першої групи вступу. Аналогічним чином, Словаччину було виключено з першої групи після того, як уряд Меч'яра вдався до заходів*

регресивного характеру, особливо – у плані демократичних прав і свобод. На виборах 1998 року опозиція активно використовувала у своїй кампанії питання ЄС та інтерпретувала завуальовані сигнали звітів ЄС як обіцянку повернути Словаччину до числа кандидатів на вступ за умови перемоги демократичних сил. Це зробило великий внесок у перемогу опозиції і, відповідно, у зміну політику після цієї перемоги. Схожим чином, тривалий період відкладення надання пропозиції щодо членства Хорватії також зробило свій внесок у перемогу опозиції на виборах 2000 року та майже негайно після потепління стосунків між ЄС і урядом нового прем'єр-міністра Месіча.

Для деякого з фахівців все це є аж надто складним, і багато хто вважає, що з розвитком усіх цих ігор і аргументів щодо більшої чи меншої прихильності до лібералізму й демократії можна впоратися набагато простіше і звести все це до одного слова: *географія*. Хоча до цього питання ми вже зверталися раніше, на нього варто знову звернути увагу, щоб зрозуміти, що можна, а чого не можна пояснити географією. Привабливість географії як простого і потужного пояснення є зрозумілою. Всі країни, які вже увійшли чи мають увійти до складу ЄС і роблять це через певну взаємодію власних прагнень, поза сумнівом, є географічно близькими до Західної Європи. Всі країни, щодо яких ЄС займає менш прихильну позицію, і/або які проявляють мало реальної прихильності до лібералізму і демократії, розташовані набагато далі. Хоча цей останній аргумент зараз, після рішення щодо Туреччини, стає дискусійнішим, неможливо заперечити актуальність аргументу щодо географічної близькості.

Виявляється, що простий показник відстані також дуже добре застосовується в економетричному аналізі розвитку посткомуністичних країн, як, наприклад, у ранній праці Fischer, Sahay, Vegh (1996), автори якої пояснюють показники економічного зростання, а відстань від Брюсселя виявляється потужною і статистично значимою змінною. Однак, видається, що цей аргумент не є повністю задовільним – з двох причин. По-перше, він передбачає наявність дуже суворого історико-географічного детермінізму, що залишає дуже мало простору для політичного вибору; навіть витратити сили і ресурси на всі ці дослідження і дискусії щодо розробки політичних рішень, якщо країна розташована близько до Європи? Така близькість не тягне за собою жодних рекомендацій; також легко показати і винятки, коли однакова близькість вела у дуже різних напрямках. Невже Албанія і Молдова настільки далі від європейських сусідів, ніж країни Балтії? Ні, проте вони пішли дуже різними шляхами, зокрема і в тому, що перші дві зі згаданих країн не отримали тієї теплої пропозиції від ЄС, яку отримали балтійські країни. Щоб зрозуміти, чому однаково віддалені від Європи країни пішли різними шляхами, найважливіше взяти до уваги набагато сильнішу відданість балтійських країн лібералізму і демократії та стійкіше впрова-

дження реформ. Друга причина незадовільності географічної близькості як пояснювального чинника полягає в тому, що кілометри нічого не кажуть нам про поведінкові механізми, через які ця близькість втілюється у настрої, рішучість і вибір стратегії.

Географічний підхід тільки тоді набуває значення, починає допомагати розумінню подій і – що важливо для соціальних наук, – виливається у зважені рекомендації щодо конкретних заходів, коли такі механізми детально досліджені. В одному з недавніх досліджень автори подають стислий приклад того, як такий аналіз можна зробити корисним і практично значущим. Автори Kopstein, Rely (2000) виходять далеко за межі простого демонстрування факту, що відстань від найближчого великого європейського міста (у названому дослідженні було обрано Берлін і Відень) має значну пояснювальну силу у динаміці економічних і політичних свобод. Названі автори «знямають перші шари цибулини», щоб виявити, як географічна близькість сприяла поширенню знань і настроїв, створювала складну змінну «відкритості», що складається з вимірюваних елементів, таких як володіння телеканалами, накладки газет, міжнародні телекомунікації, притік туристів, прямі іноземні інвестиції і торгівля. Більший ступінь близькості веде до вищих показників торгівлі, прямих іноземних інвестицій, однак це зростання також посилюється більшим ступенем доступності різних видів комунікації.

Це вже дає змогу зрозуміти, що набагато раніше «відкриття» Польщі й Угорщини мало велике значення, як і можливість естонців задовго до 1989 року дивитися фінське телебачення. Далі у названому дослідженні «знямаються» ще й інші шари і виявляється, що позитивного лібералізаційного імпульсу надавала не тільки близькість до Європи (чи – що корисніше – контакт з нею), а й що діяла симетрична закономірність – контакти Киргизстану з іншими країнами Центральної Азії могли бути причиною протилежного імпульсу, чим можна пояснювати поступове зведення нанівець лібералізаційного старту, здійсненого ідеалістично налаштованим лідером президентом Акаєвим. Автори дослідження йдуть навіть ще глибше, наприклад, пояснюючи, що в Угорщині географічна близькість до ЄС і добрі перспективи членства не визначали автоматично всієї політики. Внутрішня політика стала запорукою потужного суспільного консенсусу, спрямованого проти надання дозволу іноземцям на придбання землі, але неминучість цього за вимогами ЄС знайшла розуміння усіх сторін і в кінцевому підсумку була неохоче прийнята.

На закінчення слід сказати, що членство у ЄС, очевидно, відіграло дуже велику роль у визначенні швидкості початкових заходів реформування, у темпах і стабільності заходів політичної і економічної лібералізації та у кінцевих результатах, отриманих через півтора десятка років. Однак необхідно наголосити на тому, що динаміка цих процесів не мала прямої залежності від запрошення ЄС і саме від такої мотивації поступу. Запрошення ЄС були різними за ступенем інтенсивності, іноді

вони надавалися раніше, іноді пізніше, у випадку деяких країн такі запрошення були винагородою за лібералізацію, що здійснювалася з власної ініціативи самих цих країн; також з великою ефективністю використовувалися затримки процесу вступу до країн, які не демонстрували високих показників реформування. Тут, однак, цей чинник також не діяв ізольовано, його дія перепліталася із внутрішніми лібералізаційними імпульсами, які були потужнішими в умовах вищого ступеня неагресивних націоналістичних настроїв та більшої прихильності суспільства і його лідерів до демократії у політиці та лібералізму в економіці.

Додаток: членство в ЄС як чинник політичних і економічних реформ у балтійських республіках

У посткомуністичний період перспективи вступу до ЄС забезпечили балтійські республіки потужною мотивацією до економічних, політичних і адміністративних реформ. Однак ці стимули не були однаково потужними для всіх цих країн, як не були вони однаково вимі у різні періоди здійснення реформ. У таблиці 7.1 подано хронологію основних подій цього процесу. Перспективи членства у ЄС набули набагато більшої ваги у реформах в Естонії, Латвії і Литві тільки після підписання Європейських угод у середині 1995 року. До того республіки Балтії здійснювали лише попередні спроби наблизити свої суспільно-політичні структури до подібних структур країн-членів ЄС. Після підписання Європейських угод у кожній з цих країн було вжито систематичніших дій. Крім того, Естонія ще до 1995 року спрямовувала більше ресурсів і пішла далі у напрямку отримання членства у ЄС, ніж дві інші республіки. Таким чином, хоча всі три країни проголосили про свої прагнення працювати для отримання членства у ЄС навіть до отримання чітких сигналів з боку ЄС про реальність таких сподівань, реальна внутрішня робота у цих країнах розпочалася у другій половині 1990-х років; зусилля у цьому напрямку набували більшої інтенсивності з кожним новим досягненням. У цьому додатку розглядаються такі зусилля і демонструються відмінності між різними країнами у різні періоди. Матеріал великою мірою спирається на дослідження Basta (2004b).

Естонія

В ідеологічному плані Естонія рішуче виступала за інтеграцію у західну економіку, політичні і оборонні організації ще навіть до набуття незалежності 1991 року – так само, як і інші країни Балтії. Членство у ЄС являло собою частину цієї стратегічної

(пере)орієнтації. На зустрічі у червні 1993 року президенти Естонії, Латвії і Литви підписали спільну декларацію, у якій закликали «країни ЄС розпочати переговори щодо надання статусу асоційованого членства трьом балтійським країнам» (Bleiere, 1999, p. 50). У випадку Естонії ця ініціатива супроводжувалася публічними заявами, у яких раз у раз наголошувалася важливість інтеграції у ЄС як одна із заповорок безпеки країни²³ (Park, 1995, p. 33). Хоча прохання і не було задоволене, з боку ЄС було названо умови підписання угод щодо асоційованого членства, які, зокрема, передбачали і гармонізацію законодавства відповідно до законодавства ЄС (Bleiere, *op. cit.*).

У багатьох відношеннях Естонія взяла країни ЄС як приклад для себе. Втім слід бути обережним і не оцінювати дії уряду Естонії як такі, що були виключно продиктованими прагненням отримати членство у ЄС. Радше багато програм реформ в Естонії розроблялися за зразком і під впливом законодавства ЄС, оскільки на той час сама Естонія небагато мала у сенсі відповідного власного законодавства і досвіду, на який можна було б спиратися. Наприклад, реформування законодавчої системи Естонії, що розпочалося 1991 року, спиралося на законодавство Німеччини, Австрії, Голландії і Данії (Pisuke, 2001, p. 192). Автор зойно згаданій праці доходить висновку, що нове естонське законодавство розроблялося за моделями національного законодавства «країн-членів ЄС або країн (Австрія, Фінляндія і Швеція), які перебували на стадії наближення свого законодавства до ЄС у момент розробки естонських законів» (*ibid.*, p. 194). Виходячи з останнього можна припустити, що Естонія прагнула готуватися до вступу до ЄС, не маючи жодних гарантій ймовірності надання такого членства, і саме цим пояснюється взяття нею за зразок законодавства ЄС для своїх реформ. З іншого боку, вибір тих самих країн за зразок видається логічним і тому, що Естонія прагнула досягти їхнього рівня процвітання і ефективності. Крім того, можливо, що обидва ці чинники діяли одночасно. Залишається однак неясним, які саме міркування чи поєднання міркувань відігравали вирішальну роль у процесі вибору і ухвалення рішень.

Що цілком очевидно, то це те, що Естонія впровадила інституційні положення, спрямовані на підготовку до вступу до ЄС та зближення правових і адміністративних систем республіки з країнами ЄС ще 1993 року. У грудні того року уряд створив робочу групу «з метою вивчення питань, що стосуються можливого вступу Естонії до Європейського Союзу і для підготовки відповідних документів» (*ibid.*, p. 196). Ця робоча група включала урядовців, членів парламенту та представників академічного середовища. Вона розробила теоретичні засади естонських реформ, які відповідали законодавству ЄС (*ibid.*). Створення урядом такого форуму з прицілом на ЄС, наскільки відомо авторові, серед країн Балтії мало місце тільки в Естонії. Крім того, уряд ухвалив резолюцію про створення системи, спрямованої на координацію діяль-

ності різних державних установ, пов'язану з потенційним вступом до ЄС. Це відбулося у грудні 1994 року (*ibid.*, р. 197). Хоча це рішення так і не вдалося втілити в життя, воно вказує на рішучість Естонії вже на ранньому етапі до прийняття законодавства ЄС – навіть до підписання Угоди про асоціювання і членство.

Естонія підписала Європейську угоду з ЄС 12 червня 1995 року, разом з Латвією і Литвою²⁴. Ця угода, хоча вона була ратифікована тільки 1 лютого 1998 року²⁵, являла собою чіткий сигнал з боку Європейського Союзу про його намір серйозно розглядати потенційне членство Естонії. Після цього було вжито систематичних заходів спрямованих на зближення естонського законодавства до *Acquis Communautaire* (AC). З січня 1996 року Естонія почала створення спеціальних державних органів, мета яких полягала у сприянні зближенню національного законодавства із законодавством Союзу (Maniokas, 1999, р. 125). Короткий перелік пунктів, що передбачала ця система:

- Комітет міністрів (або комітет з європейської інтеграції), до складу якого увійшли ключові міністри, відповідальний за розробку загальних принципів політики (Pisuke, р. 198).
- Рада державних службовців вищого рангу, у складі представників більшості міністерств та Банку Естонії, що координувала міжвідомчу діяльність, пов'язану з питаннями євроінтеграції (Pisuke, р. 198). Крім того, Рада розробляла і впроваджувала заходи, пов'язані з ЄС, а також готувала зустрічі і проекти рішень для Комітету міністрів (SIGMA 1, р. 22).
- Управління європейської інтеграції, що координувало діяльність двох зазначених вище організацій, забезпечувало обмін інформацією з Європейською Комісією, координувало технічну допомогу і проводило підготовку державних посадовців щодо питань ЄС, а також здійснювало моніторинг поступу у зближенні національного законодавства і AC (Pisuke, р. 198).

Водночас на окремі міністерства було покладено відповідальність за забезпечення відповідності європейському законодавству у їхніх галузях (*ibid.*, р. 199). Як стверджує автор Maniokas (1999), у цьому полягала унікальність естонських відомств, пов'язаних з питаннями ЄС (р. 125).

Створивши інституційну інфраструктуру, естонський уряд 6 червня 1996 року ухвалив перший «План дій щодо приєднання до Європейського Союзу» (Pisuke, 2001, р. 201). У лютому 1997 року було ухвалено «План дій» для забезпечення імплементації Білої Книги Європейської Комісії, що окреслювала кроки, які необхідно здійснити країнам-кандидатам для того, щоб їх кандидатури було розглянуто (*ibid.*). Як і дві інші балтійські республіки, після цього Естонія пройшла процес ретельної перевірки з боку Європейської Комісії, яка передбачала регулярну звітність щодо поступу кожної країни, а також відповідне реагування за ре-

зультатами звітів. У результаті усіх цих дій Європейська Комісія 1997 року ухвалила рішення про початок переговорів щодо вступу Естонії до ЄС²⁶. З цього моменту вплив ЄС ставав дедалі потужнішим і безпосереднішим. Як і інші кандидати, Естонія мала виконати вимоги Єврокомісії, в іншому разі вступ відкладався (Beselaere, 1999, р. 79).

Латвія і Литва

Як вже відзначалося, інституційні реформи у Латвії і Литві розпочалися не так рано, як в Естонії. Справді, принципи систематичної зовнішньої політики Латвія проголосила тільки на початку 1995 року (Pabriks, Purs, 2002, р. 124). У дослідженні реформування латвійської правової системи автор Levits (2001) розпливчасто відзначає, що реформи «у напрямку» зближення зі стандартами ЄС у державному управлінні та судовій системі розпочалися 1993–1994 років, але що цей процес «не складався» у період 1995–1999 років (р. 184). Як і у випадку Естонії, тут також тяжко сказати, чи ці реформи диктувалися потребою у кращих правових механізмах як таких, чи це робилося з метою справити позитивне враження на ЄС, зумовлене прагненням приєднатися до Європейського Союзу. Звичайно, згаданий автор не знаходить доказів ініційованого урядом *інституційного механізму* зближення латвійського законодавства із законами Європейського Союзу до підписання 1995 року Європейської угоди між Латвією і ЄС.

Латвія створила інституційний механізм зближення національного законодавства і *Acquis Communautaire* 1995 року. Цей механізм передбачав, зокрема, такі пункти:

- Рада європейської інтеграції, що являла собою міжвідомчий орган, до складу якого увійшли відповідні міністри і який очолив прем'єр-міністр (SIGMA 2, р. 23).
- Рада вищих державних посадовців, що здійснювала підготовчу роботу для ради з європейської інтеграції; перше засідання відбулося у лютому 1998 року. Цей орган забезпечував «міжвідомчий механізм у справах координації питань, пов'язаних з ЄС» (*ibid.*).
- Бюро з європейської інтеграції – адміністративний орган забезпечення політичної і адміністративної підтримки організацій, що брали участь в інтеграційному процесі. Крім того, до його обов'язків входила підготовка національної програми європейської інтеграції (SIGMA 2, р. 23). Цей орган увійшов до організаційної інфраструктури 1995 року (Maniokas, р. 124).

Кабінет міністрів Латвії ухвалив національну програму інтеграції у Європейський Союз у грудні 1996 року (Levits, р. 185). Проте, незважаючи на активні зусилля латвійського уряду, спрямовані на виконання так званих Копенгагенських критеріїв ЄС²⁷, Європейська Комісія ухва-

лила рішення про невключення заявки Латвії щодо вступу до ЄС (разом із заявкою Литви) до наступного раунду переговорів щодо приєднання. Як причини відкладення переговорів було названо нездатність економік обох країн витримувати конкурентний тиск спільного ринку (Bleiere, p. 51).

Підхід Литви до інтеграції у західні інституції був дещо відмінним від того, який реалізовували її балтійські сусіди. Відмінність полягала в тому, що, хоча Литва в принципі так само прагнула набуття членства у Європейському Союзі та інтеграції у західні інституції, як і Латвія та Естонія, вона від початку мала приязніші за інші країни Балтії стосунки з Росією. У своєму дослідженні, присвяченому цьому питанню, автор Thomas Lane (2002) наводить численні докази на користь такого висновку. До розпаду СРСР Росія 29 липня 1991 року юридично визнала незалежність Литви, посилаючись «виключно» на «анексію» 1940 року як правову підставу такого визнання (Lane, 2002, p. 200). Крім того, хоча політики різних напрямків погоджувалися щодо необхідності виходу країни зі сфери впливу Росії, «існувала загальна згода щодо потреби збереження добросусідських відносин з Росією» (*ibid.*). Зусилля у цьому напрямку привели до надання Росією Литві статусу «найбільшого сприяння» у листопаді 1993 року (*ibid.*, p. 201)²⁸. Далі згаданий автор наголошує, що, хоча Литва продовжувала процес переорієнтації своєї торгівлі на захід, особливо – на країни Європейського Союзу, «поширеною була думка, що [економічні відносини з Заходом] не замінять повністю російських ринків і постачання товарів» (p. 202). Отже, вже на ранньому етапі зовнішньополітична активність Литви розділилася між співробітництвом із Заходом і Сходом²⁹. Цим почасти можна пояснити причини очевидного браку наполегливості в імплементації Копенгагенських критеріїв на початку 1990-х років.

Як і інші країни Балтії, Литва також у реформуванні правової сфери взяла за зразок правові системи країн-членів ЄС. Наприклад, литовський закон про принципи бухгалтерського обліку, ухвалений 1992 року, відповідав принципам європейського законодавства про компанії (O'Rourke, 1995, p. 121). Проте, як і у випадках інших балтійських країн, тяжко визначити, чи це було просто запозиченням передового законодавства, чи робилося у намаганні збільшити свої шанси на майбутнє членство у ЄС. Інституційний механізм забезпечення зближення національного законодавства і законодавства ЄС з'явився незадовго до підписання Європейської угоди. У Литві систему інституцій, пов'язаних з питаннями ЄС, було створено 1995 року – за місяць до підписання Європейської угоди (Maniokas, p. 125); зокрема, до неї увійшли такі установи:

- Урядова комісія з європейської інтеграції, створена 1995 року, – інституція, відповідальна за стратегічний напрямок інтеграції Литви у ЄС. Вона розробляє «основні принципи інтеграційної політики, втілюваної урядом і [здійснює координацію] та [нагляд] за діяльністю

міністерств і державних відомств у цій сфері» (SIGMA 3, p. 25). Комісію очолює прем'єр-міністр, до її складу входять ключові міністри, відповідальні за процес інтеграції (*ibid.*).

- Делегація на переговорах щодо підготовки до вступу до Європейського Союзу – тимчасовий міжвідомчий орган, відповідальний за координацію роботи установ з підготовки Литви до вступу до ЄС. До складу Делегації входять державні службовці високого рангу та інші пов'язані з процесом особи. Цей орган було створено 1997 року (*ibid.*).
- Міністерство закордонних справ розробляє напрямки заходів інтеграційного процесу, координує економічну політику відповідно до критеріїв ЄС та забезпечує зв'язок і взаємодію з ЄС (*ibid.*).
- Комітет з європейських питань при уряді Литви, створений 1998 року, забезпечує реалізацію Національної програми адаптації *Acquis Communautaire* та реалізації Програми розбудови інституцій.

Так само, як і у випадку Латвії, переговори Литви щодо вступу було відкладено Європейською Комісією згідно з рішенням 1997 року. Крім того, що Литву було визнано погано підготовленою до конкуренції в рамках єдиного ринку, і Латвія і Литва були визнані такими, що мають неадекватні можливості для імплементації *Acquis*³⁰. Як зазначається у Bungs (1998), «однак вже за кілька тижнів Литва і Латвія знову стали до роботи, намагаючись зі ще більшим ніж раніше старанням піднести свої позиції у виконанні критеріїв членства»³¹ (Bungs, 1998, p. 13). Зрештою, досягнення повної відповідності критеріям ЄС привело до вступу всіх трьох країн Балтії до ЄС у травні 2004 року.

Висновки

Перспектива набуття членства у ЄС відіграла значну роль у процесі політичних і економічних реформ у трьох балтійських республіках. Однак цей вплив був набагато більш очевидним і його набагато легше виокремити у період після підписання 1995 року Європейських угод, і особливо – після рішень Європейської Комісії 1997 року щодо заявок цих країн та початку переговорів з Естонією. У період до 1995 року цей вплив був менш очевидним. Хоча існують факти використання всіма трьома країнами Балтії законодавства країн-членів ЄС як моделей реформування різних сфер політичного і економічного життя, залишається неясним, чи це зумовлювалося прагненням справити позитивне враження на ЄС, чи лише браком власних знань стосовно організації демократичного суспільства і ринкової економіки. Поза сумнівом, можливо, що певну роль відіграли обидві причини. Однак в існуючій науковій літературі немає достатніх даних для обґрунтованого аналізу цього питання. Зрозуміло, що тільки Естонія вела систематичну

підготовку до переговорів з ЄС щодо членства ще навіть до підписання Європейської угоди, створивши інституції для координування зближення свого внутрішнього законодавства і законодавства ЄС. Те, що всі три країни зрештою повністю реформували свої адміністративні, правові і економічні системи – всього лише протягом одного десятиліття, є доказом потужності чинника перспективи членства у ЄС у посткомуністичну добу.

Таблиця А7.1. Договірні відносини між ЄС і країнами Балтії до 1995 року включно

	Естонія	Латвія	Литва
Встановлення дипломатичних відносин з Європейською спільнотою	27 серпня 1991 року		
Підписання Угоди про торгівлю і співробітництво з Європейською комісією	11 травня 1992 року		
Підписання Угоди про торгівлю з Європейським Союзом	18 липня 1994 року (набула чинності 1 січня 1995 року)		
Підписання Європейських угод	12 червня 1995 року		
Заявка на членство в ЄС	24 листопада 1995 року	27 жовтня 1995 року	8 грудня 1995 року

Джерело: висновок Європейської Комісії щодо заявок про надання членства у Європейському Союзі Естонії, Латвії і Литві. Адреса в інтернеті: europa.eu.int/comm/enlargement.candidate.htm.

8. Перспективи для «захоплених країн»

Розбіжні шляхи реформ

Прогнозування – справа дуже тяжка. Особливо прогноз, що стосується майбутнього.

Марк Твен

27 посткомуністичних країн дуже розійшлися у своєму поступі до відкритого ринку і демократії, проте двома вимірами, які, напевно, мають найбільше значення для перспектив на майбутнє, є ступінь розвитку олігархії і потенціал вступу до ЄС. Насправді ці два виміри тісно переплетені одне з одним. Одна група країн – Центральної Європи і Балтії та деякі країни Південно-Східної Європи – на травень 2004 року вже або вступили до ЄС, або перебувають у процесі переговорів щодо вступу у найближчому майбутньому. Більшість з них вже давно подолали небезпеки, пов'язані з пошуком ренти і захопленням держави, тоді як інші, такі як Болгарія, Хорватія та Румунія, вже багато зробили для їх подолання. Перетворення у цих країнах з практичної точки зору завершено, всі остаточні удосконалення ринкових і демократичних інституцій є більш чи менш певною справою, що гарантують стандарти ЄС. Їхні майбутні економічні проблеми – це проблеми нових ринкових економік із середнім рівнем доходів плюс проблеми, пов'язані з роботою у новому розширеному ЄС. Решті країн Південно-Східної Європи було надано обмежену умовами пропозицію з боку ЄС без чітко визначених термінів вступу, і, хоча вони мають виконувати нелегке завдання – продовжувати поступ у перетвореннях, долаючи всі елементи захоплення держави, вони роблять це, маючи надійний маяк, що згуртовує суспільство, і чіткі настанови єдиного європейського законодавства. Для них перетворення ще жодним чином не завершені, однак вони бачать світло в кінці тунелю, яке, майже напевне, ставатиме сильнішим

рік від року. Майбутнє цих двох груп країн якщо й не є повністю гарантованим, цілком зрозуміле; воно перебуває у сфері євроінтеграції і вступу до ЄС. Докладніше про це тут говорити потреби немає.

Найважливіші і найцікавіші – питання, пов'язані саме з третьою групою; як, поза сумнівом, і найбільша непевність. За можливим винятком України, 12 країн СНД мають нульові або дуже низькі перспективи вступу до ЄС в осяжному майбутньому; до того ж вони обтяжені олігархічним класом, який панує в їхніх економіках і більшою чи меншою мірою, захопив контроль над політичним і державним життям. Головне питання щодо них полягає в тому, чи перетворення там лише на певний час уповільнилися або зупинилися, чи вони заблоковані у певному становищі політичної і економічної рівноваги десь між плановою і ринковою економікою, між соціалізмом і капіталізмом, що вже не є комуністичною диктатурою, але і далеко не є ліберальною демократією. Три з цих країн – Білорусія, Туркменістан і Узбекистан – очевидно перебувають набагато ближче до вихідної точки комуністичного режиму, а їхнє майбутнє надто неясне, щоб можна було обґрунтовано говорити про перспективи; і таке становище утримується до радикальної зміни керівництва. З огляду на це у цьому розділі ми зосередимось на дев'яти країнах СНД, які здійснили помірний, проте значний поступ на шляху перетворень.

Щодо них, на мою думку, найпродуктивніші і найважливіші аспекти дискусій чи дебатів (а вони вже розпочалися) можна розділити за двома напрямками. Перший стверджує, що якщо було досягнуто певного мінімуму стабілізації, ринкової лібералізації і приватизації, то подальший поступ *перетворень є неминучим* (ПН); це також з часом допоможе і у поглибленні демократичних процесів. Прихильники другого напрямку кажуть, що подальший поступ залежить від певних умов, і там, де процес реформування уможливив швидкий розвиток і закріплення потужних бізнесово-політичних груп та їх збагачення за рахунок рентних можливостей, зумовлених частковою лібералізацією, вони концентрують у своїх руках державні активи шляхом непрозорої приватизації і під загальною назвою «олігархів» захоплюють важелі державного управління. У їхніх інтересах – не подальша лібералізація і демократизація, а прямо протилежне; перетворення заблоковані (ПЗ) у становищі капіталістичної, однак не конкурентної економіки і автократичного політичного устрою, що може надягати на себе маску електоральної демократії. Аргументи «за» і «проти» цих двох напрямків розглядаються у наступному підрозділі. За цим іде розгляд наслідків для країни, у якій перетворення фактично заморожені діяльністю потужних бізнесово-політичних кіл, а в останньому підрозділі розглядаються питання того, яких заходів можна було б ужити для подолання рівноваги заблокованих перетворень і визволення захопленої країни. Одна з теоретичних можливостей – нова революція, що скидає олігархію – стала цілком реальною: вже є три приклади ненасильницького утвердження народом

своєї волі у дусі Ганді: Грузія, Україна, Киргизстан. Хоча в усіх трьох випадках від подій пройшло ще надто мало часу для їх глибокого розуміння – про декларовані успіхи не йдеться – «кольорові революції» можна продуктивно аналізувати в рамках навігаційної моделі.

Подальші перетворення: неминучість чи блокування?

Теоретичні аргументи

Погляди напрямку ПН являють собою не просто оптимістичну оцінку майбутньої поведінки олігархів чи механістичні аргументи «критичної маси» – що приватна власність і закони ринку вже перейшли певний поріг, після чого повернення назад стало неможливим. За поглядами ПН стоїть набагато глибша економічна логіка. По-перше, стверджується, що приватний сектор і ринкові механізми так зменшують можливості бюрократії, що вона вже не становить загрози для подальшої лібералізації. По-друге, нові приватні економічні агенти, зокрема і великі капіталісти чи олігархи, тепер прагнуть забезпечити свої права власності і починають створювати запит на правове середовище, прозорість і т. ін. Так, наприклад, у Shleifer (1997) зазначається, що «досвід Росії показує, як приватизація у поєднанні з акційними стимулами для інсайдерів забирає контроль з рук бюрократів і створює політичні й економічні важелі для захисту прав власності». Таку саму думку висловлює і Ослунд: «...сила капіталістів – це, по суті, лібералізуюча сила» (1995), тому що «капіталісти прагнуть незалежності від бюрократів і захисту з боку правової системи» (1997). Багато фахівців розширюють цю логіку і стверджують про створення запиту на демократію; так, автор у Aroл (2003), гостро критикуючи ув'язнення глави «ЮКОСу» Михайла Ходорковського, стверджує, що «олігархи можуть допомогти розвитку демократії»¹.

Такі погляди часто лежать в основі аргументів на користь швидкої і ранньої приватизації, навіть за рахунок «залучення інсайдерів», які, наприклад, висловлюються у Boycko, Shleifer, Vishny (1995): «Головне досягнення великої приватизації полягає в тому, що вона дала потужний поштовх у формуванні запиту на інституційний розвиток». Гайдар рішуче виступав (і, звичайно, на практиці втілював свої переконання) за злам самовпевненої влади держави і бюрократії шляхом швидкої і масштабної приватизації та за подолання того, що він назвав глибоко укоріненним «східним» розумінням приватної власності, яка завжди підкоряється державі і бюрократії. Проте такі погляди Гайдара не обов'язково суголосні прогнозові щодо того, що нові капіталісти скоро почнуть дієво вимагати кращих інституцій. Справді, ще 1994 року він висловлював

побоювання з приводу того, куди йде Росія – «до вільного і відкритого ринку західного типу чи до номенклатурного капіталізму» (Gaidar, 2003, р. 82), і попереджував, що оновлене бажання «твердої руки» веде у напрямку традиційної сильної держави «східного» різновиду (р. 109). У цих своїх застереженнях він, як видається, схиляється до точки зору напрямку «заблокованих перетворень».

Схожу подвійність висловлено у статті Buitter (2000). З одного боку, її автор подає одне з найчіткіших застосувань положення Коаса – ефективність вимагає тільки недвозначних прав власності – і доходить висновку, що усі капіталісти прагнуть такого прозорого законодавства у сфері прав власності. З іншого боку, автор згаданої статті висловлює велику стурбованість «хижацтвом» і скептицизм щодо наявності доброї волі олігархів розвивати після приватизації верховенство права у Росії та інших країнах СНД².

Очевидним є зростання зусиль олігархів, спрямованих на своє узаконення і утвердження свого суспільного статусу, про що, зокрема, свідчить недавнє зауваження росіянина Володимира Потаніна: «Ми хочемо бути нормальними і соціально прийнятними. Дайте нам платити наші особисті податки і показати, скільки ми витрачаємо на підтримку культури»³. Це відповідає прогнозу ПН – як тільки вони «вкрадуть» достатньо (або все, що є), олігархи бажають нормалізувати свій статус через священність прав власності. Проте така легітимізація також відповідає і збереженню політичного впливу, достатнього для того, щоб не дати повністю завершити лібералізацію, що передбачає відкритість доступу на ринок для нових малих капіталістів, ставлення держави і судової системи до яких є неупередженим.

Більшість аргументів напрямку ПН висуваються у зв'язку з Росією, проте очевидно, що вони застосовні і до всіх країн, у яких відбулися процеси концентрації власності і формування нечисленних груп потужних капіталістів. Світовий банк у своєму першому огляді поступу перетворень (World Bank, 1996), з одного боку, висловлює те саме побоювання, що і Гайдар, з приводу процесу такого накопичення, однак з іншого – у позитивнішому ключі розвиває ідеї подальшої розбудови і зміцнення інституцій як реакцію на вимоги гарантування прав власності. Цього обнадійливого тону «Звіту» 1996-го вже немає у дослідженні Світового банку 2004 року, присвяченому приватизації в Росії і концентрації власності в руках небагатьох⁴.

Контраргументи напрямку ПЗ найпростіше можна викласти так: капіталісти-олігархи будуть вимагати і добиватися загального поліпшення становища у правовій сфері не зі своєї доброї волі, а тільки якщо це буде оптимальним для їхніх прибутків. За тих обставин, у яких перебувають олігархи у захоплених державах СНД, існує багато підстав вважати, що оптимум для них означає збереження статус кво. Дехто, як-от автор Barnes (2003b), стверджує, що приватизацію досі не закінчено

повністю, а тому олігархи мають за краще підтримувати непрозорість середовища на найближче майбутнє. Проте сутність аргументації ПЗ є ширшою, оскільки – навіть якщо все вже приватизовано – існують значні рентні можливості, які прагнуть контролювати великі впливові олігархи; наприклад, автор Puglisi (2003) з розмови з керівником «Нафтогазу України» дізнався, що з унікального привілею купувати газ за цінами, нижчими за світові, компанія отримує дуже високі додаткові прибутки.

Історичні факти, наведені у додатку до шостого розділу, незалежно свідчать, що в усьому світі і в різні часи «традиційні великі капіталісти» докладають значних зусиль, спрямованих на пошук і отримання ренти в умовах економік, що перебувають на різних стадіях розвитку. Оскільки йдеться про отримання ренти чи можливості надприбутків, найдоцільнішим видається аналіз поведінки «закріплених» посткомуністичних олігархів через вибір між вигодами від гарантованих прав власності у прозорому і рівному для всіх правовому середовищі та вигодами збереження рент за рахунок лобювання і використання свого впливу у непрозорому середовищі. У цьому контексті аргументи ПН і ПЗ узгоджуються в тому, що поліпшення правового середовища є вигідним для олігархів, і якщо ці вигоди будуть достатньо значними, то олігархи справді вимагатимуть таких поліпшень. Однак напрямком ПЗ заперечує автоматичність цього результату.

Існує багато теоретичних досліджень такого вибору, і, хоча розроблені математичні моделі свідчать, що вибір може іти як в одному, так і в іншому напрямку, автори відзначають, по-перше, що автоматичність прогнозів напрямку ПН не має теоретичних підстав, а по-друге, схиляються до висновків напрямку ПЗ – що на найближче майбутнє більш імовірним є вибір олігархів на користь збереження статус кво. Так, автори Polischuk, Savvateev (2004) демонструють, що чим нерівномірнішим є розподіл власності, тим більша ймовірність вибору на користь збереження статус кво; факти ж свідчать про те, що власність насправді розподілена дуже нерівномірно. Згадані автори доходять висновку, що «деякі найбагатші агенти обиратимуть гібридну рівновагу з *неформальними процедурами і рентними можливостями* [курсив автора], а не ринкову, і тому чинитимуть опір забезпеченню прав власності». Їхня модель також демонструє і ще один дуже важливий результат: цей статус кво – за якого олігархи зберігають свої привілеї, конкуренція обмежується, а гарантування прав не діє – може протягом певного часу являти собою рівноважний стан – всупереч прогнозам напрямку ПН.

Автор у Sonin (2003) йде навіть ще далі і включає до своєї моделі можливість того, що права власності можуть купуватися індивідуально, а не забезпечуватися рівномірно як суспільне благо. Дуже багаті можуть купити багато такого забезпечення, наймати охорону для об'єктів своєї фізичної власності (що не так вже й мало у такому середовищі навіть по відношенню до недружнього державного інспектора), найма-

ти найкращих юристів, купувати високопосадовців і політиків. Такі дії – а не діяльність, спрямована на запровадження верховенства права, забезпечуваного як суспільне благо, – означають, що не потрібно відмовлятися від свого захищеного від конкуренції привілейованого становища. Таким чином, автор згаданої праці доходить висновку, що ще протягом тривалого часу олігархи не будуть створювати запиту на рівне для всіх і справедливе правове середовище, а підтримуватимуть неконкурентне і непрозоре становище. Потужність змінної – придбання прав власності, – поза сумнівом, стає ще більшою, коли звернутися до питання сумарного ефекту змови олігархів, що виходить за межі конкретного одиничного акту лобіювання індивідуальних привілеїв – до ширшого поняття захоплення держави і контролювання результатів виборів та потужного впливу на спрямування загальної політики.

Важливий новаторський внесок у напрямок ПЗ зробила праця Hellman (1998), автор якої підтверджує побоювання, що приватизація, яка залучає – політично і фінансово – осіб, що мають великий вплив, надаючи їм швидкий і дешевий інсайдерський доступ до активів, що приватизуються, насправді виливається у концентрацію активів, яка може бути несумісною з подальшою лібералізацією. Тут автор підкреслює парадокс: від середини 1990-х років найпотужнішою і найефективнішою опозицією подальшим реформам у країнах СНД є не ті, хто від них програли – населення, яке на собі відчуло безробіття і зниження рівня життя, – а «переможці», нові капіталісти, що отримують вигоду від непрозорого і в цілому несправедливого переходу у приватну власність державних активів⁵. Головний висновок названої статті полягає в тому, що олігархи здатні захоплювати державу і гарантувати сприятливість її політики для них, а не для відкритих конкурентних ринків.

Стосовно питання підтримки реформ доцільно зробити невелике уточнення. Нові капіталісти, на відміну від радянської бюрократії, були далекими від категоричного неприйняття будь-яких економічних реформ. Автор Havrylyshyn (1995a, b) нагадує історію їх уподобань. Вони з ентузіазмом підтримали горбачовську перестройку, яка легалізувала приватну економічну діяльність, наприклад, «Закон про кооперативи» 1988 року, і далі підтримували звільнення ринків і приватизацію державних активів та навіть лібералізацію щодо більшості видів товарів, за винятком енергоносіїв та сировини. Для них дуже сприятливим виявилася лише квазілібералізація енергетичного та сировинного ринків, тому що саме різниця між контрольованими внутрішніми і світовими цінами у цих секторах стала для них головним джерелом першого великого накопичення багатства. Вони також не чинили опору продовженню державної підтримки державних підприємств, оскільки більшість нових приватних фірм були тим чи тим чином пов'язані з ними і легко могли працювати за вигідними для них відпускними цінами, за рахунок чого витягували кошти з державних до приватних фірм. Не опиралися

нові великі капіталісти і монетарним послабленням дешевих кредитів на виплати зарплат працівникам; вони часто долучалися до хору гололів, що вимагали таких «соціально орієнтованих» заходів. Для них висока інфляція, що таким чином породжувалася, ставала ще однією формою накопичення капіталу, даючи змогу позичати під від'ємні відсотки⁶. Однак на час, коли було накопичено великі багатства – десь на середину 1990-х років, – нові великі капіталісти змінили свої позиції щодо інфляції, яка у довготерміновій перспективі підірвала можливості економічного зростання, таким чином убиваючи курку, яка несла їм золоті яйця. Однак вони продовжували – ще рішучіше – опиратися подальшій економічній лібералізації, яка вела до зростання конкуренції з боку нових суб'єктів ринку, як внутрішніх, так і іноземних.

Історичний досвід неперехідних економік

Потужні економічні кола, що впливають на уряд, переслідуючи власні інтереси, не є «монополією» посткомуністичних країн; це поширене в історії явище, короткий огляд якого подано у додатку до шостого розділу. До цього історичного досвіду цілком передбачувано звертаються прихильники і напрямку ПН, і ПЗ. Перші, наприклад, іноді говорять про російську олігархію як про певну тимчасову фазу, аналогічну етапу «баронів-розбійників» у США. У шостому розділі я вже зазначав, чим олігархи відрізняються від «баронів-розбійників» та від представників «кумівського капіталізму» Східної Азії, які накопичували свої перші багатства через діяльність, що генерує нову вартість, як відзначено у Krueger (1999), а не через привілейований доступ до приватизації державних активів. Там, де схожість все ж таки спостерігається, вона свідчить на користь аргументів напрямку ПЗ: нечисленні потужні великі капіталісти опираються лібералізації, а не підтримують її.

Як теоретичне обґрунтування, так і значний історичний фактичний матеріал подається в оглядових дослідженнях, таких як, наприклад, Rajan, Zingales (2003b) та Morck, Wolfenzon, Yeung (2005), про які йшлося вище.

Застосування історичних уроків до перехідних економік, здійснене у Durnev, Li, Morck, Yeung (2004), заслуговує на більшу цитату:

«Тому існує потенційна небезпека того, що деякі перехідні економіки перебувають у процесі переходу від комуністичної диктатури до економічної диктатури нечисленної кліки інсайдерів, що мають добрі політичні зв'язки і міцні позиції. Закріпивши свій статус, ця еліта і далі займається пошуком ренти з метою збереження існуючого становища. Її діяльність має на меті обмеження прав власності "чужих", прозорість прав державних інвесторів і відкритість до глобальної економіки. Ця еліта стимулює неефективний розподіл капіталу і, таким чином, гальмує економічне зростання. Також

видається ймовірним, що брак висхідної мобільності нових агентів також є результатом цієї діяльності, хоча у даний момент доказів ні за, ні проти цього немає».

На думку автора цієї книжки, такі аргументи, як останній, є набагато реалістичнішими і переконливішими за ті, що наводяться напрямком ПН. Звичайно, історичні факти того, як потужні капіталісти діють у ринкових економіках, не доводять припущення, що їхні посткомуністичні колеги прагнуть легітимізації свого статусу і тому почнуть створювати запит на загальне поліпшення стану інституцій забезпечення прав власності. «Барони-розбійники» або латиноамериканські магнати не поступалися своєю могутністю охоче; вони робили це під тиском державної політики в інтересах народу або фінансових криз, що виступали каталізаторами структурних реформ.

Сьогодні відмінність між захопленими посткомуністичними країнами і рештою, поза сумнівом, полягає не в тому, що в останніх немає корупції, впливових «закріплених» капіталістів і лобювання уряду; все це є і буде всюди. Реальна відмінність – у ступені олігархічної влади, яка у посткомуністичних країнах настільки більша, що ця відмінність стає якісною. Говорячи конкретніше і повторюючи сказане у шостому розділі, слід відзначити, що лобювання уряду великими компаніями, як правило, передбачає певні окремі дії, коли питання, яке вирішується урядом, впливає на інтереси певної компанії. Однак, як йдеться у Nissinen (1999) з приводу Латвії, «вони не мають ні зацікавленості, ні часу, ні ресурсів для того, щоб намагатися впливати на загальне спрямування політики». Відмінність захоплених держав у тому, що у них олігархи насправді мають і зацікавленість, і час, і ресурси для впливу на загальне спрямування державної політики аж до об'єднання зусиль з метою отримання потрібних їм результатів на виборах. Вибори Путіна 2004 року не є тут типовим прикладом, оскільки Путін підтримував одних олігархів і не підтримував інших, а російський народ прагнув стабільності, забезпечуваної «твердою рукою». Очевидним прикладом тут є вибори в Україні, з кричущими і, як виявилось, набагато очевиднішими маніпуляціями і шахрайством; кандидат від «партії влади» на цих виборах підтримувався фактично всіма найбільшими олігархами⁷.

Емпіричні дані щодо заблокованих перетворень

Представники напрямків і ПН, і ПЗ роблять прогнози щодо майбутнього захоплених держав, і тільки час покаже, які з них є правильними. Проте вже сьогодні є ознаки того, що вибір олігархів поки що відповідає аргументам ПЗ. У четвертому розділі було сформульовано три перевірявані гіпотези, пов'язані з дискусією ПН–ПЗ:

- Високий рівень захоплення держави блокує або гальмує перетворення.
- Великі фірми набагато менше схильні підтримувати лібералізацію і зміцнення справедливого правового середовища, ніж малі і нові фірми.
- Великі фірми генерують менше інновацій і менше підвищують ефективність, ніж малі і нові фірми.

Перші дві гіпотези розглядаються нижче, а третя – у наступному підрозділі, коли ми звернемося до перспектив економічного зростання у захоплених країнах. Перша гіпотеза висловлювалася у працях науковців вже дуже давно. І у Havrylyshyn (1995a), і у Hellman (1998) автори висловлюють думку, що нові потужні капіталісти спочатку підтримують поступ реформ, але у певний момент подальші реформи через скорочення деформацій (згадаймо рис. 6.1) починають зменшувати отримуваними ренти. У цей момент капіталісти намагатимуться «заблокувати» реформи, оскільки це максимізує їхні прибутки. Індекс захоплення держави (SC), укладений Світовим банком 1999 року (SC99), і щорічні показники ІПП відступу перетворень ЄБРР дають змогу простої перевірки гіпотези, *відображеної* на рис. 6.7. Тут подаються деякі статистичні уточнення.

Як відзначалося у шостому розділі, показники можуть бути сумнівними. Пізніші оцінки «клановості» (Kaufman, Kraay, Mastruzzi, 2003) насправді розміщують у рейтингу «клановості» Вірменію набагато вище, а Хорватію – набагато нижче (хоча Казахстан залишається низько, а Словаччина високо). Як і раніше, послідовність статистичних даних можна перевірити за допомогою коригувань винятків або їх виключення. У рисунку 6.7 використовуються усі доступні дані; на рисунку 8.1 показники для Вірменії і Казахстану приймаються як 0.25, а для Хорватії і Словаччини – 0.20 з наведених вище міркувань. Статистична відповідність є значно сильнішою, а значення R^2 зростає до 0.720; якщо ж згадані чотири країни просто виключити, то R^2 буде ще вищим – 0.793, а статистична значимість, попри меншу вибірку, залишиться високою.

У численних дослідженнях, присвячених процесові приватизації у регіоні⁸, також можна знайти емпіричні докази, що підтверджують цю гіпотезу: інсайдерський фаворитизм веде до концентрації власності в руках небагатьох⁹, а потім ці потужні власники використовують набутий вплив для посилення своїх позицій. Найдокладніший такий аналіз являє собою дослідження Світового банку 2004 року про накопичення власності, її концентрацію та наслідки цих процесів в Росії. У дослідженні визначаються 23 найбільші фінансово-промислові групи (ФПГ) і подається список 36 осіб найбільших акціонерів, дуже схожий на список у Barnes (2003b). За оцінкою дослідження Світового банку, ці особи контролюють щонайменше 35 % продажу в масштабах усієї економіки

і, напевно, до 60–80 % продажу у таких ключових секторах, як автомобільна промисловість, металургія і енергетика. Ступінь цього контролю є безпрецедентним, за винятком, можливо, інших захоплених держав регіону, стосовно яких такі дослідження ще мають бути проведені.

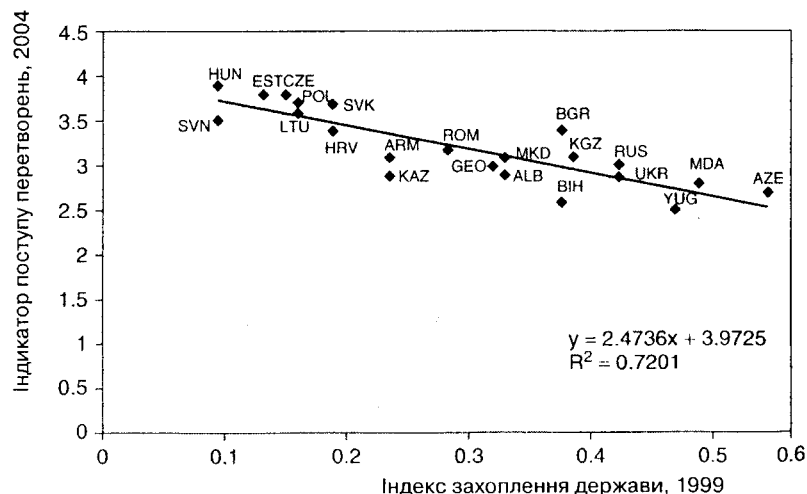


Рисунок 8.1. Захоплення держави веде до блокування перетворень

Згідно з другою гіпотезою, малі, середні та нові підприємства будуть підтримувати лібералізацію і однакове для всіх правове середовище більше, ніж великі олігархи. Це положення не є новим стосовно перехідних країн і, як пояснюється у Aslund, Johnson (2004), спирається воно на сформульовану 1971 року теорію колективної дії Олсона (її застосування до посткомуністичних країн див. у Olson, 1993). За наявності дуже великої кількості малих фірм ніхто не має мотивів для лобювання уряду з метою отримання суспільного блага, рівного для всіх, а кожен суб'єкт є надто малим для того, щоб отримувати якісь інсайдерські привілеї, що може робити олігарх. Коли групи стають достатньо великими, вони набувають здатності формувати коаліції для лобювання своїх інтересів в уряді. Для кожного малого підприємця мета максимізації прибутку є тією самою, що й для олігархів, те саме стосується і бажання зменшення конкуренції. Але якщо олігарх може обґрунтовано очікувати успіху від своїх зусиль, спрямованих на обмеження конкуренції, то велика кількість малих підприємців добитися цього не можуть, а можуть тільки працювати для того, щоб створювати суспільне благо справедливих і прозорих законів, які гарантуватимуть неможливість отримання для когось більших привілеїв.

На сьогодні політична впливовість малих і середніх підприємств (МСП) у захоплених державах залишається дуже низькою; за оцінками Aslund, Johnson (2004), у Центральній Європі на МСП припадає 50–60 % ВВП (так само, як у розвинутих промислових країнах), тоді як у країнах СНД – лише близько 20 %. Отже, це дуже й дуже мало для того, щоб справляти якийсь значний вплив, навіть якщо їхні зусилля будуть спрямовані на підтримку поліпшення інституцій. Чи це справді так? Багато кількісних досліджень виборчих уподобань у перехідних країнах є найкращою доступною перевіркою нашої гіпотези. І якщо, наскільки мені відомо, немає прямих доказів підтримки малими підприємствами поліпшення правового середовища чи зусиль олігархів, спрямованих на скорочення конкуренції, то дані щодо уподобань виборців насправді свідчать, що найрішучішими прихильниками орієнтованих на реформи політичних сил і лібералізаційних заходів є саме МСП¹⁰. Щодо третьої гіпотези – див. нижче, у підрозділі, присвяченому перспективам економічного зростання.

Підводячи підсумок, можна стверджувати, що теоретичні, історичні і емпіричні дані щодо перехідних країн в цілому більше відповідають поглядам напрямку ПЗ. У чому помилковість поглядів прихильників ПН? Звісно, не в теоретичному положенні теореми Коаса про ринкову ефективність і забезпечення прав власності для всіх – великих і малих – капіталістів. Як зазначається у Buiter (2000), якщо виникає запит на добрі інституції, то у відповідь на це виникне і пропозиція з боку уряду і суспільства. Однак реальність захоплених держав полягає в тому, що на сьогодні, як і на найближче майбутнє, немає ознак того, щоб такий запит виходив від олігархів, а є факти того, що малі підприємці, які можуть створювати такий запит, є надто безсилими, щоб їхні колективні дії у цьому напрямку були результативними.

Наслідки заблокованих перетворень

Якщо перетворення у цій групі, до якої входять близько десяти країн, справді заблоковані, то які це має наслідки для їх майбутнього розвитку? Тут я розгляну чотири виміри: розширення сектору МСП; інституційний розвиток; перспективи економічного зростання у коротко- і довготерміновій перспективах; перспективи майбутнього членства у ЄС.

Розширення сектору МСП

У рівноважному становищі захопленої держави, коли олігархи можуть впливати навіть на спрямування загальної політики, переслідування ними власних інтересів, судячи з усього, призводи-

тиму до розвитку набагато менш сприятливого середовища для малих і нових підприємств. Триватимуть обмеження конкуренції, правове середовище не буде надто прозорим, послідовним чи рівним для всіх, а сектор МСП нестиме більші тягарі податків, бюрократичного втручання і вдаватиметься до хабарництва. Насправді все це вже є поширеним у відповідних країнах.

Як вже відзначалося, цей сектор у країнах СНД залишається дуже малим, на нього припадає лише близько 20 % ВВП, тоді як нормою для розвинутих країн є 50–60 %; між іншим, таких показників зараз вже досягли багато країн Центральної Європи і Балтійські країни (див. Aslund, Johnson, 2004; World Bank, 2002). Це відставання яскраво показано у Frye (2003) та Frye, Shleifer (1997): у Польщі, яка має набагато менше населення і економіку, вже в середині 1990-х років було зареєстровано у шість разів більше малих і середніх підприємств, ніж у Росії. Важливість цього факту для розвитку громадянського суспільства і політичного тиску, спрямованого на поліпшення правового середовища, неможливо переоцінити; у World Bank (2002) цей зв'язок не тільки розглядається, а й відзначається, що історично обґрунтованим є показник критичної маси у 40 % ВВП – в разі його досягнення політичний вплив цього сектору стає відчутним. Якщо перетворення блоковано, зростання сектору МСП може і не зупинитися, проте воно, поза сумнівом, уповільниться, а на досягнення критичної маси можуть піти не роки, а десятиліття.

Реальні податки, які стягуються з МСП, як видається, є вищими, ніж податки, які платять великі підприємства, що відзначається у багатьох оглядових дослідженнях, присвячених цим країнам (див., наприклад, EBRD Transition Report, 2000, 2003; World Bank, 2002; дослідження IFC, 1999, присвячене Україні). В Україні, наприклад, податки в середньому становлять 30 % від валового обороту. Крім того, підприємства вимушені платити «податок» у вигляді хабарів для того, щоб мати змогу вести діяльність, який також є значним. Середній показник цього «податку» для всіх перехідних країн становить 5.4 % від обороту, що вдвічі більше, ніж для великих підприємств (2.8 %). У країнах СНД, де ступінь захоплення держави більший, ці показники ще вищі – 8 % від доходів, що в кінцевому підсумку становить «третину чи більше від їх прибутків»¹¹.

Крім необхідності платити високі податки і хабарі, МСП зазнають також і набагато більшого бюрократичного втручання, часових витрат на роботу з інспекторами, проблем, пов'язаних з аморфним і часто змінюваним законодавством. Як повідомляється у Kaufmann, Kaliberda (1996), керівництво малих підприємств витрачає на вирішення питань з чиновниками величезну частку робочого часу – 18 %. Щодо браку послідовності регуляторних актів у Puglisi (2003) наводиться таке висловлювання українського бізнес-консультанта: «Ніхто нічого не планує надовго... спочатку ви можете грати у шахи, а потім в середині гри виявляється, що граєте у баскетбол чи футбол». Загалом вважається, що

бюрократичний тягар, хабарі і змінність правил, а не рівень офіційних податків є головною причиною значного зростання обсягів неофіційної економічної діяльності у багатьох країнах СНД, які перевищують навіть високий рівень підпільної економіки в СРСР. Як було відзначено у додатку до другого розділу, у працях Kaufmann, Kaliberda (1996) та Feige, Urban (2004) називається дуже високий рівень тіншової економіки (50–70 %), а як головна причина відзначається бюрократичне втручання у діяльність підприємств.

Більшість фахівців пов'язують погані умови для діяльності та розвитку МСП з діяльністю олігархічних кіл і їх впливом на політику. У визначній для теми захоплення держави статті Hellman, Schankermann (2000) автори недвозначно вказують на цей зв'язок, пояснюючи цим більший тягар для малих підприємств і відзначаючи, що «взаємодія між фірмами і державою – це, по суті, договірні стосунки купівлі-продажу, які залежать від ринкової спроможності конкретних фірм». У Ronnas (1996) відзначається, що СМП «ймовірно, найбільше потерпають від поганого застосування законів, [тоді як] великі підприємства зазвичай здатні себе захистити». Думка, що така дискримінація – це не просто прояв волі уряду, рішуче обстоюється у Puglisi (2003): «Політична влада дає змогу... великому бізнесу формувати правила ринку на його власний розсуд». Однак не всі фахівці з цим погоджуються. У Aslund, Johnson (2004) переконливо доводиться, що розвиток МСП має життєве значення, і рекомендується впровадження простого податку на сукупну суму доходів для його стимулювання. Автори пов'язують дискримінацію щодо МСП з державною політикою і рекомендаціями іноземних організацій, таких як МВФ, Світовий банк та Організація економічної співпраці і розвитку, які наполягають на однакових податках для підприємств усіх розмірів. Також вони відзначають відсутність прямих доказів того, що великий бізнес, який захопив державу, прагне блокування розвитку малих підприємств, і висувають два аргументи: малі і великі підприємства діють у різних секторах, а тому не конкурують між собою; Україні вдалося лібералізувати мале підприємництво під час розквіту олігархічного правління 1998 року. Щодо першого аргументу, то чи можна реально очікувати наявності прямих свідчень дій олігархів, спрямованих на обмеження конкуренції? Те, що зараз вони ведуть діяльність у різних секторах, не обов'язково свідчить про добрі наміри олігархів, насправді це може бути свідченням протилежного – що олігархи насправді обмежують конкуренцію.

Останнє твердження стосовно лібералізації діяльності МСП в Україні заслуговує на докладніший розгляд. Можна поставити питання, наскільки значною є ця лібералізація порівняно з бажаною кінцевою метою. Показник України у індексі конкурентної політики ЄБРР, що складається для країн цього регіону, з 1995 по 1999 рік становив 2.0, потім спостерігається незначне зростання до 2.3 (= 2 + у звітах ЄБРР),

і від того часу показник не змінювався. Але, що важливіше, олігархи та захоплені ними державні апарати не тільки не здатні повністю обмежити певну активність сектору МСП – наявність невеликого сектору МСП для них бажана як демонстрація їхньої доброї волі, а також для того, щоб відвертати увагу від олігархічного панування¹². Слово «корупція» у міжнародній спільноті стало лайкою, і навіть найкорумпованіші і найбільш залежні від олігархії уряди відповідають на це, ухвалюючи і запроваджуючи антикорупційне законодавство, створюючи відомства і проводячи кампанії. Для того щоб завоювати довіру до цих антикорупційних заходів, потрібна достатня кількість малих і середніх підприємств, які можна було б інспектувати, влаштовувати на них облави і часом переслідувати у судах – в іншому разі урядові було б необхідно робити те саме з великими фірмами¹³. У випадку захоплених держав це служить чудовим засобом відвернення уваги від дуже високого рівня корупції, яка, незважаючи на свою формальну незаконність, дає змогу олігархам привласнювати значну частку державних доходів.

Інституційний розвиток

Як видається, фахівці одностайно сходяться на тому, що сприяння розвитку МСП також позитивно впливає на розвиток інституцій. Чи погоджуються, чи не погоджуються автори Aslund, Johnson (2004) з тим, що олігархи намагаються блокувати розвиток малого бізнесу, але вони недвозначно вважають, що найважливіший результат зміцнення сектору МСП «полягає у зміні соціальної рівноваги, створенні потужної сили подальшого поліпшення інституцій». Загалом у працях з проблем інституцій упродовж тривалого часу висловлювався такий консенсус, проте часто також зазначалося, що інтереси великого і малого бізнесу дуже відрізняються. У класичній праці з інституційного розвитку North (1990) автор, спираючись на великий історичний матеріал, рішуче стверджує:

«Як правило, інституції створюються не з міркувань соціальної доцільності, вони створюються для обслуговування інтересів тих, хто має достатньо ринкової влади для того, щоб створювати нові правила» (North, 1990, р. 16).

Роль інституцій у розвитку ліберальної ринкової економіки, а також демократії була глибоко проаналізована у працях згаданого автора та багатьох інших, і, як відзначалося у першому розділі, великою мірою саме це питання лежало у центрі дискусій щодо здійснення перетворень у перехідних країнах. Зараз ця проблема знову привертає до себе багато уваги – як своєрідна «проміжна ланка» не тільки у розумінні перехідного періоду, а й упертої нездатності багатьох бідних країн ініціювати стійке економічне зростання. В одному з таких недавніх дослід-

жень, Acemoglu, Johnson, Robinson (2004), автори подають найновіші дані щодо ролі інституцій і описують історію їхнього розвитку у різних країнах світу, проте визнають, що не мають можливості вказати на якісь легкі у виконанні рекомендації щодо поліпшення інституцій там, де вони залишаються слабкими.

Перший прем'єр-міністр Естонії Лаар у своїй книжці (Laar, 2002), присвяченій успішному досвідові перетворень, у тому числі й інституційних, так коментує невдалий досвід Росії і реалізовану у ній стратегію інсайдерської приватизації:

«Політики-реформісти... були переконані, що, отримавши можливість діяти у ринковій економіці, бізнесмени, що брали участь у неправомірних операціях, раптом стануть порядними підприємцями, що займаються лише чесним бізнесом. Також вважалося, що ці бізнесмени скоро почнуть підтримувати уряд, який дав їм можливість збагачуватися. Нові багатії були першими, хто виступили проти цієї політики [реформаторів], а опір з боку промисловості подальшій лібералізації... тепер почав блокувати реформи. Однак насправді все це становило лише другорядну проблему. Цей опір мав навіть ще більші наслідки, оскільки він загальмував розбудову громадянського суспільства»¹⁴.

Відвертішого і рішучішого формулювання аргументів напрямку ПЗ годі й уявити, до того ж мало хто може зрівнятися з Лааром за авторитетністю реформатора-практика. Про критичну важливість еліт малого бізнесу у «формуванні основ громадянського суспільства»¹⁵ говорили від часів Вебера, якщо не раніше, – як і про протилежність інтересів великих і малих підприємців у цьому аспекті. Те, що олігархія несумісна з розвитком дієвих інституцій, вже стало майже аксіомою у працях істориків. І ніщо не вказує на те, щоб посткомуністичні країни стали винятком з цього правила.

Перспективи економічного зростання

Неліберальне середовище захопленої держави може не справляти значного негативного впливу на зростання у коротко- і середньотерміновій перспективі (про це, зокрема, йдеться у Johnson, Subramanian, 2005), однак фахівці, що досліджують таке середовище, а також історичні факти аналогічних ситуацій домінування укоріненого великого бізнесу, загалом вказують на несприятливі наслідки для економічного зростання на довготермінову перспективу. Звернімося спочатку саме до цих довготермінових ефектів.

За інших рівних умов олігархи, поза сумнівом, підтримуватимуть економічне зростання, що розширює базу, з якої вони отримують свої ренти. Це вже спостерігалось у середині 1990-х років, коли вони пере-

стали підтримувати інфляційну політику і виступили за стабілізацію, усвідомлюючи, що це краще для економічного зростання. Проте умови однакові не завжди, і, як пишуть відомі дослідники економічної історії у Engerman, Sokoloff (2003) – праці, присвяченій проблемам ролі інституцій у довгостроковій історичній перспективі у різних країнах світу, «еліти можуть підтримувати політику, яка збільшує їхню власну частку національного доходу, навіть якщо ця політика веде до зниження темпів економічного зростання у довготерміновій перспективі». Обставини, за яких виникає проблема такого вибору, якраз і є тими, про які докладно йшлося вище: більша конкурентність, відкритість і прозорість інституційного середовища веде до більшого ступеня інноваційності, підвищення продуктивності, а отже – до вищих темпів економічного зростання у довготерміновій перспективі; однак більший ступінь деформованості економіки збільшує частку рент, отримуваних елітами. Брак вільної конкуренції і непевність прав власності за умов непрозорих інституцій, які переважають у становищі блокованих перетворень, заважає формуванню міцного сектору МСП. Цей факт вже багато разів відзначався щодо відповідних перехідних економік: «Негарантованість прав власності є найбільшою перешкодою на шляху стійкого економічного зростання і розвитку приватного сектору»¹⁶.

Те, що традиційні підприємства великого бізнесу менш схильні до інноваційності і підвищення продуктивності, давно вже відзначалося у загальній фаховій літературі. Ці проблеми було розглянуто у недавній оглядовій праці Morck, Wolfenzon, Yeung (2005), автори якої доходять такого висновку: «Зростання знижується там, де на частку мільярдів, які успадкували свої статки, припадає більше одного відсотка ВВП». Вже існує багато економічних досліджень діяльності фірм у перехідних країнах після приватизації, які, строго відповідно до вищенаведеного аргументу, а також – непрямым чином – суголосно з висунутою у четвертому розділі гіпотезою, вказують на взаємозв'язок захоплення держави і блокування перетворень: олігархи, як і всі монополісти, воліють отримувати прибутки від рент, а не напружено працювати, добиваючись поліпшення продуктивності. Загальний висновок численних досліджень полягає в тому, що всі приватизовані фірми кращі за державні за показниками продуктивності, зростання і створення нових робочих місць, однак ці ефекти проявляються у такому порядку: нові фірми, малі фірми, великі фірми, неприватизовані фірми. Водночас, за даними порівняльних досліджень різних країн, доходи від приватизації найбільші у країнах з найвищим ступенем конкурентності і якості інституцій¹⁷.

У Buiter (2000) також висловлено стурбованість з приводу того, що хижачтво, яке веде до захоплення держави, заважає гарантуванню прав власності і, таким чином, гальмує процес капіталоутворення й економічне зростання у довготерміновій перспективі. У тому самому дусі автор у Yavlinsky (2003) емоційно закликає до боротьби з олігархією; цей його заклик міцно спертий на просту економічну теорію кон-

курентції: «Чим більшою і впливовішою є група, тим більше у неї можливостей ухилитися від універсального принципу ділової кон'юнктури і чесної конкуренції».

Проте у короткотерміновій перспективі захоплені олігархами країни можуть переживати періоди зростання. Приблизно з 2000 року серед посткомуністичних економік найшвидше зростають ті, які мають найвищі показники ступеня захоплення держави, що дає підстави для важливого контраргументу щодо впливу олігархії на економічне зростання. У Shleifer, Treisman (2004) справедливо наголошується, що «клановий капіталізм» у Південно-Східній Азії збігається з «одним із найшвидших в історії економічних зростань». Щодо Росії автори цієї праці вказують на те, що різкий спад виробництва відбувся до того, як з'явилися олігархи, після чого почалося швидке економічне зростання. Звичайно, послідовність подій в усіх випадках автори відзначають правильно, проте настання чогось після чогось у часі не обов'язково означає, що перше було причиною другого. Щодо безперечного східноазійського економічного дива у багатьох емпіричних дослідженнях автори доходять висновку, що його головним рушієм було не поліпшення продуктивності, а дуже великі капіталовкладення¹⁸. Це не ставить під сумнів реального економічного зростання і його позитивних результатів, а стосується стійкості економічного зростання у довготерміновій перспективі в умовах кланового чи олігархічного капіталізму. У випадку недавнього відновлення зростання з показниками, порівняними з азійськими, дещо перебільшеним видається пов'язувати це лише з динамікою розвитку нових великих компаній і їхніх інвестицій. У другому розділі було розглянуто різні чинники, які у сукупності пояснюють цю хвилю зростання і готовність підприємств усіх розмірів інвестувати, брати на себе ризик і розширяться – все це, поза сумнівом, становить невід'ємну частину цієї хвилі зростання. Але такою самою невід'ємною частиною цього зростання є й інші елементи: природний високий стрибок від найнижчої точки спаду, ціни на нафту, девальвація, макростабільність та досягнення мінімально необхідного порогового рівня структурних реформ.

Сам факт того, що олігархічні підприємства вносять свою частку у це зростання, нічого не скаже про її пропорційність відносно внеску сектору МСП, поки не буде досліджень, які визначать, чи ефекти поліпшення продуктивності залежать від розмірів компанії і як саме. Останні показники зростання справді доводять, що у короткій і середній перспективі для захоплених держав, як і для інших економік, які потерпають від наявності традиційних великих капіталістів, цілком можливими є періоди значного, навіть дуже значного економічного зростання. Це, можливо, більше залежить від недостатньої реалізації економічного потенціалу, ніж від ступеня розвитку олігархії. Але недавній стрибок економічного зростання жодним чином не гарантує такого самого потужного зростання у довготерміновій перспективі – насправді історичний досвід свідчить про протилежне.

Майбутнє членство у ЄС

Як видається, розглядати питання майбутнього вступу Росії до ЄС немає підстав; номінальне успадкування нею від СРСР статусу наддержави та дещо непевне, проте стійке збереження позицій регіональної держави¹⁹ зумовлюють те, що Росія не прагне членства у ЄС, а ЄС не виступатиме з такою ідеєю. Найімовірніші в осяжному майбутньому кандидати називалися вище. Питання стосовно країн, ймовірність вступу яких, можливо, не є нульовою, полягає в тому, як на цю ймовірність впливає їхнє становище заблокованих перетворень. Звісно, таке становище зменшує шанси на вступ, тому що воно послаблює як внутрішнє прагнення країни, так і готовність ЄС надати пропозицію. З боку попиту причини розглядалися у попередніх розділах (див. пояснення до рис. 4.3); їх підсумок підводиться у Wolczuk (2004): «Великі “укорінені” капіталісти опиратимуться більшій відкритості і прозорості, які тягнуть за собою зміни [пов’язані з підготовкою до вступу до ЄС]»²⁰. Ознаки такої позиції очевидні на прикладі України у період Кучми – як у розпливчастості і двозначності щодо вступу до ЄС (згадаймо дослідження Kuzio, 2003), так і у відвертіших заявах про незацікавленість у приєднанні до ЄС і надання переваги Єдиному економічному простору за кілька місяців до президентських виборів 2004 року.

ЄС демонструє дзеркальну реакцію: чим менше конкуренції і чим більше олігархічне панування веде до зупинки чи навіть повороту назад у лібералізації ринку і політичній сфері, тим менш сприятливим буде відгук ЄС на будь-які прохання про приєднання. Така позиція ЄС вже очевидна від середини 1990-х років, коли ЄС вдався до застосування «батога» – відкладення вступу по відношенню до Словаччини, Болгарії і Румунії, а потім через кілька років повернувся до процесу підготовки їх вступу, коли ці країни знову вийшли на ліберальний шлях. Тривале небажання ЄС подавати позитивні сигнали Україні, у той час як політичне середовище у цій країні ставало дедалі менш ліберальним, та паралельна критика Європейським Союзом такого розвитку подій також є підтвердженням негативної реакції на блокування перетворень.

Чи можна щось зробити для визволення «захоплених країн»?

Якщо країна опинилася у «полоні» потужних економічних еліт чи олігархів, відбулося блокування реформ, – які заходи можна порекомендувати уряду? Можливо, самосуперечливим є говорити про якісь рекомендації уряду захопленої країни щодо того, як розблокувати перетворення; зрештою, уряд, контроль над яким захопили потужні економічні кола, може бути нездатним і/або неохочим

змінювати статус кво. Однак ні олігархічна хватка – навіть у сьогоднішніх захоплених посткомуністичних країнах – не є такою сильною, ні інституції так надійно заблокованими, щоб вважати становище безнадійним. Революція троянд 2003 року в Грузії та помаранчева революція в Україні 2004-го продемонстрували можливість швидкої зміни цього становища – а повільні глибинні зміни, поза сумнівом, є ще більш реальними. Але у будь-якому разі – чи спокійних і повільних змін, чи швидшої політичної «революції» якогось слушного кольору²¹, – доцільно виділити три групи рекомендацій:

- скасування найкричущіших випадків незаконної приватизації і усунення олігархів від влади;
- обмеження влади олігархів шляхом впровадження антимонопольного законодавства;
- стимулювання розвитку сектору МСП заходами забезпечення відкритої конкуренції, вільного доступу на ринок і чесного та рівного для всіх правового середовища.

Крім того, з часом можуть відбутися внутрішні зміни, здатні обмежити владу олігархів, і це також слід брати до уваги. І, нарешті, також розблокувати перетворення може народна революція, як вже відбулося у кількох випадках. Ці п’ять груп чинників буде розглянуто далі.

Скасування результатів приватизації

Звичайно, цілком можливим є скасування найкричущіше неправомірних результатів приватизації, які привели до концентрації величезної влади в руках кількох десятків людей, проте такий підхід небезпечний, незважаючи на ймовірну підтримку з боку широкої громадськості. Перша небезпека полягає в тому, що таке скасування може виявитися не тим, чим воно мало би бути, а просто передачею активів від олігархів, які вийшли з милості, до нових. Популярне в народі Росії ув’язнення Ходорковського і покарання його компанії «ЮКОС» заднім числом податковими санкціями, достатніми для банкрутства підприємства, поки що, як видається, є одиначною акцією, що не впливає на діяльність решти фінансово-політичних груп (ФПГ), за винятком того, що вони стали для ФПГ уроком поваги до державної влади. Непрозорість захопленої держави надійно приховує цілком можливий варіант, що стосунки уряду і більшості олігархів залишаються тими самими, що й раніше, при тому, що інтереси цих двох груп є майже нероздільними чи принаймні дуже тісно переплітаються. За однією з інтерпретацій, справа «ЮКОСу» являє собою незначне коригування загальної тенденції, спрямованої на пом’якшення крайнощів корисливості та захланності олігархії та відновлення балансу на користь забезпечення у розпорядженні держави достатніх ресурсів для виконання нею за-

вдання підтримання стабільності. У середині 2005 року ще надто рано робити висновки, чи знаменуватиме ця акція початок глибших змін, які справді обмежать можливості олігархів контролювати політику уряду. У недавнішому випадку перегляду в Україні після помаранчевої революції приватизації «Криворіжсталі» слід поводитися дуже обережно, щоб це не виглядало як аналогічне покарання олігархів Ріната Ахметова і Віктора Пінчука. Зокрема, слід зробити все можливе для того, щоб з цього перегляду результатів приватизації не отримали якусь користь прихильники Ющенка («менші» олігархи, такі як пан Порошенко, пані Тимошенко чи хтось інший).

Друга небезпека полягає в тому, що будь-яка реприватизація подає двозначний сигнал щодо свободи приватної економічної діяльності і забезпечення прав власності: чи це щира спроба протистояти владі олігархів, чи прояв того, про що попереджав 1994 року у своїй книжці Гайдар – ще один історичний відступ до «східної» держави-господаря, яка виступає остаточним свавільним арбітром у вирішенні питань, пов'язаних із правами власності. Непевність, яку це породжує для промисловців та інвесторів, зокрема й іноземних, не є позитивною для економіки. Обмежена кількість переглядів випадків найкричущіших інсайдерських операцій може мати місце і принести позитивні результати – але лише за тієї умови, що це відбуватиметься із суворим дотриманням закону, прозоро і вважатиметься у суспільстві справедливим здійсненням правосуддя державою, а не помстою тих, хто щойно прийшов до влади.

Обмеження влади олігархів

Поза сумнівом, необхідно мати і рішуче та послідовно виконувати законодавство, спрямоване на запобігання монополізму, операцій з використанням конфіденційної інформації та захист прав міноритарних акціонерів і, таким чином, – на якомога більше обмеження надприбутків і інсайдерських операцій, що посилюють владу олігархів. Однак проблема тут не в законодавстві чи формальних інституціях, а у виконанні і застосуванні цього законодавства незалежно від політичного впливу, який здатні справляти привілейовані кола. Як вже відзначалося, антитрестівські заходи у США не принесли результатів за один день, а це відбувалося в економіці, у якій вже існував потужний малий бізнес; у захоплених державах СНД його немає, а тому немає і його політичного впливу, який гарантував би належне виконання цього законодавства. *Quis custodiet custodies* (хто наглядатиме за наглядачами) – продовжує становити проблему у країнах, що мають найрозвинутіші інституційні системи; стосовно ж захоплених держав пострадянського регіону цей вислів треба писати великими жирними буквами. Тут існує

небезпека впертого свавільного фаворитизму, як і випадку перегляду результатів приватизації, що посилює двозначний сигнал щодо гарантування прав власності для всіх власників, великих і малих. Малий бізнес, подібно до окремих громадян, може відчувати певне задоволення від того, що когось із олігархів буде покарано, проте загалом такі дії тільки посилять його недовіру до державного апарату: якщо вони готові вчинити це з великими хлопцями, то лишень уявіть, що вони можуть зробити зі мною!

Стимулювання сектору МСП шляхом полегшення бюрократичного тиску

Фактично всюди у працях, присвячених питанням перехідного періоду, історії розвитку інституцій та перспективам економічного зростання, відзначається критично важлива роль сектору МСП як потужної складової громадянського суспільства і політичної противаги, яка схиляє суспільний баланс до лібералізації. Нижче я ще звертатимуся до можливості, що сектор МСП збільшуватиметься власними силами, незважаючи на складні умови, у яких він перебуває у захоплених країнах чи країнах з повільними реформами. Тут розглянемо конкретні заходи, яких може бути вжито. Попередній аналіз цих перешкод прямо веде до рекомендацій: полегшити податковий тягар; спростити регулювання (податок на сукупну суму доходів убиває цих двох зайців одним пострілом); скоротити можливості хабарництва шляхом впровадження простих податкових правил, а також простого законодавства щодо охорони праці та техніки безпеки; і, найважливіше, впровадити в життя справедливе і рівне для всіх гарантування прав власності згідно з законом. Чим менше буде таких перешкод, тим швидше можна очікувати зміцнення сектору малого бізнесу і зростання його частки у ВВП. Водночас може статися й так, що поліпшення в якомусь одному аспекті будуть мінімальними і зводитимуться нанівець погіршенням у чомусь іншому – тобто не такі часті візити інспекторів будуть пов'язані з більшими сумами хабарів, – а загальний результат буде нульовим. Велике значення може мати впровадження податку на сукупні доходи – за умови, що це не супроводжуватиметься посиленням інших тягарів. Це явище також стало предметом багатьох досліджень, що мали на меті виокремлення найзначущіших його аспектів, і загальний висновок, що робляться у таких дослідженнях полягає в тому, що складність і непередбачуваність регуляторних актів є важливішою за реальний фінансовий тягар. Тому простота податку на сукупні доходи, а не зниження податків, може принести найбільшу користь.

Залишається питання щодо того, чи буде уряд здатним або готовим впроваджувати ці рекомендації. Є певна надія, що олігархам виявиться важко відкрито чинити опір заходам, спрямованим на поліпшення умов

діяльності приватного сектору економіки, тому можливо використати всю незалежність, що ще залишається у політиків і урядовців, для реалізації кількох поступових змін, спрямованих на полегшення діяльності МСП. Звичайно, будь-які засоби впливу на поліпшення у цій сфері, які мають іноземні актори, мають бути використані для якомога швидшого просування у цьому напрямку. Однак міжнародні організації мають бути дуже обережними, щоб не стати захопленими самим і не погодитися на впровадження програми часткових поліпшень, яка видаватиметься частиною загального поліпшення, а насправді міститиме у собі «компенсаторні засоби», про які йшлося вище. Випадки такої міжнародної допомоги не приносять жодної користі, а лише ставлять під сумнів наміри міжнародних організацій. Швидше за все, найяскравішим з таких епізодів було впровадження схеми «позики за акції» у Росії, також можна згадати і приватизацію місцевих енергетичних компаній в Україні після 2000 року.

Деякі рани вилікує час

Аргументи напрямку ПН щодо того, що час виправить несправедливості і інституційні недоліки інсайдерської приватизації, в цілому, мабуть, є непереконливими, проте їх не варто повністю відкидати. Деякі окремі олігархи становитимуть виняток із загального правила і прагнутимуть змінити свої особисті цілі – займатися не подальшим накопиченням багатства, а розбудовою держави і забезпеченням кращої пам'яті нащадків про себе. Звичайно, зараз ще дуже і дуже передчасно шукати цьому якийсь надійні свідчення. Але чи міг Михайло Ходорковський бути щирим, підтримуючи дуже ліберальні російські партії, і чи за це його покарано? Чи може бути щирою Юлія Тимошенко, основний прихильник ліберала-реформатора Ющенка в Україні, заявляючи, що вона не зацікавлена у відновленні своєї економічної влади «газової принцеси», а прагне працювати для демократизації України і протистояти панівній владі олігархів?²² Чи може «облагороджування» Потаніна та інших російських олігархів вести до поступового послаблення їхньої величезної влади? Час покаже, але якщо не ці, то, поза сумнівом, якісь інші олігархи переживуть «Павлове навернення» по дорозі з Цюріха на Кайманові острови.

Інші олігархи, яких, імовірно, буде багато, прагнутимуть змінити свою негативну репутацію, ставши благодійниками. Однак така зміна навряд чи буде повністю щирою, оскільки стимулом тут, напевно, буде податкове законодавство, а також просто особисте бажання робити якісь добрі справи, які можуть принести певний прибуток у вигляді нових можливостей. Ефективнішим може виявитися рух до зовнішнього світу з метою розширення діяльності і/або поліпшення доступу до де-

шевого закордонного фінансування. Лише один такий приклад, описаний у Gerth (2004): зусилля керівника «Лукойлу» Var'ita Алекперова зі створення плацдарму своєї компанії у США. Це, зонайменше, спонукатиме подібні компанії до прийняття міжнародних стандартів обліку, звітності та захисту прав міноритарних акціонерів (сподіваюся, що це не будуть стандарти «Енрон!»). Жарт про «Енрон» лише почасти є жартом – такі компанії багато можуть зробити для того, щоб пристойно виглядати, насправді нічого не змінюючи у становищі, за якого панівні позиції посідають привілейовані кола. Крім того, залишається незрозумілим, чи зробить таке прийняття міжнародних стандартів щось для зменшення ступеня «захоплення держави» у самих цих країнах в осяжному майбутньому.

Найбільші ефекти, пов'язані з фактором часу, найімовірніше, будуть пов'язаними зі стійкою і рівномірною, хоча, можливо, і повільною, розбудовою та зміцненням сектору МСП. Незважаючи на перешкоди, з якими вони стикаються, малі підприємці продовжують розширювати свою діяльність, а їх кількість зростає, і тільки майже радянські умови Білорусії, Тукменистану і Узбекистану здатні зупинити чи «заморозити» цей розвиток. Рушієм тут виступають високі темпи економічного зростання у країнах СНД, а також і надія, що обставини зміняться і перед малими підприємцями відкриються навіть ще більш імовірності. Так само, як кожен випускник школи економіки прагне стати керівником великої компанії, так і кожен малий підприємець хоче стати принаймні «маленьким» олігархом, що має десятки, коли не сотні мільйонів доларів. Чим більше буде такої конкуренції, тим меншою ставатиме ймовірність простого заміщення сьогоденних олігархів новими посталями, а більшою – імовірність того, що олігархічне панування буде зламано – з причин, про які йшлося вище. Але така природна еволюція малого бізнесу в умовах захопленої країни, без жодної значної підтримки з боку держави, навіть якщо вона неминуча, може виявитися дуже повільною; можуть минути не роки, а десятиліття до досягнення критичної маси, коли малий бізнес стане ефективною політичною протиположною впливові олігархів.

Кольорові революції

До грудня 2004 року єдиною реальною можливістю послаблення захоплення держави олігархами були незначні поступові зміни. Драматичні події помаранчевої революції в Україні зробили немислиме майже звичайним, як це часом відбувається, коли змінюється напрямок ходу історії. Хоча кольорова революція в Україні не була першою на палітрі – їй передували революція у Сербії жовтня 2000 року та революція троянд у Грузії в листопаді 2003-го, – розміри

України, її стратегічне значення та масова підтримка народу привернули увагу світу до здійснення своєї влади «демосом» як до реальної перспективи розвитку подій. Хоча у цьому зв'язку нечасто згадують Ганді, вражає історична схожість ненасильницьких дій і участі у подіях народних мас. Зараз – навесні 2005 року – також проводяться аналогії з Ліваном, Палестиною та іншими країнами, що не належать до посткомуністичного світу. Хоча це виходить за рамки предмету цього дослідження, однак події березня 2005 року у Киргизстані (революція тюльпанів), поза сумнівом, теж належать до цієї самої категорії. Як і приглушений грім у Молдові, Білорусії та ще у деяких країнах групи захоплених держав.

Сьогодні ще надто рано розглядати питання про те, чи змогли ці революції зламати владу олігархів, за винятком, можливо, Сербії, у якій, можна сказати, «поки що все добре»²³. Навіть ще більш передчасними видаються міркування про перспективи поширення таких революцій на інші країни регіону. Тут я хотів би коротко зупинитися тільки на питанні зв'язку навігаційної моделі з цими народними революціями. Чи відповідають ці приклади реалізації народної влади логіці моделі, чи вони суперечать її прогнозам? Попередньо, на мою думку, можна говорити про правильність обох тверджень: існує системний причинний зв'язок між моделлю і цими нечисленними випадками народних революцій; водночас ці революції видаються такими, що суперечать прогнозам моделі щодо блокування перетворень, і для їх пояснення слід шукати інших чинників (чи просто випадкових обставин).

Розгляньмо останній аргумент: ненасильницькі масові повстання видаються такими, що суперечать прогнозам заблокованих перетворень. Там, де ступінь захоплення держави є найбільшим, правлячі коаліції олігархів і їхніх політичних маріонеток є набагато сильнішими, щоб їх можна було усунути від влади політичними методами. Політика країн заблокованих перетворень не унеможливорює значний розвиток середнього класу підприємців, по-справжньому відкритої і рівної конкуренції на економічному і політичному ринку. Зростання вартості активів олігархів і політичних рент, які вони отримують, стимулює їх до потужнішого опору можливим змінам режиму. В умовах дії інерції радянського конформізму та страху в народі олігархи є здатними запобігти тому, щоб будь-яка ліберально-демократична опозиція набула значної сили. Засоби досягнення цього добре вивчені фахівцями²⁴, серед них – законна фінансова підтримка певних політичних партій, а також ціла низка протизаконних методів підкупу, обмеження доступу до ЗМІ, купівля голосів і фальсифікація результатів виборів – усі можливі засоби аж до фізичного насильства включно з убивствами.

Якщо логіка захопленої держави, в її найрадикальнійшій інтерпретації, унеможливорює народне повстання, то як діють інші чинники, що називалися раніше? У двох попередніх оцінках помаранчевої революції в

Україні у «Journal of Democracy», Kuzio (2005) і Way (2005) називаються такі індикативні чинники, присутні також і в інших випадках:

- Політична подія-каталізатор – як правило, президентські чи парламентські вибори з явно фальсифікованими результатами на користь «недемократичної» правлячої кліки.
- Наявність харизматичного опозиційного лідера, здатного згуртувати опозиційні сили.
- Високий ступінь невдоволення і розчарування економічною владою олігархів, достатній для подолання масового конформізму і для того, щоб народ сказав «Досить!».
- Певний мінімальний рівень розвитку інституцій громадянського суспільства, достатній для забезпечення проведення масових демонстрацій.
- Достатньою мірою м'який авторитаризм, який уможливорює існування реальної політичної опозиції.

Перший з цих пунктів – вибори-каталізатор, досі були необхідною умовою усіх таких подій, тут слід зробити лише один коментар: це слід розглядати як «необхідну, проте недостатню» умову – багато прикладів кричущо незаконних виборів, як-от останні вибори у Зімбабве, свідчать про недостатність самої лише цієї умови. Другий чинник – наявність харизматичного лідера, спостерігаємо у двох випадках – Саакашвілі у Грузії та Ющенко в Україні. Тому, це, можливо, не є необхідною умовою, про що свідчать приклади Киргизстану і Сербії, хоча у другій з цих країн дуже потужним був чинник привабливості вступу до ЄС (Judah, 2005), який, імовірно, виступив добрим заміником вказаного чинника.

М'якість авторитаризму і досягнення певного порогового рівня розвитку громадянського суспільства, по суті, є двома боками однієї медалі, і разом з невдоволенням клікою олігархів вони віддзеркалюють головні рушійні сили кольорових революцій. Однак чинник невдоволення не є екзогенним у навігаційній моделі, насправді він дуже тісно пов'язаний з нею. Розгляньмо, як ці три чинники пов'язані з логікою навігаційної моделі і захоплення держави.

Спочатку слід зауважити, що кричущі порушення у виборчому процесі, що виступає каталізатором, тобто різноманітні фальсифікації і маніпуляції, є проявом поведінки олігархів, спрямованої на максимізацію прибутків: вони багато на що здатні піти для збереження існуючого становища²⁵. Часто згадувана фінансова підтримка (називається сума у 600 мільйонів доларів) Януковича українським олігархом номер один Рінатом Ахметовим²⁶ – один із проявів такої поведінки. Досі недоведений факт замаху на вбивство Ющенка, поза сумнівом, у масовій свідомості сприймається як приклад крайнощів, на які може піти правляча кліка для того, щоб захистити свою владу.

Невдоволення «неправедними» статками олігархів і навіть м'який авторитаризм також відповідають аксіомі максимізації прибутків наві-

гаційної моделі, якщо її інтерпретувати з певними уточненнями. У Levytsky, Way (2003) запропоновано концепцію «конкурентного авторитаризму», застосовну не тільки до посткомуністичних держав, а й до країн, що розвиваються. Щодо перехідних країн її розглядає автор Way (2005) у випадку України і відзначає два основні моменти: застосування неформальних авторитарних важелів у формально «конкурентній» демократії; наявність коаліції олігархічних сил, що перебувають у симбіотичних стосунках із політиками. Однак, можливо, щойно згаданий автор не йде достатньо далеко, оскільки не пропонує відповіді на запитання: чому українські олігархи погоджуються на «м'який» авторитаризм, а не встановлюють суворий і безпечний для них авторитарний режим? Одна з можливих відповідей пов'язана з проблемою вибору, докладно розглянутою у шостому розділі. Поки становищу олігархів у захопленій ними державі ніщо не загрожує, певний різновид м'якого авторитаризму – що передбачає, зокрема, і «удавані» вибори, якими можна маніпулювати, – з більшою ймовірністю забезпечуватиме їм добру репутацію як удома, так і за кордоном, буде запорукою політичної і економічної стабільності, що стимулює вище економічне зростання, а отже – і максимізує їхні прибутки у довготерміновій перспективі. Опинившись в обставині реальних масових протестів, олігархи, що прагнуть забезпечення стабільності і максимізації своїх прибутків, могли вагатися із рішенням щодо значного застосування силових методів для перемоги над масовими виступами, хоча, поза сумнівом, вони були цілковито готовими до другорядних силових дій та прихованого застосування насильства.

Коли рівень кричущих економічних і політичних зловживань перейшов межу між політичною апатією і прагненням людей захистити свої права, склалися необхідні умови для таких революцій і в результаті цього сталася зміна режиму, хоча повне подолання захоплення держави і розблокування реформ досягається далеко не миттєво. Невдоволення, на відміну від деяких інших чинників, які раніше називалися, було спільною рисою у всіх останніх проявах здійснення народної демократії, на чому наголошували численні спостерігачі, як, наприклад, автор, який із чудовою стислістю схарактеризував цю спільну рису одним словом: «Досить!»²⁷ Тобто критична маса населення виявилася готовою вийти на вулиці, взяти на себе ризик зіткнення з силовими діями влади, щоб висловити свою думку, сказати «досить!» зловживанням владою, несправедливістю, корупції і т. ін.

У посткомуністичних країнах, які досягли вищого ступеня розвитку по-справжньому конкурентної демократії, ці та інші невдоволення могли бути висловлені іншими, менш радикальними і більш традиційними способами. Навіть там, де олігархічні тенденції зайшли доволі далеко – Болгарія, Хорватія, Румунія, Словаччина, – достатньою мірою чесні вибори знімали потребу у кольорових революціях.

У цих випадках не слід недооцінювати ролі перспектив членства у ЄС, один із основних чинників навігаційної моделі. В інших, там де цей чинник не мав значення, а ступінь захоплення держави сягнув вкрай високого рівня, опозиція і народ, по суті, мали тільки два варіанти вибору: зтяжна політична апатія (підживлювана страхом силової розправи) або масові виступи. І сила народного «досить!» виявилася у цих випадках достатньою для того, щоб подолати успадковану з минулого апатію.

9. Розбіжні результати: ліберальні суспільства, «захоплені країни» і невизначені режими

Вступ

Оцінку результатів посткомуністичної трансформації, що досі відбулася, слід починати із запитання: чи завершила країна перехід від комуністичного центрального планування до ліберальної ринкової економіки, якщо коротко, то чи *завершилися перетворення*? Перший висновок цієї книжки вказує на дуже великі відмінності результатів у 27 країнах – країни однієї групи вже, по суті, завершили свій шлях, середня група ще не дійшла до пункту призначення, проте стабільно до нього наближається, а третя група не просто відстала від двох перших – вона застигла на етапі часткових, заблокованих перетворень. У світлі недавно отриманого членства у ЄС перетворення у країнах Центральної Європи і Балтії, поза сумнівом, фактично закінчено; у країнах Південно-Східної Європи, очевидно, ще ні, хоча також очевидним є і стійкий поступ. Щодо решти, країн СНД, то реформування у них, безперечно, не є завершеним у концептуальному сенсі створення ліберальної економіки і ліберального політичного режиму. Однак у практичному сумному сенсі можна сказати, що вони поки що «завершені», через те, що ці країни потрапили у пастку олігархічно-автократичного режиму часткового капіталізму і є далекими від розвинутої демократії. Хоча, можливо, народні революції, що відбулися у кількох з цих країн, показують вихід з цієї пастки, ще дуже й дуже рано робити висновки щодо їх перспектив чи можливостей схожого розвитку подій в інших країнах. Далі у цьому розділі підводяться підсумки результатів реформ за останні 15 років, а потім пропонуються пояснення автора різних шляхів розвит-

ку різних країн регіону. В останньому підрозділі коротко викладаються висновки щодо перспектив на майбутнє та майбутньої політики.

Відмінності у поступі перетворень

Вже перший погляд на індивідуальні показники поступу, такі як показники ринкової діяльності, демократії, відновлення економіки, рівня бідності і середньої тривалості життя, відкриває дуже значні відмінності у результатах, досягнутих 27 країнами. Можна було б навіть дійти висновку, що різних результатів майже так само багато, як і самих країн, проте виявляється, що групування країн на чотири чи п'ять категорій дає спрощену, але водночас систематичну картину динаміки перетворень протягом цього періоду. У другому та третьому розділах було продемонстровано, що може бути визначено такі п'ять внутрішньо однорідних груп за їх показниками поступу перетворень: Центральна Європа, Балтія, Південно-Східна Європа, держави колишнього Радянського Союзу з помірними економічними реформами (СНДП) та обмеженими реформами (СНДО). Такий порядок зберігається майже в усіх значущих показниках поступу.

Якщо спиратися на синтетичний індикатор поступу перетворень (ІПП) Європейського банку реконструкції і розвитку для ранжування і групування країн, виявляється, що групи майже не перетинаються, за винятком незначного перетину груп країн Південно-Східної Європи і групи країн СНД з помірними реформами. Видається найважливішим і дещо дивує те, що показник ІПП, який створювався з метою підведення підсумків тільки економічного розвитку, має сильну кореляцію зі значною кількістю інших показників, що розглядаються фахівцями з проблем перетворень як показники поступу у реформуванні. Докладний аналіз, поданий у попередніх розділах, підсумовується у таблиці 9.1, у якій вміщено вибрані показники для кожного з шести вимірів. Перші два слід розглядати як показники подвійних економічних і політичних перетворень: поступ до ринкової економіки за показниками ІПП та ступінь демократизації за індексом корупції (ІК) організації «Transparency International» та показник свободи ЗМІ, що укладається організацією «Репортери без кордонів». Ці три показники можна інтерпретувати як політичні стимули, що мають на меті викликати бажані результати у суспільстві. Наступні два показники і є насправді показниками результатів: перший, відновлення економіки від перехідної рецесії з використанням показника виробництва 2003 року з частковим коригуванням на зміни у визначенні ВВП¹; соціальний добробут за показниками індексу людського розвитку ПРООН. І, нарешті, таблиця демонструє два важливі інституційні результати: міра «захопленості» країни потужними економічними привілейованими колами (олігархами); статус

членства у ЄС. Проблеми, пов'язані з визначеннями та вимірами цих та інших показників, дуже докладно розглядалися у відповідних частинах цієї книжки, і тут достатньо тільки нагадати читачеві деякі з основних висновків та дещо уточнити їх у разі потреби.

Інформація у таблиці 9.1 віддзеркалює поданий вище докладний аналіз, який дає змогу зробити висновок, що різні показники змін у політиці і результатів діяльності є значною мірою взаємопов'язаними, а місця груп країн залишаються, по суті, тими самими незалежно від того, які саме показники розглядаються. Єдиними винятками тут є місця країн групи СНДО за показниками відновлення економіки та індексом людського розвитку. Якщо спиратися на офіційні показники ВВП, а еталонним для всіх країн брати 1989 рік, то за цими показниками групи країн розташуються в такому порядку: Центральна Європа, СНДО, Балтія, Південно-Східна Європа, СНДП. Однак використання 1989 року як еталонного для всіх країн, крім країн Вишеградської четвірки, можливо, не є коректним, оскільки в такому разі падіння виробництва в останні роки комуністичного режиму пов'язується із заходами реформування, яке почалося набагато пізніше. Поправка на саме лише це значно змінює картину, а групи країн розташовуються майже в тому самому порядку, що й за іншими показниками, хоча група СНДО тут все ж таки дещо переважає групу СНДП. Певне часткове коригування, що бере до уваги відмінності у визначенні ВВП в комуністичний період і в умовах ринку, робить порядок груп за цими показниками ще ближчим до порядку, отриманого за іншими (значення подано у таблиці 9.1). І тут група СНДО випереджає СНДП, хоча навіть це можна поставити під сумнів: причина може полягати у завищеній оцінці ВВП через бартерні угоди на вигідних для їх учасників умовах; також вона може полягати у затримці раціоналізації неефективних виробників; можливо і те, що офіційні показники виробництва просто завищуються. Найважливіше те, що всі інші розглянуті показники, такі як інфляція і обсяги прямих іноземних інвестицій на душу населення, чітко вказують на останнє місце групи СНДО, а група СНДП далеко її випереджає.

Щодо індексу людського розвитку (ІЛР), то показники групи СНДО також дещо кращі, ніж у групи СНДП, хоча знову-таки детальний аналіз конкретних індикаторів у третьому розділі вказує на те, що погіршення там може бути більшим, ніж про це свідчать офіційні дані. Зокрема, новіші оцінки рівня бідності і, відповідно, показники коефіцієнта Джіні, принаймні для двох країн групи СНДО – Туркменістану й Узбекистану – вказують на рівень, цілком порівнянний з групою СНДП. Але навіть якщо показники ІЛР у таблиці 9.1 приблизно правильні, то найімовірніша інтерпретація полягає не в тому, що країнам СНДП вдалося здійснити успішні перетворення із застосуванням поступового підходу, який мінімізував соціальні втрати. Швидше за все, вони просто відклали реформи і в кращому разі відклали деякі з неминучих соціальних втрат, які всі інші, включно з країнами групи СНДП, вже значною мірою пережили.

Таблиця 9.1. Основні показники результатів перетворень

Членство	ІПП 2004	Демократія • індекс корупції ○ показник свободи ЗМІ	Відновлення економіки • ВВП 2002 ○ прями іноземні інвестиції на душу населення	Індекс людського розвитку • 2001 ○ зміна	Індекс захоплення держави	Членство у ЄС
ЦЕ	3.7	• 5.9–3.6 ○ 11–33	• 134 ○ \$2300	• 845 ○ +.030	15	5 вступили у травні 2000 року; Хорватія – високі перспективи
Балтія	3.7	• 5.5–3.8 ○ 11–17	• 105 ○ \$1640	• 822 ○ +.010	11	Всі 3 вступили у травні 2004 року
ПСЄ	3.1	• 3.9–2.3 ○ 34–59	• 83 ○ \$470	• 772 ○ +.020	24	Болгарія і Руму- нія – високі перс- пективи; інші – віддаленіші, проте реальні
СНДП	2.9	• 3.0–1.8 ○ 73–148	• 76 ○ \$340	• 737 ○ –.035	30	Більшість перс- пектив фактично не мають; Украї- на – можливо, після помаран- чевої революції
СНДО	1.8	• Узбеки- тан 2.4, інші – недоступні ○ 151–158	• 104 ○ \$170	• 760 ○ –.010	дані недо- ступні	Перспективи нульові

У дискусіях раннього етапу обговорювалося багато гіпотез, які пов'язували політичні складові перетворень з результатами реформування. На особливу увагу тут заслуговують дві: надто швидкі ринкові реформи створюють небезпеку для розвитку демократії, і швидкі ринкові реформи тягнуть за собою більші соціальні втрати. Розгляньмо першу. Відоме припущення Пржеворського, що швидкий поступ до ринкових інституцій може бути несумісним з розвитком демократії, прямо заперечується даними, про які нагадує таблиця 9.1: країни, які рухалися вперед найшвидше і здійснили найглибші економічні реформи, мають набагато розвинутішу ліберальну демократію, ніж ті, що відставали у поступі перетворень. Ступінь розвитку ліберальної демократії у таблиці 9.1 віддзеркалено показником свободи ЗМІ, а у другому розділі було продемонстровано наявність сильної кореляції між показником ІПП і різними показниками розвитку демократії, див. особливо рис. 2.2, на якому подаються показники конституційного лібералізму.

Прогноз Пржеворського щодо того, що швидке впровадження економічної стабілізації і лібералізаційних заходів буде непопулярним і це вестиме до поразок на виборах перших урядів, які поступатимуться владою більш популістським урядам, котрі віддадуть перевагу проведенню поступових перетворень, справдився лише почасти. У багатьох центральноєвропейських (проте не балтійських) країнах колишні соціалістично-комуністичні партії повернулися до влади, але, хоч як це дивно, більшість других (за ліком) урядів лише незначно змінювали політику перших або не змінювали її взагалі. Причин тут може бути багато, але найважливішими серед них видаються такі: більш популістські партії мали такі самі переконання у необхідності змін, як і перші уряди, а їхні гасла були зумовленими лише прагненням виграти вибори; всі партії мали ті самі погляди щодо членства у ЄС як остаточної мети, що означало усвідомлення необхідності стійкого поступу до ринку. Ці два мотиви нерозривно пов'язані, і обидва вони є частиною потужного «подвійного бачення» ліберального ринку і ліберальної демократії.

Ще один аспект полягає в тому, що країни, які відкладали економічні реформи і рухалися повільно – країни, розташовані на південь і схід від тих, що аналізує Пржеворський, не робили цього відповідно до пропонуваної ним послідовності, тобто працювали над розвитком демократії, щоб потім звернутися до економічної лібералізації, а до великої міри використовували це як тактику виграшу часу – щоб номенклатура могла переорієнтуватися на нові капіталістичні правила гри. Кінцевим результатом став повільний поступ на обох фронтах або, що гірше, становлення олігархічних режимів, за яких короткий період розвитку демократії змінювався в середині 1990-х років на зворотний рух у бік автократії. Це явище розглядається далі, у підрозділі щодо захоплення держави.

Розгляньмо другу головну гіпотезу про ефекти швидких реформ для соціального добробуту. Згадаймо напружені дебати, про які йшлося у другому розділі, щодо швидкості та глибини реформування. Прихильники підходу поступових («крок за кроком») реформ у першу чергу керувалися стурбованістю соціальними втратами, які породжувалися різкою реструктуризацією вкрай неефективних соціалістичних підприємств. За прогнозами, швидші реформи мали приводити до більших страждань для людей. Факти насправді не підтверджують цього прогнозу і рішуче вказують у прямо протилежному напрямку: чим раніше починалися реформи, і чим швидше вони проводилися, тим меншими були втрати і швидшим відновлення добробуту. Це безперечно так у випадках центральноєвропейських і балтійських країн, які просувалися шляхом реформ найшвидше – вони не тільки мали мінімальні соціальні втрати, ці втрати ще з перевищенням компенсувалися вже наприкінці десятиліття.

Існують дві альтернативні інтерпретації, які все-таки можуть відповідати оригінальній градуалістській інтерпретації. По-перше, дехто

стверджує, що визначати країни зі швидкими/поступовими реформами слід не за сьгоднішніми показниками ІПП, а за інтенсивністю початкового стабілізаційного «шоку». Тому такі країни, як Угорщина і Словенія, дехто може відносити до групи країн з поступовими реформами, тоді як Росію і Киргизстан – до групи радикальних реформ. У цьому є певна оманливість; справді, як було показано у п'ятому розділі, перші дві країни у перші роки перетворень не робили стрибка вперед, у той час як дві інші справді пережили такий початковий стрибок. Однак стрибок цей невдовзі було припинено, і ці країни перейшли на шлях блокованої або навіть від'ємної динаміки ІПП, тоді як Угорщина і Словенія на шляху реформ не гальмували. Чому у них не відбулося такого самого стрибка, як у Польщі, Чехословаччині і країнах Балтії? Тому що їхня стартова точка 1989 року була так далеко попереду від інших, що ці країни не мали потреби у негайних радикальних реформах.

Друга сприятлива для градуалізму інтерпретація даних стосується країн СНД і полягає в тому, що трьом країнам, які проводили реформи набагато повільніше – Білорусія, Узбекистан і Туркменистан, – вдалося зберегти кращий рівень добробуту, ніж країнам СНДП, які здійснювали реформи швидше. Як вже відзначалося, нові дані щодо соціального становища ставлять таку інтерпретацію під сумнів; можливо, ці країни справді мають трохи краще становище за такими показниками, як середня тривалість життя і розподіл доходів, ніж вони є у крайніх випадках країн СНД, наприклад у Росії, однак цього було досягнуто за рахунок відсутності поступу перетворень, тобто відкладення реформ. Крім того, соціальні показники у цих країнах не кращі, ніж у середньому по групі СНДП.

Підводячи підсумки, слід наголосити і ще на одному висновку стосовно членства у ЄС і захоплення держави. Питання членства у ЄС було розглянуте у цьому дослідженні на трьох рівнях: досягнення членства, процес його набуття та дуже низькі перспективи майбутнього вступу до ЄС. Ступінь захоплення держави вимірюється згідно із методикою Світового банку, описаною у попередніх розділах. Всі ці дані свідчать, що показники поступу перетворень вищі у тих країн, які мали вищі початкові перспективи вступу до ЄС. Схожим чином, чим більшим був поступ перетворень, тим нижчим показник захоплення держави. Що з цього можна сказати про спрямованість причин і наслідків? Що стосується показників, про які йшлося вище, то загальний висновок полягає в тому, що швидший поступ і більші досягнення в економічних і політичних перетвореннях відбивалися у кращих показниках економічної діяльності і соціального становища. У випадку членства у ЄС і ступеня захоплення держави каузальність не така проста; справді, центральним положенням цього дослідження є те, що політичний вибір стратегії реформ, цілі і перспективи членства у ЄС та безпека захоплення держави привілейованими колами шукачів рен-

ти взаємопов'язані в рамках кругової каузальності, яка може вести або до сприятливого, або до порочного кола.

Але спочатку звернімося ще раз до питання про завершеність перетворень дещо докладніше. Для Центральної Європи і Балтії перетворення, по суті, завершилися – за винятком деяких незначних поліпшень у правовій та законодавчій сферах, які не було повністю зроблено на момент вступу до ЄС і які було дозволено здійснити з деяким відкладенням. З країн цієї групи до ЄС поки що не вступила тільки Хорватія, однак у середині 2004 року вона підписала Європейську угоду, і ймовірно є швидкий початок і перебіг переговорів щодо вступу. За всіма ознаками, ця країну у більшості аспектів слід розглядати як ринкову економіку із середнім рівнем доходів, а не як перехідну країну. Незначний виняток тут становить рівень приватизації, за яким Хорватія дещо відстає від інших країн своєї групи, маючи 65 % частку ВВП, що припадає на приватний сектор, тоді як у інших, як правило, – 75–80 % чи навіть більше. Прикметним винятком у протилежному кінці спектра є Естонія, у якій навіть інфраструктура, наприклад громадський транспорт і комунальні послуги, має більший ступінь приватизації, ніж у Західній Європі.

У країнах Південно-Східної Європи можна виділити дві підгрупи. Болгарія і Румунія вишли далеко вперед порівняно з іншими і є єдиними країнами регіону, які, по суті, завершили переговори з ЄС щодо прийняття *Acquis Cummunautaire*. Одна з них, Болгарія, демонструвала помітно вищу динаміку реформ після фінансових криз 1996–1997 років. За всіма показниками поступу, 2003–2004 року вона схожа на країни другого ешелону групи країн Центральної Європи і Балтії, тоді як Румунія просувається вперед дещо помірнішими темпами. Втім динаміка переговорів щодо вступу до ЄС дає привід для оптимізму щодо того, що обидві ці країни невдовзі наздоженуть лідерів. Інші країни групи ПСЄ з різних причин – зокрема через тривалу нестабільність, відстають і мають не такі чіткі перспективи членства в ЄС. Мабуть, особливо прикритим є випадок Македонії, економічні реформи у якій дуже загальмувалися через розпад Югославської Федерації та конфлікт у Косово. За індексом ЄБРР ця країна до середини 1990-х років набагато випереджала і Болгарію, і Румунію (що віддзеркалювало набагато «вищий старт» цієї колишньої югославської республіки), однак на 2003 рік вона, незважаючи на деякий незначний поступ, далеко відстала від регіональних лідерів. Проте навіть ці країни мають принаймні позитивні, хоч і нечіткі сигнали з боку ЄС щодо можливості вступу.

Дев'ять країн СНД пройшли доволі великий шлях ринкових реформ, але разом з тим великий шлях ще залишається пройти до завершення перетворень, і це ще актуальніше у відношенні демократії у цих країнах. Хоча у цих країнах процвітає певний різновид капіталізму, а частка приватного сектору у ВВП становить щонайменше 55 %, а в деяких країнах

і 65–70 %, ринкова економіка у них не є відкритою і конкурентною; в економіках цих країн домінують дуже великі, часто монополістичні утворення, а частка діяльності малих і середніх підприємств залишається дуже малою. Ринкові і правові інституції далекі від сприяння новим малим підприємцям у їх прагненні конкурувати з велетнями. На справедливість і прозорість законодавства та його застосування кидають тінь інсайдерська торгівля впливом і рентна діяльність великих бізнесових кіл, що мають потужні політичні зв'язки. Такий стан речей отримав назву режиму економічної олігархії, яка захопила державу; олігархи не тільки отримують прибутки за рахунок інсайдерських привілеїв, а й великою мірою контролюють економічну політику держави і її політичну сферу. Парадоксально, але у цих країнах перетворення далекі від завершення і водночас «закінчені» в усіх відношеннях, тому що країна досягла стану політичної і економічної рівноваги з незначною ймовірністю того, що у найближчому майбутньому будуть можливими подальші лібералізаційні дії.

І нарешті, існує невелика група, що складається з трьох країн – Білорусія, Туркменістан, Узбекистан, – у яких перетворення ледве почалися, а економічний режим ненабагато змінився порівняно з радянським періодом. В усіх випадках ступінь приватизації залишається вкрай низьким – частка приватного сектору у ВВП становить 25 % у перших двох країнах і 45 % у третій. За станом на 2003–2004 роки всі три країни мали дуже низькі показники у індексі розвитку ринку ЄБРР, хоча щодо темпів реформ ці країни відрізняються одна від одної. У Білорусії до приходу до влади 1996 року Лукашенка мав місце помірний стрибок вперед, який змінився на рух назад впродовж наступних чотирьох років. Від 2000 року відбувається певна лібералізація, часткова приватизація і макроекономічна стабілізація, проте навіть так нові білоруські реформи далекі від тих, що відбувалися у долукашенківський період. В Узбекистані на початковому етапі здійснювалися навіть ще сміливіші реформи, які до 1996 року в контексті стратегії «промислової політики», що реалізувалася у цій країні, можна порівнювати з реформами у країнах з помірними поступовими реформами, наприклад в Україні і Казахстані. Однак якщо останні далі нарощували свої реформаторські зусилля, то керівництво Узбекистану почало непокоїтися з приводу втрати контролю над більш приватизованою і вільною ринковою економікою і поступово скасувало більшість лібералізаційних заходів. Найкраще буде сказати, що перетворення у цих країнах ледве почалися.

Підсумок результатів перетворень у регіоні продуктивно буде подати у формі опису чотирьох основних типів режимів, які встановилися у посткомуністичних країнах. Ці чотири типи значно, проте не повністю збігаються з п'ятьма групами країн, про які йшлося у цій книжці. Незважаючи на очевидні географічні збіги, групування здійснюється за набагато значущішими, ніж просто географічне розташування, критеріями: ступінь ліберальності як в економічних, так і політичних вимірах.

Ліберальні суспільства

На більш успішному кінці спектра перехідних країн – щонайменше вісім чи більше країн, які стабільно розвивають дієві ринкові економіки з відкритим доступом і значним ступенем конкурентності й паралельно зміцнюють ліберальну і прозору демократію у своїх суспільствах. Вони переважно уникли концентрації влади в руках олігархів – достатньо потужної для того, щоб впливати на державну політику і результати виборів, хоча у них, як і в усіх ринкових економіках, має місце лобіювання, здійснюване з метою отримання захисту чи привілеїв. Як мінімум до цієї групи належать три балтійські країни, Чеська Республіка, Угорщина, Польща і Словенія, а зараз до них долучилися Словаччина і Хорватія. В останніх двох протягом деякого часу у 1990-ті роки спостерігалися тенденції розвитку рентної діяльності, однак вони вже подолані. Цю проміжну фазу пережили також Болгарія і Румунія, але вони вже почали, хоча й повільніше, рух у напрямку розбудови ліберальних економік і суспільств. В усіх цих країнах ступінь поступу до ліберального суспільства також відображається у кращих економічних і соціальних показниках. Значущим також є і паралельний факт вступу восьми країн до ЄС у травні 2004 року, в рамках першої хвилі розширення, тоді як три інші (Болгарія, Румунія і, напевно, Хорватія) перебувають на шляху до вступу в рамках другої хвилі.

Захоплені держави

На менш успішному кінці спектра – кілька країн, що мають високі ступені концентрації власності у руках небагатьох, тобто дуже потужні «економічні олігархії», які захопили контроль над державною політикою і мають величезний вплив на виборчі кампанії та їх результати. До цієї категорії, у різному ступені, належать Росія, Казахстан, Азербайджан, Молдова і Вірменія – як і поки що Грузія, Україна і Киргизстан, хоча вони, можливо, і відходять від цього статусу завдяки «кольоровим революціям». Поза сумнівом, до цієї категорії у роки Мілошевича також належала Сербія (але не Чорногорія, оскільки вона мала змогу здійснювати незалежну і загалом дуже ліберальну економічну політику, навіть перебуваючи в «союзі»), однак зараз видається, що ця країна перейшла щонайменше до проміжної групи. Досі розвиток подій у Таджикистані не дає змоги чітко віднести цю країну до якоїсь групи – вона може належати як до цієї, так і до проміжної групи. Економічні і соціальні показники цієї групи, хоча вони не обов'язково є найгіршими у перехідних країнах, донедавна лежали у нижній частині загальної шкали. В останні роки у цих країнах відбувалося значне економічне зростання, однак з огляду на дуже значний спад у роки рецесії ці країни ще далеко не на-

здогнали лідерів реформ. Щодо розвитку демократії, то більшість цих країн досягли піку її розвитку в середині 1990-х років, а потім там відбувся певний рух назад, до недемократичних стандартів.

Проміжні режими

Країни, що перебувають у проміжному становищі, досі мають високі ступені рентних і олігархічних тенденцій, однак вони загалом менші, ніж у захоплених країнах, а у кількох випадках в останні роки відбулося їх зниження. До цієї категорії належать Албанія, Боснія-Герцеговина, Македонія і, можливо, Сербія, а донедавна також протягом якогось часу входили Хорватія, Болгарія, Румунія і навіть Словаччина у короткий період правління уряду Меч'яра. Ці країни також мають і середні для країн загалом економічні та соціальні показники. Також дуже важливим є очевидне зростання зацікавленості у можливому вступі до ЄС, що, як видається, виступає головним рушієм, який віддаляє їх від захоплених держав і наближає до ліберальних суспільств.

Країни, що відстають у реформах

Невелика група з трьох країн ледве почала рух вперед від попереднього комуністичного режиму; ринкові реформи не пішли достатньо далеко для того, щоб привести до якихось значних змін у ролі відкритих ринків чи навіть у структурі правлячої еліти. До цієї групи належать Білорусія, Туркменістан і Узбекистан, у яких стара комуністична номенклатура і її роль майже не змінилися, за винятком назв і того, що ця номенклатура має змогу користуватися новими перевагами, ставши класом власників капіталу у тих незначних секторах, де відбулася приватизація. Однак всі ці зміни є обмеженими, а держава залишає за собою керівні позиції в економіці. Офіційні дані щодо економічного і соціального становища є дещо кращими, ніж у групі захоплених держав, але ці дані залишаються дуже суперечливими. Деякі фахівці вважають, що ці дані завищуються, інші стверджують, що вони відповідають гіпотезі градуалізму, що можна уникнути найбільших соціальних втрат за рахунок повільнішого поступу, ще інші кажуть, що ці дані просто відображають відкладення неминучих у якийсь період втрат перехідного процесу.

Чим зумовлені розбіжності?

Центральне положення цієї книжки полягає в тому, що різні результати, про які йшлося вище, не потребують надто

докладних пояснень, а їх у широкому сенсі можна описати через «навігаційну парадигму», яка включає в себе три головні чинники поступу перетворень. Ці три чинники, які зумовили результати перетворень, є такими:

- Тривалість і інтенсивність дебатів щодо «навігаційних карт», тобто програми реформ. Найчастіше ці дебати велися між прихильниками швидкого всеохопного підходу і тими, хто обстоював поступовий і частковий підхід.
- Потурання уряду «піратським рейдам» на державні активи і привілей з боку шукачів ренти та наступний розвиток олігархії, яка захоплює державу.
- Доступність «безпечної гавані» і перспективи її досягнення – нею може бути членство в ЄС чи іншій організації, що дисциплінує процес і забезпечує неолігархічний результат.

Ці три фактори є взаємозалежними, а їх формальна конкретизація має містити систему рівнянь, що включатимуть деякі екзогенні змінні, що відображають різні історичні обставини і початкові умови. Одним очевидним кандидатом на таку екзогенну змінну є перспектива членства у ЄС, але, як я вже відзначав, це не так просто; екзогенна пропозиція щодо членства обмежувалася максимум двома-трьома країнами, що набагато менше, ніж ті вісім, які вже увійшли до ЄС, та ще трьох чи більше, які мають дуже високі перспективи вступу до 2010 року.

Навігаційна парадигма, розроблена у цій книжці, має на меті пояснити різний поступ перетворень у різних країнах, а не обов'язково зумовлений цим успіх у економічному зростанні, демократизації та інших показниках. Однак, як було достатньою мірою продемонстровано у другому та третьому розділах, насправді між ІПП і різними іншими показниками успіху існує сильна статистична кореляція, тому в цьому сенсі навігаційна парадигма може слугувати також структурним блоком пояснення розбіжностей у результатах діяльності.

У таблиці 9.2 підводиться якісний підсумок впливу цих трьох пояснювальних факторів на результати, досягнуті різними країнами: групу країн, що відстають у реформах, до таблиці 9.2 не включено, оскільки у них жодних значних змін фактично не спостерігається.

Логіку моделі можна коротко викласти так. Чим довше тривають дебати щодо трансформування економіки у ринково орієнтовану і чим вони інтенсивніші, тим більше можливостей у старих і нових привілейованих кіл для лобювання уряду з метою отримання рент в умовах частково реформованої економіки, а також для концентрації приватизованих державних активів у руках небагатьох; чим більш концентрованою є нова власність, тим повільнішими будуть наступні стадії лібералізації і меншою ймовірність розвитку нової підприємницької діяльності. Це стається внаслідок дії принципу «капіталісти обирають *менше*, а не більше конкуренції». Вони також зацікавлені у меншій прозорості, тому

що так вони забезпечують собі продовження отримання високих прибутків від рентної діяльності і захоплення держави. Схожим чином, олігархи можуть бути схильними обмінювати гарантії прав власності, які забезпечує дієве і справедливе правове середовище, на вигоди, отримувані від рентної діяльності. Коротко кажучи, поведінка капіталістів-олігархів оптимальна тоді, коли вони чинять опір лібералізації і демократизації.

Таблиця 9.2. Остаточні результати перетворень і основні визначальні чинники

Типи результатів*	Дебати щодо реформ	Потурання рентній діяльності	Маяк ЄС
Ліберальні суспільства	<ul style="list-style-type: none"> • Майже в усіх реформи здійснювалися швидко – чи то в рамках «високого старту» і значного початкового поступу, чи «стійких радикальних реформ» • Маргінальні випадки: Болгарія рано розпочала реформи, які виявилися нестабільними; поступові реформи у Румунії 	<ul style="list-style-type: none"> • У більшості перший уряд некомуністичний, коаліційний чи реформовані комуністи • Приватизація загалом відкрита, прозора • Болгарія і Румунія – перейменовані комуністи • Словаччина – протягом короткого періоду «кланової» приватизації • Хорватія – дещо вищий ступінь інсайдерської приватизації 	<ul style="list-style-type: none"> • Вишеградська четвірка, Болгарія і Румунія отримують «запрошення» рано • Країни Балтії і Хорватія мають велике прагнення до вступу і зрештою переконують ЄС завдяки поступу реформ • У кількох випадках ЄС ефективно застосовує метод «багога і пряника», найкращі приклади – Словаччина, Болгарія, Румунія
Захоплені держави	<ul style="list-style-type: none"> • Усі, крім 2–3 – поступові • Росія, Киргизстан, Молдова (і, можливо, Вірменія) – випадки зупинених радикальних реформ 	<ul style="list-style-type: none"> • Майже в усіх – уряд перейменованих комуністів • Приватизація загалом орієнтована на інсайдерів і непрозора 	<ul style="list-style-type: none"> • Жодна не має прихильних сигналів від ЄС, власне прагнення від дуже слабкого до помірного • Відсутність готовності ЄС серйозно вдаватися до методу «багога і пряника»
Проміжні режими	<ul style="list-style-type: none"> • Албанія і Македонія – зупинені радикальні реформи • Інші – дуже пізній початок і поступові реформи 	<ul style="list-style-type: none"> • Перший уряд – як правило, перейменовані комуністи; виняток – Албанія, значна політична нестабільність • Приватизація дуже змішана, за винятком Албанії – пізня і не завжди прозора 	<ul style="list-style-type: none"> • Всі давно прагнули вступу до ЄС, але не очікували на раннє прийняття • Незацікавленість ЄС висловлюється не так категорично, як щодо країн СНД, на 2003 рік – певні позитивні зрушення

* Категоризація типів результатів, як у дев'ятому розділі.

Однак ступінь, до якого кола шукачів ренти можуть мати успіх у своїх зусиллях справляти вплив на політику уряду, може бути різним, тому не в усіх посткомуністичних країнах захоплення держави досягло крайнього ступеня лобювання, який приводить до їх панівного становища, включно зі здатністю визначати результати номінально вільних виборів. Одним із чинників, що працює проти привілейованих кіл, є потужність прагнення до вступу до ЄС і перспективи членства, оскільки це вимагає автоматичного впровадження численних лібералізаційних заходів, які обмежують можливості рентної діяльності. Втім, тут свою роль можуть відігравати також інші історичні фактори, такі як радикальна зміна уряду на рішуче ринково орієнтований чи наявність потужного харизматичного лідера, який виступає провідником такої зміни напряму розвитку суспільства. На цьому ґрунтуються найправдоподібніші пояснення початкових радикальних реформ у Росії і Киргизстані, однак те, чому їх було припинено і вони не були стабільними, пояснити тяжче; у Росії так сталося почасти тому, що переконання Єльцина були явищем «вимого моменту», а почасти – через величезну силу опозиції реформам. Останній фактор може бути найкращим простим способом пояснити блокування реформ і відступ назад у Киргизстані та сповзання цієї країни до становища захопленої держави.

Прихильність до якоїсь зовнішньої інституції, такої як ЄС чи інші, може позитивно впливати на процес економічної і політичної лібералізації, допомагаючи у скороченні тривалості дебатів та у швидкому початку реформ, а також в обмеженні впливу привілейованих кіл. На практиці найпотужнішим з таких чинників була прихильність до ЄС, хоча в принципі членство в НАТО, СОТ, МВФ, Світовому банку чи ЄБРР також забезпечували важливий засіб, що допомагав триматися курсу реформ. Важливо відзначити, що дисциплінуючий ефект наступав не тільки тоді, коли ЄС надавав своє «запрошення»; так само важливим було і внутрішнє прагнення країни здобути членство, що спонукало демонструвати свої наміри навіть за відсутності запрошення. Цей ефект у країнах Балтії проявився у потужному прагненні «повернутися до Європи», який вів до швидкого зростання показників ІПП і допоміг у подоланні початкових вагань ЄС щодо включення цих країн до розгляду як можливих кандидатів на вступ.

Взаємодія цих трьох факторів передбачає кругову каузальність, що починається з відкладення реформ, яке починає порочне коло, чи зі швидких реформ, які ведуть до сприятливого кола. Зволікання почасти могли бути зумовленими низькими перспективами членства у ЄС чи слабкістю прагнення до вступу, проте, незалежно від їх причин, затримки відкривали більше можливостей для шукачів ренти, даючи змогу швидкого накопичення багатства, особливо інсайдерами, та консолідації таких привілейованих кіл у олігархічній кліці. Прагнення привілейованих кіл зберігати статус кво у свою чергу веде до обмеження

економічних реформ і зміцнення влади олігархів. Погляди олігархів на політичний курс країни, звичайно, не будуть висловлюватися відкрито, за одним можливим винятком, що зумовлений людськими слабкостями: вони часто відкрито визнають масштаби своєї політичної влади². В історії взаємодії великих капіталістів і суспільства це не новина, не є це і жодним чином унікальною рисою особистостей, сформованих за радянського часу, це, швидше, притаманне самій природі капіталістів. Як показано у Rajan, Zingales (2003b), навіть у країні, у якій рівень відкритості і конкуренції на фінансових ринках був дуже високим, у Сполучених Штатах, Акт Гласса-Стіґала 1934 року, який значною мірою зменшив конкуренцію у цьому секторі, публічно проголошувався як такий, що має на меті досягнення прямо протилежних результатів – обмеження «зловживань у фінансовій системі» (р. 222).

Розглянемо, як ці три причини впливають на формування чотирьох типів режимів, про які йшлося вище. Найпростішим буде розглянути окремо останній тип, а потім зосередитися на трьох інших. У трьох країнах, які відстають у реформах, реформаторські зусилля від початку були в кращому разі дуже обмеженими, та навіть їх результати пізніше було скасовано. За винятком дуже короткого періоду у Білорусії, у цих країнах фактично не відбулося змін у структурі правлячої еліти, за винятком перейменування комуністичної партії; прихильність до глибоких ринкових і демократичних реформ була вкрай низькою, натомість керівництво цих країн було більш схильним до дуже незначних реформ і певних дій у власних інтересах з метою збереження і зміцнення своїх позицій. Крім того, ці країни не мали ні перспектив вступу до ЄС, ні внутрішнього прагнення отримати членство. Членство в усіх інших міжнародних організаціях або було недоступним, або мало дуже обмежений вплив на поступ лібералізації. Жодна з цих країн не потерпала від такої драматичної кризи, яка спонукала б їх шукати зовнішньої підтримки міжнародних фінансових інституцій, а отже, і цей можливий важіль впливу на їхню політику був переважно відсутнім.

Щодо інших трьох типів, то взаємодія трьох головних факторів – плюс інших у деяких випадках – не була такою простою, але, незважаючи на це, чинники є очевидними; у таблиці 9.2 підводяться підсумки динаміки причин і наслідків у період до кольорових революцій, про які нижче йтиметься окремо. Розглянемо спершу тип «Ліберальні суспільства». За винятком двох, усі ці країни розпочинали реформування рано і здійснювали його швидко і всеосяжно, чи то у рамках радикальних реформ, як Чехословаччина, Польща і країни Балтії, чи помірнішими темпами з вищої вихідної точки, як це було в Угорщині, Словенії і Хорватії (хоча в останній країні розвиток демократичних інституцій до 2000 року був набагато повільнішим). Швидкий старт лібералізації зробив неможливим тривалий період деформуючих субсидій, цінового і адміністративного регулювання і тому запобіг досягненню величезних обсягів

рентної діяльності захоплених держав. Приватизація не в усіх випадках була чіткою і прозорою; певні свідчення щодо інсайдерських преференцій у приватизації є щодо Хорватії, Чеської Республіки і особливо Словаччини протягом кількох років у середині десятиліття. Незважаючи на це, в усіх випадках ступінь ліберальності і конкурентності ринків був достатньо високим для обмеження шкоди, пов'язаної з інсайдерською діяльністю, а з часом було зроблено коригування і самого процесу приватизації.

Важливу роль у обмеженні тривалості дебатів щодо стратегії реформ відіграли два інші фактори. У більшості випадків ступінь потурання рентній діяльності був низьким, оскільки перші уряди, як правило, склалися з некомуністів-реформаторів або колишніх комуністів, ліберальні переконання яких сформувалися ще до 1989 року. Це віддзеркалювало потужну прихильність суспільства до розриву з комунізмом і руху у напрямку ринку і демократії та «повернення до Європи». Самого цього було досить, щоб забезпечити швидкість і прозорість процесу перетворень. Кілька цих країн рано отримали чіткі сигнали з боку ЄС щодо того, що вони можуть претендувати на членство в Євросоюзі, і це допомогло зміцнити рішучість суспільства. Такого теплого негайного запрошення не мали країни Балтії, однак їхнє власне прагнення до вступу рухало вперед перетворення в цих країнах так ефективно, що на 1995 рік вони вже стояли на формальному шляху до членства. Такі різні шляхи свідчать про те, що дисциплінуюча дія фактору членства в ЄС могла походити як від «пропозиції» ЄС, так і від потужного «попиту» держави навіть за відсутності такого запрошення.

Однак іноді навіть чіткого запрошення було недостатньо для забезпечення дисципліни реформ, що проявляється у прикладах Болгарії і Румунії. Їх стало можливим включити до категорії ліберальних суспільств лише в останні роки, і такий висновок досі залишається дещо завчасним. Раніше ці країни у кращому разі належали до групи проміжних режимів з тенденціями до захоплення держави. Припинені «мінірадикальні реформи» у Болгарії та чітко і незмінно градуалістична стратегія реформ у Румунії робили шлях їхніх реформ нестійким. Обидві ці країни брали участь у формальних обговореннях можливого членства у ЄС, приблизно так само рано, як і країни Вишеградської четвірки, однак перші посткомуністичні уряди можна схарактеризувати як перейменованих комуністів з деякими ознаками демократії. Це означало, що відданість лібералізму і демократії у цих двох країнах була набагато меншою. У зв'язку з цим ЄС відклав розгляд питання про їх приєднання на багато років. До другої фінансової кризи 1996–1997 років вони більше рухалися у напрямку розвитку рентних олігархічних режимів. Однак відтоді прихід до влади демократичніших урядів показав, що прихильність до вступу до ЄС стала набагато потужнішою, як і готовність виконувати вимоги єдиного європейського законодавства. Особливо це

стосується Болгарії після перемоги Союзу демократичних сил на виборах 1997 року.

Жоден з цих факторів окремо не може пояснити шляху, який пройшли ці країни, і в усіх випадках не можна не брати до уваги історії, оскільки саме у ній незрідка полягають деякі причини початкового вибору стратегії реформ. Багатоманітність досвіду різних країн навіть всередині цієї групи також свідчить, що притягальна сила фактора членства у ЄС не була просто *deus ex machina*. Брак початкової пропозиції для країн Балтії не послабив їхнього ентузіазму у реалізації ліберальної стратегії, насправді, можливо, це навіть посилювало їхнє рішення показати, що вони так само успішні, як і країни Вишеградської четвірки. З іншого краю спектра пропозиції Болгарії і Румунії виявилось недостатньо для подолання браку прихильності і консенсусу, які з'явилися набагато пізніше. Навіть у відносинах з деякими іншими країнами, які мали набагато вищий ступінь внутрішньої прихильності ЄС, Європейський Союз мав вести гру «батога і пряника» з тим, щоб підтримувати дисциплінуючий ефект. Так було у випадку Словаччини у період 1994–1998 років, Латвії і Литви, які до кінця 1990-х років відставали від Естонії, а пізніше – у випадку Хорватії.

Розвиток захоплених держав можна умовно представити як дзеркальний відбиток країн ліберальної орієнтації. Якщо починати з другого фактора, потурання діям шукачів ренти, то очевидно, що навіть у тих країнах СНД, які зрештою досягли помірного ступеня поступу реформ, керівництво і, напевно, навіть саме суспільство не мали того самого ступеня відданості лібералізму і демократії. Здебільшого до складу майже всіх нових урядів входили перейменовані комуністичні партії, представників яких не можна порівнювати з реформованими комуністами в Угорщині і Словенії, і які, на відміну від них, прагнули зберегти своє привілейоване становище або шляхом недопущення радикальних реформ, або користаючись перевагами, що відкрилися з можливістю перетворитися на новий капіталістичний клас. В цілому перемагало останнє, що вело до вибору стратегії тривалого відкладення стабілізації, поступових структурних реформ та непрозорі приватизації, що працювала на користь інсайдерів. Це створило ідеальні умови для створення і отримання величезних рент, дешевої приватизації, здійсненої нечисленною групою осіб та розвитком явища, яке тепер вважається олігархічними режимами і захопленням держави.

Тимчасовими винятками у випадку цих країн іноді були спроби ранніх радикальних реформ реформ, проте такі спроби або швидко припинялися (Росія), або були недостатньо наполегливими, щоб тривати довго (Вірменія, Киргизстан, Молдова). У Росії олігархічна тенденція була зумовлена не тільки недостатністю зусиль у стабілізації і лібералізації 1992 року, які могли закрити найголовніші можливості для рентної діяльності, у подальшому їй було посилено стратегією приватизації, від-

верто розрахованою на залучення потужних опонентів реформ через надання їм привілейованого доступу до державних активів. Механізм «позики за акції», реалізований у середині 1990-х років, напевно, не був свідомою дією реформістів з метою створення олігархії; однак такий механізм приватизації, що мав на меті створення капіталістичного класу, який буде підтримувати подальшу лібералізацію і верховенство права, таким чином забезпечуючи свої права на нову власність, привів до дещо несподіваних наслідків – створення олігархічного класу, ворожого до ліберальності й прозорості.

Щодо цих країн чинник можливого членства у ЄС, по суті, був собакою, що не гавкає, з «Оповідань про Шерлока Голмса». Поза сумнівом, ЄС не подавав жодних сигналів щодо можливості вступу навіть у віддаленому майбутньому, а своє прагнення приєднатися до Європейського Союзу висловлювали лише дуже небагато країн. Ті, що робили це, мали очевидно двозначну позицію і не були достатньо щирими для прийняття того, що вступ може відбутися тільки на умовах ЄС. Так, наприклад, керівництво України із середини 1990-х років почало висловлювати таку зацікавленість, проте ці заяви не підкріплювалися жодними послідовними політичними чи економічними кроками. На той час вирішальну роль в українській політиці відігравали олігархи, інтересам яких не найкращим чином відповідали лібералізаційні вимоги єдиного європейського законодавства, і хоча прагнення до вступу висловлювати було доволі легко, набагато тяжче виявилось підкріплювати ці заяви певними зусиллями, яких, наприклад, докладали країни Балтії на початку 1990-х років. Відкритим для науковців залишається питання того, чи могло б мати позитивніші наслідки застосування Європейським Союзом щодо України не тільки «батога» відмови, а також і «пряника» чіткої (і завжди пов'язаної з виконанням умов) пропозиції – як це робилося стосовно Словаччини і Румунії – і чи це спонукало б Україну до значнішої лібералізації як у економічному, так і в політичному вимірах.

У випадку проміжних режимів, до яких до кінця 1990-х років можна було відносити Болгарію, Румунію і, можливо, Хорватію, дія трьох визначальних факторів навігаційної парадигми, і це не дивно, привела до змішаних результатів. Деякі країни рано розпочинали швидкі реформи, однак продовжувати їх тими самими темпами не вдалося; невдовзі структурні реформи в Болгарії уповільнилися і, що важливіше, зазнала невдачі стабілізація, що було зумовлено значними субсидіями державним підприємствам; Албанія пережила кризу довіри до фінансової системи через нездатність уряду належним чином регулювати діяльність фінансових «пірамід». В усіх інших країнах (групи Південно-Східної Європи) реформи проходили дуже повільно, почасти через громадянські конфлікти і нестабільність на території колишньої Югославської Федерації. Характер внутрішньої прихильності цих країн і її зв'язок з характером перших посткомуністичних урядів також був змішаним.

Албанія потерпала від тривалої боротьби між політичними угрупованнями усіх можливих відтінків. У Болгарії і Румунії панівні позиції зберегли за собою старі владні структури, проте тут також відзначалася значна активність нових, демократичніших коаліцій. Картина у колишній Югославії також була змішаною, період перетворень починався там зі значного ступеня продовження діяльності старих політичних еліт, проте у подальшому відбувався рух до змішаніших урядів.

І, нарешті, роль фактора членства в ЄС також була змішаною. Як вже відзначалося, Болгарія належала до країн, які найпершими отримали запрошення до неформального обговорення з ЄС перспектив членства, тоді як інші мали лише певну не дуже виразну надію на те, що їхня географічна близькість до Європи приведе їх колись до вступу до ЄС, однак реалізм зумовлював відсутність офіційних заяв з цього приводу. Сам ЄС також не давав жодних заохочень до останнього часу, коли у деклараціях Європейського Союзу 2002–2003 років почали звучати певні натяки на таку можливість; разом з тим позиція ЄС не була такою такою категорично негативною, як стосовно країн СНД, розташованих далі на схід.

Підводячи підсумок, слід відзначити, що жоден з трьох факторів окремо не пояснює остаточних результатів на 2004 рік, однак разом вони оповідають історію, що не є надто складною, залишаючись водночас переконливою. Раніше у цій книжці на основі навігаційної моделі висувалося кілька перевірюваних гіпотез і за можливості пропонувалися прості статистичні їх перевірки. Деякі з них дають дуже переконливі результати, інші є слабшими через те, що виміряти такі змінні, як перспектива членства у ЄС, доволі тяжко, але в усіх випадках результати не суперечать висунутим гіпотезам. Так, ступінь захоплення держави на 1999 рік, за даними Світового банку, значимо корелюється із тривалістю затримки початку стабілізації і процесу реформ. Стосовно перспектив вступу до ЄС (чи то у значенні сили пропозиції з боку ЄС, чи то потужності прагнення самої країни), то чим більшим є цей показник, тим коротший період відкладення реформ. Найважливішим для майбутнього є такий статистичний результат: чим вищим є ступінь захоплення держави 1999 року, тим нижчий рівень поступу до ринку за показниками індексу перетворень ЄБРР; це відповідає гіпотезі, що у захоплених державах перетворення заблоковані у рівноважному становищі на півшляху до справжньої ринкової економіки.

Щодо цієї парадигми слід зробити ще два додаткових зауваження. Дехто пропонував навіть ще простішу парадигму, при цьому претендуючи на її надзвичайно потужну пояснювальну силу: в основі її лежала географічна близькість до Західної Європи. У поверховому статистичному сенсі географічна близькість справді є дуже потужним поясненням поступу перетворень. Але крім численних винятків, про які докладно йшлося у цій книжці, географія не залишає місця для фактора

політичного вибору, по суті, стверджуючи, що чим ближче країна розташована до Європи, тим більше країна обирає правильну, прогресивну політику реформ. Географія також не дає змоги аналізу поведінкових механізмів, які ведуть до таких результатів і які, безперечно, є необхідним елементом будь-якого аналізу соціальних наук, що має на меті пояснення причин відмінних результатів, отриманих різними країнами. Фактор географії як пояснювальний фактор є надто детерміністичним і негнучким у своїй логіці. Детермінізм являє собою потужну і загалом переконливу аналітичну парадигму, однак, безперечно, є моменти в історії країни, коли з'являється щось нове, даючи можливість різкого розриву з силами минулого, і, поза сумнівом, падіння комуністичної імперії та її ідеології 1989 року було одним з таких моментів³. У багатьох країнах еліти скористалися цим моментом для того, щоб здійснити радикальні зміни: це відбулося у Польщі, Чехословаччині, країнах Балтії, навіть протягом короткого періоду у Росії та Киргизстані, як також і в інших країнах. Сам цей факт чітко вказує на те, що там, де еліти не підтримували ідеї радикальних змін, це був їх власний вибір, а не просто дія географічного детермінізму. Це не означає, що географія й історія не можуть застосовуватися для пояснення того, чому ці еліти зробили свій вибір на користь нерадикальних стратегій, проте факт залишається фактом: вони мали й інший вибір.

Розгляньмо лише один приклад: порівняння Чехословаччини з Україною. В обох країнах були ідеологічно ортодоксальні номенклатури, не прихильні до реформістських ідей, на відміну від їхніх колег в Угорщині чи Польщі. До зміни режиму потужні демократичні рухи кінця 1980-х років в обох країнах склалися з дисидентів-некомуністів, інтелектуалів та незначної кількості представників технічної еліти. У Чехословаччині цей змішаний за своїм складом рух, не вагаючись, забрав владу у комуністів, коли ті почали втрачати контроль над ситуацією. Рухівські сили в Україні не мали певності щодо своєї спроможності керувати країною і виявили готовність до компромісу з номенклатурою під проводом Кравчука, що отримало назву «фаустівської угоди» – останні пообіцяли підтримувати незалежність, а перші погодилися з тим, що економічні реформи – річ другорядна, і їх можна відкласти.

І, нарешті, останнє зауваження щодо зв'язку між вибором стратегії і кінцевим результатом: прикметно, що на практиці жодна з країн, які обрали стратегію поступових реформ, чітко не виконувала теоретичної рекомендації спочатку створити дієві ринкові інституції, а потім лібералізувати економіку. Насправді, як добре видно з динаміки компонентів індексу поступу перетворень, країни, які просувалися найповільніше у лібералізації економіки, навіть ще повільніше розвивали інституційні елементи. Це веде до висновку, що гучні заяви політичних еліт цих країн щодо того, що суспільства ще будуть не готові до ринку і необхідно здійснювати поступову еволюцію, не були щирими, а маскували певні

приховані плани. Нескладно зрозуміти, в чому вони полягали: зберегти і зміцнити свої панівні позиції. Саме в цьому сенсі, незважаючи на те, що у багатьох теоретичних моделях демонструвалося протилежне, стратегія радикальних реформ була на практиці кращою – вона не так легко уможливила подвійну поведінку привілейованих кіл, які водночас здійснювали свої приховані плани і прикривалися лозунгом відкладення реформ для соціального блага. Градуалістичні моделі не мали теоретичних помилок, помилка полягала в уявленні, що корисливі політики насправді будуть впроваджувати в життя рекомендації градуалістів і не зловживатимуть ними. Чи було це помилкове уявлення якось пов'язаним з частим використанням градуалістами математичних моделей? Зовсім ні. Новіші математичні моделі перехідного періоду, застосовувані до випадків захоплених держав, включають інтереси «олігархів» до свого математичного апарату і переконливо демонструють, що олігархи надають перевагу статус-кво з високими рентами, а не більш лібералізованій економіці з гарантуванням їхніх прав власності. Абстрактна математична модель не суперечить висновку, який спостерігається на практиці.

Перспективи і рекомендації

27 посткомуністичних країн, що розглядаються у цій книжці, спочатку було розділено на п'ять категорій за показниками ІПП поступу перетворень, потім ці групи було зведено до чотирьох типів політико-економічних режимів, які актуальні на 2004 рік. Для погляду вперед і розгляду загальних тенденцій достатньо буде трьох груп: до першої входять країни Центральної Європи і Балтії, де перетворення, по суті, завершено, а також більшість країн Південно-Східної Європи, де реформування не завершено, однак майбутній розвиток яких на найближчі 10–15 років є майже визначеним інтеграцією з ЄС; до другої групи входять три країни, які відстають з реформами, – там вони ледве почалися; а до третьої – захоплені держави СНД. Політичні висновки щодо майбутнього найпростіше і найлегше зробити для перших двох груп, однак вони набагато складніші і, між іншим, цікавіші щодо третьої групи.

Для країн, що зараз зв'язані членством у ЄС або активними переговорами щодо вступу, політичне майбутнє менш пов'язане з переходом від соціалізму до ринку, а більше – з проблемами, типовими для нових ринкових економік з середнім рівнем доходів, а також, можливо, з необхідністю виправлення певних інституційних недосконалостей, які досі існують. Це більше стосується економіки розвитку, державних фінансів, монетарної та курсової політики. Є і певні специфічні моменти,

пов'язані зі вступом до ЄС, наприклад питання оптимального розкладу входження в єдину Європу, але це також вже не проблеми перехідного періоду. Для країн, у яких реформування ще не пішло так далеко, але які мають високі перспективи вступу до ЄС, вирішення актуальних питань реформ (лібералізація, приватизація, інституційний розвиток) керуватиметься вимогами переговорів щодо прийняття спільного європейського законодавства, що залишає мало простору для якихось відхилень, за винятком, можливо, часового розкладу. Щодо них аналіз, зроблений у цій книжці, вказує на два простих моменти: структурна лібералізація найуспішніша там, де вона починалася рано і відбувалася швидко; приватизація приносить найкращі результати, коли вона здійснюється відкрито і прозоро. Прямий продаж під пильним наглядом переконаного у необхідності реформ уряду дав кращі результати, ніж інші методи, але тільки тому, що при його застосуванні найлегше забезпечити прозорість процесу.

Коли країни, що відставали у реформуванні, які зараз перебувають набагато ближче до соціалістичного планового режиму, ніж до ринкової економіки, будуть готовими розпочати масштабні перетворення, досвід інших 24 країн може дати їм багато корисного. По-перше, хоча розбудовувати дієві інституції важливо, очікування цього може дорого коштувати, що також пов'язано з небезпекою створення сприятливого середовища для рентної діяльності, яка зробила для країн регіону багато шкоди. Важливо здійснювати лібералізацію достатньо швидко, щоб закрити різноманітні рентні можливості, пов'язані з деформацією цін і державним регулюванням. У цьому відношенні радикальні реформи, у разі їх стабільного здійснення, показали себе набагато кращою стратегією за поступову лібералізацію. Навіть побоювання щодо того, що швидке реформування призведе до зростання соціальних втрат і страждань населення, не підтвердилися на практиці, хоча, звичайно, мають бути також розроблені і введені у дію механізми компенсації тим, хто неминуче втратить роботу. По-друге, процес великої приватизації може початися як рано, так і пізно, але найважливіше те, що він має бути відкритим і прозорим – таким, що не дасть змоги інсайдерам або особам з відповідними зв'язками приватизувати великі державні активи за «зниженими» цінами. Такі інсайдерські явища шкідливі для майбутнього перетворень у двох відношеннях: це породжує величезне невдоволення населення і руйнує суспільний консенсус щодо необхідності реформ; також це може вести до формування потужних фінансових кіл, які захоплюють контроль над державною політикою. По-третє, дещо недооцінений аспект ефективних перетворень полягає у потребі створення такого ринкового й інституційного середовища, яке б сприяло роботі нових малих підприємств. Це вимагає різкого спрощення ліцензування, оподаткування і регулювання діяльності таких нових підприємств; для цього недостатньо просто ввести у дію спрощені прави-

ла, оскільки у чиновників завжди залишатимуться певні повноваження, які вони будуть здійснювати на власний розсуд – податкові інспектори діють у законних цілях і в найвідкритіших економіках; потрібна справжня робота, спрямована на подолання хабарництва. У цьому відношенні найпотужнішим засобом є демонстрування прикладу «згори».

Найбільш проблематичним видається майбутнє захоплених держав. Почати з того, що політичні рекомендації представникам влади, що перебуває у полоні фінансових вигод, які «дарують» їм олігархи, можуть бути приблизно тим самим, що й показувати лисиці якісь нові виходи з курятника. У крайніх проявах захоплення держави уряди та їхні олігархічні господарі є невіддільними. Можна уявити, що хтось із цих осіб почне прагнути «узаконення» свого становища й історичної слави і буде схильним приймати поради щодо того, як подолати владу олігархів.

У принципі, існують підстави вважати, що коли державні активи, придатні для приватизації, закінчуються, олігархи шукатимуть способів захисту своїх прав власності. Існують переконливі аргументи деяких фахівців на користь того, що такий момент неминуче настане і що політичні потреби самих олігархів вестимуть до лібералізації і послаблення їхньої влади. Однак такі аргументи напрямку «Перетворення неминучі» не підтверджуються ні історичними фактами поведінки потужних привілейованих кіл, ні розвитком ситуації у захоплених державах, у яких залишаються можливості отримання величезних рент навіть після приватизації всієї державної власності. Теорія, яка стверджує, що олігархи прагнутимуть захисту своїх прав власності, правильна, проте, як свідчать численні факти, такі гарантії можна забезпечити і шляхом їх індивідуального придбання, а ціна тут може бути значно меншою за ренти, які отримуються через непрозоре лобювання. Хоча і справді може настати час, коли олігархи почнуть дієво підтримувати розвиток відкритіших ринків, на практиці це майбутнє може бути дуже далеким у випадку країн СНД, які так глибоко погрузли в олігархії; на найближче майбутнє ймовірно, що перетворення у них блоковані чи заморожені, хоча радикальна зміна уряду на зразок тієї, що відбулася у Грузії, Україні і, можливо, Киргизстані, відкриватиме нові можливості для лібералізації.

Однак у дуже небагатьох країнах (якщо взагалі такі є) ступінь розвитку олігархії сягнув таких крайніх форм, тому залишається певний простір для відшуку політиків, посадовців чи прогресивніших олігархів, які можуть бути здатними реалізувати заходи, що поступово підривають владу привілейованих кіл. Щодо тих країн, де відбулися кольорові революції і до влади прийшли демократично обрані уряди, є підстави сподіватися на існування нової прихильності до лібералізму і на те, що політики і урядовці вирішуватимуть проблему подолання становища захопленої держави. З метою такого подолання може бути вжито три типи заходів:

- Скасування приватизації і послаблення влади олігархів.
- Обмеження влади олігархів антимонопольним законодавством і скасуванням усіх субсидій і ліцензій.
- Сприяння розвитку нових і малих та середніх підприємств як політичної протипаги великим економічним утворенням.

Перший з цих типів заходів є найнебезпечнішим, і його можна рекомендувати тільки в останню чергу. Ймовірно, що це буде вкрай популярним серед населення у багатьох з цих країн, де, з певними реальними підставами, олігархів вважають просто злодіями. Але у разі, якщо тільки це не вкрай очевидні випадки кричущо незаконної приватизації, цей підхід, ймовірно, у довготерміновій перспективі принесе більше шкоди, ніж користі. Однак приклади такі нечисленні, при тому, що процес приватизації взагалі не був прозорим, а отже, і загальний вплив чистих скасування результатів приватизації може виявитися дуже обмеженим. Позбавлення олігархів власності пов'язане з небезпекою того, що це буде просто політична, а не об'єктивна дія; також це буде сигналом того, що уряд завжди сильніший за приватний сектор, що прямо суперечить духові перетворень, які мали на меті подолання такого становища в регіоні. Навіть малі підприємці будуть тлумачити це не як здійснення правосуддя, а як підтвердження всемогутності держави. Найбільша ж небезпека полягає у можливості повторної несправедливої приватизації, в результаті якої об'єкт перейде до рук іншого інсайдера, якому цього разу поталанить більше.

Коротко кажучи, для того, щоб ефективно переглянути найкричущіші випадки інсайдерської приватизації, слід виконати кілька умов. По-перше, кількість таких випадків має бути дуже обмеженою. По-друге, ці випадки слід добирати дуже обачно, зосереджуючись на найбільш кричущих прикладах, а також на тих, що мають найбільші шанси на перегляд шляхом відкритого судового процесу. І, по-третє, слід уникати результату, коли випівові особи, близькі до нового уряду, будуть вважатися такими, що отримують користь від такої дії.

Обмеження влади олігархів через антимонопольне законодавство – це не просто питання наявності відповідних законів і відомств; все це майже в усіх перехідних країнах вже є. Проблема тут насправді класична, вона полягає в тому, що потужні монополісти впливають на тих, хто здійснює регулювання, чи навіть «купають» їх, а питання, перефразовуючи класичний вислів, можна сформулювати так: «Хто регулюватиме регуляторів?» Це, як і скасування програм субсидіювання, вибіркості у державних закупівлях і ліцензування, вимагає здатності опиратися впливові олігархів. Якщо на це існує воля політиків, навіть незначна, то це тільки на краще, хоча її може й не вистачити надовго, а всі справжні зусилля такого плану може бути тяжко відрізнити від політичної демонстрації антикорупційної діяльності. Одне слово, уряди, що мають хоч якийсь ступінь незалежності та прагнуть працювати

на загальне благо, мають працювати якомога більше для ефективного і справжнього обмеження влади олігархів, навіть якщо це потребуватиме тривалого часу.

Третій тип заходів – сприяння сектору малого бізнесу – також принеситиме результати повільно, проте саме він є найпотужнішим з усіх трьох. Слід наголосити, що розвиток малого бізнесу – це не справа витрачання державних коштів на цей сектор, сприяння має здійснюватися через полегшення надмірних бюрократичного і податкового тягарів, який несе цей сектор економіки у більшості захоплених держав. Саме ці тягарі зумовлюють такий низький ступінь розвитку малого бізнесу навіть порівняно з країнами Центральної Європи, перетворення у яких відбулися недавно, і саме цим недостатнім ступенем розвитку дуже великою мірою пояснюється слабкість громадянського суспільства у цих країнах. Важливість наявності потужного сектору малого бізнесу зумовлена тим фактом, що цей сектор є не тільки найбільш інноваційним і динамічним у будь-якій економіці, а й тим, що його представники є найрішучішими прихильниками прозорості, рівного ставлення держави до всіх і демократії – верховенства права, якщо говорити коротко. Існують усі підстави вважати, що цей сектор повільно розвивається сам по собі, незважаючи на всі перешкоди; однак будь-яка дія, що ці перешкоди зменшуватиме, прискорюватиме процес і створюватиме, напевно, найефективнішу противагу політичному впливові олігархів. Цей підхід є найголовнішим для майбутнього захоплених держав, у яких перетворення блоковано, у яких капіталізм процвітає тільки для купки обраних осіб, які діють у неконкурентних і обмежених ринкових економіках. Відкриття ринків для новачків і створення однакового конкурентного середовища для великих і малих підприємств буде найпотужнішим важелем перетворення цих країн на справжні ринкові економіки з капіталізмом для всіх.

На момент написання цих рядків у трьох окремих випадках захоплених держав, як видається, відбуваються значні зміни, спрямовані на подолання цього становища: це Грузія з її революцією троянд, Україна з помаранчевою революцією і Киргизстан із революцією тюльпанів. Ще дуже і дуже рано оцінювати перспективи успішного повернення до прихильності до лібералізму і демократії, за винятком унікального випадку України: її набагато більші розміри і сильніші стратегічні позиції зумовлюють вищу ймовірність того, що вона стане на шлях вступу до ЄС. Досвід 15 років посткомуністичного розвитку переконливо доводить, наскільки важливим може бути цей чинник для змін на краще у політиці держави. І на завершення коротко відзначу ще два моменти. По-перше, кожна з кольорових революцій має свої унікальні аспекти, однак мають вони і одну дуже яскраву спільну рису, фактор, який зумовив реалізацію величезної сили народу – невдоволення людей кричущим зловживанням економічною і політичною владою кліки олігархів. По-друге,

складно робити висновки про ймовірність схожих народних революцій у сусідніх країнах; прикметно, що, незважаючи на наявність прецедентів, таких як Словаччина 1998-го та Сербія 2000 року, здавалося, ніхто не уявляв – не те що передбачав – жодної з цих трьох недавніх подій. Однак спільний елемент потужного масового невдоволення зловживаннями економічною і політичною владою, поза сумнівом, також є і в інших країнах. Тому не слід робити прогнозів, а от приємних здивувань можна чекати.

Вступ і загальний огляд

- 1 Таке розділення суспільних настроїв на «схід–захід» я запозичую у (Gaidar, 2003).

1. Основні дискусії щодо перетворень і перехідного періоду

- 1 І в працях Stiglitz (1999), і Campos, Coricelli (2002) зверталися до цієї проблеми. Контраргумент щодо браку історичних прецедентів висуває, наприклад, Dornbusch у Zecchini (1991); згаданий автор звертається до прикладу розпаду Австро-Угорської імперії, хоча і розглядає переважно макроекономічну політику.
- 2 У Kornai (1994) автор розглядає можливість того, що він називає «системною парадигмою»; один з його основних аргументів полягає в тому, що перехідні процеси за визначенням не потребують парадигми чи теорії, на відміну від початкової і кінцевої систем.
- 3 Питання мінімізації розладів теоретично аналізується у ранній статті Aghion, Blanchard (1994); ця новаторська праця породила численні математичні моделі динаміки перерозподілу, забезпечивши принаймні теоретичну базу для визначення оптимальної швидкості реформ. Типовим прикладом тут може служити стаття Dewatripont, Roland (1992), у якій автори, як схильні були робити автори багатьох з цих праць, доходили висновку про перевагу поступових змін, що мали дати час для поглинання безробітних новими робочими місцями. У другому підрозділі розглядаються деякі суперечки стосовно цього питання, зокрема контроліюстрації, які демонструють, що модель так само легко може приводити до висновків на користь «радикальних реформ»: Katz, Owen (2000).

- 4 Дуже успішний практик «шокової терапії» колишній прем'єр-міністр Естонії Март Лаар висловив (2002 року) обурення стосовно західних критиків за вживання ними оманливої фрази «забагато шоку, замало терапії» і звернувся безпосередньо до їхніх оцінок становища в Росії, детально описавши вкрай обмежені реформи – і через це обмежену реструктуризацію, якою і пояснюється невдача реформ у цій країні.
- 5 Я повністю згоден з автором Stiglitz (1999), що «для того, щоб ринкова економіка добре працювала (була Парето-оптимальною), мають бути і конкуренція, і приватна власність». Саме такою позицією великою мірою диктується основний аргумент цієї книжки.
- 6 Головними винятками, які справді пропонують дуже відмінний порядок денний, є не фахівці, а уряди деяких держав, зокрема групи СНДО, що зволікають з реформами і висувають якусь альтернативну модель: по суті, соціалізм з незначною роллю ринку у Білорусії і Туркменістані чи пріоритет державної індустріальної політики, як в Узбекистані.
- 7 Автор цієї книжки написав дві оглядові праці – Havrylyshyn, Nsouli (eds.) (2001), матеріали конференції з широкого кола проблем перехідного періоду, та Havrylyshyn (2001), у якій основна увага приділяється економетричним дослідженням зростання. Це, безперечно, вплинуло на мої погляди на основні проблеми, проте я намагався відбирати праці об'єктивно з оглядів інших згаданих авторів.
- 8 У IMF (2000) демонструється, що більшість перехідних країн мають набагато нижчі показники обмежень торгівлі, за системою індикаторів МВФ, ніж більшість інших країн, що розвиваються.
- 9 У розділах 4 і 5 EBRD (2003) подається огляд з урахуванням нових даних.
- 10 Johnson, McMillan, Woodruff (2000).
- 11 Від 2000 року постало питання: чому менш реформовані економіки СНД зростають набагато швидше за передові перехідні країни Центральної Європи? До цієї теми я звертаюся у другому розділі.
- 12 У Roland, Verdier (1999) автори, визнаючи, що економіки країн Центральної Європи, які здійснили найшвидші найглибші реформи, знову зростають, разом з тим продовжують наполягати, що Вашингтонський консенсус «привів... до неочікуваних результатів, [такі як] значний спад виробництва, який було передбачено».
- 13 Цьому присвячені кілька розділів у Clague, Reuser (1992); у Frydman et al. (1999) подається детальний огляд аргументів; ретроспективний огляд див. у World Bank (1996). З-поміж новіших оглядових праць також можна назвати: Havrylyshyn, Mcgettigan (2000), Nellis у Havrylyshyn, Nsouli (2001) та Megginson, Netter (2001).
- 14 Можливо, у заявах щодо «незадовільності» результатів втілення Вашингтонського консенсусу звучить надто багато риторики; навіть

крім того факту, що один з авторів, Сакс, у деяких випадках раніше рішуче виступав за швидку приватизацію – слід відзначити, що не у випадку Росії, – Вашингтонський консенсус, як вже відзначалося, жодним чином не претендує на те, що все зводиться лише до переходу власності.

- 15 Я не згадую численних недавніх заяв з усіх сторін про важливість інституцій, потребу у кращих реформах «другої фази» (один із прикладів – Svejnar, 2002). Певний позитивний відтінок згоди між різними авторами у працях з вужчої теми чинників зростання і підвищення у них ролі показників інституційного розвитку як пояснювальних змінних відзначається у Havrylyshyn (2001) та Campos, Coricelli (2002). Розгляньмо як приклади праці Brunetti, Kisunko, Weder (1997), автори якої доходять висновку про незначущість змінних реформ у разі включення до аналізу інституційного аспекту, та Havrylyshyn, van Rooden (2003), які доводять, що за умови коректної специфікації економетричні дані ведуть до висновку про значущість як реформ, так і інституційного розвитку. У двох недавніх дослідженнях подається широкий огляд ролі інституцій і робляться кроки у напрямку створення певної дієздатної моделі: Djankov, Murrell (2002) та Acemoglu, Johnson, Robinson (2004).
- 16 У Johnson, Kaufmann (2001) автори аналізують зв'язок зростання тіньової економічної діяльності з інституціями (пор. десятий розділ у Havrylyshyn, Nsouli, 2001).
- 17 Цей початковий оптимізм аналітиків Світового банку зрозумілий, оскільки олігархічні реалії тоді ще не стали очевидними. Останній меморандум Світового банку щодо Росії, World Bank (2004), відзначається набагато меншим оптимізмом щодо запиту на потужне правове середовище з боку капіталістів.
- 18 На цей парадокс вказує вдала назва статті «Переможці отримують усе». Підзаголовок «Політика часткових реформ» чітко показує, що, на думку автора, провина лежить не на швидких, а на поступових реформах. Ще один парадокс полягає у рішучому опорі реформам – всупереч очікуванням – з боку «майже всіх з виробничої ієрархії»: Holzmann (1992).
- 19 Цей підрозділ підготовлено на основі Basta (2004a) спільно з автором зазначеної праці.
- 20 G. O'Donnell, P. Schmitter, *Transition from Authoritarian Rule: Tentative Conclusions and Uncertain Democracies* (Baltimore: Johns Hopkins University Press, 1999).
- 21 T. Carothers, «The End of the Transition Paradigm» // *Journal of Democracy*, vol. 13, no. 1 (January 2002), pp. 5–21.
- 22 Fish (1999), p. 799.
- 23 Огляд див. у Fish (1999), p. 797. Див. також Pridham (2000), pp. 5–8. Останній автор, однак, називає такий підхід «функціоналістським».

Крім того, той факт, що згаданий автор об'єднує усі теоретичні підходи досліджень демократизації під однією рубрикою «транзитології», дає змогу скласти враження про ступінь концептуальної плутанини у дослідженнях цього явища.

- 24 Див. Roeder у Anderson, Fish, Hanson, Roeder (2001).
- 25 Короткий огляд цього підходу, особливо в інтерпретації Герберта Кітшелъта, та цікаву критику див. у Hanson, Kopstein (1997).
- 26 На цьому також наголошує автор у Motyl (2004), відзначаючи, що у Хорватії, Болгарії, Румунії і Словаччині, які мали суттєво відмінні показники демократії, ніж у Польщі, Угорщині та інших країнах, відбулося швидке просування у цьому напрямку, тоді як багато країн СНД пішли у протилежному напрямку, наблизившись до показників найавторитарніших держав.

2. Визначення поступу перетворень

- 1 У ранньому дослідженні Sachs, Warner (1996) автори застосовують відносно просту регресію щодо кількох країн; у Fisher, Sahay, Vegh (1996) застосовується складніша методика, що поєднує часові ряди і дані по різних країнах. Дві нові статті, у яких розглядаються численні економетричні та інші дослідження зростання в умовах перехідного періоду: Havrylyshyn (2001) та Campos, Coricelli (2002).
- 2 Roland, Verdier (1999) – один з прикладів численних теоретичних праць, присвячених питанню темпів реформ, у яких часто робиться висновок, що градуалізм китайського зразка також дав би кращі результати і в Європі. Однією з найвизначніших праць тут є Stiglitz (1999), у якій автор обстоює ту саму думку, спираючись на ретроспективу реальних подій.
- 3 Докладніше пояснення див. у EBRD Transition Report (2003). У моїх розрахунках я не брав до уваги інфраструктурні індикатори, оскільки не за всі роки вони доступні; можна стверджувати, що вони являють собою однаковою мірою і «результативні», і «вхідні» показники.
- 4 Я живу термін СНД – Співдружність Незалежних Держав – з міркувань зручності, оскільки він широко, хоча й неправильно, вживається; формально не всі країни повністю стали її членами. Так само чутливим моментом є віднесення країн Балтії до «колишніх республік СРСР», оскільки не всі держави визнали їх включення до СРСР 1945 року. Позначаючи їх таким чином, я маю на увазі тільки об'єктивне функціонування їхніх економік в економіці СРСР, а не волю народів бути у складі Радянського Союзу. Це останнє також можна сказати і про народи інших республік.
- 5 Майбутнє України після помаранчевої революції може становити виняток; про це йтиметься у наступних розділах.

- 6 Результати опитувань розглядаються у Kolodko (2000b).
- 7 Щодо деяких із цих питань див. Buitter (2000).
- 8 Висновок мій, хоча він і спирається на Feige, Urban (2004); ці автори не обов'язково з ним погодяться, як і ніде чітко його не роблять.
- 9 На початку 1990-х років усі країни СНД досягли рівня «частково вільних» демократій. На 2004 рік сім з них знову повернулися до «не вільних», а ще п'ять дещо опустилися у рейтингу Freedom House.
- 10 EBRD Transition Report (2003) також відзначає сильну позитивну кореляцію між свободою преси й ІПП.
- 11 Знайомі з працями щодо перехідних процесів зауважать, що критики швидких реформ вживають термін «шокова терапія», тоді як їх прихильники – «радикальні реформи» чи навіть ще нейтральніший – «швидкі реформи».
- 12 Мало хто сумнівається в тому, що деякі з них, особливо країни Балтії, мають вищий ступінь ринкового лібералізму, ніж їхні західноєвропейські сусіди, які приєдналися до ЄС і мають досягти вищого рівня приватизації інфраструктури і зняти торговельні бар'єри з метою гармонізації з ЄС.
- 13 Читач легко може скласти власне враження, вирахувавши відношення ІНСТ до ЛІБ для кожної групи. У ЦЕБ, країнах з найшвидшими реформами, цей показник 2003 року вищий, ніж 1994-го, що віддзеркалює вирівнювання у показниках інституційних і ліберальних реформ. У країнах СНДП і СНДО, у яких переважають повільні реформи, частка 2003 року нижча, що свідчить навіть про ще більше відставання в інституційних реформах.
- 14 За винятком аналізу хвилі економічного зростання в СНД від 2000 року, цей підрозділ в основному базується на Havrylyshyn (2001) та деякі моменти огляду Campos, Coricelli (2002).
- 15 Використання синтетичних показників для інституцій може не становити якогось значного недоліку, оскільки об'єктивні виміри зазвичай не відображають якість втілення – зрештою, єдине, що насправді має значення. Більшість об'єктивних вимірів відзначають кількість правових актів та судових засобів, пов'язаних з проблемами підприємництва, і т. ін. Не виключено, що деякі моменти, такі як час, необхідний для вирішення справ про банкрутство, починають набувати необхідної якості, проте насправді зараз найкращим показником такої якості може залишатися ретроспективне сприйняття учасників ринку.
- 16 Більшість великих винятків можна доволі легко пояснити: Азербайджан – тривалі надходження від нафтової галузі; Вірменія, Грузія і Таджикистан зазнали значних руйнувань внаслідок війн і конфліктів, тому в цих країнах відзначалися особливо високі темпи зростання.

3. Економічні й соціальні втрати перетворень: чіткий погляд на нечіткі факти

- 1 Можна зробити певний попередній висновок: Китай потрапляє у межу зону між першим і другим, деякі центральноєвропейські країни – між другим і третім, тоді як більшість решти очевидно належать до третьої категорії. Однак результати Китаю пояснюються переважно сприятливими обставинами, а не обов'язково кращою політикою, тоді як найгірші випадки з останньої групи справді є наслідком поганої політики. Дискусію щодо цього див. у Brezis, Schnytzer (2003), Garner (2001) та Jones, Owen (2003).
- 2 Це останнє залишається значущим, навіть якщо йдеться виключно про відчуття «несправедливості», і не передбачає жодного абсолютного погіршення умов життя. Такі настрої можуть мати політичні й економічні наслідки – люди, які відчувають погіршення становища, можуть голосувати проти реформістського уряду, про що говорить Пржеворський. Дякую Геральду Геллайнеру за відзначення цього моменту.
- 3 Автор Micklewright (1992) заперечує це на підставі неможливості визначення якихось формальних проблем, пов'язаних з даними. Щодо рівня бідності і коефіцієнтів Джіні нижче подається кілька контраргументів.
- 4 Автори Dabrowski, Antzak (у Kaminski, 1996) стверджують, що негативне зростання в СРСР почалося ще принаймні 1990 року, а сукупний спад до 1992 року становив 29 %, що дорівнює показнику 71 до початку реформ.
- 5 Водночас Міланович висуває і заперечення: на його думку, вартість значної частини продукції, наприклад енергетичної і машинобудівної галузей, занижувалася.
- 6 Таким чином, спад виробництва обчислюється як два трикутники під горизонтальною лінією 1989 року на рис. А3.2 в додатку, включаючи втрати періоду спаду і продовження втрат у період відновлення до моменту реального повернення виробництва до початкового рівня. Це позначається як максимальні втрати.
- 7 У цьому випадку втрати виробництва – це тільки трикутник А періоду спаду на рис. А3.2 у додатку.
- 8 Серед багатьох інших безпосередніх учасників процесу автор у Kolodko (2000b) обстоює думку, що збереження статус кво не могло б запобігти спаду; насправді, як відзначено у попередній примітці, негативні показники з'явилися задовго до початку реформ.
- 9 Див. дані TransMONEE в інтернеті: www.unicef-icdc.org. У Звіті ЄБРР за 2000 рік (розділ 5) подано чудовий огляд статистики і аналітичний розгляд проблеми. Новіші дані див. у звітах за наступні роки.

- 10 У Lehmann, Wadsworth, Acquisti (1999) подається докладний аналіз проблеми зайнятості у випадку Росії, однак і в інших країнах СНД мав місце дуже схожий процес.
- 11 Проте можна уявити, що у випадку правильного вимірювання, показники часткового безробіття у країнах СНД, можливо, становили б набагато більше за 15 % – при цьому позитивний зв'язок між показниками економічної діяльності і темпом реформ зберігається.
- 12 Критики надмірно швидких реформ могли б цілком слушно заявляти, що послаблення здатності держави продовжувати збирання статистичних даних на належному рівні саме по собі є ознакою погіршення соціального становища.
- 13 Не вказують вони також і дистрибуційних ефектів. Навіть якщо ІЛР у Центральній Європі в середньому жодного разу не знижувався, дуже високий рівень безробіття, поза сумнівом, спричинявся до страждань значної частини населення.
- 14 Ілюстрація цього – низькі ціни на харчування, продукти і одяг для співробітників Держплану.
- 15 У Atkinson, Micklewright (1992) подаються цікаві порівняння; загалом, показники того самого діапазону також можна знайти і в інших раніших працях, присвячених соціалістичній економіці. Заміна «нерівності на дисперсію» порушує закономірне питання нормативного характеру: наскільки погане це зростання коефіцієнта Джіні?
- 16 Важливість відмінності між обчисленням коефіцієнта Джіні на базі доходів і витрат виявляється, зокрема, у Keane, Prasad (2002) на матеріалі Польщі. Якщо виходити з рівня заробітної плати, то коефіцієнт Джіні різко зріс; якщо ж спиратися на дані щодо витрат домогосподарств, коефіцієнт Джіні зріс незначно або взагалі не змінився. Таке становище пояснюється дуже щедрими виплатами тим, хто «програв».
- 17 Виняток становить дуже ретельне і уважне дослідження даних витрат польських домогосподарств у Keane, Prasad (2002), з якого випливає висновок, що у період кінця 1980-х – кінця 1990-х років нерівність не зросла чи в крайньому разі таке зростання було мінімальним.
- 18 Див. Eyal, Szeleni, Townsley (1998) та спеціальний випуск Slavic Review, Winter 1999 – статті Roeder, Bunce, Fish.
- 19 Конкретніше див. шостий розділ, особливо таблиця 6.2 основних віх перехідного процесу.
- 20 Виняток становить Хорватія з показником 36.
- 21 Виняток становить Росія з показником 45.
- 22 Слід відзначити, що коефіцієнт Джіні на основі споживання (Benjamin et al., 2004) за обидва роки (0.22 і 0.28) є нижчим, ніж на основі доходів.

- 23 Чудовий огляд даних і концептуальних проблем, пов'язаних з визначенням рівня бідності для всіх країн, див. у Deaton (2004). Автор доходить висновку, що сьгоднішні методи визначення схильні завищувати масштаби бідності.
- 24 Не кажучи про внутрішні невідповідності: так, у різних випусках WDI подаються такі показники рівня бідності для Угорщини 1993 року – 8.6, 14.5, 23.8, 25.3. Ці розбіжності не можна назвати незначними.
- 25 Такого висновку також доходять автори обох згаданих досліджень; відмінність лише у відзначенні меншого ступеня погіршення становища, ніж у край високих оцінках, які робляться в інших джерелах.
- 26 Для порівняння: до цього діапазону належать такі країни, як Бангладеш, Буркіна-Фасо, Кенія і Філіппіни (WDI, 2003). На відміну від цього, за національними стандартами, бідними у Китаї є 6 % населення, проте за міжнародним стандартом 2 долари на день цей показник зростає аж до 47 % – вище за більшість країн СНД.
- 27 У Латвії відзначається протилежна тенденція: показник 1993 року становив 2 %, а 1998-го – 8 %. Можливо, існує певне специфічне для цієї країни пояснення, але з огляду на схожість шляхів, якими йдуть усі балтійські країни, можна зробити висновок про ще якусь проблему, пов'язану з цією змінною.
- 28 Значення цього попередження ілюструється абсурдними показниками рівня бідності у Чеській Республіці та Словенії на початку 1990-х років – 55 % і 85 % відповідно; вище я відзначав аномалію у випадку Латвії, яка на початку 1990-х років мала 2 %, тоді як інші країни Балтії – 20–30%. Але, крім цих винятків, більшість даних WDI видаються більш правдоподібними, тому я беру на себе ризик їх використання.
- 29 Навіть у випадках найзначнішого зниження тривалості життя чоловіків у Росії та інших країнах СНД тенденція для жінок набагато менш драматична: в Росії тривалість життя жінок знизилася на три роки, в Україні та Киргизстані – менш як на два роки, а в багатьох інших країнах СНД, зокрема, в регіонах Кавказу і Центральної Азії, фактично залишилася незмінною на рівні близько 74–75 років чи навіть трохи зросла (див. EBRD, 1997).
- 30 Видається, що державні видатки на охорону здоров'я не мають значної кореляції зі змінами показників тривалості життя і смертності. За даними UNDP (1998), у країнах Кавказу і Центральної Азії, за винятком Киргизстану, відзначалося різке зниження цих показників, тоді як у західних країнах – зростання. Одне з можливих пояснень полягає в тому, що бюджетні дані погано віддзеркалюють реальний стан медичного обслуговування, а в деяких випадках є недостовірними: наприклад, повідомляється, що у Білорусії ця частка зросла з 3.5 % до 7 %.

31 Це проявляється у працях з цієї проблеми усіх провідних міжнародних фінансових установ, на які спрямовується основний удар критики авторів Reddaway, Glinski (2001). Цей момент відзначається у звітах ЄБРР за різні роки, а нещодавно проблему було проаналізовано докладно у випуску за 2003 рік з таким коротким висновком: «Якість освітніх послуг у деяких країнах значно погіршилася» (р. 6). У статті головного економіста цієї установи, Buiters (2000), присвяченій становищу у Росії і сусідніх з нею країнах, також відзначається загроза руйнування людського капіталу.

4. Навігаційна модель перехідного процесу корабля «Перетворення»

- 1 У сучасності ця цитата відсилає до Isaiah Berlin (1953), «Іжак і Лисиця»; автор розділяє тих, «які переслідують багато цілей, [і] тих, хто пов'язує все з одним центральним прозрінням».
- 2 Зосередженість на посткомуністичному періоді відразу ж відділяє моє дослідження від тих, що розглядають ринкові реформи у країнах Азії, таких як Китай і В'єтнам, де комунізм залишився домінуючою парадигмою політики (хоча, можливо, і не економіки).
- 3 Парадигма КБ, про яку йшлося у першому розділі, моделює необхідні для трансформації зміни; тут я шукаю парадигму, яка могла б у ретроспективі пояснити, чому ці зміни відбувалися в одних країнах швидше і ще не відбулися у кількох відстаючих.
- 4 Кілька прикладів таких досліджень: Reddaway, Glinski (2001) щодо Росії, Banaian (1999) та Shen (1996) щодо України, Shen (1997) щодо Румунії, Kolodko (2000a) щодо Польщі; багато інших див. у Бібліографії. Компаративний підхід часто можна бачити у матеріалах конференцій, наприклад Kaminski (1996), Havrylyshyn, Nsouli (2001), окремі розділи яких присвячено конкретним країнам або різним проблемам, пов'язаним з порівняльним аналізом.
- 5 У Havrylyshyn (1997) автор обстоює думку, що надмірне наголошення на розбудові державних інституцій в Україні, незалежно від того, чи було воно щирим, чи являло собою тактичний прийом старої еліти, призвело до відкладення реформ, що уможливило процвітанню пошуку ренти і створення нового олігархічного класу. Схожа інтерпретація подається у Kuzio, Wilson (1994) та Narasymiw (2002). Автори Motyl, Kravchenko у Bremmer, Taras (1997) обстоюють прямо протилежну думку: до розвитку олігархії привели надто швидкі реформи.
- 6 Також це справедливо для Угорщини і навіть ще більше для республік колишньої Югославії. Дещо слабший варіант цієї переваги відзначається у Laar (2002) стосовно Естонії, куди у радянський період приїздили гості з північноєвропейських країн і мешканці якої – при

- тому, що фінська і естонська мови схожі – могли дивитися фінське телебачення.
- 7 В економетричному сенсі це свідчить про різні значення коефіцієнта незалежної змінної для різних країн чи в найгіршому разі різні знаки у випадку кожної конкретної країни, що робить неможливим будь-який кількісний аналіз. Пригадаймо питання націоналізму, що розглядалося вище.
 - 8 З міркувань зручності всі приклади взято з країн СНД; оцінки спираються на численні праці різних авторів.
 - 9 Ефект потужного націоналізму в Україні після помаранчевої революції, можливо, змінився на схожий на той, що мав місце у країнах Балтії на початковому етапі реформ.
 - 10 У працях Basta (2004a) та Gray (ch. 9, Heenan, Lamontagne, 1999a) автори розглядають спокійний, однак стабільний процес перетворень у Словенії, пояснюючи такий його характер дією двох чинників: Словенія мала значні успіхи у радянський період, і їй не потрібно було робити «квантового стрибка»; у цій країні не існувало небезпеки надмірної повільності реформ через потужну переконаність суспільства у бажаності досягнення кінцевої мети – розбудови повнофункціональної ринкової економіки, демократії і вступу до ЄС. До цього можна додати, що потреба у швидких реформах тут була менш нагальною, тому що ступінь ринковості у Словенії 1989 року (ІПП = 1.7), разом з Хорватією, був набагато вищим, ніж у Польщі (1.3) чи навіть в Угорщині (1.5). У шостому розділі розглядаються «вихідні точки» кожної з перехідних країн.
 - 11 Я дещо спрощую тут погляди Колодка: він також стверджує, що системне планування соціального захисту і інституційного розвитку було недостатнім, і не погоджується з Бальцеровичем (Balcerowicz, 2002) у тому, період «надзвичайних заходів» мав використовуватися для втілення реформ великого вибуху, що дало додаткову перевагу незворотності реформ. Як виявилось, Польща досягла у перетвореннях очевидного успіху, незважаючи на деякі – необхідні чи не необхідні – втрати; сталося це тому, що основні діячі, які представляють різні частини політичного спектра, мали тверді переконання щодо однієї кінцевої мети.
 - 12 Цей аргумент було висунуто у Rzonca, Cizkowicz (2003), у якій автори намагаються пояснити, чому ІПП як пояснювальна змінна поступово втрачає свою значущість мірою наближення до граничного значення.
 - 13 Пишучи це у Торонто, я ще раз пересвідчуюся, як легковажно очікувати послідовності чи відповідності між виборчими платформами і наступними діями політиків навіть у найрозвиненіших демократіях. Новий уряд Онтаріо, сформований Ліберальною партією, яка прийшла до влади на виборах 2003 року й у своїй програмі рішуче

- виступала проти будь-яких форм збільшення податків, повертає давно скасоване обов'язкове медичне страхування. Результати опитувань свідчать про крайню непопулярність цього заходу, проте ті самі результати свідчать і про те, що люди вірять поясненням на зразок «фінансове становище виявилось набагато гіршим, ніж ми думали, і тут потрібно щось робити». В такому становищі результати наступних виборів я б не наважився передбачати.
- 14 Насправді такі «списки проблем» можна знайти й у випадках країн, які зрештою досягли успіху в реформах. У Laar (2002) автор пише: «Перші роки незалежності для Естонії виявилися складними. Російський ринок зник, і потрібно було повністю реструктуризувати економіку. Молодій державі треба було вирішувати нагальне питання земельної реформи, реорганізації промислового виробництва і ринків та мобілізації етнічних меншин». Водночас автор твердить, що в цьому не було «нічого унікального», і це наведено швидше як причини, що спонукали до швидшого поступу, а не як скарги на тяжкий процес. Схожим чином автор у Kolodko (2000b) відзначає багато несприятливих початкових умов в усіх країнах, однак доходить висновку, що це спонукало до напруженішої праці, а не було приводом звинувачувати історію.
- 15 Становище на перехресті торгових шляхів чи між двома конкуруючими імперіями не є унікальною спадщиною Болгарії чи України (як про це йдеться у відповідних розділах Handbook), це саме цілком обґрунтовано можуть сказати Сербія, Словенія, країни Балтії, Киргизстан та багато інших країн – теоретично, будь-яка країна, що має численних сусідів, тобто більшість країн. Про апатичність населення, не готового повиганяти геть шахраїв в умовах відносно вільних виборів, можна говорити не тільки у випадку Білорусії (знову CIS Handbook), а й України, Молдови та інших – чи не говорити: словацька, сербська, грузинська та українська апатія зненацька перетворювалися на рішучість у дусі Ганді, коли зловживання осіб при владі ставали вже аж надмірно кричущими.
- 16 Читач може на свій розсуд замінити цю географічну назву на Вайомінг, Східний Сибір чи якийсь західноєвропейський еквівалент (якщо він досі існує). Сподіваюся, що принаймні алюзія на вираз «не бачити за деревами лісу» є очевидною.
- 17 У Anderson, Boettke (1997) автори стверджують, що саме так і було насправді; більше про це у шостому розділі.
- 18 Bergloff, Roland (1997).
- 19 У цьому може полягати пояснення раннього початку дуже радикальних реформ у Росії і Киргизстані; проте, якщо потрібно також і пояснення, чому вони змінилися поверненням назад, воно буде запропоноване у наступних розділах щодо названих та інших випадків.
- 20 До цієї категорії потрапляють Грузія і Україна до «революції троянд» і «помаранчевої революції». Зараз надто рано робити висновки щодо того, чи виходять вони зі свого становища захоплених держав, однак у наступних розділах буде розглядатися, як сталося, що олігархи програли вибори демократичним силам і які перспективи зміни олігархічної влади.
- 21 Це не означає, що процес лібералізації і демократизації у цих країнах завершено, як і того, що колишня номенклатура не має можливостей використовувати свій вплив і ставати новими капіталістами. Я хочу сказати, що ступінь концентрації власності є набагато нижчим, ніж у першій групі, і набагато меншим, щоб мати змогу контролювати результати виборів і державну політику.
- 22 Багато підручників з порівняльного аналізу економічних систем як головний приклад такої форми називають нацистську Німеччину, відзначаючи як помірніші її варіанти численні економіки повоєнного періоду.
- 23 За одним можливим винятком, що відображає як їхнє марнославство, так і людські слабкості: недавно вони усвідомили масштаби своєї політичної могутності. Одним з перших це зробив Борис Березовський у Росії – за що, можливо, і поплатився вигнанням.
- 24 Угорщина й Естонія проводили реформи набагато швидше за Польщу, і починалися вони там не пізніше, ніж у Росії, однак процес був набагато прозорішим, переважно це був прямий продаж, а уряди мали набагато твердіші переконання у необхідності чистої приватизації. Це розглядається у шостому розділі як приклад меншої вразливості щодо небезпеки олігархії. Читачеві, який хотів би бачити в цьому плані наступність ролі колишньої комуністичної еліти, слід нагадати, що якщо в Естонії такої наступності не було, то в Угорщині ця роль була набагато потужнішою.
- 25 Ці прогнози щодо «політичного капіталізму» розглядаються у праці Eugal, Szelenyi, Townsley (1999) – питання змови комуністичної еліти з метою перетворення на еліту капіталістичну. Переважна частина названої праці присвячена демонстрації того, що у Центральній Європі цього не сталося; далі автори висувають свої міркування з приводу причин цього.
- 26 Див. Kraft (2000) щодо часу від здобуття незалежності до досягнення такого порогового рівня; автор показує, що відставання було тривалішим в умовах слабших націоналістичних настроїв.
- 27 Новіші дані використовуються авторами у Kaufman, Kraay, Mastruzzi (2003) для обчислення аналогічної змінної, яку вони називають «кумівським ухилом», однак у нашому разі найреlevanceвними є дані початкового періоду. Дані пізнішого періоду використовуватимуться для перевірки гіпотези ПЗ у восьмому розділі.

- 28 Також він однозначно не походить від доброї волі капіталістів, на чому наголошує Сміт у своєму коментарі про пекаря: «не через добре бажання пекаря, щоб кожного ранку ми їли свіжий хліб, а через його прагнення робити гроші».
- 29 Хочу наголосити, що критика ПЗ у бік ПН – це не критика Вашингтонського консенсусу, за винятком обмеженого ретроспективного аспекту визнання того, що приватизація, яка тягнула за собою надмірну концентрацію власності, вела до створення потужних привілейованих кіл, які прагнули монополістичного становища і джерел ренти, що у свою чергу означало потужний опір з їхнього боку повній лібералізації. Тут немає місця для того, щоб розглядати критику, за якою такий результат слід було передбачати, і, відповідно, провинна за це лежить на Вашингтонському консенсусі і його прихильниках; така критика висловлюється часто, лише один приклад з багатьох – праця Reddaway, Glinski (2001). Зауважу, що у моделі, яка пропонується у цій праці, відкладені і неповні реформи – це причина формування олігархії, а не сутність самих реформ.
- 30 Одна з моїх скромних цілей полягає в тому, щоб знову привернути увагу до забутого прикметника, який вживається з іменником «ринок» у неокласичних працях, присвячених максимізації суспільного блага: конкурентний.

5. Пошук навігаційної карти: обґрунтовані дискусії, зацікавлені кола і відданість справі реформ

- 1 Автор мав добру нагоду зблизька спостерігати обидві події – першу на науковій конференції у Будапешті у середині листопада, разом з колегами зі Східної Європи стежачи по телевізору за розвитком подій оксамитової революції у Празі, а згодом, наприкінці серпня, під час перерваної відпустки з дружиною у Ялті, недалеко від місця тимчасового ув'язнення Горбачова у Форосі. У каруселі емоцій того короткого тижня поєдналися гарячкові намагання натовпу у Сімферопольському аеропорті повернутися додому і радісне святкування набуття Україною незалежності на вулицях Києва 24 серпня 1991 року.
- 2 Звичайно, Китай розпочав ці реформи, проте спочатку у центрі уваги перебували економічні аспекти.
- 3 У першому розділі йшлося про те, як цей пошук став приводом для здійснення кількох значних економічних праць, що мали на меті розробку моделі альтернативних шляхів; їх автори часто доходили математично обґрунтованого висновку на користь поступових реформ.
- 4 Концепція «унікальності» кожної країни також має значну привабливість і робить свій внесок у виправдання тривалих дебатів. У чет-

- вертому розділі доводилася думка про неправильність таких поглядів, що часто обстоювалися супротивниками реформ.
- 5 Підсумок реформ у країнах з ринками, що розвиваються, підводиться у Thomas (1991).
- 6 Значного поширення термін набув завдяки праці John Williamson (1993), у якій автор розглядає досвід проведення лібералізації і стабілізації у країнах, що розвиваються, проте водночас згадує деякі з ранніх дискусій стосовно уроків посткомуністичних перетворень.
- 7 Yalcin (2002). Її реалізація може бути частковою, а успіх – ще не очевидним, про що йтиметься у дев'ятому розділі, проте ступінь послідовності стратегії є в регіоні відносно унікальним.
- 8 Schroeder (1996).
- 9 Випадки, що подаються на рисунку в дужках, належать до проміжних щодо двох категорій; докладніше – в наступному підрозділі.
- 10 Докладно про це йдеться у дев'ятому розділі. Акаєв був не політиком, а науковцем, спочатку більш схильним до експериментів, а Єльцин, незважаючи на своє високе становище у номенклатурі, поза сумнівом, підтримував радикальніший підхід, принаймні протягом певного короткого періоду.
- 11 Коротко про це див. у Bristow (1996) та у розділі зазначеного автора у Heenan, Lamontagne (1999a).
- 12 Значенням 3+ чи 3.3. Слід наголосити, що ЄБРР, наскільки мені відомо, не визначає жодних аналогічних віх; усі інтерпретації належать виключно автору.
- 13 Угорщина, а потім Чехословаччина починали з набагато меншого рівня нестабільності, а інфляція в цих країнах ніколи не досягала таких високих показників.
- 14 У таблицях 5.1 і 5.2 не подаються показники ІПП за роки 0 і +4. Джерело – те саме, що і для таблиць.
- 15 Див. Kolodko (2000b).
- 16 Між ними немає точної еквівалентності, оскільки друга фаза також передбачає велику приватизацію; однак усі інші елементи другої фази за своїм характером є інституційними.
- 17 Третій – прагнення до членства у ЄС, є паралельним або супровідним щодо цього; про це докладно – у сьомому розділі. У формалізованій навігаційній моделі, поданій у додатку до четвертого розділу, ці два чинники поєднуються у змінній LIBVIS, тоді як третій виражається змінною EUM.
- 18 Bunce (1999), p. 280.
- 19 Див. Demidkina (Heenan, Lamontagne, 1999b, Chapter 4).
- 20 Факт здобуття комуністами меншості голосів і невходження їх до складу уряду не має вводити в оману; основна прагматична частина номенклатури перейменувалася у Демократичну партію, тоді як

ідеологічно переконані комуністи і прихильники СРСР залишилися в Комуністичній партії. Такі схеми і сьогодні існують у Росії, Молдові та на Кавказі.

- 21 Kubicek (Heenan, Lamontagne, 1999a, Chapter 5).
- 22 Правляча партія у Югославії називалася Соціалістичною, а не Комуністичною через розрив Тіто з Москвою.
- 23 Це змінна LEADER Навігаційної моделі додатку до четвертого розділу. У вузькому сенсі це випадки, коли лідер має набагато потужніші ліберальні переконання, ніж решта суспільства, однак це не означає, що переконання Гавела, Валенсі чи балтійських лідерів не були так само сильними, як у Єльцина чи Акаєва. Звісно це так і навіть більше, але у вони діяли у суспільствах, які самі мали і підтримували такі переконання.
- 24 Не підтверджує положення Пржеворського і повернення до влади у Молдові 2000 року комуністичного уряду. Це сталося набагато пізніше, коли економічне становище насправді змінювалося. Це також дуже відрізняється і від інших випадків, оскільки це не були перейменовані і напевно дещо реформаторськи-прагматично налаштовані колишні комуністи, які перебували при владі до 1991 року, а набагато більш ідейні і традиційні комуністи, які послідовно виступали проти лібералізації і приватизації і здобули перемогу однаковою мірою через обурення суспільства правлінням олігархії і стражданнями, спричиненими перетвореннями. Не дивно, що ця нова влада справді повернула назад обидва аспекти реформ.
- 25 Автор у Kolodko (2000a) рішуче обстоює думку, що зміни, необхідні для подолання «катастрофічного періоду центрального планування ... полягали не просто у пристосуванні до існуючої системи, а в розбудові нових системних підвалин».
- 26 Автор у Shulman (2003) досліджує протилежний напрямок причинного зв'язку у випадку України: чи впливає економічна діяльність на міцність національної ідентичності? Названий автор доходить висновку, що не впливає.
- 27 Однак продовжують з'являтися численні менш масштабні приклади. Оскільки автор пише це у Торонто, згадуються близькі за географією приклади. На невеликий острів Ганс у протоці між Гренландією і островом Елсмар недавно заходили кораблі військового флоту Данії, яка, як повідомляється, у червні 2004 року висунула свої претензії на цей острів. Набагато більшою проблемою є спір зі США щодо значної акваторії моря Бофорта навколо лінії, що є продовженням кордону між штатом США Аляска і канадською територією Юкон; у морі Бофорта можуть залягати значні поклади нафти. Див. Toronto Star, 25 March 2004, p. A7, «Canada–Danish spat erupts over island».

- 28 The Economist, 28 August 2004, p. 38.
- 29 The Economist, 9 October 2004, p. 48.
- 30 Gleason (Bremmert, Taras (1997), Chapter 16) також відзначає, що хоча у Центральній Азії націоналізму і не було – можливо, це надто сильне твердження з огляду на згадування далі у цій самій праці національних міфів Хіванського, Самаркандського і Ташкентського ханств – осідлі народи прирічних рівнин Узбекистану мали набагато авторитарніший суспільний устрій, ніж кочівники, що мали традиції родоплемінної демократії.

6. Від пошуку ренти до олігархії і захоплення держави

- 1 Для зацікавленого спостерігача не потрібно буде багато часу, щоб назвати 5–10 чи більше олігархів, але майже всі вони будуть російськими, можливо, один чи два – українських, може, ще хтось з Центральної Азії, де пригадати прізвище президента достатньо для того, щоб викликати відповідні асоціації. А когось з Польщі, Угорщини, Латвії? Вкрай мало ймовірно; але, може, це тому, що тамтешніх олігархів менше знають? Відповідь нижче у розділі полягає в тому, що тамтешні великі капіталісти не того різновиду, щоб їх можна було назвати олігархами, як за розмірами статків, так і за впливом.
- 2 Виняток становив капітал, накопичений за радянських часів мафією, яка займалася нелегальними торговельними операціями в умовах дефіцитної економіки, проте пізніше до сфери такої діяльності увійшли наркотики та інший кримінал. Автор Handelman (1994) пише про групу таких нових капіталістів, але, напевно, не вона є головним джерелом походження майбутніх олігархів. Прикметно, що у покажчику до згаданої книжки немає жодного з прізвищ тих, хто сьогодні становить російську олігархію, методично перерахованих у Barnes (2003b) та World Bank (2004).
- 3 У численних працях, присвячених посткомуністичній приватизації, на жаль, термін «інсайдер» вживається переважно для позначення керівників і власників підприємств; я хотів би наголосити на набагато ширшому розумінні, подібному до виразу «обмеження операцій з використанням інсайдерської інформації», тобто операцій, що здійснюються тими, хто має специфічні знання, недоступні для інших учасників ринку.
- 4 Щодо цього існує вже дуже багато наукових праць; тут я згадую тільки декілька найкращих, у яких подаються численні приклади – більшість з них, на жаль, російські. Handelman (1994), Aslund (1995), Brady (1999), Brady (2003b), Goldman (2003), Freeland (2000a, b); щодо України див. Havrylyshyn (1997), Aslund (2003), Balmaceda (1998), Puglisi (2003), Zimmer (2004).

- 5 Aslund (1999).
- 6 Вже 1998 року, після значного виправлення деформацій цін, молодий реформатор, тодішній прем'єр-міністр Молдови Іон Чубук, зауважив у приватній розмові: «Дайте мені 15 хвилин, і я розповім вам про 16 різних способів, як на операціях з енергоносіями досі можна заробити купу грошей».
- 7 Добрий доказ їхньої впливовості наводить автор Handelman (1994), цитуючи (р. 63) висловлювання одного бізнесмена: «Багато з нас [комсомольців] з кінця 80-х займалися якимось бізнесом».
- 8 Hellman, Jones, Kaufmann (2003). Прикметно, що автори цієї праці, які уклали «Індекс захоплення держави» (SC99), наголошують, що дуже низькі показники країн з відставанням у реформах не є значущими.
- 9 На відміну від цього у Польщі мала місце певна затримка, яка згодом у багатьох викликала схвалення. Вона дала час для розвитку міцнішого ринку і інституцій забезпечення конкуренції. Але саме лише відкладення не було запорукою успіху, про що свідчить приклад України; різниця полягала у набагато потужнішому рівневі прихильності лібералізму у Польщі, що і забезпечило поступ у розвитку інституцій (див. рисунок у додатку до другого розділу – набагато нижчі темпи інституційного розвитку в Україні), а також прозорість процесу приватизації.
- 10 Як приклад можна назвати Feige (1997); автори Eyal Szeleny, Townsley (1999) досліджують процес перетворення політичної влади колишніх комуністів у владу економічну в умовах перехідного періоду і показують, що цей процес у країнах колишнього СРСР був набагато ефективнішим.
- 11 Alexeev, Pyll (2003).
- 12 Зокрема, я спираюся на Brady (1999), Freeland (2000b), Goldman (2003) щодо Росії та Aslund (1999), Puglisi (2003), Zimmer (2004) щодо України. Важливі дані також подаються у Forbes (2005). Щодо Центральної Азії жодна окрема спеціальна праця недоступна, а інформацію можна зібрати з численних загальних праць, присвячених цим країнам.
- 13 Деталі щодо походження деяких новачків клубу мільярдерів подаються у Forbes (2005); вони є показовими для пройденого цими особами шляху.
- 14 Автор Kuzio (2005) вважає, що підтримка Ахметовим Януковича на президентських виборах в Україні є прикладом фактичної протидії лібералізму у одночасного публічного підтримання демократичних принципів.
- 15 Керівник одного з великих латвійських банків, що має численних клієнтів – багатих росіян, гордо розповідав авторові, наскільки важливими виявилися його комсомольські зв'язки для успіху в бізнесі,

- а також що організаційна підготовка у комсомолі була «найкращою в СРСР бізнес-школою».
- 16 Точні показники ВВП перехідних країн залишаються невідомими.
- 17 Той факт, що ця частка у Канаді і Швеції трохи перевищує одиницю, комусь може здатися дивним, оскільки обидві країни мають репутацію країн «загального добробуту» зі значним державним сектором, фактично безкоштовною освітою і медициною та – за винятком кількох мільярдерів – розподілом доходів (коефіцієнт Джіні) набагато нижчим, ніж у багатьох інших промислових країнах. Проте для дослідників «укорінених капіталістів», підсумок праць яких підводиться у Morck, Wolfenson, Yeung (2005) і який викладається у додатку до цього розділу, факт існування у цих країнах нечисленних, проте надзвичайно багатих груп, був відомий.
- 18 Доступними є найновіші показники, їх буде використано у наступних розділах. Найдавніші доступні показники, за 1999 рік, подають тут тому, що вони найкраще демонструють, що повільні часткові реформи та непрозора приватизація приводили у різних країнах до дуже різних результатів.
- 19 Лекція Prof. J. Mazesnikov, Slovak Institute of Policy Analysis, University of Toronto, 15 September 2004.
- 20 Motyl, Kravchenko у Bremmer, Taras (1997), р. 253. Слід відзначити, що названі автори стверджують, що тоді Рух, імовірно, не мав значного вибору і що ухвалене рішення було правильним – не наполягати на швидких економічних реформах, що могло б загрожувати стабільності України. Автор цієї книжки не поділяє такого погляду.
- 21 Пригадаймо думку, висловлену авторами Rzonca, Cizkowicz (2003) у дискусії щодо зростання (див. другий розділ).
- 22 Щось подібне було зроблено в рамках реалізації програми у 2002–2003 роках у Бразилії; результат виявився аналогічним – опозиція виграла вибори.
- 23 Справедливо, що надання земель латифундіям та під будівництво залізниць у Південній Африці ближче до приватизації радянських активів, проте насправді без будівництва залізниць і обробітку землі надані активи втратили б будь-яку цінність. У випадку залізниць це надання пов'язувалося із виконанням будівельних робіт.
- 24 Ще одна схожість породила один з анекдотів про олігархів у Росії і Україні: «Наші олігархи – це те саме, що американські “барони-розбійники”». І ці, і ті вкладають гроші в Америці».
- 25 У 1970-х та 1980-х роках було здійснено кілька великих дослідницьких проектів під загальним керівництвом провідних фахівців у галузях економіки торгівлі і розвитку (Anne Krueger, Jagdish Bhagwati, Bela Balassa). Останній з цих великих проектів охоплював 18 країн (див. Papageorgiou, Choksi, Michaely, 1991).
- 26 Sandbrook (2000).

27 Віктора Пинзеника, віце-прем'єр-міністра України на початку 1990-х років, на одній міжнародній конференції запитали: «Чи не можна просто повиганяти всіх цих старих номенклатурників і почати все спочатку, як зробили в Польщі?» Він відповів: «Можна відігнати свиней від корита, та відразу ж понабігають нові; єдиний вихід – забрати корито».

7. Безпечні гавані для ринкових реформ: членство у ЄС та інших міжнародних організаціях

- 1 Цит. за Papadimitriou (2002). Названа книжка та Schimmelfennig (2003) і Palankai (2003) являють собою чудові джерела всеохопної інформації щодо розширення ЄС на схід; наступний підрозділ великою мірою спирається саме на ці джерела.
- 2 Papadimitriou, p. 35.
- 3 Автор у Laar (2002) недвозначно стверджує, що в Естонії від самого початку народ і політичні еліти були рішуче переконані у тому, що членство в ЄС є центральним елементом реформування країни. На думку цього автора, становище було тим самим і в інших країнах Балтії та Центральної Європи.
- 4 Palankai (2003), p. 429.
- 5 Хоча з часом простежується тенденція до скорочення проходження етапів процесу для країн, де він розпочався пізніше. Так, перші чотири подали заявки 1994 року, через три роки після підписання Європейських угод, а переговори тривали до 1999 року, тоді як країни Балтії, Болгарія і Румунія швидко пройшли шлях від підписання Європейських угод до подання заявок і початку переговорів. Цей факт дає певну надію Туреччині (і Україні?) на те, що реальний вступ може відбутися раніше, ніж зазначалося спочатку. Однак країни, що розпочинають процес євроінтеграції із запізненням, не обов'язково наддоганяють лідерів – про це нижче.
- 6 Альтернативну модель запропоновано у Plumper, Schneider, Troeger (2004); автори цієї праці розділяють рішення кандидатів про подачу заявки на вступ, яке, на їхню думку, визначається рівнем демократії і ринкових реформ, і рішення ЄС щодо прийняття країни, яке визначається відповідністю критеріям спільного європейського законодавства. Видається, що в історичній реальності ці чинники діють одночасно.
- 7 У Cooley (Karatnycky et al., 2003) розглядається питання чинника членства у ЄС; автор справедливо стверджує, що внутрішня прихильність країн Центральної Європи до лібералізму і демократії була потужною і без «пряників» ЄС. Далі у розділі йтиметься про те, що, можливо, «батіг» був навіть важливішим за «пряник», коли йшлося

- про відстаючі країни, які було потрібно повертати на шлях реформування.
- 8 Лекція Бели Кадара про розширення ЄС, прочитана у Торонтському університеті 16 вересня 2004 року.
- 9 Виняток у період 1994–1998 років становила Словаччина за прем'єрства Меч'яра; звіти ЄС у цей період були негативними, і Союз погрожував затримками зі вступом. Про це йтиметься далі як про приклад застосування «батога» ЄС.
- 10 Palankai (2003), p. 433; далі цей автор відзначає, що, незважаючи на найвищу з усіх посткомуністичних країн вартість робочої сили, Чеська Республіка, Угорщина і Польща мали найвищі показники прямих іноземних інвестицій на душу населення, великою мірою це пояснюється сприятливими сигналами з боку ЄС щодо перспектив вступу цих країн.
- 11 Bleiere (1999).
- 12 За тією самою пропозицією для подальшого вивчення було відкладено питання Югославії та Радянського Союзу (тоді ще єдиних). Це найкраще розглядати не як застосування «батога», а затримку з наданням пропозиції у зв'язку з непевністю щодо перспектив подальших реформ у цих країнах.
- 13 Автор недавньої статті про другу хвилю демократичних революцій (Словаччина, Сербія, Грузія, Україна) ще раз наголошує на цьому у своєму дещо спрощеному, проте по суті правильному висновку: «На опозицію у Словаччині... працювало дві речі: одна – це величезна спокуса приєднання до НАТО і ЄС. Інша – інтернет». Див. «Belarus and Moldova, Hopes for Democracy», *New York Times*, 24 February 2005.
- 14 Справді, як відзначається в огляді газети «Financial Times» (22 June 2004), лідери Словенії – і населення цієї країни – завжди вважали, що вони добре працюють в економіці за соціалістичної Югославії, ніколи не знали фінансових криз, а словенська економіка була не такою вже й далекою від дівочої ринкової економіки; лідери і населення Словенії були впевнені, що у належний час вони отримають членство у ЄС.
- 15 Зауважмо у таблиці у додатку до другого розділу, що показник ІПП України 2002 року становив 2.8 – майже такий самий, як у Румунії (3.0); крім того, для України це було показником позитивної динаміки, тоді як Румунія зупинилася на показниках 2.9–3.0, досягнутих 1997 року. Саме це лежить в основі висновків, на зразок зроблених часописом «Economist», щодо щедрості ЄС; такий довгий період відсутності поступального руху міг би стати причиною застосування «батога» і відкладення процесу вступу Румунії до ЄС, а не проходження цього процесу тими самими темпами, що й Болгарії.

- 16 Багато країн досі не є членами СОТ: Боснія, Македонія, Сербія і Чорногорія у Балканському регіоні; Азербайджан, Білорусія, Казахстан, Росія, Таджикистан, Туркменистан, Україна і Узбекистан в СНД.
- 17 Щодо значності впливу членства у ЄС і його більшій потужності порівняно із СОТ див. Tolchitskaya, Vinhas de Souza (2004). Причина того, що вільна торгівля в рамках ЄС може принести більші результати, незважаючи на те, що вона обмежується лише країнами Євросоюзу, полягає в тому, що масштаби скорочення торговельних бар'єрів майже напевно будуть більшими, ніж на початковому етапі у разі вступу країни до СОТ.
- 18 Аргентина не є єдиним прикладом застосування потужного політичного впливу, проте випадок Аргентини є чи не найбільш ретельно дослідженим, див., наприклад, Mussa (2002).
- 19 Автори праці Ul-Hague, Khan (1998) на широкій вибірці показують, наскільки тяжко в рамках економетричного аналізу виявити позитивний вплив програм МВФ, оскільки ці програми, як правило, не є головним чинником, що визначає успіх; проте коли такий аналіз здійснюється ретельно, виявляється позитивний, хоча й не завжди великий, ефект. Автори Mercer-Blackman, Unigovskaya (2002) виявляють чіткіші результати у економічному зростанні перехідних країн у 1990 роки, дуже ретельно аналізуючи ефективності реального виконання програм; це викликає наступне питання: чи країни, які добре виконували програми МВФ, робили б ті самі правильні речі і без них?
- 20 Наприклад, діяльність центрального банку та його регуляторні заходи у банківській системі, протягом тривалого часу стабільно поліпшувалися у Білорусії. З особистого спілкування зі спеціалістами фінансового сектору МВФ.
- 21 Можуть існувати певні сумніви щодо того, чи взагалі була якась «пропозиція» щодо Хорватії; поза сумнівом, вона була слабшою і менш однозначною, ніж щодо інших країн у групі помірних реформ, однак на неформальному рівні завжди існувало розуміння того, що за умови досягнення високого рівня перетворень та виходу зі становища конфлікту і зняття пов'язаних з цим питань щодо демократії Хорватія є перспективним кандидатом. Як виявилось, питання демократичних принципів залишилися актуальними і після закінчення конфлікту, однак, як відзначалося вище, з перемогою на виборах уряду, що вважається демократичнішим, ЄС швидко поновив свою пропозицію.
- 22 Невелике уточнення: в Угорщині і Чехословаччині інфляція ніколи не досягала рівня 5 % на місяць, проте замість того, щоб брати нульовий показник затримки, береться кількість місяців від зміни режиму до початку стабілізації. Застосування нульового показника, очевидно, посилює б відзначену тенденцію.
- 23 Наприклад, президент Естонії Мері заявив у листопаді 1993 року, що країни Балтії інтегруються в Європу економічно, політично й

- у військовому плані» (цит. за Park, 1995, p. 33). У лютому 1994 року президент Мері заявив, що «політика Естонії у сфері безпеки має спиратися на економічну інтеграцію – спочатку з країнами Балтії, а потім з країнами басейну Балтійського моря і державами Європейського Союзу» (*ibid.*).
- 24 Див. «Commission Opinion on Estonia's Application for membership of the European Union», p. 112 (<http://europa.eu.int/comm/enlargement/dwn/opinions/estonia/es-op-en.pdf>).
- 25 Див. «Chronology of Estonia's Accession to the EU» (<http://www.riigikogu.ee/?id=12974>).
- 26 Див. «Commission Opinion on Estonia's Application for membership of the European Union», p. 116 (<http://europa.eu.int/comm/enlargement/dwn/opinions/estonia/es-op-en.pdf>).
- 27 Рада Європи окреслила загальні критерії вступу до ЄС країн Центральної Європи у червні 1993 року на нараді у Копенгагені. До них належали: «стабільність інституцій забезпечення демократії, верховенства права, людських прав та поваги до меншин і їх захисту; наявність дієвої ринкової економіки; здатність витримувати тиск конкуренції і інших ринкових чинників Союзу; здатність виконувати обов'язки, пов'язані з членством, зокрема, суворо дотримуватися цілей політичного, економічного і монетарного союзу» Mayhew, 1998, p. 162).
- 28 Соціал-демократичний уряд переорієнтованого колишнього комуніста Бразаускаса зазнавав постійних атак з боку правих політиків за надмірну дружність щодо Росії і зраду національних інтересів (Lane, 2002, p. 201).
- 29 Автор (Lane, 2002) недвозначно наголошує, що і ліві, і праві політики у Литві прагнули членства у західних політичних, економічних і військових організаціях. Але «проблема полягала в тому, як ставитися до Росії; націоналісти мали переважно русофобські і догматичні настрої; ліві – прагматичні і гнучкі» (Lane, 2002, p. 202).
- 30 Див. «Commission Opinion on Latvia's Application for membership of the European Union», p. 111–112 (<http://europa.eu.int/comm/enlargement/dwn/opinions/latvia/la-op-en.pdf>). Щодо Литви див. «Commission Opinion on Lithuania's Application for membership of the European Union», p. 104–105 (<http://europa.eu.int/comm/enlargement/dwn/opinions/lithuania/li-op-en.pdf>).
- 31 Поступ відповідно до критеріїв ЄС відображено у регулярних звітах ЄС від 1998 року. Звіти щодо Латвії див. на <http://europa.eu.int/comm/enlargement/dwn/opinions/latvia/index.htm#Overview%20of%20key%20documents%20related%20to%20enlargement>. Звіти щодо Литви див. на <http://europa.eu.int/comm/enlargement/dwn/opinions/lithuania/index.htm#Overview%20of%20key%20documents%20related%20to%20enlargement>.

8. Перспективи для «захоплених країн»

- 1 Дещо менш рішучі аргументи щодо того, що олігархи з часом будуть сприяти розвитку лібералізму, оскільки це у їх інтересах, див., зокрема, у Boone, Rodionov (2001), Cottrell (2002), Shleifer, Treiman (2004).
- 2 Згадування окремих науковців не мають на меті категоричної прихильності до якогось із напрямків. Така категорична класифікація не є необхідною, як не є вона насправді і об'єктивною, оскільки багато хто з науковців у різних своїх працях серйозно зверталися до аргументів як одного, так і іншого напрямку. Так, у Gaidar (2003) та Buitter (2000) автори визнають значущість певних аргументів обох напрямків; автори вже цитованої праці Aslund, Johnson (2004) також відзначають першість ролі малого, а не великого бізнесу як рушійної сили інституційного розвитку.
- 3 Цит. за «Financial Times», 7 June 2004.
- 4 World Bank (2004) *Country Economic Memorandum, Russian Federation*.
- 5 На цей парадокс вказує влучна назва «Переможці отримують все». Підзаголовок «Політика часткових реформ» чітко свідчить про погляди автора – провина лежить не на швидких, а на поступових реформах. Ще один парадокс полягає в тому, що всупереч очікуванням проти реформ рішуче виступили «майже всі у виробничій ієрархії» (Holzman, 1992).
- 6 У Rajan, Zingales (2003a, b) також наголошується на тому факті, що потужні капіталісти прохали уряди про захист проти конкуренції, аргументуючи це благом для працівників і держави.
- 7 Пан Порошенко, який підтримував опозиційного кандидата пана Юценка, та пані Тимошенко залишаються далеко за межами класу великих олігархів-мільярдерів, їх слід розглядати як «менших» олігархів чи «мінігархів», що означає статки у десятки чи сотні мільйонів доларів. Уроки виборів та помаранчевої революції в Україні розглядаються далі в цьому розділі.
- 8 Згадаю лише кілька: Nellis у Havrylyshyn, Nsouli (2001), Megginson, Netter (2002), Barnes (2003a), Frye (2003).
- 9 За даними численних нових досліджень, ступінь концентрації власності зріс в усіх країнах, а частка великих власників у Росії є не набагато більшою, ніж у країнах Центральної Європи – за найновішими даними, вона становить понад 35 %. Це показник рівня підприємств, а не концентрації в масштабах економіки в цілому, який є значущим показником олігархічної концентрації власності. Див. Hashi, Kozarzewski, Radygin (2004).
- 10 Назву лише кілька прикладів: Fidrmuc (2000), Frye (2003), Jackson, Klich, Poznanska (2003).

- 11 Hellman, Schankermann (2000).
- 12 Можна уявити перевернуту U-криву з оптимальним значенням частки МСП 20–24 %.
- 13 Майже сюрреалістичним прикладом цього були дії уряду Узбекистану в середині 2003 року. Для того щоб виконати умови МВФ щодо максимального значення різниці між офіційним і вуличним курсом сома, було здійснено облати на неформальні ринки і запроваджено нові ліцензійні вимоги для малих учасників валютного ринку. Це тимчасово скоротило валютні операції майже до нуля; попит на іноземну валюту знизився, формально вимогу було виконано; на жаль для критиків МВФ, Фонд не прийняв такого виконання умови.
- 14 Те, що архітектори приватизаційної схеми «позики за акції» вірили у таке «навернення» нових капіталістів, підтверджується у Freeland (2000b), де вміщено висловлювання Чубайса: «Дайте їм красти і присвоювати. Тоді вони стануть власниками і гідними розпорядниками своєї власності».
- 15 Isajiw (2004).
- 16 Johnson, MacMillan, Woodruff (2000).
- 17 Огляд значної кількості таких праць див. у трьох джерелах: Havrylyshyn, McGettigan (2000), Djankov, Murrell (2002), Haltinwanger et al. (2003).
- 18 Krugman (1994).
- 19 Bugajski (2004) являє собою чудове джерело інформації з проблеми майбутніх амбіцій Росії в цих аспектах.
- 20 Автори у Plumper, Schneider, Troeger (2004) роблять свій висновок, вживаючи фактично ті самі слова: «ЄС вимагає значного скорочення деформацій ринку». Тому привілейовані кола, що отримують з цих деформацій свої прибутки, опираються ідеї вступу до ЄС.
- 21 Залишається ще багато гарних кольорів. Уявімо собі таку народну революцію у Молдові, яка відбувається на початку літа дві тисячі якогось року – її може бути названо вишневою через ясні молдавські сади. Власні слова пана Лукашенка вказують на колір для Білорусії: «У Білорусії жодних “рожевих”, “помаранчевих” чи “бананових” революцій не буде».
- 22 Її дуже успішні дії на посаді міністра енергетики у 1999–2001 роках скоротили ренти у цьому секторі на третину і більше (Aslund, 2002), що вказує на те, що вона не використовувала свого становища для поліпшення особистих можливостей у майбутньому. Між іншим, без жодного упередження кажуть, що її дії називають підтвердженням правильності старого вислову: «Щоб спіймати злодія, потрібен злодій». Її власне олігархічне минуле було пов'язане з енергетичними рентами у партнерстві з пізніше опальним прем'єр-міністром Павлом Лазаренком.
- 23 Judah (2005).

- 24 Раніше згадувані праці Carithers (2002), McFaul (2002) присвячені таким «керованим демократіям» у деяких пострадянських державах.
- 25 У Kuzio (2005) йдеться: «Спроба отруєння Ющенка під час кампанії показує, на що готові були піти його опоненти, щоб не допустити його обрання».
- 26 У «Forbes», 28 March 2005 його статки оцінюються у 2.3 мільярда доларів.
- 27 Майкл Макфол в інтерв'ю American National Public Radio (28 березня 2005 року) відзначив, що у Киргизстані, – де не було ні харизматичного лідера, як у Грузії і Україні, ні перспективи вступу до ЄС, як у Сербії, – гнів натовпу був передусім спрямований на великі торговельні центри, власниками яких вважалися члени родини президента: не можна й уявити цілеспрямованішого прояву народного «досить зловживань». Варто відзначити, що один з опозиційних рухів у Єгипті має назву «Досить».

9. Розбіжні результати: ліберальні суспільства, «захоплені країни» і не визначені режими

- 1 Читачеві варто пригадати аналіз у третьому розділі потенційно можливих викривлень у даних щодо ВВП та альтернативних скоригованих оцінок; тут використовується середній показник на основі офіційного і скоригованого Ослундом (див. третій розділ).
- 2 Один з перших, хто так зробив, – Березовський у Росії, можливо, заплатив за це вигнанням. Згадуване вище прохання Потаніна про прийняття суспільством також належить до цієї категорії.
- 3 До таких моментів також може належати і друга хвиля «кольорових» революцій, спрямованих проти олігархії.

БІБЛІОГРАФІЯ

- Acemoglu, D. and J. Robinson (2000) "Political Losers as a Barrier to Economic Development", *AEA Papers and Proceedings*, vol. 90, no. 2, pp. 126-30.
- Acemoglu, D. (2003) "The Form of Property Rights: Oligarchic vs. Democratic Societies", Mimeo, Department of Economics, MIT, Cambridge, MA, 46 p.
- Acemoglu, D., J. Robinson and T. Verdier (2003) "Kleptocracy and Divide-and-Rule: A Model of Personnel Rule", paper presented at the European Economic Association's Annual Meeting, Stockholm, Aug. 2003.
- Acemoglu, D., S. Johnson and J. Robinson (2004) "Institutions as the Fundamental Causes of Long-Run Growth", NBER Working Paper no. 10481, May 2004.
- Aghion, P. and O. Blanchard (1994) "On the Speed of Transition in Central Europe", *National Bureau of Economic Research Macroeconomic Annual*, S. Fischer and J. Rotemberg, eds. (Cambridge: MIT Press, pp. 283-320).
- Aghion, P. and S. Commander (1999) "On the Dynamics of Inequality in the Transition", *The Economics of Transition*, vol. 7(2), pp. 275-91.
- Akaev, A. (2001) *An Economy in Transition* (Canberra: Asia Pacific Press at the Australian National University).
- Alexeev, M. and W. Pyll (2003) "A Note on Measuring the Unofficial Economy in the Former Soviet Republics", *The Economics of Transition*, vol. 11 (1), pp. 153-75.
- Anderson, G. M. and P. J. Boettke (1997) "Soviet Venality: A Rent-Seeking Model of the Communist State", *Public Choice*, vol. 93, pp. 37-53.
- Anderson, J. (1999) *Kyrgyzstan: Central Asia's Island of Democracy?* (Amsterdam: Harwood Academic Publishers).
- Anderson, R., M. Steven Fish, S. Hanson and P. Roeder (2001) *Post-communism and the Theory of Democracy* (Princeton and Oxford: Princeton University Press).
- Aron, L. (2003) "Crime and Punishment in Russia", *The New York Times*, 6 October 2003.
- Arvedlund, E. (2004) "The Kremlin versus The Tycoon: A Battle for Russia's Future", *The New York Times*, 6 July 2004.

- Aslund, A. (1995) *How Russia Became a Market Economy* (Washington, DC: The Brookings Institution).
- Aslund, A. (1997) "The Russian Economy: Where is it Headed?", Sturc Memorial Lecture, November 1996 (Washington, DC: Johns Hopkins, SAIS).
- Aslund, A. (1999) "Problems with Economic Transformation in Ukraine", Paper presented at the Fifth Dubrovnik Conference on Transition Economies, June 1999, www.ceip.org.
- Aslund, A. (2001) "The Myth of Output Collapse after Communism", Washington, DC: Carnegie Endowment for International Peace, Working Paper no. 18, March 2001.
- Aslund, A. (2002) *Building Capitalism: The Transformation of the Former Soviet Bloc* (Cambridge: Cambridge University Press).
- Aslund, A. (2003) "Left Behind: Ukraine's Uncertain Transformation", *The National Interest*, Fall, pp. 107-16.
- Aslund, A. (2004) "Liberalism's Economic Triumph", *Moscow Times*, 26 April 2004.
- Aslund, A. and S. Johnson (2004) "Small Enterprises and Economic Policy", Carnegie Endowment for International Peace, Working Paper no. 43, May 2004.
- Aslund, A., P. Boone and S. Johnson (1996) "How to Stabilize: Lessons from Post-Communist Countries", *Brookings Papers on Economic Activity*, 1, Brookings Institution, pp. 217-313.
- Atkinson, A.B. and J. Micklewright (1992) *Economic Transformation in Eastern Europe and The Distribution of Income* (Cambridge, MA: Cambridge University Press).
- Babetskaia-Kukharchuk, O. and M. Mathilde (2004) "Russia's Accession to WTO: What Potential for Trade Increase?" unpublished, CNRS-ROSES, University of Paris.
- Balcerowicz, L. (1993) "Economic Transition in Central and Eastern Europe: Comparisons and Lessons", Second Annual IFC Lecture (Washington, DC: IFC/World Bank).
- Balcerowicz, L. (2002) *Post-Communist Transition: Some Lessons*, 31st Wincott Lecture (London: The Institute of Economic Affairs).
- Balmaceda, M. M. (1998) "Gas, Oil and the Linkages Between Domestic and Foreign Policies: The Case of Ukraine", *Europe-Asia Studies*, vol. 50, no. 2 (March), pp. 257-86.
- Banaian, K. (1999) *The Ukrainian Economy since Independence* (Cheltenham: Elgar Publishers).
- Barnes, A. (2003a) "Cognitive Theft: Context and Choice in the Hungarian, Czech and Russian Transformations, 1989-2000", *East European Politics and Societies*, vol. 17, no. 3, pp. 533-65.
- Barnes, A. (2003b) "Russia's New Business Groups and State Power", *Post-Soviet Affairs*, vol. 19, no. 2, pp. 154-186.
- Barro, R.J. and X. Sala-i-Martin (1995) *Economic Growth* (New York: McGraw-Hill).

- Basta, K. (2003) "Tracing the Roots of Individual Policy in Post-Communist Slovenia and Estonia", Unpublished Paper, University of Toronto, Centre for Russian and East European Studies.
- Basta, K. (2004a) "Post-Communist Democratization: A Survey of Recent Theories", Unpublished Paper, University of Toronto, Centre for Russian and East European Studies.
- Basta, K. (2004b) "Prospect of EU Membership as a Factor in Political and Economic Reform: The Baltic Republics", Mimeo, University of Toronto, Centre for Russian and East European Studies.
- Beck, T. and L. Laeven (2005) "Institutions and Growth in Transition Economies". Paper presented at the Dubrovnik Economic Conference, 29-30 June, National Bank of Croatia, www.hnb.hr.
- Bedi, A. S. and A. Cielik (2002) "Wages and Wage Growth in Poland: The Role of Foreign Direct Investment", *The Economics of Transition*, vol. 10 (1), pp. 1-12.
- Benjamin, D., L. Brandt and J. Giles (2004) "The Evolution of Income Inequality in Rural China", The William Davidson Institute of the University of Michigan Business School, Working Paper no. 654.
- Bennett, J., S. Estrin, J. W. Maw and G. Urga (2004) "Privatization Methods and Economic Growth in transition Economies", CEPR Discussion paper no. 4291.
- Berengaut, J., E. de Vrijer, K. Elborgh-Woytek, M. Lewis and B. Lissovovlik (2002) "An Interim Assessment of Output Developments in Ukraine, 2000-01", IMF Working Paper 02/97 (Washington: The International Monetary Fund).
- Berg, A., E. Borensztein, R. Sahay and J. Zettelnreyer (1991) "The Evolution of Output Transition Economies: Explaining the Differences", IMF Working Paper 91/73 (Washington: The International Monetary Fund).
- Bergloff, E. and G. Roland (1997) *The EU as an Outside Anchor*, paper presented for Swedish Governmental Commission on the Consequences of Eastern Enlargement of the European Union.
- Berlin, I. (1953) *The Hedgehog and the Fox* (New York: Simon and Schuster).
- Berry, A. and S. Karin "Economic Collapse, Poverty and Inequality During Ukraine's Difficult Transition", Development Alternatives, Inc. – Boston Institute for Developing Economies, 71 p.
- Beselaere, M. (1999) "The Reform of the Economic Legislation in the Baltic States in the Framework of their Integration into the European Union", in K. Magliet and M. Keygnaert, eds. *The Baltic States in an Enlarging European Union* (Leuven: Institute for European Policy).
- Blanchard, O. and M. Kremer (1997) "Disorganization", *The Quarterly Journal of Economics*, November, 1997, pp. 1091-126.
- Blanchard, O. (1997) *The Economics of Post-Communist Transition* (Oxford: Clarendon Press).
- Blais, J., M. Krumova and D. Kruse (1997) *Kremlin Capitalism: Privatizing The Russian Economy* (Ithaca: Cornell University Press).
- Bleiere, D. (1999) "Implementation of Copenhagen Political Criteria for EU Membership by Latvia", in K. Malfliet and M. Keygnaert, eds. *The Baltic*

- States in an Enlarging, European Union* (Leuven: Institute for European Policy).
- Boeri, T. (2000) "Structural Change, Welfare Systems, and Labour Reallocation", *The Transition of Former Planning Economies* (Oxford: Oxford Press).
- Bojcin, M. (2001) "Ukraine and European Integration", *Journal of Ukrainian Studies*, vol. 26, no. 1-2, pp.271-86.
- Boone, P. and D. Rodionov, "Rent Seeking in Russia and the CIS" (2001) Paper for EBRD 10th Anniversary Conference, London, December, 2001.
- Boycko, M., A. Shieifer and R. Vishny (1995) *Privatizing Russia* (Cambridge, MA: MIT Press).
- Brady, R. (1999) *Kapitalizm: Russia's Struggle to Free its Economy* (New Haven: Yale University Press).
- Bremmer, I. and R. Taras (1997) *New States, New Politics: Building the post-Soviet Nations* (Cambridge: Cambridge University Press).
- Brezis, E. S. and A. Schnytzer (2003) "Why are the Transition Paths in China and Eastern Europe Different?", *The Economics of Transition*, vol. 11 (1), pp. 3-20.
- Bristow, J. A. (1996) *The Bulgarian Economy in Transition* (Cheltenham U.K.: Edward Elgar Publishing).
- Broadman, L. G. (2000) "Reducing Structural Dominance and Entry Barriers in Russian Industry", The World Bank, Policy Research Working Paper, no. 2330.
- Brown, D. and J. S. Earle (2004) "Economic Reforms and Productivity Enhancing Reallocation in Post-Soviet Transition", Bonn: D.p. no. 1044, Institute for the Study of IZA.
- Brunetti, A. G. Kisunko and B. Weder (1997) "Institutional Obstacles to Doing Business" (Washington: World Bank). Policy Research Working Paper no. 1759.
- Bruno, M. (1993) "Stabilization and the Macroeconomics of Transition – How Different is Eastern Europe", *Economics of Transition*, vol. 1 (1), pp. 5-19.
- Brzezinski, Z. (1993) "The Great Transformation", *The National Interest*, no. 33, Fall 1993, pp. 3-13.
- Bugajski, J. (2004) *Cold Peace: Russia's New Imperialism* (Portsmouth, NH: Greenwood Publishers).
- Buiter, W. H. (2000) "From Production to Accumulation", *Economics of transition*, vol. 8, no. 3, pp. 603-622.
- Bunce, V. (1999) "The Political Economy of Post-Socialism", *Slavic Review*, vol. 58, no. 4, Winter 1999, pp. 756-793.
- Bungs, D. (1998) *The Baltic States: Problems and Prospects of Membership in the European Union* (Baden-Bden: Normas Verlagsgesellschaft).
- Calvo G. and F. Coricelli (1993) "Output Collapse in Eastern Europe: The Role of Credit", *IMF Staff Papers*, vol. 40, no. 1, pp. 32-52.
- Campos, N. and F. Coricelli (2002) "Growth in Transition: What We Know, What We Don't and What We Should", *Journal of Economic Literature*, vol. XL, Sept. 2002, pp. 793-836.

- Carrere d'Encausse, H. (1981) *The Soviet Socialist Republics in Revolt* (New York: Harper Press, Colophon Books).
- Carothers, T. (2002) "The End of the Transition Paradigm", *Journal of Democracy*, vol. 13, no. 1, pp.5-21.
- Che, J. and G. Facchini (2004) "Dual Track Liberalization: With or Without Losers", William Davidson Institute, University of Michigan, Working Paper.
- Clague, C. and E. Reuser (eds) (1992) *The Emergence of Market Economies in Eastern Europe* (Cambridge: Blackwell Publishers).
- Clunies-Ross, A. and P. Sudar (1998) *Albania's Economy in Transition and Turmoil, 1990-1997* (Aldershot, U.K.: Ashgate Publishers).
- Chowdhury, A. (2003) "WTO Accession: What is in it for Russia", William Davidson Institute, University of Michigan, Working Paper no. 595, July 2003.
- Commander, S. and F. Coricelli (eds) (1995) *Restructuring and the Labor Marketing Eastern Europe and Russia* (Washington, DC: World Bank).
- Commander, S., A. Tolstopiatenko and R. Yemtson (1999) "Channels of Redistribution: Inequality and Poverty in Russian Transition", *The Economics of Transition*, vol. 7. no. 2, p. 41 lff.
- Cottrell, R. and A. Ostrovsky (2001) "After the Oligarchs", *The Financial Times*, 16 April, 2001.
- Cottrell, R. (2003) "Putin's Trap", *The New York Review*, 4 Dec., p. 26-29.
- Czaba, L. (2004) "Transition in and Towards Europe: Economic Development and IT Accession of Post-Communist States", *Zeitschrift für Staats und Europawissenschaften* vol. 2, no. 3.
- Dabrowski, M. and R. Antzak (1996) "Economic Reform in Kyrgyzstan", Warsaw: CASF Studies and Analyses no. 28.
- De Loecker, J. and J. Konings (2003) "Creative Destruction Productivity and Growth in an Emerging Economy: Evidence for Slovenian Manufacturing", Bonn: Discussion Paper no. 971.
- De Melo, M., C. Denizer and A. Gelb (1997) "From Plan to Market: Patterns Transition", Chapter 1 in *Macroeconomic Stabilization in Transition Economics*, ed. by M. Blejer and M. Skereb (Cambridge: Cambridge University Press).
- Deaton, A. (2004) "Measuring Poverty in Growing World", Mimeo, Minnesota: Princeton University, Woodrow Wilson School, February 2004.
- Dewatripont, M. and G. Roland (1992) "Economic Reform and Dynamic Politics Constrains", *Review of Economic Studies*, no. 59, pp. 703-30.
- Djankov, S. and P. Murrell (2002) "Enterprise Restructuring in Transition: "Quantitative Survey (2002)", *Journal of Economic Literature*, vol. 40, no. 3, p. 739.
- Djankov, S. et al. (2003) "The New Comparative Economies", *Journal of Comparath Economics*, vol. 31, pp. 595-619.
- Doyle, O. And J. Fidrmuc (2004) "Who is in Favour of EU Enlargement? Determinants of Support for EU Membership in the Candidate Countries Referenda", The Institute for International Integration Studies Discussion Paper no. 4273.

- Durnev, L., K. Li, K. Morck and B. Yeung (2004) "Capital Markets and Capital Allocation Implications for Economies in Transition", *Economics of Transition* vol. 12(4), pp. 593-634.
- Earl, J. and S. Estrin (1997) "After Voucher Privatization: The Structure of Corporate Ownership in Russian Manufacturing Industry", Working Paper, London Business School.
- Easterly, M. and S. Fischer (1995) "The Soviet Economic Decline", *World Bank Economic Review*, vol. 9, no. 3, pp. 341-71.
- Elborgh? Woytek (2003) "Of Openness and Distance: Trade Developments in the Commonwealth of Independent States", IMF Working Paper 03/207 (Washington: The International Monetary Fund).
- Engerman, S. and K. Sokoloff (2003) "Institutional and Non-Institutional Explanations of Economic Differences", National Bureau of Economic Research, Working Paper, September 2003.
- Everaert, Greetje M. M. (2004) "The Political Economy of Restructuring and Subsidisation: An International Perspective", unpublished monography, EICOS Centre for Transition Economics, K.U. Eeuven, Belgium, February, 49 p.
- European Bank for Reconstruction and Development (Annual 1994-2004) *Transition Report* (London: EBRD).
- Eyal, G., T. Szelenyi and E. Townsley (1999) *Marking Capitalism without Capitalists* (London: Verso Books).
- Faccio, M. (2003) "Politically Connected Firms", University of Notre Dame, Mendoza College of Business, Mimeo.
- Feige, E. (1997) "Underground Activity and Institutional Change: Productive, Protective, and Predatory Behaviour in Transition Economies", in Nelson and Tilly and John Walker, eds., *Post-Communist Political Economics* (Washington, DC: National Academy Press).
- Feige, E. and I. Urban (2004) "Estimating the Size and Growth of Unrecorded Economic Activity in Transition Countries", WPI paper.
- Ferreira, Francisco H.G. (1999) "Economic Transition and the Distribution of Income and Wealth", *The Economics of Transition*, vol. 7 (2), pp. 337ff.
- Fidrmuc, J. (2000) "Political Support for Reforms: Economics of Voting in Transition Countries", *European Economic Review*, vol. 44, pp. 1491-513.
- Fish, M. Steven (1999) "Post-communist Subversion: Social Science and Democratization in East Europe and Eurasia", *Slavic Review*, vol. 58, no. 4 (Winter 1999) p. 799.
- Fischer, S. and A. Gelb (1991) "The Process of Socialist Economic Transformation", *Journal of Economic Perspectives*, vol. 5, no. 4, pp. 91-101.
- Fischer, S., R. Sahay and C. Vegh (1996) "Stabilization and Growth in Transition Economies: The Early Experience", *Journal of Economic Perspectives*, vol. 10, Spring, pp. 45-66.
- Flemming, J. and J. Micklewright (2000) "Income Distribution, Economic Systems and Transition", UNICEF Innocent Occasional Paper 70.
- Forbes* (2005) "Special Issue: Billionaires", 28 March, 2005.

- Frankel, J. and D. Romer (1999) "Does Trade Cause Growth", *American Economic Review*, vol. 89, no.3, pp. 379-95.
- Freeland, C. (2000a) "Get-Rich-Quick is Now the Big Idea Shaping Russia", *Financial Times*, 28 May, 2000.
- Freeland, C. (2000b) *Sale of the Century: Russia's Wild Ride from Communism to Capitalism* (New York: Crown Business).
- Frydman, R., C. Gray, M. Hessel and A. Rapaczynski (1999) "When does Privatization Work?" *Quarterly Journal of Economics*, vol. 114, no. 4, pp. 1153-91.
- Frye, T. (2003) "Markets, Democracy and New Private Business in Russia", *Post-Soviet Affairs*, vol. 19, no. 1, pp. 24-45.
- Frye, T. and A. Shieifer (1997) "The Invisible Hand and the Grabbing Hand", *American Economic Review*, vol. 97, no. 2.
- Gaidar, Y. (2003) *State and Evolution: Russia's Search for Free Market* (Seattle: University of Washington Press).
- Garner, T. (2001) "Symposium on Economic Performance and Income Distribution, Introduction", *Economics of Transition*, vol. 9(2), pp. 355-8.
- Gerth, J. (2004) "Lukoil Begins Effort to Build Ties Globally", *New York Times*, 2 October 2004.
- Gillingham J. (2003) *European Integration. 1950-2003: Super state or New Market Economy* (Cambridge: Cambridge University Press).
- Gleason, G. (1997) "Uzbekistan: The Politics of National Independence", in Bremmer and Taras (1997).
- Goldman, M. (2003) *The Privatization of Russia: Russian Reform Goes Awry* (New York: Routledge).
- Grun, C. and S. Klasen (2001) "Growth, Income Distribution and Well-Being in Transition Countries", *Economics of Transition*, vol. 9(2), pp. 359-94.
- Gustafsson, B. and L. Shi (2001) "The Effects of Transition on the Distribution of Income in China", *Economics of Transition*, vol. 9(13), pp. 593-617.
- Halpern, L. (1998) *Hungary – Towards a Market Economy* (Cambridge: Cambridge University Press).
- Haltiwanger, S. and Vodopivec, M. (2002) "Gross Worker and Job Flows in a Transition Economy: An Analysis of Estonia", *Labour Economics*, vol. 9, no. 5, pp. 601-30.
- Haltiwanger, J., H. Lehmann and K. Terrell (2003) "Job Creation and Job Distribution in Transition Countries", *The Economics of Transition*, vol. 11(2), pp. 205-19.
- Handelman, S. (1994) *Comrade Criminal* (London: Penguin Group).
- Hanson, E. S. and S. K. Jeffrey, "The Weimar/Russia Comparison", *Post Soviet Affairs*, vol. 13, no. 3 (1997), pp. 252-83.
- Harasymiw, B. (2002) *Post-Communist Ukraine* (Edmonton: Canadian Institute of Ukrainian Studies Press).
- Hashi, I., Kozarzewski, P. and A. Radygin (2004) "The Legal Frameworks for Effective Corporate Governance and Evolving Ownership Structure

- in Privatized Companies in Poland and Russia", Staffordshire University Business School, Mimeo, October 2004.
- Havrylyshyn, O. (1994) "The Great Transition Robbery", *Financial Times*, 22 July 1994.
- Havrylyshyn, O. (1995a) *Economic Transformation: The Tasks Still Ahead*, IMF, Washington, D.C.: The PerJacobson Lecture, October 1995.
- Havrylyshyn, O. (1995b) "How Patriarchs and Rent-Seekers Hijack the Transition to a Market Economy", *Perspectives on Contemporary Ukraine*, Harvard University, Ukrainian Research Institute, Issue of June-July 1995.
- Havrylyshyn, O. (1997) "Economic Reform in Ukraine: Late is Better than Never, But More Difficult", in M. Blejer and M. Skreb (eds), *Macroeconomic Stabilization in Transition Economies* (Cambridge: Cambridge University Press).
- Havrylyshyn, O., T. Wolf, J. Berengaut, M. Castello-Branco, R. van Rooden, V. Mercer-Blackman (1999) *Growth Experience in Transition Countries, 1990-98*, IMF Occasional Paper no. 184 (Washington: The International Monetary Fund).
- Havrylyshyn, O. and D. McGettigan (2000) "Privatization in Transition Countries", *Post-Soviet Affairs*, vol. 16, no. 3, pp. 257-86.
- Havrylyshyn, O. (2001) "Recovery and Growth in Transition: A Decade of Evidence", *IMF Staff Papers*, vol. 48, Special issue: "Transition Economies: How Much Progress?"
- Havrylyshyn, O. and S. Nsouli (eds) (2001) *A Decade of Transition* (Washington: International Monetary Fund).
- Havrylyshyn, O. and R. van Rooden (2003) "Institutions Matter in Transition, But so do Policies", *Comparative Economic Studies*, vol. 45(1), pp. 2-24.
- Havrylyshyn, O. (2004) "The Impact of EU Enlargement on Countries Beyond the New Frontiers", ch. 13 in Michael Landesmann and Dariusz Rosati eds, *Shaping the New Europe: Economic Policy Challenges of European Union Enlargement*, London.
- Heenan, P. and M. Lamontagne (1999a) *The Central and Eastern Europe Handbook*. London; Chicago: Fitzroy Dearborn, 1999.
- Heenan, P. and M. Lamontagne (1999b) *The CIS Handbook*. London; Chicago: Fitzroy Dearborn, 1999.
- Hellman, J. (1998) "Winners Take All: The Politics of Partial Reform in Post-Communist Nations", *World Politics*, vol. 50, no. 2, pp. 203-34.
- Hellman, J. and M. Schankermann (2000) "Intervention, Corruption and Capture", *Economics of Transition*, vol. 8, no. 3, pp. 295-326.
- Hellman, J., G. Jones and D. Kaufmann (2003) "Seize the State, Seize the Day: State Capture and Influence in Transition economies", *Journal of Comparative Economics*, vol. 91, pp. 751-73. Hellman, J. and D. Kaufmann (2003) "The Inequality of Influence", paper presented to Stanford Corruption Workshop, 30-31 January 2003.
- Heybey, B. and P. Murrell (1999) "The Relationship Between Economic Growth and the Speed of Liberalization During Transition", *Policy Reform*, vol. 3, pp. 121-37.

- Hoizman, F. (1992) "The Soviet Economy: Past, Present and Future", Foreign Policy Association Pamphlet no. 200, New York: Foreign Policy Association, September 1982.
- International Finance Corporation (IFC) (1999) *The Study of Small Business in Ukraine* (Kyiv: IFC Mimeo).
- IMF (1999) *Republic of Belarus: Recent Economic Development*, IMF staff country report no. 99/143, December 1999.
- IMF (2000) *World Economic Outlook. October 2000: Focus on Transition Economies* (Washington, DC: IMF).
- Irwin, D. A. (1995) "The GATT in Historical Perspective", *American Economic Review*, vol. 85, 1995.
- Isajiw, W. (2004) "Civil Society in Ukraine: Toward a Systematic Sociological Research Agenda", paper presented at University of Ottawa conference, *Understanding the Transformation of Ukraine*, 15-16 October 2004.
- Jack, W. (2002) "Institutional Design and the Closure of Public Facilities in Transition Economies", *Economics of Transition*, vol. 10(3), pp. 619-35.
- Jackson, J., J. Klich and K. Poznanska (2003) "Economic Transition and Elections in Poland", *Economics of Transition*, vol. 11, no. 1, pp. 41-66.
- Johnson, S. McMillan and C. Woodruff (2000) "Entrepreneurs and the Ordering of Institutional Reform: Poland, Slovakia, Romania, Russia and Ukraine", *Economics of Transition*, vol. 8(1), pp. 1-36.
- Johnson, S. and A. Subramanian (2005) "Aid, Government and the Political Economy: Growth and Institutions". Paper presented at Seminar on Foreign Aid and Macroeconomic Management, Maputo, 14-15 March 2005.
- Jones, D., L. Cheng and A. Owen (2003) "Growth and Regional Inequality in China During the Reform Era", Working Paper no. 561, William Davidson Institute, University of Michigan, May, 31 p.
- Jowitt, K. (1996) "Dizzy with Democracy", *Problems of Post Communism*, vol. 43, no. 1, January-February 1996.
- Judah, T. (2005) "The Waiting Game in the Balkans", *New York Review of Books*, vol. LII, no. 13, pp. 46-9.
- Kaminski, B. (ed.) (1996) *Economic Transformation in Russia and the New States of Eurasia* (London: M. E. Sharpe).
- Karatnycky, A., A. Motyl and B. Shor (1997) *Nations in Transit: Civil Society, Democracy and Markets in East Central Europe and the Newly Independent States* (Washington: Freedom House).
- Karatnycky, A., Alexander Motyl and A. Schnetzer (2003) *Nationalism in Transit. Democratization in East Central Europe and Eurasia* (Washington: Freedom House, Transition Publishers).
- Katz, B. and J. Owen (1993) "Privatization: Choosing the Optimal Time Path", *Journal of Comparative Economics*, vol. 17, no. 4, pp. 715-36.
- Katz, B. and J. Owen (2000) "Choosing Between Big Bang and Gradual Reform: An Option Price Approach", *Journal of Comparative Economics*, vol. 28, pp. 95-107.

- Katz, B. and J. Owen (2002) "Voucher Privatization: A Detour The Road to Transition", *Economics of Transition*, vol. 10(3), pp. 553-83.
- Kaufmann, D., A. Kraay and p. Zoido-Lobaton (1999) "Government Matters", World Bank Policy Research Paper no. 2196 (Washington, DC: World Bank, 1999).
- Kaufmann, D. and A. Kaliberda (1996) "Integrating the Unofficial Economy Into the Dynamics of Post Socialist Economies", World Bank Policy Research Working Paper no. 1691 (Washington, DC: World Bank).
- Kaufmann, D., A. Kraay and M. Mastruzzi (2003) "Governance Matters III: Governance Indicators for 1996-2002" (Washington, DC: The World Bank).
- Keane, M. and E. Prasad (2002) "Inequality Transfer and Growth, New Evidence from the Economic Transition in Poland", *The Review, of Economic and Statistics*, vol. 8, no. 2, pp. 924-34.
- Kemme D. and Claire E. Gordon (eds) (1990) *The End of Central Planning?: Socialist Economies in Transition: The Cases Of Czechoslovakia, Hungary, China, and the Soviet Union* (New York: Institute for East-West Studies).
- Kim, Byung-Yon and J. Pirtilla (2004) "Political Constrain of Economic Reform: Empirical Evidence from Post-Communist Transition in the 1990s", Helsinki, BOFIT Working Paper.
- King, Eawrence (2003) "Explaining Post-Communist Economic Performance", William Working Paper no. 59, 2003.
- Kitschelt, L. (1995) "Formation of Party Cleavages in Post-Communist Democracies", *Party Politics*, vol. 1, no. 4, pp. 447-72.
- Klaus, V. (1995) "The Ten Commandments of a Systematic Reform Revisited", Washington, D.C., IFC Fourth Annual Lecture.
- Kolodko, G. (1999) "Income Policy, Equity Issuers and poverty Reduction in Transition Economies". Deutsche Stiftung fur Internationale Entwicklung (www.dsded.de).
- Kolodko, Grzegorz W. (2000a) *From Shock to Therapy: The Political Economy of Post-Communist Transformation* (Oxford: Oxford University Press).
- Kolodko, Grzegorz W. (2000b) *Post-Communist Transition: The Thorny Road* (Rochester: The University of Rochester Press).
- Kolodko, Grzegorz W. (2004) "Institutionalism, Politics and Growth", Warsaw: Center for Transformation, Integration and Globalization Economic Research. (www.tiger.edu.pl).
- Kopstein, J. and D. Reilly (2000) "Geographic Diffusion and Transformation of The Post-Communist World", *World Politics*, vol. 53, no. 1, October 2000, pp. 1-37.
- Kornai, J. (1994) "Transformational Recession: The Main Causes", *Journal of Comparative Economics*, vol. 19 (August 1994), pp. 34-63.
- Kornai, J., E. Maskin and G. Roland (2003) "Understanding the Soft Budget Constraint", *Journal of Economic Literature*, vol. XLI, pp. 1095-136.
- Knobi, A. and R. Haas (2003) "IMF and the Baltics: A Decade of Cooperation", IMF Working Paper, Washington, DC, December 2003.

- Kraft, Evan (2000) "Independence and Macroeconomic Stabilization in Ex-Yugoslavia and Former Soviet Republics". Pittsburgh: University of Pittsburgh Centre for International Studies, Papers, no. 1502.
- Krueger, A. (1974) "The Political Economy of Rent-Seeking Society", *The American Economic Review*, vol. 64, no. 3, January 1974, pp. 291-303.
- Krueger, A. (1992) "Institutions in the New Private Sector", Ch. 12 in Christopher Clague and Gordon Rouser, eds., *The Emergence of Market Economies in Eastern Europe* (Cambridge, MA: Blackwell Publishers), pp. 219-26.
- Krueger, A. (1999) "Why Crony Capitalism is Bad for Economic Growth", draft paper, Stanford Hoover Institute.
- Krugman, P. (1994) "The Myth of Asia's Miracle", *Foreign Affairs*, vol. 73, no. 6, pp. 62-78.
- Kubicek, P. (ed.) (2003) *The European Union and Democratization* (Eondon: Routledge).
- Kuzio, T. and A. Wilson (1994) *Ukraine: Perestroika to Independence* (London: Macmillan Press).
- Kuzio, T. (1997) *Ukraine under Kuchma: Political Reform, Economic Transformation and Security Policy in Independent Ukraine* (London: Macmillan).
- Kuzio, T. (2003) "EU and Ukraine: A Turning Point in 2004?", Occasional Paper no. 47, European Union Institute for Security Studies, Paris, March 2003.
- Kuzio, T. (2005) "Ukraine's Orange Revolution: The Opposition's Road to Success", *Journal of Democracy*, vol. 16, no. 2, pp. 117-130.
- Laar, M. (2002) *Little Country that Could* (London: Centre for Research into Post-Communist Economies).
- Lane, T. (2002) *Lithuania: Stepping West* (New York: Routledge).
- Lehmann, H., J. Wadsworth and A. Acquiti (1999) "Crime and Punishment: Employment, Wages, and Wage Arrears in Russia", *Journal of Comparative Economics*, vol. 27, no. 4, pp. 515-617.
- Levits, E. (2001) "That Latvian and European Association Agreement and the Transformation of the Latvian Legal System", in J. Talavs, ed., *The Baltic States at 1-historical Crossroads* (Riga: Latvian Academy of Sciences).
- Levitsky, S. and L. A. Way (2003) "Ties that Bind? International Linkage and Competitive Authoritarian Regime Change In Africa, Latin America and Post-Communist Eurasia", for Annual Meeting of the American Political Science Association, Philadelphia, PA.
- Lieven, A. (1993) *The Baltic Revolution* (New Haven, CT: Yale University Press).
- Lipset, S. M. (1959) "Some Social Requisites of Democracy: Economic Development and Political Legitimacy", *American Political Science Review*, vol. 53, no. 1, pp. 69-105.
- Maniokas, K. (1999) "Management of European Union Affairs at the Executive Level Lithuania, Latvia, and Estonia", in Malfliet and Keygnaert and in Beselaere (2001).
- Matthews, M. (1986) *Poverty in the Soviet Union* (Cambridge: Cambridge University Press).
- Mayhew, A. (1998) *Recreating Europe: The European Union's Policy Towards Central and Eastern Europe* (Cambridge: Cambridge University Press).

- McAuley, A.M. (1979) *Economic Welfare in the Soviet Union* (Madison: University of Wisconsin Press).
- McCloskey, D. (1987) *The Writing of Economics* (New York: Macmillan Publishing). McFaul, M. (2002) "The Fourth World of Democracy and Dictatorship; Non-Cooperative Transitions in the Postcommunist World", *World Politics*, vol. 54, January 2002, pp.212-44.
- Meggison, W. and J. Netter (2001) "From State to Market: A Survey of Empirical Studies on Privatization", *Journal of Economic Literature*, vol. 39, no. 2, pp. 321-89.
- Mercer-Blackman, V. and A. Unigovskaya (2002) "Compliance with IMF Program Indicators and Growth in Transition Economies", IMF Working Paper WP/00/47 (Washington: The International Monetary Fund).
- Micklewright, J. (1992) "Education, Inequality and Transition", *The Economics of Transition*, vol. 7(2), pp. 343-76.
- Milanovic, B. (1998) *Income Inequality and Poverty During the Transition from Planned to Market Economy* (Washington, DC: The World Bank).
- Milanovic, B. (1999) "Explaining the Increase in Inequality During Transition", *The Economics of Transition*, vol. 7, no. 2, pp. 299-342.
- Moers, L. (1999) "How important are Institutions for Growth in Transition Countries", Tinbergen Institute, Amsterdam, Discussion Paper 99-804/2.
- Morck, R., D. Wolfenzon and B. Yeung (2005) "Corporate Governance Economic Entrenchment and Growth", *Journal of Economic Literature*, vol. XLIII, Sept. 2005, pp. 657-722.
- Motyl, A. (1997) "Structural Constraints and Starting Points: The Logic of System Change in Ukraine and Russia", *Comparative Politics*, vol. 29, no. 4, July 1997, pp. 133-97.
- Motyl, A. (2004) "Communist Legacies and Post-Communist Trajectories: Democracy and Dictatorship in the Former Soviet Union and Central Europe", Ch. 2 in Brudny, Yitzhak M. eds., *Restructuring Post Communist Russia* (Cambridge: Cambridge University Press), pp. 52-67.
- Munich, D., J. Svejnar and K. Terrell (2002) "Returns to Human Capital Under the Communist Wage Grid and During the Transition to a Market Economy", University of Michigan, William Davidson Institute, Working Paper no. 272a, January 2002.
- Murrell P. (1996) "How Far Has the Transition Progressed?" *Journal of Economic Perspectives*, vol. 10, no. 2, pp. 25-44.
- Mussa, M. (2002) *Argentina and the Fund: from Triumph to Tragedy* (Washington, DC: Institute of International Economics).
- Nissinen, M. (1999) *Latvia's Transition to a Market Economy: Political Determinants of Economic Reform Policy* (London: MacMillan Press).
- North, D. (1990) *Institutions, Institutional Change, and Economic Performance* (New York: Cambridge University Press).
- North, D. C. (1993) "Institutions and Credible Commitment", *Journal of Institutional and Theoretical Economics*, vol. 149(1), pp. 11-23.
- North, D. C. (1995) *Institutions, Institutional Change and Economic Performance* (New York: Cambridge University Press), p. 141.

- Notten, G. (2004) "Poverty and Consumption Insurance in Russia", Paper presented at Bank of Finland, Workshop on Transition, 1-2 April 2004, Helsinki.
- Odling-Smee, J. and P. Thomsen (2003) "Growth Without Reform Will Not Help Russia", *Financial Times*, 19 August.
- Odling-Smee, J. (2004) "The IMF and Russia in the 1990's", IMF Working Paper 04/155 (Washington: The International Monetary Fund).
- O'Donnell, G. and P. Schmitter (1986) *Transitions from Authoritarian Rule: Tentative Conclusions about Uncertain Democracies* (Baltimore: Johns Hopkins University Press).
- O'Driscoll, G., E. Feulner and M. O'Grady (2000) *2003 Index of Economic Freedom*, Heritage Foundation, Washington, DC.
- O'Rourke, T. (1995) *The Baltic Republics in Transition* (Edinburgh: Scottish Financial Enterprise).
- Olson, M. (1993) "Why is Economic Performance Even Worse After Communism is Abandoned?", Fairfax, Virginia (Ninth Annual Lecture in the Virginia Political Economy Lecture Series), 31 p.
- Olters, Jan-Peter (2001) "Modeling Politics with Economic Tools: A Critical Survey of the Literature", IMF Working Paper, 01/10, 61 p.
- Owen, D. and D. Robinson (2003) *Russia Rebounds* (Washington, DC: The International Monetary Fund).
- Palankai, T. (2003) *The Economics of European Integration*. Budapest: Akadémiai Kiadó.
- Pabriks, A. and A. Purs (2002) *Latvia: The Challenges of Change* (New York: Routledge).
- Papadimitriou, D. (2002) *Negotiating the New Europe. The European Union and Eastern Europe* (Aldershot: Ashgate Publishing).
- Park, A. (1995) "Russia and the Estonian Security Dilemmas", *Europe-Asia Studies*, vol. 47, no. 1, pp. 27-45.
- Papageorgiou, D., A. Choksi and M. Michaely (eds) (1991) *Liberalizing Foreign Trade in Developing Countries* (London: Basil Blackwell).
- Pisuke, H. (2001) "The Process of Bringing Estonia's Legal System into Conformity with the European Union", in J. Talavs, ed., as in Levits (2001).
- Pirttila, J. (2001) "Fiscal Policy and Structural Reforms in Transition Economies: An Empirical Analyses", *Economies in Transition*, vol. 9(1), pp. 29-52.
- Plumper, T., C. Schneider and U.F. Troeger (2004) "The Politics of EU Eastern Enlargement Evidence from the Heckann Selective Model", *Public Choice and Political Economy Working Paper Series*, vol. 3, no. 16, 16 July 2004.
- Polischuk, L. and A. Savateev (2004) "Spontaneous (non)emergence of property rights", *Economics of Transition*, vol. 12, no. 1, pp. 103-27.
- Pomfret, R. (1997) "Growth and Transition: Why Has China's Performance Been So Different?", *Journal of Comparative Economics*, no. 25, pp. 422-40.
- Pomfret, R. (2000) "The Uzbek Model of Economic Development, 1991-1999", *Economics of Transition*, vol. 8(3), pp. 733-48.

- Popova, M. (2004) "Income Inequality and Poverty of Economies in Transition", Paper presented at Bank of Finland, BOFIT Workshop on Transition, 2-3 April 2004, Helsinki.
- Pridham, G. (2000) *The Dynamics of Democratization: A Comparative Approach* (London and New York: Continuum), 2000.
- Przeworski, A. (1991) *Democracy and the Market: Political and Economic Reforms in Eastern Europe and Latin America* (Cambridge: Cambridge University Press).
- Puglisi, R. (2003) "The Rise of the Ukrainian Oligarchs", *Democratization*, vol. 10, no. 3 (Autumn), pp. 99-123.
- Qian, Y. and C. Xu (1993) "Why China's Economic Reforms Differ: The M-form Hierarchy and Entry Expansion of Non-state Sector", *Economics of Transition*, vol. 1(2), pp. 135-70.
- Radulescu, R. and D. Barlow (2002) "The Relationship Between Policies and Growth in Transition Countries", *Economics of Transition*, vol. 10(3), pp. 719-45.
- Rajan, R. and L. Zingales (2003a) "The Great Reversals: The Politics of Financial Development in the Twentieth Century", *Journal of Financial Economics*, vol. 69, pp. 5-50.
- Rajan, R. and L. Zingales (2003b) *Saving Capitalism From the Capitalists: Unleashing the Power of Financial Markets to Create Wealth and Spread Opportunity*. Crown Business, 2003, 369 p.
- Reddaway, P. and D. Glinski (2001) *The Tragedy of Russia's Reforms: Market Bolshevism Against Democracy* (Washington, DC: United States Institute of Peace Studies).
- Resmini, L. (2000) "The Determinants of Foreign Direct Investment in the CEECs: New Evidence From Sectoral Patterns", *Economics of Transition*, vol. 8(3), pp. 665-89.
- Roland, G. and T. Verdier (1999) "Transition and the Output Fall", *Economics of Transition*, vol. 7(1), 1999, pp. 1-28.
- Ronnas, P. (1996) "Private Entrepreneurship in the Nascent Market Economy of Vietnam: Markets and Einkages" in *Reforming Asian Socialism, The Growth of Market Institutions*, B. Naughton and S. Haggard (eds.) (Ann Arbor: University of Michigan Press).
- Rose, A. (2002a) "Do We Really Know that the WTO Increases Trade?", NBER Working Paper no. 9273, October 2002.
- Rose, A. (2002b) "Do WTO Members Have a More Liberal Trade Policy?", NBER Working Paper no. 9347, November 2002.
- Rose, A. K. (2004) "Does the WTO Make Trade More Stable?", NBER Working Paper no. 10207, January, Cambridge, 2 p.
- Rzonca, A. and P. Cizkovicz (2003) "A Comment on the Relationship Between Policies and Growth in Transition Countries", *Economics of Transition*, vol. 11(4), pp. 743-48.
- Sachs, J. (1994) *Poland's Jump to a Market Economy* (Cambridge, Mass: MIT Press).

- Sachs, J. and W. Thye Woo (1994) "Structural Factors in the Economic Reforms of China, Eastern Europe, and the Former Soviet Union", *Economic Policy*, April, pp. 102-44.
- Sachs, J. and A. Warner (1996) "Achieving Rapid Growth in the Transition Economies of Central Europe", HIID Development Discussion Paper no. 544 (Cambridge, Harvard: Institute for International Development), pp. 1-58.
- Sandbrook, R. (2000) *Closing The Circle: Democratization and Development in Africa* (Toronto: Between The Fines).
- Schimmelfennig, F. (2003) *The EU, NATO, and the Integration of Europe: Rules and Rhetoric* (Cambridge: Cambridge University Press).
- Schneider, F. and R. Klinglmaier (2004) "Shadow Economies Around the World: What Do We Know?" IZA, Discussion Paper no. 1043, Bonn: March 2004.
- Schroeder, G. (1996) "Economic Transformation in the Post Soviet Republics", ch. 2 in B. Kaminski ed., *Economic Transition in Russia and the New States* (London: M.E. Sharpe).
- Sen, A. (1999) *Development as Freedom* (New York: Anchor Books). Shen, R. (1997) *The Restructuring of Romania's Economy. A Paradigm of Flexibility and Adaptability* (Westport, CT: Praeger Publishers).
- Shen, R. (1996) *Ukraine's Economic Reform: Obstacles, Errors, Lessons* (Westport, CT: Praeger Publishers).
- Shen, R. (1994) *Restructuring the Baltic Economies: Disengaging Fifty Years of Integration With the USSR* (Westport, CT: Praeger Publishers).
- Shen, R. (1993) *Economic Reform in Poland and Czechoslovakia. Lessons in Systemic Transformations* (Westport, CT: Praeger Publishers).
- Shevtsova, E. (1999) *Yeltsin's Russia: Myths and Realities* (Washington, DC: Carnegie Endowment for International Peace).
- Shleifer, A. (1997) "Establishing Property Rights", *Proceedings of the World Bank Annual Conference on Development Economics of 1996* (Washington, DC).
- Shleifer, A. and R. Vishny (1998) *Tire Grabbing Hand: Government Pathologies and Their Cures* (Cambridge: Harvard University Press).
- Shleifer, A. and D. Treisman (2004) "A Normal Country", *Foreign Affairs*, May, pp. 20-39.
- Shulman, S. (2003) "The Role of Economic Performance in Ukrainian Nationalism", *Europe-Asia Studies*, vol. 55, no. 2, pp. 217-39.
- Sonin, K. (2003) "Why the Rich May Favor Poor Protection of Property Rights", *Journal of Comparative Economics*, vol. 31(4), pp. 718-31.
- Spagat, M. (2002) "Human Capital, Growth and Inequality in Transition Economies", *Journal of Comparative Economics*, San Diego: Dec 1999, vol. 27(4), p. 618.
- Stern, N. (1997) "The Transition in Eastern Europe", Ch. 2 in Salvatore Zecchini, ed., *Lessons From the Economic Transition* (Paris: OECD).
- Stiglitz, J. (1999) "Winter Reform: Ten Years of Transition", *The World Bank Economic Review*, September 1999.

- Stillman, S. and D. Thomas (2004) "The Effect of Economic Crises on Nutritional Status: Evidence from Russia", IZA Discussion Paper no. 1092 (Bonn: Institute for the Study of Labor, IZA).
- Subramanian, A. and Shang-Jin Wei (2003) "The WTO Promotes Trade, Strongly but Unevenly", NBER Working Paper no. 10024, October 2003.
- Sukiassyn, G. (2004) "Inequality and Growth: What Does the Transition Economy Data Say?", Paper presented at Bank of Finland Workshop on Transition, 2-3 April 2004, Helsinki.
- Svejnar, J. (2002) "Transition Economies" Performance and Challenges", *Journal of Economic Perspectives*, vol. 16, no. 2.
- Szekely, Istvan P. and D. Newman (1992) *Hungary: An Economy in Transition* (Cambridge: Cambridge University Press).
- Thomas, V. (1991) *Restructuring Economies in Distress: Policy Reform and the World Bank* (Washington, DC: The World Bank).
- Tikhomirov, Vladimir I. (2000) *The Political Economy of Post Soviet Russia* (London: Macmillan Press).
- Tolchitskaya, I. and L. Vinhas de Souza (2004) "Trade Integration in Eastern Europe: Russia and The European Union", Paper presented at UN Economic Commission Spring Conference 2005, Draft August 2004.
- Tsygankov, A. (2002) *Patliways After Empire: National Identity and Foreign Economic Policy in the Post Soviet World* (Lanham: Rowman & Littlefield Publishers).
- Hague, N. and M. S. Khan (1998) "Do IMF-supported Programs Work? A Survey of the Cross-Country Empirical Evidence", IMF Working Paper, WP/98/169 (Washington, DC: The International Monetary Fund).
- UNICEF (1999) *After the Fall: The Human Impact of Ten Years of Transition* (Florence: UNICEF).
- United Nations Development Programme (1998) *Poverty in Transition* (New York: UNDP Regional Bureau for Europe and the CIS).
- Vinod, T., (ed.) (1991) *Restructuring Economics in Distress: Policy Reform and the World Bank* (New York: Oxford University Press).
- Van Zon, H. (1998) *The Political Economy of Independent Ukraine* (Houndsmills: Palgrave Macmillan Publishers).
- Wan, G. H. (2002) "Income Inequality and Growth in Transition Economies", WIDER Discussion Paper no. 2002/14 (Helsinki: UNU/WIDER).
- Way, L. (2005) "Ukraine's Orange Revolution: Kuchma's Failed Authoritarianism", *Journal of Democracy*, vol. 16, no. 2, pp. 131-45.
- Weder, B. (2001) "Institutional Reform in Transition Economics: How Far Have They Come?" IMF Working Paper, WP/01/114 (Washington, DC: The International Monetary Fund).
- Williamson, J. (ed.) (1993) *The Political Economy of Policy Reform* (Washington, DC: Institute for International Economics).
- Wolczuk, K. (2004) "Ukraine's European Choice", Policy Brief, Centre for European Reform, London.

- Wolf, H. (1997) "Transition Strategies Choices and Outcomes", Working Paper, New York University Stern School of Business.
- World Bank (1996) *World Development Report 1996: From Plan to Market* (Washington, DC).
- World Bank (2000) *Transition: The First Ten Years. Analysis and Lessons For Eastern Europe and The Former Soviet Union* (Washington, DC: World Bank).
- World Bank (2002) *Building Institutions for Markets* (Washington, DC: World Bank).
- World Bank (2004) *From Transition to Development: A Country Economic Memorandum for the Russian Federation*, Draft Document of the World Bank, Washington, DC: April (2004).
- Wohrmann, F. (2000) *Economic Discourse in Uzbekistan: The Perception of Economic Change Between Market Principles and Social Traditions* (Verlag fur Entwicklungspolitik).
- Yalcin, R. (2002) *The Rebirth of Uzbekistan: Politics, Economy and Society in the Post-Soviet Era* (New York: Ithaca Press), 2002.
- Yavlinsky, G. (2003) "The De-Modernization of Russia: Economic and Political Challenges and Prospects" (Moscow: unpublished paper).
- Zakaria, F. (2003) *The Future of Freedom: Illiberal Democracy at Home and Abroad* (New York: W.W. Norton).
- Zecchini, S. (ed.) (1991) *The Transition To a Market Economy* (Paris: OECD).
- Zimmer, K. (2004) "From "Roving" to Stationary Bandits? Financial Industrial Groups in the Post-Soviet Space – An Eastern Ukrainian Case Study", Paper prepared for Warsaw Special Convention, Association for the Study of Nationalities, Warsaw, 18-22 July 2004.
- Zinnes, C. and J. Sachs (2001) "Bench Marking Comparativeness in Transition Economies", *Economics of Transition*, vol. 9 (2), pp. 315-53.
- Zinnes, C., Y. Eilat and J. Sachs (2001) "The Gains from Privatization in Transition Economies: Is Change of Ownership Enough?" *IMF Staff Papers*, vol. 48 (Special Issue), pp. 146-70.

Азербайджан 74, 75, 79, 82, 95, 97, 100, 102, 104, 118, 131, 138, 143, 148, 150, 165, 167, 179, 189, 199, 210, 212, 214, 219, 232, 238, 243, 319

Акаев, Аскар 185, 218, 230, 231, 241, 243, 274

Албанія 59, 74, 75, 82, 94, 96, 101, 103, 118, 120, 138, 164, 167, 175, 183, 199, 200, 205, 207, 254, 273

Антитрестівське законодавство 187, 247, 304

Балтія 22, 30, 31
економічні показники 78–79, 97–99, 111–112, 118
інституції 59, 82, 86, 91, 128, 230
націоналістичні настрої 162, 165
поступ перетворень 31–32, 40, 43, 74, 102, 121, 164, 183, 199, 203, 241, 314
соціальні втрати 23, 125, 130, 133, 138–140, 148, 150
членство у ЄС 22, 50, 217, 258–259, 272, 278
див. також Естонія; Латвія; Литва

Бальцерович, Лешек (Balcerowicz, Leszek) 17, 38, 43, 48, 69, 165, 191, 215, 345

Барони-розбійники 187, 246
див. також Олігархи

Безробіття 117

Берлінська стіна 18, 21, 22, 191, 199, 252

Білорусія 29, 49, 59, 69, 70, 74, 75, 78, 79, 81, 82, 87, 102, 104, 114, 118, 126, 131, 138, 144, 148, 159, 162, 165, 167, 175, 189, 197, 199, 200, 203, 205, 208–214, 218, 225, 237, 238, 243, 256, 262, 267, 286, 307, 308, 311, 318, 320, 324, 327, 343, 346, 356, 359

Болгарія 45, 46, 59–62, 68, 74, 78–79, 82–83, 90, 94, 102, 103, 112, 118, 120, 133, 138, 141, 144, 169, 175, 183, 185, 189, 199, 200, 202, 205–208, 212–214, 218, 223, 239, 241, 245, 254, 258, 261, 264, 272, 274, 285, 302, 310, 314, 317, 319, 325, 327, 339, 346, 354

Боснія і Герцеговина 59, 74, 75, 78, 79, 81, 86, 102, 103, 118, 120, 138, 147, 256, 267, 320, 356
див. також Югославська Федерація

Бюджетні обмеження 35, 47, 90

Вашингтонський консенсус 36, 37, 38, 42, 43, 53, 56, 63, 85, 90, 109, 124, 160, 193, 195, 196, 197, 248, 260, 337, 348

Верховенство права 24, 41, 52, 62, 71, 102, 161, 165, 167, 174, 177, 247, 252, 288, 290, 327, 334, 357

Вишеградська група країн 29, 112, 189, 256, 257, 258, 261, 313, 321, 325, 326

Від'ємні відсотки за кредитами 232

Відкладені реформи
і націоналізм 215–217
і перший посткомуністичний уряд 212–216
і соціальні втрати 151
і членство в ЄС 272–275

Відновлення економічного зростання 41, 46, 77, 88, 102, 108, 120, 145,

153, 312–314, див. також Падіння виробництва

Відстань до Брюсселя, див. Географія

Вірменія 58, 74, 82, 94, 96, 97, 102, 104, 118, 137–138, 143, 145, 148, 150, 165, 167, 173, 175, 183, 196, 199, 200, 211, 238, 239, 241, 243, 293, 319, 321, 326, 340

Вступ до ЄС 252–253

Втрати перехідного періоду 23, 107

Географія 24, 25, 28, 42, 92, 94, 120, 163, 190, 266, 276, 318, 329

Градуалізм, див. Стратегія реформ

Грузія 23, 30, 74, 82, 87, 94, 102, 110, 118, 131, 140, 150, 163, 175, 189, 199, 203, 211, 238, 245, 267, 287, 303, 319, 332, 340, 347, 355, 360
революція троянд 30, 303, 307, 334, 347

Гайдар, Єгор (Gaidar Egor) 16, 17, 24, 38, 39, 200, 231, 287, 288, 304

Горбачов, Михайло 21, 22, 184, 185, 196, 231, 348

Демократія 60, 70
зв'язок із ринком 32, 66–70, 79
показники 79
див. також Транзитологічна парадигма

Джінні коефіцієнт, див. Розподіл доходів

Економічна риторика 123

Економічні еліти в історії 248
див. також Олігархи; Барони-розбійники

Економічні показники, див. Поступ перетворень

Енергетичний сектор 96, 207, 224, 232, 236, 268, 290, 294, 341, 359

Естонія 50, 51, 59, 61, 74, 79, 82, 86, 90, 102, 119, 136, 138, 141, 159, 190, 195, 199, 210, 238, 252, 258, 275, 279, 354, 356

Європейський банк реконструкції та розвитку 28, 31, 36, 40, 41, 45, 71–77, 81–90, 117, 124, 138, 150, 175, 182, 265, 293, 341, 344, 349
див. також Поступ перетворень

Європейський Союз (ЄС)
Acquis Cummunautaire 165, 195, 257, 260, 280, 281, 283, 317

членство як фактор реформ у перехідних країнах 23–28, 32, 252, 284, 295, 302, 311–317, 321–328, 330, 349, 354

Європейські угоди 252–268, 275–284, 317, 354
див. також Угоди про асоційоване членство

Ельцин, Борис 230, 231, 243, 323, 349, 350

Закон про кооперативи 134, 221, 290
див. також Перестройка

Захоплені держави 16, 22–26, 32, 53, 55, 70, 126, 132, 160, 171, 173–176, 179, 183, 185, 220, 225, 229, 236–245, 249, 250, 285, 290, 292–311

Захоплення держави 46, 53, 55, 61, 70, 77, 126, 161, 186, 189, 238, 240–245, 285, 293, 300, 317, 325, 332
і відкладення реформ 238–242
і лобізм 246, 250
див. також Олігархи; Пошук ренти; Перетворення неминучі; Відкладення реформ

Індекс людського розвитку 107, 123–126, 134–136, 142, 146, 152, 313, 342

Інсайтери 234
політичні та економічні 232

Інституції 56–61, 67, 85, 193, 208

Інфляція 78, 89, 203, 223, 291
див. також Макростабілізація

Історична інерція, див. Початкові умови

Історичні роздоріжжя 173
див. також Початкові умови, унікальність

Казахстан 74, 79, 82, 85, 97, 102, 104, 118, 120, 136, 138, 237, 293

Карта перетворень, див. Навігаційна модель; Стратегія реформ

Киргизстан 79, 140, 173, 202, 205, 230, 237, 239, 316, 334, 346
революція тюльпанів 334

Китай 28, 29, 42, 61, 110, 136, 193, 196, 339, 341, 344, 348

Кінець перетворень, див. Перетворення завершено

Кланові капіталісти 293, 301, 321
див. також Барони-розбійники
 Клаус, Вацлав 38, 39, 85, 168, 196, 220
 Клієнталізм 249–250
 Коаса теорема 171, 288, 295
див. також Напрямок «Перетворення неминучі»
 Колективної дії теорія 294–295
 Колодко, Гжеґоґ (Kolodko, Grzegorz) 36, 38, 42, 48, 130, 133, 163, 164, 165, 168, 193, 252, 340, 344, 346, 349, 350
 Кольорові революції 23, 287, 307, 309, 310, 319, 324, 334
див. також Грузія, революція троянд; Киргизстан, революція тюльпанів; Україна, помаранчева революція
 Комсомол 181, 225, 232
 і нові капіталісти 232
див. також Олігархи, походження
 Конкурентні, або відкриті ринки 23, 37, 53, 55, 64, 70, 87, 91, 171, 181, 186, 197, 216, 290, 319, 325, 334
 Контроль і регулювання цін 221–222
див. також Цінова лібералізація
 Копенгагенські критерії 256, 260, 281
див. також Європейський Союз
 Корупція 55, 59, 71, 216, 229, 238, 250, 292, 298, 310
 індекс 312, 314; *див. також* Transparency International
 хабарі 54, 229, 296, 332
 Кравчук, Леонід 211, 243, 329
 Країни, що відстали у реформах 46, 175–178, 183, 186, 199, 207, 211, 230, 271, 320, 330
див. також Білорусія; Градуалізм; Поступ перетворень; Туркменістан; Узбекистан
 Крюґер, Енн (Krueger, Anne) 52, 54, 65, 172, 249, 291, 353
 Кучма, Леонід 232, 243, 264, 302

Лаар, Март (Laar, Mart) 193, 209, 216, 252, 299, 344, 346, 354
 Латвія 58, 74, 79, 103, 159, 281–284
 Литва 58, 74, 79, 82, 90, 102, 138, 141, 159, 167, 199, 203, 210, 212, 259, 281–284
 Лібералізація торгівлі і обмінних курсів 62, 95
 Лібералізм 80, 209–213
 подвійна відданість ринку і демократії 32, 192, 203, 252

Ліберальні суспільства 175, 319, 324
див. також Лібералізм
 Лобіювання 227, 229, 245–247, 289–294, 319, 321, 323, 332
 відмінність від захоплення держави, *див.* Захоплені держави
див. також Пошук ренти
 Лукойл 224, 233, 307

Македонія 59, 74, 75, 79, 82, 102, 103, 118, 120, 122, 132, 136, 167, 199, 200, 203, 205, 212, 238, 254, 320
 Макростабілізація 38, 47, 160
 Мафія 58, 99, 178, 183, 230, 232, 234
 Міжнародний Валютний Фонд (МВФ) 19, 32, 40, 161, 175, 193, 200, 245, 260, 267, 270, 287, 323, 337, 356, 359
 Міжнародні організації і реформи 267–271
 технічна допомога 270
див. також ЄС, членство як фактор реформ
 Модель заміщення імпорту 193, 198, 249
 Модель процесу перетворень 34–39, 159, 170
див. також Стратегія реформ
 Молдова 74, 82, 145, 150, 152, 175, 202, 206, 207, 256, 276, 319, 321
 МСП (малі і середні підприємства) 295–298, 300–303, 305–307, 359
 і вплив олігархів 295–296
див. також Нові фірми

Навігаційна модель 192–194
див. також Стратегія реформ; Модель перетворень
 Напрямок «Перетворення заблоковані» (ПЗ) 62, 171, 286
 Напрямок «Перетворення неминучі» (ПН) 62, 171, 286
 Народні революції 286, 312
див. також Кольорові революції
 НАТО 32, 175, 255, 267, 271, 323, 355
 Нафта, ціни на 96
 Невидима рука 246, 247
 Неформальний сектор 98, 283
див. також Kaufmann
 Нові фірми 52, 293, 300

Обмежені реформи, *див.* Країни, що відстали у реформах

Олігархи 16, 23, 32, 40, 44, 54, 63, 161, 171, 174, 178, 181, 186, 220, 250, 287, 304, 310, 321, 330
 і барони-розбійники 187, 247
 і відкладені реформи 32, 226, 285
 і захоплення держави 221
 походження 232
 Оптимум за Парето (Парето-оптимум) 29, 108, 115, 127, 138, 146, 154, 337
див. також Стратегія реформ
 Організація економічної співпраці і розвитку (ОЕСР) 98, 99, 101, 135, 136, 193, 195
 Освіта 107, 109, 123, 149–153, 163, 344, 353
див. також Стратегія реформ; Соціальні втрати
 Ослунд, Андерс (Aslund Anders) 43, 51, 63, 77, 78, 112, 113, 114, 115, 116, 157, 158, 287

Пам'ять про ринок, *див.* Початкові умови, тривалість комуністичного режиму
 Папа Римський Іван Павло II 22
 Перестройка 193, 196, 223, 290
 Перший перехідний уряд, *див.* Початкові умови, наступність від комуністичного ладу
 Південно-Східна Європа 125, 132, 136, 147, 150, 154, 189, 200, 222, 242, 245, 267, 314, 317
 Підпільна економіка, *див.* Неформальний сектор
 Подолання захоплення держави 310
див. також Кольорові революції
 Позики за акції 51, 227, 243, 306
див. також Приватизація
 Показники здоров'я нації, *див.* Середня тривалість життя
 Політика європейського сусідства 263, 265
 Польща 48, 58, 74, 79, 121, 140, 144, 210, 214, 227, 237, 319, 324, 345, 355
 Помаранчева революція, *див.* Україна
 Порівняння з неперехідними економіками 92, 221, 245, 250, 291
 Поступ перетворень 71–79, 159, 311
 Індикатор поступу перетворень ЄБРР 72, 90, 188
 історичні пояснення 161–170
 показники демократії і свободи 79–80

показники економічної діяльності 76–79
див. також Індекс людського розвитку; Соціальні індикатори
 Початкові умови 92, 163
 надмірна індустріалізація 164
 наступність від комуністичного ладу 165, 210
 націоналістичні прагнення 165, 216
 і політичний вибір 164, 243
 релігія 164–167
 розташування 164; *див. також* Географія
 тривалість комуністичного режиму 164, 184
 унікальність 162, 164, 167
 Початок перетворень 191, 199
 Пошук ренти 26, 55, 177, 226, 228, 232, 345
див. також Крюґер, Енн
 Права власності 41, 57, 61, 63, 287, 289
 Приватизація 16, 34, 37, 39, 44, 49, 50–55, 61, 65, 73, 75, 90, 161, 171, 176, 193, 204, 225, 228, 241, 287, 304, 318, 320, 325, 331, 348, 353
див. також Нові фірми
 Проблеми безпеки 255
 ПРООН 107, 109, 123–127, 130, 140, 142, 143, 152, 312
 Прямі іноземні інвестиції 79, 152, 277, 314

Радикальні реформи, *див.* Стратегія реформ
 Радянська мафія, *див.* Мафія
 Революція троянд, *див.* Грузія
 Революція тюльпанів, *див.* Киргизстан
 Рейган, Рональд 21, 191
 Реприватизація, *див.* Подолання захоплення держави
 Рецесія перехідного періоду 47
див. також Kornai, Janos; Спад виробництва
 Ринки праці 118–120
 Рівень бідності 30, 71, 110, 126, 137, 138, 142, 143
див. також Соціальні індикатори; Стратегія реформ і соціальні втрати
 Розподіл доходів 128–136
див. також Рівень бідності
 Росія 74, 79, 95, 131, 141, 143, 145, 149, 206, 236, 239, 241, 250, 282, 288, 302, 342

Румунія 74, 79, 120, 132, 162, 175, 218, 264, 272, 314, 317, 319, 320, 321, 354, 355
Рух 242–243, див. також Україна

Світова організація торгівлі 267, 268, 271
Світовий банк 32, 34, 54, 268, 288
Сербія і Чорногорія 82, 102, 103, 138, 175, 254, 319, 335, 356
див. також Югославська Федерація
Середня тривалість життя 109, 123, 146
Сільське господарство 28, 108
Словаччина 58, 74, 81, 102, 138, 159, 164, 167, 185, 189, 199, 210, 212, 229, 238, 241, 264, 272, 293, 310, 319, 324, 335, 349, 355
Словенія 74, 159, 164, 262, 269, 274, 316, 345
див. також Югославська Федерація
Сміт, Адам 171, 185, 186, 245, 246, 348
див. також Невидима рука
СНДО 74–75, 78–81, 83–86, 97, 101, 104, 111, 114, 116, 118, 120, 126, 130, 133, 136, 140, 148–154, 203, 205, 208–210, 238, 312, 337
див. також Країни, що відстають у реформах
Соціальні індикатори 32, 123
див. також Стратегія реформ;
Соціальні втрати
Спад виробництва 45–49, 112–114, 120, 148, 154, 301, 337, 341
Список мільярдів журналу «Forbes» 229, 235, 236, 237, 352, 360
Співдружність Незалежних Держав (СНД) 23–30, 39, 44, 46, 57, 61–64, 69, 74
економічні показники 77, 89, 110, 117, 230
піднесення економічного зростання після 1998 року 95–98
поступ перетворень 70, 102, 118, 199, 221, 311
соціальні втрати 117, 125, 130, 138
Стратегія реформ 212, 213, 227
вимірювання успішності, невда-
лості 29, 71
градуалізм 27, 29, 33, 37, 41, 43, 45, 88, 91, 197, 219, 316, 320, 339
дебати і відкладення 80, 90, 174, 198, 201, 223, 315, 321
радикальні реформи, або швидкі реформи 43–46, 199, 212, 325
шокова терапія 37, 46

Таджикистан 74, 79, 82, 87, 96, 102, 104, 118, 127, 138, 140, 145, 148, 176, 189, 199, 202, 212, 239, 319, 340, 356
Твен, Марк 247, 285
Тіньова економіка, див. Неформальний сектор
Транзитологічна парадигма 66
Туркменистан 70, 79, 87, 100, 118, 132, 137, 144, 176, 210, 225, 239, 286, 320

Угода про партнерство і співпрацю 263, 265
Угоди про асоційоване членство 252, 253, 259, 261, 262, 265, 279, 280
див. також Європейські угоди
Угорщина 59, 74, 79, 82, 103, 130, 138, 144, 159, 164, 175, 185, 189, 199, 210–214, 227, 238, 257, 272, 316, 347, 355
Узбекистан 70, 74, 79, 118, 144, 189, 205, 208, 225, 239, 286, 314, 316, 356
Україна 74, 95, 118, 131, 137, 141, 173, 192, 200, 218, 239, 256, 260, 314, 319, 334, 347, 356
і членство у ЄС 263
помаранчева революція 265, 303, 304, 307, 314, 334, 339, 345, 347, 358, 359
хронологія реформ 199
див. також Кравчук, Леонід;
Кучма, Леонід; Рух; Ющенко, Віктор
Урядові гарантії, підтримка, див. Субсидії

Фаустівська угода, див. Кравчук, Леонід; Україна
Фінасово-промислові групи 293

Ходорковський, Михайло 63, 233, 287, 303, 306
Хорватія 59, 62, 68, 74, 81, 90, 100, 112, 125, 131, 138, 159, 165, 175, 183, 189, 199, 200, 210, 217, 229, 238, 245, 254, 262, 272, 285, 299, 310, 317, 320, 339, 356
див. також Югославська Федерація

Центральна Європа 22, 32, 48, 130, 133, 136, 143, 148, 172, 183, 216, 226
економічні показники 78–79, 97–99, 111–112, 118
інституції 59, 82, 86, 91, 128, 230
соціальні втрати 23, 125, 130, 133, 138–140, 148, 150

поступ перетворень 74, 102, 121, 164, 183, 199, 203, 241, 314
членство у ЄС 22, 48, 55, 130, 133, 138, 140, 144, 195, 252, 285
Цінова лібералізація 73, 80, 85, 88, 90, 93, 179, 193, 207, 226–228, 268, 275, 286, 290, 318, 331

Часткові перетворення, див. Відкладені реформи
Червоні директори 28, 181, 223, 225, 231, 232, 243
Чеська Республіка 44, 50, 58, 61, 79, 82, 92, 102, 121, 138, 151, 159, 164, 175, 190, 199, 238, 272, 319, 325, 343, 355
Чехословаччина 68, 99, 179, 184, 207, 212, 230, 252, 273, 316, 324, 329, 349, 356
див. також Чеська Республіка;
Словаччина
Чорногорія 254
див. також Сербія і Чорногорія;
Югославська Федерація
Чубайс, Анатолій 231, 259

Швидкі реформи
і націоналізм 216–218
і соціальні втрати 151–154, 314
і членство в ЄС 272–275
див. також Стратегія реформ,
радикальні реформи
Шенгенська завіса 262, 265
Шокова терапія, див. Стратегія реформ

Югославська Федерація 29, 103, 112, 125, 157, 165, 207, 215, 217, 317, 327, 344, 350, 355
ЮКОС, див. Ходорковський
Ющенко, Віктор 16, 17, 96, 260, 263, 265, 304, 306, 309, 358, 360

Acquis Cummunautaire, див. Європейський Союз

Barnes, Andrew 50, 51, 53, 54, 65, 171, 225, 288, 393, 351, 358
Berlin Isaiah 344
Blanchard, Olivier 35, 36, 43, 44, 48, 336
Butler, Willem 41, 63, 171, 288, 295, 300, 340, 344, 358

Campos, Nauro 41, 43, 45, 47, 88, 89, 118, 120, 121, 122, 336, 340, 358

Carothers, Thomas 66, 67, 70, 83, 338
Coricelli, Fabrizio 41, 43, 45, 47, 88, 89, 118, 120, 121, 122, 336, 340, 358

Fischer, Stanley 36, 37, 121, 182, 190, 276
Freedom House, див. Поступ перетворень, показники демократії і свободи

Glinsky, Dimitry, див. Reddaway

Handelman, Steven 58, 146, 178, 183, 234, 351, 352

Havrulyshyn, Oleh 39, 42, 43, 45, 50, 52, 54, 64, 78, 88, 89, 92, 93, 188, 226, 242, 258, 290, 293, 337, 338, 339, 340, 344, 351, 358, 359

Heenan, Patrick 144, 166, 169, 185, 200, 210, 212, 215, 252, 345, 349, 350

Hellman, Joel 172, 183, 188, 189, 226, 238, 245, 252, 259, 290, 293, 297

Johnson, Simon 43, 88, 92, 93, 187, 294, 295, 296, 297, 298, 299, 337, 338, 358, 359

Kaufmann, Daniel 59, 98, 101, 189, 296, 297, 338, 352

Kornai, Janos 35, 36, 46, 336, див. також Модель перетворень;
Падіння виробництва

Kuzio, Taras 242, 263, 302, 309, 344, 352, 360

Lamontagne, Monique, див. Heenan
Lipset, Seymour 83

McFaul, Michael 66, 68, 83, 360

Murrell, Peter 40, 43, 45, 52, 55, 56, 91, 338, 359

Przeworski, Adam 68, 73, 80

Reddaway, Peter 38, 42, 55, 81, 83, 149, 153, 163, 225, 243, 344, 348

Roland, Gerard 43, 44, 336, 337, 339, 346

Sachs, Jeffrey 43, 53, 56, 75, 77, 339

Shleifer, Andrei 62, 63, 188, 221, 243, 250, 287, 296, 301, 358

Stiglitz, Joseph 38, 39, 41, 56, 336, 337, 339

Svejnar, Jan 41, 44, 50, 52, 130, 133, 134, 151, 338

Transparency International 59, 71, 250, 312

Veblen, Thorsten 247

Наукове видання

Олег Гаврилишин

**КАПІТАЛІЗМ ДЛЯ ВСІХ ЧИ КАПІТАЛІЗМ ДЛЯ ОБРАНИХ?
Розбіжні шляхи посткомуністичних перетворень**

Переклад з англійської Андрія Іщенка

Редактор *О. Л. Рудь*
Художнє оформлення *М. П. Черненко*
Технічний редактор *Т. М. Новікова*
Комп'ютерна верстка *М. С. Черноморд*
Коректор *Т. К. Щегельська*

Підписано до друку 02.02.2007. Формат 60×90^{1/16}.
Папір офсетний № 1. Друк офсетний. Гарнітура Pragmatica.
Ум. друк. арк. 24. Обл. вид. арк. 24. Наклад 1000 прим.
Зам. № 7-15.

Видавничий дім «Києво-Могилянська академія».
Свідоцтво про реєстрацію № 1801 від 24.05.2004 р.

Адреса видавництва та друкарні:
04070, Київ, Конрактова пл., 4.
Тел./факс: (044) 425-60-92.
E-mail: phouse@ukma.kiev.ua

Гаврилишин Олег

Г12

Капіталізм для всіх чи капіталізм для обраних? Розбіжні шляхи посткомуністичних перетворень. – Переклад з англ. Андрія Іщенка. – К.: Вид. дім «Києво-Могилянська академія», 2007. – 384 с.

ISBN 966-518-395-8

У новій книжці Олег Гаврилишин, що протягом багатьох років обіймає провідні посади у Міжнародному валютному фонді, звертається до актуальної проблеми розвитку перехідних економік посткомуністичних країн. Цього разу у центрі уваги відомого економіста чи не найгостріша проблема перехідних економік – проблема соціальних наслідків економічних перетворень. Із залученням широкого фактичного матеріалу та сучасної методології автор пропонує своє тлумачення позитивних та негативних соціальних і економічних явищ, розглядає економічні перспективи тіснішої інтеграції посткомуністичних країн у світові міжнародні політичні й економічні організації.

ББК 65.7+60.5

**АКТУАЛЬНІ
СВІТОВІ
ДИСКУСІЇ**

Серію «Актуальні світові дискусії» засновано 2003 року. Мета серії – ознайомити вітчизняних науковців, політиків, усіх, кому не байдуже майбутнє України і світу, з актуальними пошуками ефективних шляхів соціально-економічного розвитку. У серії побачили світ такі книжки:

Українське суспільство на шляху перетворень: західна інтерпретація / За редакцією професора *Всеволода Ісаїва*;

Джозеф Стігліц, Глобалізація та її тягар;
Джеймс М. Б'юкенен, *Річард А. Масгрейв*. Суспільні фінанси і суспільний вибір: два протилежних бачення держави;

Домінік Мартен, *Жан-Люк Мецжер*, *Філіп Пер*. Метаморфози світу: соціологія глобалізації;
Збігнев Бжезінський. Україна у геостратегічному контексті;

Збігнев Бжезінський. Вибір: світове панування чи світове лідерство;

Європейська інтеграція. Укладачі *Маркус Яхтенфукс* та *Беата Колер-Кох*.

РЕДАКЦІЙНА КОЛЕГІЯ СЕРІЇ

Бандера В. О., д-р філософії (економічні науки), професор Темпльського університету (США) (голова)

Бажал Ю. М., д-р екон. наук, професор, декан факультету економічних наук НаУКМА

Бураковський І. В., д-р екон. наук, професор НаУКМА, директор Інституту економічних досліджень та політичних консультацій

Ватаманюк З. Г., канд. екон. наук, завідувач кафедри економічної теорії Львівського національного університету ім. І. Франка

Винницький М. І., доцент кафедри соціології НаУКМА, доцент Києво-Могилянської Бізнес-Школи

Кузьо Тарас, Інститут європейських, російських та євразійських наук, Школа міжнародних відносин ім. Елліотта, Університет Джорджа Вашингтона

Філіпенко А. С., д-р екон. наук, завідувач кафедри світового господарства і міжнародних економічних відносин Інституту міжнародних відносин Київського національного університету імені Тараса Шевченка