

Рушійні сили небажаних реформ: уроки українського перехідного періоду

Під ред. Володимира Дубровського, Януша Ширмера та Уїльяма Грейвса-третього

Володимир Дубровський, Януш Ширмер, Уїльям Грейвс-третій, Євген Головаха, Олексій Гарань та Ростислав Павленко

Дослідження країни, підготовлене в рамках Глобального дослідницького проекту «Розуміння реформ», виконуваного Глобальною дослідницькою мережею (GDN)

Коди JEL: P48; P31 ; P26 ; P14 ; P16 ; Z13

Ключові слова : політична економія, реформи, Україна, клієнтизм, перехідний період

Ця робота досліджує політико-економічні механізми, що призводять до економічних реформ навіть якщо держава "захоплена" шукачами ренти¹, як це було з Україною у 1990-ті роки. Ми доводимо, що пошук ренти може бути сталим впродовж тривалого часу явищем лише якщо учасники процесу примусово координуються авторитарним арбітром – якщо тільки соціальний капітал не виявиться достатньо потужним, аби самостійно вирішити проблеми з координацією. Така побудова взаємопов'язана з людською пасивністю та нездатністю досягнути переваги ринкової координації на основі прав приватної власності.

Доки не відбудеться така зміна суспільної свідомості, коли вже виниклі ринкові інституції почнуть витискати структури, пов'язані з пошуком ренти, послаблення авторитарного контролю та координації внаслідок технічного й суспільного прогресу лишається основним довгостроковим фактором реформ. Незважаючи на те, що таке послаблення не тільки не здатне припинити пошук ренти, але навіть може полегшити його, нестача загального захисту робить його несталим, й зрештою вимагає заміни примусової координації ринковою на основі загального захисту прав власності. З іншого боку, що довше триває ця стадія, то сильнішими стають проміжні (нерідко неофіційні, ба навіть незаконні) соціальні структури і практики пошуку ренти, які підгодовуються надходженнями з неконтрольованих її джерел й у подальшому перешкоджають встановленню ринкового порядку.

В Україні послаблення тоталітарного контролю розпочалося принаймні з моменту, коли смерть Сталіна призвела до широкого розповсюдження міжособистісних мереж взаємного обміну на основі блату. Лібералізація цін 1992 року була «пасивною» системною реформою, на яку уряд мусив погодитися внаслідок того, що послаблення централізованого контролю й координації зайшло надто далеко. Пізніше цю прогалину у контролі було переважно закрито впродовж двох хвиль реформ, кожна з яких була реакцією на кризу: монетарної стабілізації та приватизації (1995-96) та фіскальної

¹ Тут та надалі під рентою, на відміну від економічного прибутку, розуміється частка чистого доходу, отримана в результаті діяльності, що не сприяє створенню ринкової вартості. Типовими джерелами ренти є експлуатація природних ресурсів; перерозподіл за допомогою насилля (в тому числі, державного); обмеження вільної конкуренції або монопольна змова; ошукування споживачів або інвесторів, тощо. Зауважимо, що рента як така не завжди є суспільно-шкідливою, як-от у випадку соціальної допомоги, або субсидованої освіти. Але пошук ренти (або, як його ще називають, ренто-орієнтована діяльність чи поведінка), як вид економічної поведінки, вважається шкідливим, оскільки відволікає ресурси та зусилля від пошуку економічного прибутку, в ході якого створюється нова вартість.

Це визначення треба вирізняти від поширеного у російсько- та україномовній літературі марксистського визначення ренти як будь-якого доходу від власності. Також треба зважати на те, що у сучасній економіці визначення доданої вартості жодним чином не пов'язане з матеріальним виробництвом. Приміром, посередницька, торгівельна, спекулятивна, фінансова, та інші види економічної діяльності прямо не пов'язані з матеріальним виробництвом, створюють додану вартість, окрім випадків зловживання. Натомість, матеріальне виробництво може знищувати вартість, якщо його ринкова вартість його продукції не покриває матеріальних витрат.

Див. також визначення ренти у Вступі.

(прим. редактора перекладу).

стабілізації сполученої з обмеженням державного патерналізму по відношенню до підприємств (1999-2001). Однак, через живучість глибоко вкорінених ренто-орієнтованих міжособистісних мереж, ринкове пристосування після початкового шоку виявилось відстроченим майже на вісім років, потягнувши за собою дуже високу суспільну ціну.

Подяки:

Автори висловлюють подяку: Малгожаті Якубяк, Сергію Кисельову, Ірині Клименко, Оксані Новоселецькій та Олексію Шаповалову за їх цінний внесок; Віктору Лисицькому, Олександрові Пасхаверу, Володимирі Лановому та Володимирі Золоторьову – за інтерв'ю та корисні обговорення; Маргариті Балмаседі, Костянтину Соніну, також викладацькому складу та учасникам: (1) Практичного семінару GDN «Розуміння реформ» (Нью-Делі, Індія, січень 2004 р.); та (2) Практичного семінару на тему інституційного аналізу, організованого Інститутом Рональда Коуза у вересні 2005 р. у Барселоні, Іспанія. Особлива подяка Філу Кіферу та Володимирі Глігорову за їхні численні пропозиції та зауваження. Безумовно, жоден з наших шанованих колег поименованих вище не несе будь-якої відповідальності за зміст цієї роботи.

ЗМІСТ

Вступ.....	4
1. Модель	8
1.1. Проблема координації у ренто-орієнтованому суспільстві України	8
1.2. Ренто-орієнтоване суспільство як система	9
1.3. Реформи в умовах пошуків ренти	10
1.4. Гіпотези	13
2. Розпад СРСР і перша хвиля реформ в Україні	14
2.1. Радянський варіант системи «арбітр – клієнти»	14
2.2. Розпад СРСР і лібералізація цін	17
3. Друга хвиля реформ: зниження темпів інфляції та приватизація	19
3.1. Криза надмірного споживання: чому не була закрита прогалина у контролі?	19
3.2. Інфляція	22
3.3. Економічна спад	23
3.4. Зниження темпів інфляції: перші спроби	24
3.5. Поява арбітра	25
3.6. Приватизація	27
4. Третя хвиля: реформи без інтересу	32
4.1. «Віртуальна стабілізація» і роль МВФ	32
4.2. Боротьба з патерналізмом і фіскальна стабілізація	34
5. Наслідки реформ	38
Висновки	42
Додаток. Основні групи інтересів у пізньому радянському суспільстві та їхня роль перед розвалом комунізму та після нього.	49
Кінцеві виноска	55

Вступ

Протягом 1990-их та на початку 2000-их років Україна пережила період реформ, що повною мірою відповідали «тріаді Вашингтонського консенсусу»: лібералізації, стабілізації та приватизації. Спочатку Україна відставала від Росії за темпами своїх ринкових реформ, але згодом вирівнялася в результаті комплексного реформування після кризи 1998 року, яка практично засвідчила кінець переходу країни до ринкової економіки. У 2004 році Україна увійшла до країн світу з найвищими показниками росту ВВП на душу населення.

Хоча факт проведення результативних реформ вочевидь не викликає сумніву, конкретна мотивація до реформ та механізм прийняття політичних рішень щодо їх проведення викликає суперечливі думки. Питання: «Навіщо робилися реформи?» є ключовим для розуміння переходу до ринкової економіки в Україні та імовірно, аналогічних історичних процесів у решті пострадянських країн, а також, можливо, й деяких інших ренто-орієнтованих суспільств (Krueger, 1974). При цьому виявляється, що проблема правильної відповіді на це запитання є цілком нетривіальною й у літературних джерелах переважно невисвітленою.

Для цілей цього дослідження ми визначимо ренто-орієнтоване суспільство, як двосекторну модель економіки, в якій сектор пошуку ренти превалює на сектором, який створює додану вартість. Під рентою ми розуміємо будь-який вид доходу, що отримується внаслідок:

- Примусового перерозподілу вартості, створеної іншими, зокрема:
 - o явного перерозподілу (напр., у вигляді субсидій); або
 - o прихованого перерозподілу (напр., протекціонізму чи надання монопольних повноважень);²
- Присвоєння вже існуючих матеріальних цінностей.

Для викорінення пошуків ренти необхідні три види інститутів:

- Права власності, які тут і далі розуміються як залишкові права контролю над будь-яким видом майна, в т.ч., державними коштами;
- Ринкова конкуренція; та/чи
- Ефективне державне управління, здатне попередити:
 - o приватне присвоєння ренти від природних ресурсів,
 - o суспільно неефективний розподіл видатків бюджету, та/чи
 - o погане регулювання діяльності природних монополій.

Ці інституції взаємопов'язані між собою.

Захищена монополія насправді порушує права контролю, споживачів, обмежуючи їхній вибір, а також права потенційних конкурентів – обмежуючи їхні можливості доступу на захищені ринки. Ще важливішим є те, що слабкі права власності несумісні з конкуренцією.

За Демзіцем (Demsetz, 1967), права приватної власності можуть розглядатися як особливий тип обмежень, що захищають потенційні джерела ренти від надмірного присвоєння (відомого як «трагедія общин», або «проблема спільного ресурсу» - приміром, безконтрольний вилов риби) шляхом надання ренти лише власникам майна. Якщо ж права власності є слабкими, для попередження надмірного присвоєння необхідні якісь інші інституції, котрі встановлять певні обмеження у пошуку ренти. Але, на відміну від прав приватної власності, будь-які види альтернативних інституцій мають тенденцію обмежувати також ринкову конкуренцію.

² Визначення монопольної ренти стає неточним у випадку природних монополій, коли «ринкова» вартість не може бути визначена конкуренцією.

Обмеження пошуку ренти є необхідною передумовою запровадження прав власності та виникнення справді реформаторського уряду. Сонін (Sonin, 2002), Поліщук і Савватеев (Polishchuk and Savvateev, 2000), а також Хофф і Штігліц (Hoff and Stiglitz, 2004) вказують, що найбагатші «олігархи» не зацікавлені у запровадженні прав власності й належного врядування доти, доки продовжують існувати привабливі можливості для пошуку ренти, пов'язані зі слабкістю законності. Якщо при цьому виборці, які опираються пошукам ренти, виявляються недостатньо політично представленими, владу в державі можуть «захопити» олігархи, котрі не мають бажання здійснювати реформи, потенційно загрозливі для пошуків ренти (Hellman, 1998; Hellman, Jones, and Kaufmann, 2000). Таким чином виникає хибне коло: слабкі права власності сприяють пошукам ренти, які, у свою чергу, надалі послаблюють права власності. Втім, з історичної точки зору аналогічні приклади етапів «поганої», але тривалої рівноваги (Sonin, 2002) можна знайти у різних країнах – навіть у тих, яким вдалося перетворитися на зрілі демократичні держави з ринковою економікою.

Отже, повинен існувати якийсь вихід з описаного вище хибного кола. Ренто-орієнтоване суспільство повинне бути здатним на життєво необхідні зміни, навіть якщо в них не зацікавлена жодна з домінуючих політичних сил. Ми стверджуємо, що саме це сталося з Україною у другій половині XX сторіччя. Тут усі основні зміни відбулися не у вигляді свідомо впорядкованих ринкових реформ, впроваджуваних доброзичливим [benevolent] урядом (як це нерідко припускається у нормативних джерелах, зосереджених радше на рецептах, аніж на поясненнях та аналізі) – натомість вони були нав'язані владі як факт, що сам собою звершився у процесі переходу, або були здійснені як невідворотні й невідкладні заходи, необхідні для запобігання кризі або її подолання.

Деякі теоретичні моделі надають таку можливість: Мак-Гуайєр та Олсон (McGuire and Olson 1996) припускають, що раціональний правитель³, навіть сам будучи шукачем ренти, все ж таки має створювати певну кількість суспільних благ для забезпечення економічної ефективності й таким чином обмежувати пошук ренти для максимізації свого власного зиску. Діксіт, Гроссман і Хелпман (Dixit, Grossman and Helpman, 1997) вказують, яким чином він може досягнути цього, граючи у гру «розділяй і володарюй» - навіть будучи «захопленим» різноманітними інтересами шукачів ренти. Але видається, що ці моделі не відповідають стійкості пошуку ренти, яка спостерігається історично. Простого їх поєднання з моделями «поганої» рівноваги (навіть якщо це можливо) все ж таки недостатньо для розуміння еволюції ренто-орієнтованого суспільства, оскільки ці моделі нездатні дати відповідь на наступні критично важливі запитання:

Коли і чому суспільство, засноване на пошуках ренти, лишається відносно стабільним впродовж певних проміжків часу? Що має змінитися для того, аби змусити його реформуватися? Які сили можуть із часом вивести ренто-орієнтоване суспільство зі стану «поганої, але стійкої рівноваги»? Як це відбувається?

Хоча ці рушійні сили можуть час від часу змінюватися, вони повинні лишатися сторонніми по відношенню до тих політико-економічних факторів, які відповідають за існування «поганої» рівноваги. Що стосується України, то Пасхавер (2003) класифікує реформи 1990-их як свого роду революцію, котру він визначає як радикальні зміни, скеровані певними зовнішніми силами, що лишаються поза можливостями контролю з боку уряду, які були викликані зовнішнім викликом модернізації, з яким довелося зіткнутися Україні.

Водночас, досі незрозумілими лишаються механізми, що трансформують такі довгострокові модернізаційні тенденції й зовнішні потрясіння у зрештою успішні економічні та політичні реформи. Наше дослідження робить спробу заповнити цю прогалину в історії України 1990-их років. На основі проведеного нами аналізу ми пропонуємо певні види політики, які ренто-орієнтованому суспільству доцільно взяти на озброєння для того, аби здійснити ринкові реформи.

³ Такі правителі є майже переважно чоловіками, оскільки їхня влада переважно ґрунтується на патримоніальних інститутах. Безумовно, це важко назвати компліментом на адресу чоловіків.

Ми описуємо політичну економію ренто-орієнтованого суспільства, з допомогою ієрархічної моделі «арбітр-клієнти» (Розділ 1). Ми доводимо, що на певному етапі своєї еволюції ренто-орієнтоване суспільство, може потребувати авторитарного правителя («арбітра») у якості "меншого зла" – правителя, здатного зменшувати надмірне споживання або втрати від запеклої внутрішньої боротьби між шукачами ренти. Такий арбітр, у свою чергу, придушує (або витискає) соціальний капітал⁴ (Putnam et al., 1993), демократичні інституції, та інші альтернативні суспільні та політичні механізми, які могли б замінити його в цій ролі. В умовах такої політичної системи решта основних учасників процесу пошуків ренти (яких зазвичай називають «олігархами» або «кланами») стають клієнтами арбітра.

На суспільному рівні людям немає сенсу долати потяг до пошуку ренти й розвивати ринкові інституції доти, доки вони сприйматимуть ринкові операції як свого роду гру з нульовою сумою⁵, а отже, нездатні усвідомити переваги ринкового розподілу над примусовим повторним перерозподілом, який практикує арбітр. Таке сприйняття віддзеркалює той факт, що саме рента, а не економічний прибуток, отримуваний за рахунок підвищення продуктивності, що її несе ринкова конкуренція, є переважаючим джерелом доходів заможних членів ренто-орієнтованого суспільства. Крім того, втрати економічної ефективності через обмеження конкуренції є інтуїтивно неочевидними, тоді як втрати, спричинені надмірним споживанням внаслідок необмеженої конкуренції за ренту, лишаються значно більш помітними. Ці фактори легітимізують можливості арбітра здійснювати примусовий контроль і координацію.

Нездатність розрізнити ренту від економічного прибутку, пов'язаного з підвищенням продуктивності, у свою чергу, робить дохід від комерційної діяльності та накопичені багатства однаково незаконними незалежно від джерел їхнього походження. Отже, суспільство виявляється нездатним вибірково стримувати поведінку, спрямовану на пошук ренти. Більше того: наділені таким сприйняттям люди не обмежують арбітра у збереженні монопольної ренти на користь його клієнтів (як це описано у Розділі 1). Обидва результати призводять до подальшого розповсюдження пошуку ренти.

Поєднавши ці аргументи з процитованим вище описом «поганої» рівноваги, ми стверджуємо, що ренто-орієнтоване суспільство під проводом достатньо сильного арбітра представляє собою самодостатню систему.

Однак, наша модель, на відміну від вище наведених досліджень, демонструє, яким чином підвищення вартості централізованого контролю й координації господарської діяльності (викликане, у свою чергу, науково-технічним прогресом та еволюцією суспільства) зменшує здатність арбітра до збереження джерел ренти. З іншого боку, інші суспільні механізми та інституції, здатні попередити надмірне споживання, лишатимуться придушеними (як зазначалося вище) доти, доки він формально зберігатиме владу. Відповідно, певна частина економіки лишатиметься поза будь-якою формою контролю та координації взагалі. Така «прогалина у контролі» призводить до надмірного споживання ренти, а отже, до кризи. Останню проблему можна інколи розв'язати через тимчасове відновлення авторитарного чи тоталітарного контролю та координації. Однак, якщо процес розпаду заходить надто далеко, реформа, яка дозволяє створити конкурентний ринок у певних сегментах економіки, стає меншим злом для шукачів ренти при владі, оскільки вони в будь-якому випадку нездатні ці сегменти контролювати.

Описаний механізм визначає як особливий спосіб проведення цих реформ перехідного періоду («Як?»), так і їхні результати («Наскільки добре?»).

У Розділі 2 ми аналізуємо основні інституційні та політико-економічні моделі, які були властиві пізньому радянському суспільству. Ми доводимо, що економічна та адміністративна

⁴ За [Робертом Патнемом](#) (Robert Putnam), соціальним капіталом називають «... колективну цінність усіх «соціальних мереж» та виникаючих на їхній основі схильностей робити щось на користь один одного». Згідно з Патнемом та його послідовниками, соціальний капітал є ключовою складовою формування та збереження демократії.

⁵ Тип гри, у якій увесь банк розподіляється поміж гравцями з тим, аби загальна сума виграшів та програшів завжди дорівнювала нулю.

радянська верхівка переважно складалася з шукачів ренти й перебувала під жорстким контролем і координацією арбітрів, максимізуючих владу як таку, більшість з яких належала до кіл партійної номенклатури. Такий підхід дозволяє визначити походження та природу «начальників», «червоних директорів» та «бізнесово-адміністративних груп» («олігархів»), що відіграли чільну роль у процесі переходу до іншої політико-економічної моделі. Ми також можемо прослідкувати зв'язок між процесами суспільної еволюції та послаблення контролю: розчарування у комуністичній ідеології підірвало легітимність комуністичної партії, котра виступала головним арбітром, відповідальним за забезпечення контролю та координації.

Ми доводимо, що ерозія тоталітарного контролю в СРСР, яка згодом призвела до реформ, розпочалася принаймні зі смертю Сталіна – майже за сорок років до справжнього початку ринкових реформ. Саме цей довготривалий занепад, а не перша хвиля реформ (1992), як така, призвів до появи прогалини у контролі, котра, у свою чергу, мала наслідком глибоку первинну рецесію, яку ми описуємо у Розділі 3. Ця прогалина була майже повністю ліквідована протягом другої та третьої хвилі реформ, що відбулися у 1994-1996 (Розділ 3) і 1999-2001 роках (Розділ 4), відповідно.

Ми доводимо, що радикальний характер лібералізації цін в Україні був невідворотним наслідком лавиноподібного розвалу радянської системи, а не результатом впровадження певних радикальних реформаторських ідей. Реформаторів покликали до влади у Росії та Польщі тому, що вони були більше готовими до впровадження радикальних, але невідворотних заходів. Українському уряду довелося скасувати свої інструменти контролю за цінами одночасно з російськими колегами незважаючи на те, якими були його початкові наміри. Але оскільки в Україні реформатори були політично слабшими навіть за своїх російських однодумців, інституційні та структурні реформи в Україні були відкладені. Як наслідок, на початку 1990-их років в Україні виникло щось на кшталт «ринкового соціалізму», основними гравцями якого були погано контрольовані владою державні підприємства. Працюючи в умовах вільного ціноутворення, вони продовжували отримувати субсидування у вигляді пільгових кредитів, відкритих субсидій та дешевих імпортованих енергоресурсів. Наслідками існування таких умов стали п'ятизначна гіперінфляція та глибокий економічний занепад. Ми приписуємо це переважаючому політичному пануванню «червоних директорів» за відсутності арбітрів, здатних попередити надмірне споживання.

Ми показуємо, яким чином надмірне споживання основних початкових джерел ренти (в першу чергу, у вигляді підвищення відносних цін на енергоресурси та виснаження надходжень від «інфляційного податку») привели до керма влади авторитарного арбітра – Президента Кучму – якому вдалося частково відновити контроль і координацію. Але, оскільки повна реставрація (тобто, повернення до тоталітарного режиму) була неможливою, українські «червоні директори» у своїй масі виявилися клієнтами, не дуже придатними для контролю арбітра. Отже, Кучмі, всупереч його початковим намірам та передвиборним обіцянкам, довелося зайнятися реформами, зокрема, стабілізацією національної валюти та масовою приватизацією.

Ми демонструємо, яким чином ці реформи з допомогою зміцнення прав власності дозволили частково закрити прогалину у контролі. Як і Єльцин, Кучма став арбітром бізнес-адміністративних груп, які згодом відчули на собі переваги реформ по факту їх впровадження, хоча були ослабленими, аби раніше самостійно здійснити їх. Водночас, ці заходи, попри їхній успіх у попередженні колапсу, виявилися недостатніми для того, щоб дати економіці друге дихання. Натомість вони призвели до появи такої собі «віртуальної економіки» (Ickes and Gaddy, 1998) – непрозорої системи господарювання, за якої процвітала підтасована бухгалтерія, неплатежі, бартерні операції, бюджетна заборгованість та сила-силенна інших непрозорих процедур взаєморозрахунків, що були необхідними для прикриття пошуків ренти. Ззовні це було забезпечено рентою, отриманою внаслідок безвідповідальної політики щодо зовнішніх запозичень, у свою чергу підтриманою патерналістським ставленням міжнародних донорських інституцій до України.

Але невдовзі ці зовнішні джерела також були вичерпані (внаслідок «надмірного споживання») й це створило кризу 1998-1999 рр.. Криза принесла з собою третю хвилю реформ, цього разу в напрямках фіскальної стабілізації та зменшення державного патерналізму по відношенню до підприємств. Ці реформи призвели до економічного зростання та підвищення добробуту

населення. Можна було б також зауважити, що ці події проторували шлях «Помаранчевій революції» 2004 р., але вважаємо, що з упевненістю робити будь-які заяви щодо цього поки що зарано.

Ми показуємо, що в результаті реформ прогалину у контролі вдалося переважно закрити, а країну – повернути на шлях розвитку. Водночас, глибина цієї прогалини та затримки з проведенням необхідних реформ в останні роки існування СРСР призвели до розквіту тимчасових структур, які значною мірою сприяли виникненню, за визначенням Полтеровича (Polterovich, 2001), *інституційних пасток*, що не давали запровадити права власності та ринкову координацію, ще більше підвищуючи суспільну ціну всього процесу цих драматичних змін.

Основним уроком з цього є наступний: реформи можуть відбуватися навіть за відсутності бодай однієї зацікавленої у них основної політичної сили. Вони можуть виглядати хаотичними, запізнілими чи неповними, а отже, нездатними попередити високу суспільну ціну, викликану стійким існуванням прогалини у контролі – але вони також можуть виявитися єдиним шляхом модернізації ренто-орієнтованого суспільства.

1. Модель

1.1. Проблема координації у ренто-орієнтованому суспільстві України

Некоординовані пошуки ренти ведуть до надмірного споживання джерел ренти («неконтрольованого вилову риби») або її марного витрачання на непродуктивні взаємні конфлікти, як це описав Таллок (Tullock, 1980). Погано контрольовані виробничі фонди (напр., державні активи, за слабкого чи чутливого до груп інтересів уряду) опиняються у полоні численних фірм-паразитів, що змагаються між собою за можливість їх експлуатації. Групи інтересів починають надмірно споживати державний бюджет. Як наслідок, для фінансування дефіциту бюджету використовуються або інфляція, або надмірне оподаткування. Це, у свою чергу, як описують Торнелл і Веласко (Tornell and Velasco, 1992), руйнує базу оподаткування. Те саме стосується й «дзеркальних» до описуваної ситуації феноменів ухиляння від сплати податків та лобювання податкових пільг, досліджених Кауфманном та ін. (Kaufmann, et al., 1999). Некоординовані монополії, конкуруючи за свою частку в загальній монопольній ренті, підвищують свої ціни й знижують обсяги виробництва, збільшуючи таким чином суспільні втрати від монополізації (Cournot, 1838).⁶

Добре вкорінені та розподілені права власності могли б або вирішити ці проблеми, або відкрити шлях до ефективного розподілу власності. Але якщо ці права є слабкими або нечітко визначеними, соціально-економічна система, аби бути сталою принаймні на короткострокову перспективу, потребуватиме якогось іншого джерела координації. Наприклад, сильні патріотичні почуття, вірування чи інші фактори культурного характеру можуть обмежувати конкуренцію й встановлювати певні дієві обмеження на присвоєння ренти.

Україна успадкувала інший вид координації, який ми називаємо «ієрархією арбітр-клієнти» (вона детальніше описана нижче). У цій країні координація забезпечується стороннім

⁶ Курно розглядає дві фірми, одна з яких є монопольним постачальником певного проміжного продукту, а інша – так само монопольним споживачем такого продукту й водночас, монопольним виробником певного кінцевого продукту (наприклад, як ракетне паливо та ракети). У такий самий спосіб ця модель застосовується до кількох монополій, що виробляють комплементарні продукти, що мають певну споживчу цінність лише за умови поєднання у певну комбінацію (ті ж ракети та установки для їх запуску). Обидва випадки спостерігаються у високоспеціалізованих промислових галузях – наприклад, у машинобудуванні та військовій промисловості. Він називає такі фірми «комплементарними монополіями» й показує, що їхнє злиття («вертикальна інтеграція») призводить до зниження цін на готову продукцію та підвищення обсягів виробництва, а отже, збільшує суспільний добробут.

гравцем, подібним до «осілого бандита»⁷ Мансура Олсона, нездатного самостійно напряму добувати ренту, але натомість наділеного монопольними повноваженнями застосовувати силу примусу. Ми називаємо його **арбітром**, оскільки він уповноважений: а) одноосібно й *на власний розсуд* (англ. arbitrary) розподіляти «квоти» на ренту; та б) забезпечувати виконання своїх рішень. За таких умов він здатен вилучати ренту, зібрану іншими учасниками (напр., через аукціонний розподіл квот⁸) або обмінювати її частину на їхню політичну лояльність. У такий спосіб він стає патерналістським принципалом (патроном), який використовує шукачів ренти в якості своїх агентів (**клієнтів**), які на нього «працюють».¹ Арбітр діє, як власник, що володіє⁹ джерелами ренти, але дозволяє своїм клієнтам забирати певну частину ренти як винагороду за ті вигоди, що їх вони добувають для нього.

У ренто-орієнтованому суспільстві такі структури «арбітр-клієнти» утворюють ієрархію, в якій кожен вищестоящий арбітр координує пошуки ренти на своєму рівні, а арбітри нижчих рівнів відіграють роль його клієнтів разом з фірмами відповідного рівня, які шукають ренту. Це дозволяє (принаймні, потенційно) забезпечувати контроль і координацію на всіх рівнях на основі аналогічних принципів, втілених у патріархальних суспільних нормах.

1.2. Ренто-орієнтоване суспільство як система

Отримавши свого часу повноваження контролювати джерела ренти, арбітр отримує зацікавленість і засоби для розширення своєї влади та збільшення ренти через придушення конкуренції (напр., через насильницьку картелізацію) в інших галузях. Принагідно зауважимо, що таким чином він створює компліментарні монополії Курно, а отже, вимушений залучатися й до координації їхньої діяльності. Поширення пошуку ренти збільшує нерівномірність доходів у суспільстві, а також шкодить правам власності; відповідно, конкурентноздатні фірми мусять протистояти цьому. У цій боротьбі вони можуть отримати підтримку від широких мас збіднілого населення. Але доки арбітр координує діяльність шукачів ренти, доти потреба в альтернативному координуванні лишатиметься слабкою. Цим можна частково пояснити, чому в умовах авторитарного та тоталітарного режимів громадянське суспільство лишається слабким (за спостереженнями Патнема та ін. (Putnam et al., 1993)).¹⁰ Крім того, як зазначалося вище, людина схильна розглядати господарську діяльність як свого роду гру з нульовим результатом – сприйняття, відоме в антропології, як „уявлення про обмеженість благ» („the perception of the limited good”, Foster, 1965). Це – досить поширена точка зору, яка не дає можливості розрізняти економічний прибуток від ренти: якщо перший виникає внаслідок конкурентного розподілу та зростання продуктивності, котрі збільшують доходи та загальний добробут, то остання є результатом примусового перерозподілу доходів та поглиблює майнову нерівність.

Люди схильні терпіти пошук ренти доти, доки вони вважають будь-який вищий за середній рівень достатку результатом «грабунку» (за винятком узаконеного у вигляді виданої владою нагороди). Вони не бачать переваг у ринковій координації на відміну від тієї координації, яку провадить арбітр. Вони вірять, що за відсутності останнього ринок просто забезпечить перерозподіл добробуту на користь маленької групи підприємців та спекулянтів, котрі безконтрольно «викачують» доходи з решти громадян. Вони вимагають – й очікують – перерозподілу частини ренти на свою користь як винагороди за їхню лояльність до правителя. У такий спосіб арбітр отримує легітимацію, а населення саме перетворюється на

⁷ Олсон (Olson, 2000) стверджує, що, на відміну від хижачького «бандита-кочівника», що наживається грабунками, здійснюючи набіги на терени сусідів, «осілий» має стимул утримуватися від хижачства й навіть забезпечувати своїм васалам певні суспільні блага.

⁸ Наприклад, перерозподіляючи квоти на користь тих учасників, які пропонують йому більшу частку ренти чи вищий обсяг постійних рентних надходжень.

⁹ З точки зору залишкових прав контролю та права на грошові надходження, які необов'язково передбачають бодай якийсь рівень титульних прав власності.

¹⁰ Безумовно, слабе громадянське суспільство, у свою чергу, дозволяє пошукам ренти існувати, як явищу – це ще один прояв, який підтверджує існування „хибного кола” рівноваги у ренто-орієнтованому суспільстві. Втім, лишається основне питання: чому люди не об'єднують зусиль для спільної боротьби проти пошуків ренти.

шукачів ренти. Більше того: люди не опираються придушенню конкуренції у секторі, що створює додану вартість, як це було описано вище.

Фірми, у свою чергу, не зацікавлені утримуватися від пошуків ренти, оскільки їхня власність є однаково нелегітимною незалежно від її походження. Отже, навіть «чесна» фірма, зазнавши зазіхань з боку арбітра чи навіть іншої фірми, не може сподіватися на будь-який захист з боку громадськості. Абсолютна більшість компаній шукають ренти доти, доки ця діяльність приносить позитивні результати (як це у більшості випадків і буває), тож «уявлення про обмеженість благ» стає твердженням, що само-реалізується.

Ці зворотні зв'язки роблять таку політико-економічну систему самодостатньою на протязі певного проміжку часу незважаючи на її численні недоліки (зокрема, описані Shleifer et al., 1993; Murphy et al., 1991). Більше того: система такого типу здатна відроджуватися навіть після того, як деякі її складові будуть вилучені. Наприклад, якщо арбітр з якихось причин зникає, а шукачі ренти залишаються, ніщо не зможе завадити нескоординованим пошукам ренти, котрі доволі швидко призведуть до виснаження через надмірне споживання. І, якщо суспільна свідомість не зміниться, новий арбітр, здатний «відновити порядок», стане бажаним.

1.3. Реформи в умовах пошуків ренти

Застосовуючи теорію фірми Коуза (Coase) до ренто-орієнтованого суспільства, можна висловити гіпотезу про те, що авторитарний правитель, який максимізує ренту, розповсюджує свій контроль лише то тих меж, доколи зиск (гранична рента) від додаткової «одиниці» контролю перевищує вартість такого контролю. Тоталітарний арбітр, який максимізує свою владу як таку, обмежений, однак, своїм бюджетом: він в змозі розповсюджувати її лише доти, доки у нього вистачає коштів для забезпечення контролю та координації. Такі максимізаційні принципи та бюджетні обмеження завжди лишають трохи місця для прав власності та економічних свобод, які деякою мірою існували навіть за умов показово та ідеологічно тоталітарного радянського режиму.

Але сфера контролю, яку має арбітр, має тенденцію скорочуватися у часі. Його контроль підривають довгострокові тенденції суспільної свідомості (на кшталт ерозії патріархальних норм підкорення авторитарному правлінню і традиціям). Науково-технічний прогрес підвищує розмаїття технологій та товарів, збільшуючи вартість координації та звужуючи поле її дії. Ті самі тенденції збільшують гостроту проблеми арбітр—клієнти¹¹, збільшуючи можливості клієнтів торгуватися під час переговорів з арбітром. Це, у свою чергу, надає йому контрольні повноваження та можливості запобігати надмірному споживанню. Примушений погодитися на менше зло, арбітр вирішує відмовитися від деяких своїх важелів контролю. Ми класифікуємо такий крок як „деструктивний” етап реформування. Варто відзначити, що реформи такого типу відбуваються (принаймні, почасти) у формі «пасивного» сприйняття реальності (неефективності контролю та координації), а не у вигляді свідомого кроку до ринкової економіки.

Авторитарний арбітр також зацікавлений у максимізації ефективності сектору, який лишається поза сферою його прямого контролю – залишкової сектору, який створює додану вартість – оскільки він може непрямо сприяти збільшенню його ренти (див. McGuire and Olson, 1996). Отже, арбітр, який займається максимізацією ренти, також може свідомо сприяти частковим ринковим реформам та появі певних інститутів демократичного суспільства. Це відзначає „конструктивний” етап реформування. Ці два зазначені етапи реформування із часом зменшують розміри сектору пошуків ренти.

Ми називаємо такі реформи *системними*, оскільки, досягаючи певної критичної маси, вони поступово змінюють засадничу рівновагу між секторами пошуків ренти та створення доданої вартості й відтак, можуть підірвати засади описаної вище системи ренто-орієнтованого суспільства.

¹¹ Аналогічної відомій проблемі принципал-агент

Забезпечення певної послідовності описаних вище етапів є критично важливим для успіху реформ, і особливо, для суспільної ціни, пов'язаної з виходом з ренто-орієнтованої рівноваги. Чимало видатних науковців стверджують, що реформи, аби бути успішними, мають розроблятися так, щоби (у наших термінах) конструктивний етап завжди передував деструктивному – що, у свою чергу, може бути можливим лише за умови їхньої поступовості (Dewatripont and Roland, 1992; Polterovich, 2001; Stiglitz, 1999; Roland, 2002; та багато інших). На додачу до очевидного аргументу на користь того, що зворотна послідовність (тобто, деструктив, який передує конструктиву) з невідворотністю тягне за собою суспільні втрати, вони також зазначають, що групи з особливими інтересами (за Хеллманом (Hellman, 1998) – «проміжні переможці»), появу яких автори цієї роботи пов'язують з деструктивним етапом, перешкоджають подальшому конструктиву. Відповідно, раптова лібералізація – й звідси, за нашою моделлю, скасування примусового контролю та координації – можуть призвести до «інституційної пастки» (Polterovich, 2001), котра пояснює феномен часткових реформ у перехідний період. Штігліц (Stiglitz, 1999) з цих міркувань доводить, що обернення навпаки послідовності вищезазначених етапів реформ, а отже, утворення ринкових інституцій до моменту скасування адміністративного контролю та координації здатне попередити часткове реформування.

Така рекомендація безумовно передбачає наявність при владі доброзичливого реформістського уряду, що навряд чи є можливим в умовах ренто-орієнтованого суспільства. Водночас, навіть у цьому випадку існують численні проблеми з виконанням такої стратегії поступового впровадження реформ.

- Уряд може бути недостатньо сильним для того, щоб подолати спротив тих, хто боїться втратити внаслідок таких реформ і тому опирається появі нових інституцій. Для послаблення цих груп інтересів може знадобитися деструктивний етап.
- Те, що може створити уряд – це просто формальні ринкові та демократичні інститути, що можуть бути ефективними лише за умови підтримки з боку аналогічних неформальних (North, 1990). Останні ж, у свою чергу, виникають внаслідок появи суспільної потреби в них. Цей процес займає час й зазвичай, починається в момент формального скасування функцій арбітра щодо контролю та координації (Пасхавер, 2003).
- Суспільна свідомість, сформована в умовах ренто-орієнтованого суспільства, має пережити тривалий процес еволюції з тим, аби зробити ринкові та демократичні інститути дієвими.
- Уряд або правитель можуть самообмежуватися певними ідеологічними або культурними традиціями (напр., релігією, комуністичною ідеологією, патерналізмом тощо), які, з одного боку, легітимізують їхню владу, але з іншого, можуть виявитися несумісними з ринковими та демократичними інститутами. Не зумівши знайти ідеологічне виправдання реформам, такий уряд (чи правитель) ризикує підірвати власну владу, створюючи інститути, потенційно здатні звести її нанівець. Саме з цих причин численні спроби авторитарної модернізації зазнали поразки незважаючи на добрі наміри їхніх ініціаторів.

Проте найсерйознішою перешкодою є відсутність в раціонального арбітра-шукача ренти жодних стимулів до активного просування реформ – особливо, до того як він відчуває фактичне зменшення своїх можливостей щодо контролю та координації. Цілковито раціональний арбітр зайнявся б необхідними реформами негайно, одночасно з процесом такої ерозії. Втім, насправді правителі всіляко тягнуть з їх запровадженням. По-перше, реформи завжди несуть певний ризик невдачі (і навіть серйозної). Навіть якщо арбітр не має проблем з неприйняттям ризиків, пов'язаних з можливою невдачею передбачуваних втрати можуть переважити очікувані набутки, хіба що криза стане невідворотною.

По-друге, арбітр оперує недосконалою інформацією, тож не завжди здатен адекватно оцінити свої реальні можливості.

Як наслідок, реформи виявляються запізнілими й частковими. Відповідно, деякі сектори протягом певного часу лишаються поза будь-яким контролем і координацією, стаючи жертвами надмірного споживання ренти. Така *прогалина у контролі* виникає ще **до** початку системних реформ. Більше того, після виникнення вона сприяє поширенню неформальних практик пошуку ренти (на кшталт корупції, контрабанди чи діяльності на чорному ринку) та відповідних структур (тієї ж мафії).

Ці практики та структури, зазвичай, зменшують розбіжність між формальними та фактичними інституційними структурами. Наприклад, вони можуть частково компенсувати недоліки розподілу за допомогою ринкового арбітражу до моменту започаткування системної реформи. Групи інтересів, пов'язані з певними сегментами сфери пошуків ренти, можуть підтримувати деструктивний етап реформ, очікуючи переваг внаслідок поглиблення прогалини у контролі, викликаного ліквідацією залишків можливостей контролю та координації з боку арбітра. Але такі *проміжні переможці*¹² (Hellman, 1998) насправді мають значну зацікавленість у призупиненні реформ після завершення зазначеного етапу з тим, аби – як доводять прибічники поступовості реформування – залишити їх *частковими*, незавершеними. Втім, як дозволяє припустити наша модель, ідея поступовості реформування не попереджає виникнення таких переможців – навпаки: що довшою є початкова затримка, то глибшою й довшою у часі стає прогалина у контролі. У таких ситуаціях проміжні переможці стають сильнішими, цементуючи існуючі структури.

Водночас, їхня роль не є суто негативною через наявність щирої зацікавленості у реформах (принаймні, в деструктивному їх етапі). Хоча цей етап дійсно може далі поглибити прогалину в контролі, він одночасно відкриває шлях для розвитку гравців та інститутів конкурентного ринку. Таким чином, проміжні переможці початково відіграють позитивну роль, забезпечуючи попит на започаткування реформ (хоча й з наступним їх «заморожуванням» в умовах «поганої» рівноваги). Ми також доводимо, що рівновага, яка виникає у такий спосіб, **є у довгостроковій перспективі несталою**. На відміну від арбітра, проміжні переможці не є всеохоплюючими¹³ [encompassing], а отже, ведуть себе по-хижацькому. Вони не мають внутрішніх механізмів координації, тому їхні спроби шукати ренту фактично обмежуються тільки силою арбітра. Якщо альтернативні джерела координації – такі, як громадянське суспільство – є слабкими (а такими вони саме і є за правління арбітра), тоді ніщо не зашкодить проміжним переможцям перевищити міру у присвоєнні ренти. Виникаюча внаслідок цього криза послаблює проміжних переможців й водночас сприяє появі у арбітра інтересу до впровадження конструктивного етапу реформ. Отже, у відповідності до результатів, отриманих Дразеном та Істерлі (Drazen and Easterly, 2001), криза справді сприяє завершенню реформ.

І все ж, арбітр зацікавлений припинити подальше реформування, як тільки буде подолано певну конкретну кризу надмірного споживання. Через це кожна криза призводить до нової тимчасової рівноваги у пошуках ренти (наприклад, подібних описаним Sonin (2002), Polishchuk and Savvateev (2000), Hoff and Stiglitz (2004), або Polterovich (2001)). Але будь-який неповний набір ринкових інститутів є несталим, тож нова криза не забариться. Наступні кризи й відповідні системні реформи наступають одна за одною за принципом ланцюгової реакції. Цей процес триватиме, доки ренто-орієнтований сектор економіки не скоротиться настільки, що ринкові контроль і координація стануть домінуючими силами; а отже,

¹² Ми використовуватимемо цей термін для визначення групи учасників описаних вище неформальних домовленостей і практик пошуку ренти, які відповідно зацікавлені у поглибленні та продовженні прогалини у контролі. Водночас, на відміну від Хеллмана (Hellman, 1998), Полтеровича (Polterovich, 2001) та інших дослідників пострадянських економік перехідного періоду, що представляють той самий напрямок наукової думки, ми наголошуємо на тому, що справжнім джерелом ренти, яке притягує проміжних переможців, є не деструктивний етап реформи як такий, але саме прогалина у контролі, що виникла внаслідок затягування зі здійсненням таких реформ.

¹³ Олсон (Olson, 1980) стверджує, що чим більшим є учасник або група, які шукають ренту, то більшим є частка суспільних втрат від пошуків ренти, з якими йому доводиться зіткнутися. Через це всеохоплюючий учасник має стимул до самообмежування, оскільки він змушений перейматися збереженням його власних джерел ренти. Натомість гравці або групи меншого калібру, як правило, схильні привласнювати таку кількість ренти, яку вони тільки зможуть здобути, не страждаючи при цьому від створюваних ними зовнішніх ефектів. Відповідно, вони можуть дозволити собі ігнорувати спричинювані ними збитки, не маючи при цьому причин до самообмеження.

конкурентний ринковий сектор перетвориться на базис про-ринкових і про-демократичних політичних сил.

Конструктивний етап реформ забезпечує негайне підвищення добробуту, а отже, може стати популярним. У такий спосіб системні реформи можуть здобути громадську підтримку, що є наслідком своєрідного процесу навчання з власного досвіду. Поступово виникає активний громадянський рух, який підтримує права власності, ринкову конкуренцію та демократичні інструменти контролю за державною владою. Починаючи з цього моменту, голос громадськості може стати рушійною силою подальших реформ. Сили, що підтримують реформи, стають активними, тож нові інститути, які вже виникли у ринковому секторі, можуть продовжити процес знищення контролюючих і координаційних можливостей арбітра без створення прогалин у контролі.

1.4. Гіпотези

1. Економічні реформи можуть відбуватися без відповідного мандату з боку громадськості. Вони можуть ставати результатом взаємодії інтересів шукачів ренти.
2. У ренто-орієнтованому суспільстві зменшення рівня ренти (яке проявляється у вигляді економічних криз) із часом сприяє розбудові конкурентного ринкового сектору й укріпленню прав власності та верховенства права, а також полегшує процеси демократизації.
3. Розмір суспільних втрат, пов'язаних з цими змінами, визначається переважно глибиною та тривалістю процесу занепаду прямого контролю та координації, що передують реформам: що довшими є затримки із впровадженням реформ, то вищими стають пов'язані із ними втрати. Натомість, що швидше виникають ринкові інститути контролю та координації, то меншими є відповідні суспільні видатки. Отже: (1) затягнуті, повільні та неузгоджені реформи є більш обтяжливими; та (2) наявність ренти (наприклад, „ресурсного прокляття“) здатна збільшити суспільні втрати від проведення реформ, хіба що ця рента піде на пряму на користь широкого загалу.
4. Зовнішні фактори (на кшталт допомоги з-за кордону) сприяють реформам там і тоді, де і коли вони допомагають зміцненню прав власності й утвердженню конкуренції, а також обмежують пошуки ренти. Але вони також можуть зашкодити, якщо надаватимуть владі джерела ренти, що можуть бути використані як заміники реформ.
5. Реформи можуть принести негайні надбання (а отже, стати популярними) у мірі, в якій вони забезпечать загальний захист прав власності, сприятимуть ринковому розподілу, конкуренції тощо, а також покращать громадський (демократичний) контроль над природною рентою.¹⁴
6. Курс реформ загалом визначається напрямком еволюції суспільної свідомості. Зокрема, поступовий занепад патріархальних норм іде на користь реформам, а точка зору на економічну діяльність як на гру з «нульовою сумою», навпаки, гальмує реформи. Разом ці фактори непрямо визначають суспільну вартість змін.

¹⁴ Гілфасон (Gylfasson, 2000) стверджує, що громадський контроль, який звичайно здійснюється через демократичне врядування, є найкращим способом управління рентою, яка походить від експлуатації природних ресурсів. З позицій нашої моделі такий вид контролю замінює арбітра з його нагально важливою суспільною роллю запобіжника надмірного споживання, а отже, дієво запобігає власне появі (чи поверненню) такого арбітра. Однак, на відміну від арбітра, громадський контроль в ідеалі конфіскує більшу частину ренти на користь суспільства в цілому.

2. Розпад СРСР і перша хвиля реформ в Україні

2.1. Радянський варіант системи «арбітр – клієнти»

Радянська держава була особливим видом системи стосунків «арбітр-клієнти». Основні її неформальні інституційні риси збереглися у часі й переважно визначили формат інституцій в пострадянському періоді.

Радянське законодавство ґрунтувалася на сприйнятті суспільства, державного устрою та економіки з точки зору «нульової суми». Ринкові операції, за частковим виключенням роздрібних, були заборонені й заміщені адміністративним розподілом; зв'язок між офіційно регульованими доходами та внеском у створення доданої вартості був слабким.

Таким чином, за нашим визначенням, СРСР був доведеним до логічного завершення ренто-орієнтованим суспільством. Але при цьому рента лише зрідка переводилася у монетарну форму, а нерівність, що зазвичай пов'язувалася з пошуком ренти, була доволі низькою через тоталітарний (й відтак, за нашою термінологією, максимізуючий владу) характер самої системи. Переважаюча частка ренти обмінювалася на лояльність критично важливих соціальних груп,¹⁵ витрачалася на забезпечення координації та контролю й використовувалася для підтримки та збільшення збройного потенціалу.

Але контроль і координація такого всеохоплюючого сектору пошуків ренти від самого початку був економічно недоцільним. Комуністичний режим не міг співіснувати з будь-яким істотним ринковим сектором, оскільки останній «постійно породжував капіталізм» (Ленін), ставлячи під сумнів необхідність централізованого планування. У відповідності до глибоко вкоріненої в Росії традиції «гнучкої» законності (Dubrovskiy, 2006), радянське законодавство нерідко було практично невиконуваним (надміру суворим, непрозорим і внутрішньо суперечливим) чи принаймні, неоднозначним. Доки кожен змушений порушувати закон, доти кожен має нести відповідну кару – а це, безумовно, є практично неможливим. Відповідно, закон може впроваджуватися та виконуватися лише на власний розсуд представників державної виконавчої влади (*начальників*), які, на відміну від веберівських бюрократів, мають дискреційні повноваження (*владу*), які роблять їх **арбітрами**, а тих, на кого ця влада поширюється – **клієнтами**.

Найважливішим проявом «гнучкої» законності стали «гнучкі» бюджетні обмеження (тут і далі – «ГБО») («soft budget constraints», Kornai, 1986). Держава забезпечувала підприємства інвестиційними коштами та іншими ресурсами на основі планових завдань, які ті мали виконувати за будь-яку ціну. Такий патерналізм по відношенню до підприємств значною мірою долучився до виникнення погано визначених, асиметричних прав власності: хоча громадяни формально мали «права» щодо будь-якої власності й несли всі пов'язані з цим втрати, залишкові права контролю були одноосібно захоплені *начальниками* та директорами підприємств (Boysko, Shleifer, and Vishny, 1995). Оскільки така домовленість була переважно неформальною, реальний розподіл прав контролю лишався непрозорим, й звідси, підлягав постійним «ієрархічним торгам» (Гайдар, 1999).

Натомість, «гнучка» законність не може бути сталою без існування дієвої ієрархії «арбітр-клієнт», оскільки слабко визначені та асиметричні права власності, як правило, призводять до надмірного споживання. Більше того: за Клітгаардом (Klitgaard, 1988), «монополія + дискреційні повноваження – підзвітність = корупція». Остання підриває можливості контролю та координації. Оскільки монополія та дискреційні повноваження були невід'ємними складовими системи, для її виживання нагальною необхідною була підзвітність. За відсутності демократичного нагляду та системи «стримувань і противаг», які були несумісними з пануючою тоді ідеологією, підзвітність забезпечувала Комуністична партія.

¹⁵ наприклад, робітників оборонної промисловості, які заробляли удвічі більше за інженера; або шахтарів, котрі заробляли учетверо більше.

Її лідери на відповідних рівнях призначалися на посади арбітрів для участі в ієрархічних торгах й ретельно перевіряли відповідність дискреційних рішень комуністичній ідеології. Одночасно вони несли особисту відповідальність за виконання планових завдань на своїй території відповідальності (невважаючи на відсутність будь-яких виробничих потужностей у прямому розпорядженні!) та були підзвітними перед партійними босами вищих рівнів. У такий спосіб відступи від заснованих на марксизмі норм, які були життєво необхідними для виживання радянської системи (Smith and Swain, 1998) трималися під неформальним контролем. З іншої точки зору, це перетворювало псевдодемократичну й псевдо правову державу на парасольку, що прикривала справжню ієрархію «арбітр-клієнти». Комуністична ідеологія забезпечувала усі рівні цієї ієрархії універсальною ціннісною базою та забезпечувала домінування однакових ідеологічних цінностей серед усіх верств суспільства, забезпечуючи таким чином легітимність влади.

Основним інструментом описаного вище ідеологічного контролю був контроль за кадровою політикою. Функціонери комуністичної партії являли собою основний тип арбітра на кожному рівні ієрархії, оскільки мали право вето на будь-які призначення на, чи звільнення з посади начальника свого номенклатурного рівня. Хоча формальні критерії службового підвищення були непрозорими, одним з основних факторів лишалася підконтрольність під загрозою використання *компромату* (зафіксованих випадків порушень та інших відомостей, які давали привід для шантажу). Такі матеріали збиралися на всіх членів номенклатурних кіл й використовувалися в якості батога для забезпечення потрібної покори.

Нечасто отримували підвищення ті, хто скоював найбільш кричущі порушення, як втім і ті, хто завжди дотримувався букви закону чи ті, хто не виявляв достатньої лояльності до свого керівника. Деякі порушники закону отримували прощення – і навіть підвищення – якщо були здатними переконати партійне керівництво у тому, що їхні порушення були задля «загального блага» та що вони самі не отримали від цього жодного особистого зиску. Тим часом, випадки обмеженого зловживання владними повноваженнями «спускалися на гальмах», аби зробити стратегію максимізації повноважень (точніше кажучи, максимізації *влади*) раціональною для членів номенклатури навіть попри відносно скромні офіційні ренти, які вони забезпечували. Отже, номенклатура складалася переважно з тих, хто був готовий ризикнути, хоча й мав справу переважно з адміністративними, а не комерційними, ризиками. Хоча певна готовність до ризику була абсолютно необхідною для економічного розвитку, вона, водночас, ще більше зменшила підконтрольність, засновану на остраху. Отже, прогалина у контролі виникла вже від самого початку.

Її заповнив всюдисущий неформальний міжособистісний *блат* (Ledeneva, 1998) – мережі взаємного обміну «люб'язностями» щодо доступу до дефіцитних товарів і послуг, можливостей кар'єрного росту та засобів, необхідних для здійснення офіційних повноважень (напр., матеріальних ресурсів, потрібних для виконання плану) (Smith and Swain, 1998). Оскільки такі обгородки (як і самі люб'язності) нерідко були незаконними, системи *блату* були необхідні як заміник функції законності, покликаної зменшити транзакційні витрати.

Основні групи інтересів у пізньому радянському суспільстві: *начальники, господарники* (особливо, *директори*), *тіньові ділки*, тощо, а також їхні ролі до та після розвалу комунізму детально описані у Додатку. Їхнє співіснування забезпечувалося особливого роду «неписаним суспільним пактом», укладеним між номенклатурою та рештою суспільства щодо спільної толерантності до пошуків ренти за принципом: «*Ми не заважаємо їм, а вони – нам*». Наприклад, працівники заводу чи колгоспу, як правило, не скаржилися до міліції про приховане відчуження активів та інші зловживання проти державної власності з боку директорів, а ті навзаєм звично закривали очі на дрібні крадіжки «несунів» - за умови, що все відбувалося у певних, хоча й нечітко, але визначених межах. Так само, як і багато інших видів неформальних домовленостей, цей суспільний пакт пережив розвал комуністичної ідеології і продовжив своє існування в Україні аж до сьогодні, хоча зараз він зустрічається у дедалі меншому обсязі. Через певні причини, які ми збираємося розглянути у наступній роботі, комуністична ідеологія зазнавала постійної ерозії, а можливості радянської системи щодо контролю почали занепадати невдовзі після смерті Сталіна. Водночас, науково-технічний

прогрес посилив як проблему «керівник – виконавець»¹⁶ (через посилення інформаційної асиметрії, яка набула особливо жорстких рис за відсутності ринкового ціноутворення), також і проблему централізованої координації. В умовах ерозії централізованого контролю директори почали поступово перехоплювати залишкові права контролю над своїми підприємствами та об'єднуватися проти арбітрів, переважну кількість яких становили представники КПРС.

¹⁶ Principal-agent problem

2.2. Розпад СРСР і лібералізація цін

Наслідком занепаду контролю та координації стало поглиблення економічних проблем СРСР. Значні надходження до державного бюджету від експорту нафти та газу відклали кризу на десяток чи два років; але різке скорочення ренти внаслідок падіння цін на нафту, війна в Афганістані, гонка озброєнь та інші фактори 1980-их років, посилені вражаючою неефективністю, зрештою зробили тоталітарний контроль і координацію "не по кишені". Тимчасом, ренти, що виникли внаслідок поглиблення прогалини у контролі, перетворилися на привабливу альтернативу рентам, забезпечуваним офіційною владою; це поступово призвело до зміщення пріоритетів. На початку 1980-их років суспільні цінності, що ґрунтувалися на комуністичній ідеології, зазнали подальшої ерозії, тож ідеологічні переконання були вже нездатні обмежувати процеси пошуку ренти та патерналізму. У 1981 році лише близько 5% населення України визнавало важливість політичних та ідеологічних цінностей на фоні підвищення пріоритетності факторів матеріального добробуту, наявності цікавої роботи та родинних цінностей (Головаха, 1988). Враховуючи роль комуністичної партії з її ідеологією, таке зміщення пріоритетів суспільної свідомості зробило розвал СРСР лише питанням часу.¹⁷

За даними опитування громадської думки, у 1990 р. населення переважно підтримувало ринкові реформи та інститути, в т. ч., інститути приватної власності, конкуренції та ін. (Головаха та ін., 1993). У січні 1991 р. 48% вважали, що, живучи в одній із країн Заходу, вони мали б більші статки, ніж зараз, причому побоювання щодо погіршення добробуту за таких обставин висловили лише 4%. Варто відзначити, що лібералізація цін не мала такої значної підтримки.

Слабшаючи, радянська держава втрачала здатність до забезпечення надійного постачання товарів і послуг за адміністративно встановленими цінами. Намагаючись заповнити прогалину між попитом і пропозицією, Горбачов зрештою вдався до звуження сектору пошуків ренти, дозволивши у 1987 році існування малих приватних фірм («кооперативів»). Але при цьому дехто з нових підприємців (переважно, ті, які мали добрі зв'язки з *номенклатурою* завдяки мережам *блату*), окрім збільшення пропозиції споживчих товарів і послуг, також почав отримувати зиски від арбітражу¹⁸, що тільки посилювало невідповідності. Станом на кінець 1980 р. обсяг вимушених заощаджень досяг 170-190 млрд. карбованців, тобто майже 20% ВВП й близько третини існуючих фінансових активів (Cottarelli and Blejer, 1991). Перерозподіл товарів на всій території СРСР дедалі більше здійснювався на «чорному ринку».

Коли представники *номенклатури* почали масово розуміти невідворотність загибелі тоталітарного режиму, більшість з них¹⁹ взялася до чогось на кшталт „змагання за я забивання першого кілка” [yardstick competition], намагаючись у такий спосіб дістатися ренти та джерел реальної влади, що лишилися поза межами зникаючого контролю арбітра. *Начальники* вищих рівнів не мали ресурсів для збереження тоталітарної влади, а їхні клієнти боролися за свої права. Нарешті, втрата довіри до майбутнього радянської системи як такої, та відповідне скорочення часового горизонту *номенклатурних* працівників призвели до раптового розвалу службових ієрархій, подібного до масової втечі вкладників з банку [bank run] (Solnick, 1999). Усі ці процеси призвели до лавиноподібного знищення всієї системи централізованого контролю й координації. Основного колективного тоталітарного арбітра –

¹⁷ Всі три керівники СРСР післябрежнєвської епохи намагалися обернути цю тенденцію, але успіху не мали.

¹⁸ Тут та надалі – гри на різниці цін одного й того ж товару в різних місцях. У конкурентній ринковій економіці довгострокові вигоди від арбітражу неможливі, оскільки такий вид торгівлі дуже швидко призводить до вирівнювання цін (з поправкою на витрати на переміщення товару та інші). Швидкоплинні квазі-ренти від арбітражу вважаються суспільно-корисними, оскільки вони сприяють формуванню ринку, зокрема зниженню цін для споживачів. Натомість, обмеження конкуренції (наприклад, під впливом груп інтересів) можуть закріплювати арбітражні ренти, які, у такий спосіб, стають різновидом монопольної ренти. (прим. ред. укр. перекладу)

¹⁹ За виключенням тих, хто вперто тримався розвінчаної ідеології й відчайдушно закликав до посилення контролю в часи, коли це було вже неможливо.

Комуністичну партію – було розпущено та заборонено після спроби державного заколоту, здійсненої ГКНС у серпні 1991 р.

Відмова від комуністичної ідеології відкрила шлях до офіційного скасування залишків уже неефективних інструментів контролю та координації, що їх мав арбітр; це, головним чином, стосувалося контролю за ціноутворенням та централізованого планування. Але станом на кінець 1991 р. про-реформаторської коаліції в Україні не існувало. Ті, хто відповідав за вироблення політики, боялися, зокрема, що реформи загрожуватимуть цілісності та незалежності України, котра на той момент ще не була усталеною політичною державою. Директори, які тільки-но позбавилися комуністичного контролю, поводитися дуже обережно. Основною – і справжньою – причиною, з якої українська *номенклатура* приєдналася до націоналістів у їхньому бажанні незалежності, був намір спекатися радикальних російських реформаторів та, цілком імовірно, російських «кремлівських капіталістів», які у ті часи були значно сильнішими за своїх українських конкурентів.²⁰

Новообраний Президент України, колишній Другий Секретар Комуністичної партії України Леонід Кравчук був запеклим супротивником «шокової терапії», яку запропонував у Росії Єгор Гайдар, але його влада й близько не була такою міцною, якою вона зазвичай була колись. Через відсутність підстав для легітимації тоталітарної влади єдиною найвищою роллю, на яку він міг розраховувати, була роль авторитарного арбітра – але навіть у цій ролі він лишався слабкою фігурою: інституційно звільнити прем'єр-міністра або провести призначення на ключові посади міністра внутрішніх справ чи міністра економіки він міг лише за згоди парламенту країни. Незважаючи на це, до кінця 1991 р. занепад контролю та координації зайшов настільки далеко, що Кравчукові довелося взятися за здійснення першої хвилі реформ (котра, в нашому випадку, співпала з описаним вище деструктивним етапом) попри всі свої погляди та наміри.

Починаючи з жовтня 1990 р., придбання більшості споживчих товарів було раціоноване через запровадження спеціальних купонів, які покупець мав додавати до готівкової суми оплати, аби операція купівлі вважалася дійсною. Більше того: коли аналогічні фактори призвели до виникнення цілком реальної загрози голоду в Росії, владі цієї країни не лишилося нічого іншого, як дозволити прибрати державний контроль за встановленням цін на переважну більшість товарів і послуг. В Україні, завдяки її відносно ефективнішому індивідуальному сільськогосподарському виробництву, ситуація була не настільки загрозливою, але коли ціни в Росії відпустили, український уряд також не мав іншого вибору, як наслідувати російський приклад у вигляді «пасивної» реформи деструктивного етапу. 27 грудня 1991р. було прийнято урядову Постанову «Про систему цін у народному господарстві і на споживчому ринку України».²¹ Іншого способу попередити відтік товарів за межі країни не було: країна не мала тоді ані економічних кордонів, ані власної грошової одиниці, а її виробництво залежало від постачання компонентів, що вироблялися в інших колишніх республіках СРСР.

Аналогічним чином, Україні, аби послабити нестачу товарів та послуг, а також підвищення цін, викликані монополізацією економіки, довелося наслідувати лібералізацію торгівлі у тому вигляді, в якому вона була запроваджена в Росії. В Україні обидві реформи були не настільки радикальними, а отже, надали пов'язаним з *номенклатурою* членам мереж *блату* більше можливостей для пошуку ренти. Уряд Вітольда Фокіна намагався зберегти контроль за цінами на «критичні» групи товарів і послуг (продукти харчування, житлово-комунальні послуги) та «стратегічні» товари – такі, як паливно-енергетичні ресурси (Dabrowski, 1994). Така змішана політика тривала до грудня 1994 р. Втім, ці спроби не справили жодного відчутного ефекту на реальні ціни через те, що засоби контролю вже втратили дієвість.

Основні вигоди від цієї хвилі реформ вочевидь отримали директори. Лібералізація просто відобразила нездатність *начальників* (як «арбітрів») здійснювати контроль над

²⁰ Іронія у тому, що Україна як незалежна держава, що не має легких джерел ренти у вигляді доступних для видобутку природних копалин, має значно кращі довгострокові перспективи запровадження конкурентного ринку та демократії, ніж Росія.

²¹ Варто відзначити, що ті самі законодавчі документи заморозили ощадні вклади населення з тим, аби зменшити вплив «надлишку грошової маси».

підприємствами та координацію їхньої діяльності. Не було навіть загальнодержавного реєстру суб'єктів господарської діяльності, тож певна кількість підприємств, які до того безпосередньо підпорядковувалися центральним міністерствам, лишалася «схованою від очей» впродовж року і навіть більше. Оскільки населення також не було готовим до колективних дій (на відміну, від, скажімо, Польщі, де контроль над підприємствами взяв на себе рух «Солідарність»), *господарники* (головним чином, *директори*) звільнилися з-під будь-якого контролю. Зрештою вони захопили нечітко обмежені залишкові права контролю й навіть, певною мірою, права розпорядження власністю. Тимчасом, титульні майнові права та, відповідно, формальні права на отримання прибутку, продовжували належати народу. Більше того: лишаючись у державній формі власності, підприємства надалі залишалися суб'єктом всеохоплюючого державного патерналізму.

Така асиметрія прав власності означала, що директори мали можливість отримувати ренту, будучи позбавленими практично будь-якої відповідальності за створювані ними зовнішні ефекти. Більше того: їхня можливість керувати реальними активами зробила їх найбільш потужними гравцями того часу, що мали надзвичайну економічну і політичну владу. Їхній вплив на власних працівників ще більш посилювався завдяки широкому представленню у Верховній Раді²² та неформальному впливу на процес прийняття рішень. Але, незважаючи на те, що *господарники* входили до начебто «всеохоплюючої» (Olson, 1982) групи, вели вони себе по-хижацькому, оскільки не були досить організованими для того, аби попередити надмірне споживання. Водночас, в країні на той час не було нового арбітра, здатного їх координувати.

Відповідно, вони узялися до необмеженої конкуренції за ренту, яку приносили три основні джерела: дешеві російські енергоносії (нафта та особливо, газ), патерналістське ставлення держави (покірної до вимог директорів й до того ж, частково ними ж безпосередньо контрольованої) та монопольної влади.

3. Друга хвиля реформ: зниження темпів інфляції та приватизація

3.1. Криза надмірного споживання: чому не була закрита прогалина у контролі?

Розвал комунізму та наступна лібералізація цін відкрили шлях до негайної ліквідації прогалини у контролі з допомогою ринкових інститутів. Судячи з усього, слабкість офіційних еліт поруч з банкрутством їхньої ідеології, а також лавиноподібний розпад централізованого контролю у 1990-91 роках створили можливість виникнення ринково орієнтованих та демократичних контр-еліт. Чому ж і ринкові інститути, і нові еліти лишалися слабкими незважаючи на вочевидь високий попит на них?

Люди виявилися неготовими до користування формально створеними демократичними інститутами. Їм не вистачало суспільного капіталу, тож вони мали державу радше за патрона, аніж за посередника у суспільних інтересах. Відповідно, вони очікували на захист і допомогу з боку держави, не дуже бажаючи давати щось навзаєм, а іноді навіть вважали державу ворогом, якого варто дурити, оскільки вона не надавала їм стільки підтримки, скільки, на їхню думку, мала б.

Незважаючи на те, що люди переважно відмовляли комуністичній ідеології в подальшому існуванні, вони ще були не готовими до послідовних і комплексних ринкових реформ, здатних замінити централізований контроль і координацію на приватну власність і ринкову конкуренцію (Рывкина, 1998). Безпосередніх вимірювань не проводилося, але непрямі емпіричні дані дають підстави припускати, що переважно домінуючим було сприйняття за принципом «гри з нульовою сумою». У 1991 р. 84% респондентів у м. Києві (столичному місті з 3-мільйонним населенням!) вважали за необхідне посилити «боротьбу з нетрудовими доходами». Серед категорій останніх, хабарництво назвали найбільш шкідливим лише 15%,

²² За Гаранем і Майбородою (2000), до 1994 р. директори, голови (власне, також директори) колгоспів та робітники становили найбільшу складову (39,1% місць) комуністичної більшості у Верховній Раді України. Вони також могли чинити вплив на другу за розміром групу – *начальників* (колишніх керівників КПРС та державних функціонерів), які мали майже 35% місць. Отже, навіть формально перебуваючи у меншості, вони мали можливість обстоювати свої інтереси через такий собі механізм «важелів контролю», подібний до того, що використовується у великих приватних холдингових компаніях.

накаторгівлю – 17%, а «спекуляцію», тобто арбітражну торгівлю – аж 25% - імовірно, через те, що в умовах державного регулювання цін цей вид діяльності власне був пошуком ренти. 17% респондентів звинувачували «кооператорів» (приватних підприємців, право на існування яким у 1987 р. надав Горбачов) у «гальмуванні перебудови» (Головаха та ін., 1993). У 1993 р.,²³ 63% респонденти підтримали ідею скасування верхньої межі заробітної плати, при цьому лише 19% погодилися дозволити скасування обмежень на доходи підприємців. Головаха та ін. (1993) тлумачать цей факт наступним чином: вважалося, що держава нараховує заробітну платню «справедливо», а доходи підприємців вважалися результатом простого перерозподілу.

Відповідно, широкий загаль населення був неготовий до запровадження другого етапу реформ. Втім, так само неготовою була й решта основних груп інтересів (див. Додаток). Більше того: серед цих груп лише директори видавалися достатньо організованими, аби утверджувати їхні спільні інтереси, хоча при цьому лишалися короткозорими та меркантильними у відповідності до їхньої субкультури. Втім, саме вони були тими проміжними переможцями, які відчували переваги від прогалини у контролі, а отже, були зацікавлені у затягуванні проведення подальших реформ.

Зокрема, директори, а також БАГи (див. Врізку 1) скористалися з асиметрії у початковій лібералізації торгівлі: зберігалися сміхотворні ціни на енергоносії, при цьому дозволявся експорт виробленої з їх використанням продукції за цінами світового ринку. Відповідні ренти, що були приблизно пропорційні частці енергоресурсів у загальній вартості факторів виробництва, створили типову «інституційну пастку» за Полтеровічем згідно з описаним Бабаніним, Дубровським та Іващенко (Babanin, Dubrovskiy, and Ivaschenko, 2002). Як наслідок, енерговитратні галузі отримали такий рівень патерналістської опіки, який дозволив їм збільшити свою частку у валовому виробництві незважаючи на негативні наслідки цінового шоку (там же).

Врізка 1. Бізнесово-адміністративні групи (БАГи)

Замість знищення ієрархії «арбітр-клієнти», старі кадри перегрупувалися, включили до свого складу деяких вибраних нових членів та, під час перших пострадянських років, реструктурувалися у бізнесово-адміністративні групи (БАГ) (Турчинов, 1997) на всіх рівнях цієї ієрархії.

БАГ – це продукт еволюції мережі *блату*, що складається з *начальників* та тісно взаємопов'язаних з ними приватних ренто-орієнтованих підприємств. Вони мають багато спільного з кланами, мафією, олігархами та іншими формами патронажу. Водночас, на відміну від кланів, вони організуються радше за принципами репутації, клієнтизму та покривання один одного, аніж за принципом родинних зв'язків (хоча останні також мають значення). Незважаючи на те, що багато хто ототожнює їх з мафією, БАГи рідко вдаються до відверто кримінальних видів діяльності, хоча інколи включають до свого складу злочинців або користуються їхніми послугами. Відповідно, в них немає формальної процедури «ініціації» (*омерти*), а правила та норми є менш жорсткими, ніж «злочинський кодекс» й значною мірою відрізняються залежно від конкретної групи.

БАГи нерідко відносять до олігархів, або фінансово-промислових груп. Але сутність їхніх конкурентних переваг криється не просто у значних капіталах або поєднанні фінансового капіталу з промисловими потужностями, але швидше в об'єднанні *влади начальників* з можливостями її конвертації у матеріальну ренту. БАГи не просто змовляються з урядовцями „по мірі потреби” – вони включають їх до свого складу у статусі старших партнерів, або навіть роблять своїми керівниками.²⁴

²³ Нажаль, нам не вдалося знайти жодних більш ранніх даних, яких, найбільш імовірно, просто не існує. Відповіді на опитування 1993 р. могли надаватися вже під впливом досвіду перших років перехідного періоду.

²⁴ Оскільки БАГи є закритими утворенням з нечіткою або непрозорою структурою, нам небагато відомо про їхні внутрішні механізми, а інформація, що її вони оприлюднюють, може не відповідати дійсності. Наприклад, деякі спостерігачі вважають, що справжніми очільниками найбільших БАГів є кримінальні авторитети, які тримаються за лаштунками. На відміну від російських ФПГ, лише одна чи дві українські БАГи найвищого рівня були побудовані довкола великого банку; натомість, вони завжди мали власних представників з числа міністрів, голів

БАГи забезпечують альтернативні джерела ренти для *начальників*, кримінальних авторитетів, та інших категорій пострадянських еліт, які не мають прямого доступу до майна. Водночас, ці структури забезпечують контроль і координацію (в т. ч., вертикальну інтеграцію) підприємств, які вони об'єднують. БАГи можуть бути „всеохоплюючими” на регіональному і місцевому рівні. Але арбітр такої групи стикається з тією самою проблемою контролю і координації, тож, що більшим є масштаб, то більшою є внутрішня нестабільність та вищим – ціна такої координації. Як наслідок, БАГи, перерісши певний свій розмір, тяжіють до дроблення.

Варто відзначити, що усі найбільші БАГи за виключенням однієї виникли у Східній Україні, де доступні джерела ренти поєднуються з пролетарською дисципліною та подібною до російської «мобілізаційною» культурою. Будучи гнучкішими та краще пристосованими до ринкової конкуренції, ніж свого часу директори, БАГи наприкінці 1990-их переважно (але не повністю) витіснили чи підпорядкували собі директорів, перетворившись на основних гравців політичного та економічного простору. Водночас, конкуренція поміж БАГами рідко коли відбувається в умовах вільного ринку – так само, як і директори, вони зазвичай конкурують за ренту, використовуючи замість зброї важелі адміністративного впливу.

Найбільш потужні національні БАГи виникли в енерговитратних галузях.²⁵

Домінування БАГ зробило українську економіку «інсайдерськи орієнтованою» (World Bank, 2004). Така закритість перешкождала конкурентному відбору та ПЗІ. Водночас, вона запобігла масовій експансії російських олігархів. Крім того, БАГи також консолідували галузі, відновили вертикальну інтеграцію та забезпечили реструктуризацію підприємств. При цьому вони обмежують внутрішню конкуренцію й мають обмежені можливості вдосконалення управління.

Жодна партія чи рух, які підтримували б **ліберальну демократію** та ринкову економіку, як такі, і не мали націоналістичних ідей (які часто суперечать першим), так і не набули значної політичної впливовості.²⁶ У 1991 році В'ячеслав Чорновіл, кандидат у Президенти від Народного Руху України (національно-демократичного руху, дещо подібного до аналогічних рухів у країнах Прибалтики, але з нечіткою економічною програмою), набрав лише 13% голосів. **Директори** звикли «вирішувати проблеми» на рівні виконавчої влади, тож вони створили власну партію лише наприкінці 1990-их, коли вже майже повністю втратили свій вплив. Втім, деякі найбільш підприємницьки налаштовані та мудріші представники цієї групи скористалися своїм неформальним політичним впливом і голосами у парламенті для підтримки лібералізації цін і початкового етапу приватизації.

Ліви опиралися реформам під гаслом «боротьби з олігархами». Іронія тут була в том, що, оскільки тоталітарний контроль вже було втрачено назавжди, цей спротив фактично допоміг проміжним переможцям лишити реформи у незавершеному стані.²⁷

Решта основних політичних партій були політичними відгалуженнями певних БАГ, чи то пак «партіями влади», що складалися з *начальників* та їхніх клієнтів, котрі зовсім необов'язково поділяли якусь спільну ідеологічну чи політичну платформу. Вони не мали ані чіткої

облдержадміністрацій та ключових фігур в органах забезпечення правопорядку, не кажучи вже про народних депутатів у ВРУ. Наприклад, в верхівці української влади 2004 р. Прем'єр-міністр Янукович представляв «донецьку» БАГ, Голова Адміністрації Президента України Медведчук – так звану «київську сімку» (або БАГ СДПУ(о)), а голова БАГ «Інтерпайп» Пінчук був зятем Президента Кучми.

²⁵ Детальний аналіз основних БАГ проведено Верхововою (2004).

²⁶ Так звана «Ліберальна партія» на справді не має нічого спільного зі справжніми ліберальними цінностями й виступає переважно політичним відгалуженням однієї з БАГ середньої ланки. Заснована 1996 року Партія «Реформи і порядок», як правило, вважається найбільш прореформістською, хоча в жодному випадку не ліберальною оскільки вона не підтримує дерегуляцію бізнесу та зниження податків; незважаючи на це, вона включає в себе декого з видатних політичних фігур, які мають репутацію реформаторів (В. Пинзеника, В. Філенка, Т. Стецьківа та ін.). Втім, рейтинг цієї партії ніколи не виходив за рамки кількох відсотків.

²⁷ Приміром, «сильна роль держави в економіці» забезпечила *начальникам* можливості спотворень на корупційній основі. Призупинення прийняття поміркованого Земельного кодексу дозволило колишнім головам колгоспів у більшості випадків контролювати ситуацію у сільськогосподарській галузі. Теза про «підтримку національного виробника» була готовим виправданням наданню дешевих кредитів без повернення, податкових пільг, протекціонізму тощо.

ідеологічної позиції, ані постійної електоральної бази. Незважаючи на це, такі партії з 1994 р. мали більшість (або майже більшість) у Парламенті.

Отже, початок другого етапу реформ затягнувся на три роки, й це призвело до подальшого надмірного споживання ренти, наслідком якого став економічний занепад і гіперінфляція у першій половині 1990-их років.

3.2. Інфляція

Інфляція (принаймні, початково), була наслідком очікувань виробників та ціноутворення за принципом надбавок до виробничих видатків; пізніше уряд підтримав її грошовою емісією.

Хоча станом на кінець 1991 р. надлишок грошової маси становив близько двох третин обсягу особистого споживання (Dabrowski and Antczak, 1995), лише за перший місяць існування вільних цін без будь-яких істотних грошових емісій ІСЦ злетів на рівень 286.2%, майже удвічі перевершивши відносний надлишок грошової маси. Такий початковий «стрибок» був безумовно зависоким, аби його можна було пояснити лише надмірним попитом (до того ж враховуючи, що кошти на депозитних рахунках були заморожені). Ми пояснюємо це масовим порушенням координації компліментарних монополій²⁸.

У повній відповідності до теорії (Cournot, 1838), це призвело до різкого підвищення цін, що супроводжувалося зниженням обсягів виробництва, надалі погіршеним через «дезорганізацію» (Blanchard and Kremer, 1997; щодо обговорення – див наст. підрозділ). Це стало болючим шоком, але ще не було гіперінфляцією. Однак, коли збільшення товарних запасів на складах змусило *директорів* припинити виробництво, вони звинуватили у цьому «низький попит» й звернулися до уряду з псевдо-кейнсіанськими аргументами на користь збільшення грошової маси. Безумовно, незважаючи на певні поверхневі подібності, ситуація не мала нічого спільного зі справжнім «обмеженням попиту» на нижньому етапі циклу ділової активності.

За визначенням Володимира Ланового, який у ті часи був про-ринковим Міністром економіки,²⁹ Уряд України протягом кількох місяців 1992 року опирався тиску директорів, але згодом все ж таки був змушений вдатися до емісії під тиском закону, ухваленого Верховною Радою, де директори мали фактичну більшість. Чи варто дивуватися, що патерналізм лише підштовхнув до масштабніших пошуків ренти й подальшого зростання цін через те, що компліментарні монополії були втягнуті у виснажливу конкурентну боротьбу за частку загальних монопольних рент на ринках готової продукції?

Початково ціноутворення через встановлення надбавок до видатків виробництва, підтримуване грошовою емісією, йшло на користь підприємствам (а отже, й директорам). Проте дуже скоро багато з них зрозуміли, що їхні підприємства є настільки неефективними, що в умовах ринкового ціноутворення вони нездатні навіть покрити вартість власних матеріальних видатків.³⁰ Крім того, вони побачили, що інфляційний податок «з'їдає» вартість їхніх ліквідних активів й почали чинити тиск, вимагаючи доступу до кредитних ресурсів. За даними дослідження Бабаніна (Babanin, 1994) та Кравчука (Kravchuk, 1998), основною причиною зростання цін у 1992-му та першій половині 1993 років стали саме дешеві та «пільгові» кредити та позабюджетні субсидії для підприємств, обсяг яких на той час досяг майже 16% ВВП (Kravchuk, 1998: 14). При цьому Кравчук (Kravchuk, 2003) продовжує пов'язувати інфляцію з необхідністю фінансування дефіциту державного бюджету.ⁱⁱ

Однак, у 1992 р. дефіцит бюджету (включно з Пенсійним фондом) становив 6,3 млн. грн., а обсяг кредитування уряду Національним банком збільшився на 17 млн. грн. Тимчасом, незважаючи на від'ємну реальну облікову ставку, грошова база лишилася на рівні лише 6 млн. грн. У 1993 році дефіцит зріс до 85,1 млн., обсяги кредитування уряду – на 96 млн., а грошова база виросла до 263 млн. Це означає, що емісія використовувалася переважно не

²⁸ Підприємства вирішили підтримувати надлишковий попит на свою продукції, дозволяючи зростати цінам на неї – так само, як це роблять монополії (Sundakov et al. , 1994).

²⁹ Особисте інтерв'ю.

³⁰ Деякі оцінки надає Аслунд (Aslund, 2002).

для покриття дефіциту бюджету, а на задоволення різних конкретних потреб – переважно, для надання пільгових кредитів.

Рівні оплати праці жорстко регулювалися: індексацію заробітної платні було законодавчо обмежено 80% росту ІЦЦ. У 1992 р. підвищення відпускних цін виробників (у 42,2 рази) удвічі перебільшило темпи зростання цін на споживчі товари (у 21,0 рази);³¹ відповідно, інфляція не породжувалася попитом. Не дивно, що обмеження росту заробітної платні не знизило темпів інфляції, зате сприяло масовому зубожінню населення. Хоча цей результат був дещо пом'якшений завдяки «гнучкому» дотриманню законності, реальна зарплатня у 1990-1993 рр. зменшилася на 44%. Водночас, незважаючи на очевидну неефективність, високу ціну «розриву виробничих зв'язків» з рештою території колишнього СРСР та галопуючу інфляцію, частка прибуткових підприємств у 1992-1993 рр. перевищувала 90%-вий рівень, хоча у подальшому десятилітті становила близько 50%. В умовах глибокого спаду пріоритетом було визначено збереження рівня капіталовкладень, аніж рівня споживання: незважаючи на майже подвійне скорочення обсягів офіційного ВВП у період з 1992 по 1994 роки, частка інвестицій у ВВП лишалася майже стабільною й дуже високою – на рівні близько 35%. Відповідно, патерналістська опіка саме над підприємствами, а не населенням, стала основним інфляційним фактором тих років. Її рушійною силою були директори, а головним механізмом - грошова емісія на підтримку ціноутворення через надбавки до видатків виробництва.

П'ятизначна інфляція 1992-1994 рр. стала мабуть найбільш горезвісним епізодом історії економічних реформ в Україні. Лише за один 1993 рік ціни зросли більше, ніж у сто разів, побивши тогорічний світовий рекорд серед країн, які не перебували у стані війни. Заощадження фізичних осіб, заморожені на рахунках Державного Ощадного банку, майже³² перетворилися на порошок.³³ Тимчасом, серед директорів зростала політична підтримка Леоніда Кучми, який у 1992-1993 рр. обіймав посаду Прем'єр-міністра України.

3.3. Економічний спад

Як і інфляція, показник зниження офіційного ВВП (загалом майже на 60%) віддав Україні сумнівну першість серед усіх пострадянських країн, що не перебували у стані війни. Найтяжчим виявився період з 1992 по 1995 рр. Обсяги роздрібної торгівлі споживчими товарами у 1993 р. відносно 1990 р. скоротилися майже на 52%. Хоча у 1990 р. обсяги роздрібної торгівлі забезпечувалися переважно товарами непродовольчої групи (близько 56%),³⁴ у 1993 р. на них припало лише 39%.³⁵ Ці зміни переважно були наслідком істотного падіння доходів населення.

Це падіння розпочалося у 1991 році – або й раніше – а отже, **передувало** реформам. Його довгострокова причина – **прогалина у контролі** – виникла й поширювалася кілька десятиліть поспіль. З нашої моделі випливають два важливі фактори спаду економіки:

Розвал компліментарних монополій, які складали переважну більшість у промисловому секторі. У відповідності до моделі компліментарних монополій Курно (див.

³¹ Середньозважена місячна зміна ІЦЦ становила 28,9% (тут і далі в цьому розділі – за даними UEPLAC), тоді як для ІЦВ цей показник дорівнював 36,6%. Описана розбіжність може бути результатом коригування відносних цін; але на той момент ціни на енергоресурси залишалися надзвичайно низькими. Більше того, Аслунд (2002) оцінює інтенсивність загального початкового викривлення у 1990 р. на рівні 40%. Тимчасом, оскільки лише у 1991 році споживчі ціни зросли на 23%, а ціни виробників – на 55%, це викривлення мало бути майже повністю нейтралізоване ще до кінця 1991 р.

³² Вартість зменшилася з 163 дол. США у 1990 р. до 2,40 дол. США у 1993 р. (World Bank Poverty in Ukraine, June 27 1996. World Bank, page 8).

³³ Тут необхідно нагадати, що фактичне знецінення депозитів можливо було не таким значним, як вказують наведені вище цифри, оскільки вже у 1990 р. їхня вартість практично дорівнювала нулю через те, що ці банківські заощадження не були належним чином забезпечені пропозицією товарів і послуг.

³⁴ Цей високий показник, принаймні почасти, є наслідком спроб «рятування» грошей від знецінювання через придбання споживчих товарів тривалого використання.

³⁵ До цих даних треба ставитися з обережністю через високу й складну для оцінювання частку неофіційного сектору економіки.

Розділ 1.1., примітка 7), це призвело не лише до описаного вище одномоментного злету цін, але й до відповідного скорочення виробництва. Збільшення грошової маси лише посилювало цей занепад. Бланшар і Кремер (Blanchard and Kremer, 1997) пов'язали цю складову спаду з «дезорганізацією», спричиненою підвищенням транзакційних видатків, інформаційною асиметрією та подібними проблемами. Хоча ці фактори також мали місце, їхній вплив пом'якшувався мережами *блату*, що дозволяли не тільки швидко відновити чимало виробничих зв'язків, але й успішно реалізовувати складні багатогодові бартерні операції. Втім, відновлення виробничих зв'язків у 1992-1995 рр. не призвело до відновлення обсягів виробництва, як цього можна було б очікувати, виходячи з гіпотези Бланшара-Кремера (Blanchard and Kremer, 1997).

Масове розкрадання та виведення активів підприємств державної форми власності через невизначеність прав власності. Неконтрольовані власниками підприємства перетворилися на джерела ренти для її шукачів. З наявної інформації нам відомо, що державні підприємства наводнили посередники (переважно створені самими *директорами*, хоча інколи нав'язані *начальниками* чи криміналітетом), призначенням яких було забезпечити виведення активів. Мабуть найбільш одіозним став випадок з Чорноморським морським пароплаванням (ДСК «ЧМП»), яке віддало в оренду за низькими тарифами більшість українських суден і згодом втратило майже всі з них, коли вони відійшли у власність деяких підозрілих фірм.

Крім того,

Більшість директорів, призначених у радянські часи, в ринкових умовах виявилися вражаюче неефективними менеджерами (див. Додаток). Але ефективного та здібного власника, який замінив їх більш придатними кандидатурами, також не було. Звикнувши працювати в умовах ГБО, вони, зрозуміло, докладали більше зусиль до лобіювання, аніж до розвитку та реструктуризації виробництва.

Необхідною (але не завжди достатньою) умовою розв'язання цих проблем була приватизація. Але *директори* отримували вигоди від асиметрії прав власності, яка дозволяла їм перетворювати суспільні втрати на особисті вигоди. Вони також боялися втратити можливості контролю над підприємствами, який захищав їх від карного переслідування. Найзапеклішими ворогами приватизації були *начальники*, що не належали до жодної БАГ, (особливо ті, хто представляв державні органи, які керували державними підприємствами). Хоча вже й послаблені через лібералізацію, вони лишалися доволі впливовими фігурами³⁶ й успішно (спільно з лівим блоком) чинили опір будь-яким законодавчим ініціативам, спрямованим на приватизацію.

Найбільш підприємницьки налаштовані *директори* підтримували інсайдерську приватизацію окремих підприємств за схемою оренди з викупом, використовуючи останню для офіційного прибирання до рук своїх підприємств. Але в цілому масову приватизацію було відкладено на більш ніж три роки.

3.4. Зниження темпів інфляції: перші спроби

Український уряд не робив спроб приборкати інфляцію³⁷ доти, доки наприкінці 1993 р. невідворотне надмірне споживання інфляційної ренти не поставило питання зниження темпів інфляції на порядок денний (Kravchuk, 2003). На завершальному етапі інфляція призвела до девальвації ліквідних активів підприємств настільки, що зробила директорів зрештою зацікавленими у стримуванні інфляції. Але тепер, на відміну від проблеми з лобіюванням грошової і кредитної емісії, усі вони отримували особисту вигоду від пільгового кредитування,

³⁶ Незважаючи на те, що відповідні міністерства, які керували певними галузями (напр., міністерство харчової промисловості), після піку масової приватизації були розформовані, їхні залишки продовжують існувати, об'єднані під парасольковою структурою Міністерства промисловості (пізніше – Міністерства промислової політики), котре лишається оплотом державного патерналізму по відношенню до підприємств.

³⁷ Перший законодавчий акт, спрямований на зниження темпів інфляції (Указ „Про заходи щодо стабілізації цін і стримування інфляції”) був прийнятий 31 січня 1992 р. – імовірно, для того, щоб заспокоїти громадськість. Після цього влада (в т. ч., й Прем'єр-міністр Леонід Кучма, наділений повноваженнями видавати постанови з економічних питань) впродовж 20 місяців практично не опікувалася цією проблемою.

тож проблема колективних дій стала значно серйознішою. При цьому Президент Кравчук, як арбітр, був занадто слабким. Видається, що він намагався спертися на інші, зацікавлені у зниженні темпів інфляції групи, але це йому переважно не вдалося.

У ті часи БАГ зацікавилися можливостями поширення їхнього контролю на підприємства й відповідно, загального послаблення влади директорів. На відміну від останніх, БАГ були досить гнучкими, аби переключатися на інші джерела ренти й розміщувати свої капітали в оффшорах, що робило їх менш вразливими до зниження темпів інфляції. Відповідно, цілком у дусі моделі «реформ зсередини» Торнелла (Tornell, 1998), вони могли підтримати реформу. Більше того: використовуючи свої зв'язки з органами державної влади та кримінальними колами, вони перехопили неформальний контроль над поставками нафти та газу, а отже, перетворилися на кредиторів, зацікавлених у зменшенні інфляції.

У липні 1993 р. Президент Кравчук призначив в. о. Прем'єр-міністра України Юхима Звягільського, котрий був представником вуглевидобувної донецької БАГ, яка, у свою чергу, була отримувачем великих сум субсидій, реальна вартість яких падала через інфляцію. 29 грудня 1993 р. Президент Кравчук створив комісію з питань фінансової стабілізації в Україні, три з шести членів якої (Суркіс, Медведчук та Губський) належали до БАГ «Київська сімка». Станом на 20 лютого 1994 р. ця комісія розробила план фінансової стабілізації, який передбачав запровадження жорсткішої грошової політики, але майже не брав до уваги необхідність інституційних і структурних реформ для полегшення описаної вище ситуації. Цей план так і не був ніколи повністю впроваджений.

У січні 1994 р. почалось певне зниження темпів інфляції.³⁸ 1994-ий став першим роком, в якому не було помічено випадків гіперінфляції. Підприємства державної форми власності відреагували на брак ліквідності припиненням платежів за отримання вже поставлених матеріальних ресурсів і комунальних послуг. Зокрема, вони не сплатили за енергоресурси (які переважно імпортувалися), а борг, що утворився в результаті цього, згідно з двосторонньою угодою між РФ і Україною, взяла на себе держава. Як наслідок, національний дохід у першому кварталі 1994 р. відносно аналогічного періоду попереднього року скоротився на 36%, а обсяг промислового виробництва за той самий період – на 38,4%. Почав збільшуватися тиск з метою забезпечення «підтримки національного виробника» через надання нових кредитів.

БАГи як група інтересів виявилися недостатньо координованими й лишалися слабшими за директорів. Отже, незважаючи на певну політичну волю, що була підтримана створеною коаліцією, приборкати інфляцію вдалося лише частково. Завершення дезінфляції потребувало сильного арбітра, здатного витримувати тиск директорського корпусу. З цієї причини Президент Кравчук погодився на проведення президентських виборів одночасно з виборами до Верховної Ради України – адже він почувався достатньо сильним, не бачив довкола потенційних суперників і сподівався, що переобрання надасть йому більшої законності.

3.5. Поява арбітра

Кравчук прорахувався в оцінці підтримки, що її директори могли надати Леонідові Кучмі. У червні 1994 р. останній обійшов Кравчука, отримавши в другому турі на 2% більше голосів (переважно завдяки підтримці комуністів). Основним гаслом передвиборчої кампанії Кучми був: «За Кучми твій завод працюватиме!». Він критикував заходи зі стримування інфляції «за рахунок виробництва» й виступав на підтримку продовження грошової емісії, на той час частково обмеженої. Але, за логікою авторитарного (налаштованого на максимізацію ренти) арбітра, він невдовзі сам став арбітром БАГів й узявся до широкомасштабних реформ, які дозволяли йому консолідувати увесь сектор пошуку ренти через відновлення

³⁸ За словами В. Пинзеника, причина такого скорочення (з 90,8% у грудні 1993 р. до 19,2% у січні 1994 р.) лежала у зміні грошової політики. У січні 1994 р. ріст грошової бази склав лише 4%, лишаючись найнижчим за 1993-1994 рр. У 1994 році агрегат M2 збільшився у 6,67 разів (й у 1993 р. – у 19,28 разів). У 1994 році M0 зріс у 6,2 рази (у 1993 – у 25,6 разів). Крім того, темпи зростання M2 були більшими за темпи M0: частка банківського сектору поступово збільшувалася.

підконтрольності найбільш привабливих джерел ренти коштом решти економічних галузей, відправлених у вільне плавання під вітрами безжалюбних ринкових сил.

Особисто Кучма мав більше здібностей, як арбітр. Він здійснив ряд кроків, спрямованих на укріплення його влади:

- підкорив собі правоохоронні органи ;
- Провів кампанію по боротьбі з організованою злочинністю (переважно, рекетом), представники якої виступали в ролі неформальних арбітрів комерційних структур; звільнені внаслідок кампанії місця зайняли *начальники* відповідних рівнів (не мало з яких були працівниками правоохоронних органів);
- Створив сильну, наділену значними повноваженнями Адміністрацію Президента України;
- Відновив т. зв. «владну вертикаль» – ієрархію «арбітр-клієнти» для обласних і місцевих державних адміністрацій, голови яких були підзвітні Президентів;
- Погрожуючи Парламентові референдумом, скасував застарілу Конституцію 1977 р., замінивши її «Конституційною угодою», що надавала йому одноосібні права контролю над урядом (1995);
- Створив Державну податкову адміністрацію (ДПА) – ефективний інструмент влади, діяльність якого переважно ґрунтувалася на засадах «гнучкої» законності.

ДПА стала окремим державним органом, підпорядкованим безпосередньо йому та додатково підсиленням принагідно створеною податковою міліцією. На додачу до щедрих бюджетних асигнувань, ДПА отримала право залишати 30% стягнутих штрафів та пені у своєму позабюджетному фонді, направляючи ці кошти на виплату бонусів своїм працівникам (своєрідна система заохочення). Тимчасом, у повній відповідності з принципом «гнучкої» забезпечення законності, ставки оподаткування лишалися завищеними для такої бідної країни³⁹, а законодавство – каральним, суперечливим й нерідко двозначним. Більше того: ПДА зробили відповідальною за розробку податкового законодавства, а також надали їй право тлумачити положення законодавчих актів у вигляді роз'яснювальних листів, нерідко призначених лише для внутрішнього використання.

Іншим важливим кроком було дозволити Павлові Лазаренку, земляку й (на той час) союзнику Кучми, монополізувати газовий та енергетичний сектор з допомогою корумпованої фірми ЕСУ.⁴⁰

У такі способи Кучмі вдалося перетворитися на сильного авторитарного арбітра. Хоча він і був обраний під антиреформістськими та популістськими лозунгами, Кучма зрозумів, що запровадження ринкових реформ, здатних принаймні частково закрити прогалину в контролі, є єдиним для нього способом вижити в якості лідера незалежної країни. Це також було в його власних політичних і корисливих інтересах, оскільки при цьому він міг контролювати основні джерела ренти (сектор постачання енергоресурсів та природні монополії).

У той період країна лишилася без основних джерел ренти: Росія збільшила ціни на енергоресурси й погрожувала припинити їх постачання на «пільгових» умовах. Бабанін, Дубровський та Іващенко (Babanin, Dubrovskiy, and Ivashchenko, 2002) стверджують, що принаймні тимчасовим замінником пересихаючого джерела ренти стала безвідповідальна політика запозичень, як свого роду «віртуальної» ренти. Деякі експерти висловили

³⁹ 52% податку на фонд заробітної платні, 28% ПДВ, 30% податку на прибуток підприємств та до 90% прогресивного податку на доходи фізичних осіб.

⁴⁰ «Єдині енергетичні системи України». Керувала фірмою Юлія Тимошенко. Офіційно Лазаренко був заступником Прем'єр-міністра, а восени 1996 р. став Прем'єр-міністром. Хоча на той час дніпропетровська БАГ, якою він начебто керував, вже розділилася, Лазаренко забрав собі забагато влади й погрожував решті учасників включно із Кучмою. Він був за крок від встановлення клептократичної диктатури в Україні, але Леонід Кучма не був зацікавлений у такому розвитку подій (див. Розділ 1) так само, як й решта БАГ. Влітку 1997 року Лазаренка звільнили; відтоді він став політичним ворогом Кучми. Пізніше його арештували у Швейцарії із паспортом громадянина Панами та притягли до судової відповідальності у США через відмивання грошей.

припущення, що Росія домовилася з МВФ щодо примушення переобтяжених боргами пострадянських країн звертатися по кредити до МВФ, аби вони вчасно і в повному обсязі розраховувалися за спожиті енергоресурси. Але, аби мати змогу робити значні запозичення, Україна мала продемонструвати свою рішучість до впровадження ринкових реформ.

Директори, як проміжні переможці, для цілей цього завдання були не найкращими союзниками. Як тільки *директори* позбавилися Комуністичної партії, централізованого контролю і координації, вони в цілому розчарувалися у лібералізації й перетворилися на основну силу протидії реформам. Крім того, вони були незручними в якості клієнтів арбітра: їхня чисельність та різноплановість надмірно збільшували витрати на координацію. Отже, Кучма вирішив за краще покластися на БАГи. На початку дніпропетровська БАГ та деякі окремі олігархи (на кшталт О. Волкова) сподівалися на його допомогу в боротьбі з іншими олігархами в обмін на ту підтримку, що її вони надали Кучмі під час виборчої кампанії. Їхні основні суперники після перемоги Кучми на виборах на деякий час залишили країну. Але, за логікою арбітра (Розділ 1), раціональному правителю краще грати у гру «поділяй і володарюй», аніж тісно зв'язувати себе з одним з гравців. Хоча Кучма деякий час продовжував віддавати перевагу декому зі старих друзів, невдовзі він почав серед своїх фаворитів «ротацію».

Його реформістська політика не змогла задовольнити побажання тих, хто за нього голосував. У жовтні 1994 р. Кучма виступив перед Верховною Радою із промовою про стратегію економічних реформ в Україні, яка передбачала, зокрема, фінансову стабілізацію, масову приватизацію (проголошену, але так і не здійснену його попередником), а також структурні реформи, спрямовані на створення «соціально орієнтованої ринкової економіки». Більше того: він залучив до активної підтримки реформ МВФ та Світовий Банк.⁴¹

МВФ схвалив програму й надав українському уряду КСП (кредит на системні перетворення, англ. STF): механізм, розроблений для країн з перехідною економікою, яким не вистачає коштів для фінансування критично важливих статей імпорту. Надання кредиту було обумовлено набором вимог, які лишилися конфіденційними. Втім, найбільш імовірно, що вони включали в себе забезпечення конвертованості національної грошової одиниці та скорочення дефіциту бюджету. Крім того, стандартною вимогою МВФ була заборона фінансувати дефіцит бюджету через пряму грошову емісію.

У жовтні 1994 р. був виданий Указ «Щодо ціноутворення в умовах ринкової економіки», який скасував певні залишкові обмеження на встановлення надбавок до цін на споживчі товари. Деякі спостерігачі розцінили цей крок, як «шокову терапію», хоча йому було далеко до відомого польського прикладу чи навіть до реформ Гайдара у Росії. За В. Лисицьким, основні заходи з приборкання темпів інфляції були розроблені у Національному банку України за часів головування В. Ющенка.

У 1994-1995 рр. Україна отримала в рамках програми КСП 763 млн. дол. США; це допомогло притишити інфляційні очікування та профінансувати дефіцит рахунку поточних операцій. Як наслідок, інфляцію вдалося зменшити до рівня, нижчого за 20%.

3.6. Приватизація

Кучма як авторитарний арбітр був зацікавлений в особистому контролі лише над деякими, найбільш прибутковими підприємствами – головним чином, монополіями – за одночасного підвищення продуктивності решти економіки з тим, аби збільшити загальний пул ренти для його основних клієнтів - БАГ. Він також був зацікавлений у попередженні подальшого економічного спаду, котрий загрожував його владі, тією мірою, якою він був підзвітним широкій громадськості. Але з усіх причин спад вдалося приборкати лише інфляцію, та й цей успіх лишався під загрозою внаслідок патерналістської опіки над підприємствами. Для обмеження патерналізму було необхідно (хоча все одно недостатньо) здійснити приватизацію та закрити прогалину у контролі на мікрорівні. Ця прогалина продовжувала спричиняти спад

⁴¹ Формально Україна набула членства у МВФ та СБ ще у вересні 1992, але співпрацю з цими інституціями вона розпочала лише у 1994 році.

економіки (у 1995 р. – близько 10%), навіть незважаючи на відносно помірний рівень інфляції. За цією логікою, ті активи, які не міг ефективно контролювати арбітр, мали бути якнайшвидше приватизовані – бажано, аби на користь БАГів.

Але більшість директорів у масовій приватизації не були зацікавлені (Пасхавер). Окрім загальних причин, описаних вище, найбільш підприємницьки налаштовані й здібні з них вже встигли приватизувати свої підприємства за схемою оренди з викупом. Решта ж обґрунтовано побоювалася будь-якої ринкової конкуренції та, відчуючи розчарування від реформ, ждали повернення до централізованого планування.

Відповідно, на відміну від міркувань Штігліца (Stiglitz, 1999), процес не міг просто рухатися уперед на засадах «природної» децентралізації. Альтернативи втручання сильного арбітра, здатного розподілити одномоментну ренту від приватизації поміж реальними гравцями, не було. Як і у випадку обмеження темпів інфляції, Президент Кравчук виявився недостатньо сильним, аби виконати це завдання – зате досить сили для цього мав Президент Кучма. Останньому треба було припинити надмірне присвоєння ренти від державної власності, та збільшити загальний пул ренти для БАГів.

БАГи, у свою чергу, були зацікавлені у титульних правах власності. Вони отримали доступ до ренти від виведення активів з допомогою контролю над монопольним постачанням – головним чином, нафти та газу – та запровадження (нерідко у змові з *директорами*) трансфертного ціноутворення на свою продукцію. Але ця так звана «приватизація грошових потоків» була під загрозою політичних ризиків, тоді як після стримування темпів інфляції деякі можливості інвестування стали більш прибутковими, ніж альтернативи за кордоном. Деякі *начальники* та фірми їхніх «друзів» також отримали зиск від одномоментної ренти від придбання активів за цінами, нижчими від ринкових. Отже, на відміну від більшості інших реформ, приватизацію підтримували інтереси шукачів ренти.

Було також декілька інших факторів, які разом зробили приватизацію справжнім «локомотивом реформ» (Пасхавер, 1999).

1. «Заразний» приклад Росії, де на той час масову приватизацію вже було завершено.
2. Підтримка приватизації російським урядом, який був зацікавлений у підвищенні платоспроможності України як дебітора й сподівався на нові інвестиційні можливості для російських компаній, що їх мала створити приватизація в Україні.
3. Підтримка приватизації міжнародними фінансовими інституціями – головним чином, Світовим Банком: зокрема, цим установам треба віддати належне за те, що вони пояснили українському урядові існування прямого причинно-наслідкового зв'язку між патерналізмом по відношенню до підприємств та макроекономічною нестабільністю.

Тут варто зауважити, що населення України ніколи не виступало за масову приватизацію. Хоча більшість громадян завжди підтримували ідею приватизації малих підприємств, співвідношення позитивного та негативного ставлення до великомасштабної приватизації завжди було несприятливим для реформи. За роки масової приватизації це ставлення швидко погіршилося настільки, що після 1998 р. (тобто, коли вона, власне, сталася), більшість респондентів стабільно називали її негативним явищем (Паніна, 2005, стор. 20-21).

Відповідно до ухваленої в 1992 р. концепції, масова приватизація мала розпочатися одразу ж після лібералізації цін. Однак, її було відкладено, головним чином, через те, що в ній не були зацікавлені *директори*. Були успішно впроваджені лише добровільні та привілейовані, орієнтовані на інсайдерів схеми (викупу та викупу за схемою лізингу). Водночас,

«... на відміну від інших країн, галузі торгівлі, надання споживчих послуг та громадського харчування в Україні не стали пріоритетом [початкової] приватизації. Натомість існувала тенденція до приватизації промислових гігантів – монопольних підприємств у галузях, що були заплановані до «роздержавлення» на наступних етапах приватизації, коли будуть створені необхідні ринкові умови та інфраструктура. ... більше 77% від загальної кількості суб'єктів господарювання були приватизовані [протягом 1992-1994 рр.] за схемами викупу об'єднаннями покупців, створеними робочими колективами підприємства, або через лізинг» (Voronkova, 2000).

Варто відзначити, що такий розвиток подій не можна було виправдати ані теоретичними обґрунтуваннями, а ні ставленням громадськості (Паніна, 2005, 20-21). У 1994 р. використання цих схем обмежувалося малими підприємствами. Однак, навіть після цього деякі фірми – фабрики з переробки сільськогосподарської продукції та окремі підприємства на кшталт Маріупольського металургійного комбінату ім. Ілліча – приватизувалися інсайдерами з допомогою спеціальних законодавчих актів.

Решта початкової приватизації відбулася у вигляді аукціонних продажів маленьких торговельних підприємств і підприємств громадського харчування.

Хоча приватизаційні сертифікати були випущені в електронній формі ще у 1992 році, скористатися ними могли переважно інсайдери. Справжня сертифікатна приватизація розпочалася тільки у 1995 р., коли з допомогою (та під тиском) СБ були випущені готівкові сертифікати. Українська сертифікатна приватизація була ще більш орієнтованою на інсайдерів, ніж російська, через надані інсайдерам – перш за все, *директорам* – численні пільги та створення можливості створення на основі великих підприємств закритих акціонерних товариств. Пізніше до неї додали продаж акцій великих підприємств стратегічним інвесторам за схемами інвестиційних зобов'язань. Обидві схеми застосовувалися до 2000 р., коли почалася грошова приватизація. Але спеціальні кваліфікаційні умови, що були визначені для формально відкритих конкурсів з продажу, нерідко звужували останні до тендерів з єдиним покупцем, як це було у характерному (хоча, безумовно, не найгіршому) прикладі з приватизацією «Криворіжсталі» у 2004. Кілька разів приватизацію призупиняли через мораторії. Деякі підприємства були законодавчо залишені у державній власності. Незважаючи на це, до кінця 1997 р. більшість суб'єктів господарювання опинилися у недержавному секторі.ⁱⁱⁱ Навряд чи варто дивуватися, що більшість із них опинилися під контролем *директорів*, і меншою мірою - БАГів. Вторинний ринок лишався кволим (на відміну від російського), а вигоди міноритарних акціонерів «ззовні» - незначними.

Врізка 2. Методи приватизації відповідно до видів активів.

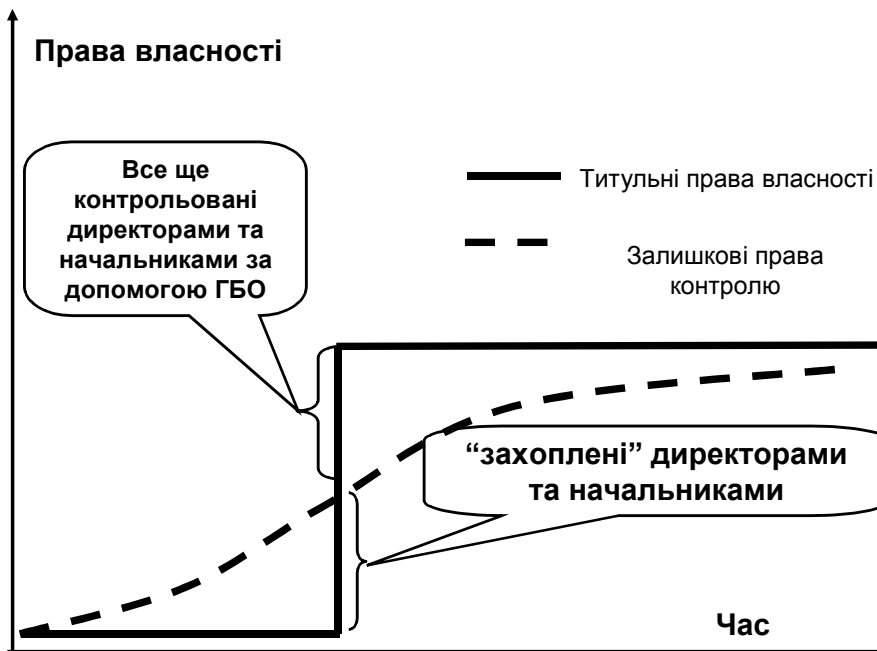
	Викуп інсайдерами	Оренда з викупом	Продаж за грошові кошти (конкурс або аукціон)	Приватизаційні сертифікати	Безкоштовне передання інсайдерам (розподіл поміж ними)
Об'єкти житлового господарства	+				+
Малі підприємства	+	+	+		
Середні та великі підприємства		+	+	+	
З них, «стратегічні» (дуже великі, монопольні, екологічно небезпечні тощо)			+		
Земля					+
Земельні ділянки	+				+

З інституційної точки зору, приватизація була зміною формальних інституцій, тоді як неформальні не могли так швидко змінитися. Це означає, що, з одного боку, її результати мали б приблизно віддзеркалювати розподіл неформальних залишкових прав власності, що існував на той момент, а, з другого боку, що досягти вдалося лише незначних змін.

Зокрема, згідно з намірами авторів цієї реформи (у першу чергу, В. Ланового та О. Пасхавера), які підтримувалися СБ, значна частина активів у формі приватизаційних сертифікатів була розподілена поміж громадянами в обмін на їхню підтримку. Це також віддзеркалювало формальний розподіл титульних майнових прав, оскільки широкий загал як титульний власник формально контролював активи у державній власності через державний апарат, який виступав його агентом.

Але оскільки насправді цей інструмент контролю не працював, фактичні права контролю, що мало населення, були вкрай незначними. Фактично, *номенклатура* узурпувала ці права від самого початку радянських часів (Рывкина, 1998). Люди десятиліттями не втручалися у процес, поки *начальники* та *господарники*, як володарі та клієнти, змагалися за свої частки прав власності, які офіційно належали народові. Відтак, коли титульні права були приведені у відповідність до реальних, вони виявилися розподіленими переважно поміж директорів і БАГів у приблизній відповідності до їхньої відносної впливовості, та в обмін на їхню підтримку арбітра; народ, відповідно, отримав дещо, що приблизно відповідало рівню його справжнього політичного впливу, а отже, реальним залишковим правам власності. Чи варто дивуватися, що в переважній більшості населення це викликало розчарування? Крім того, приватизація великих підприємств, що були основними жертвами дрібного злочинства „несунів”, частково розвалило описаний вище «неписаний соціальний пакт»: у той час, як рента народу виявилася обмеженою, рента еліти лишилася, як була. *Начальники*, хоча офіційно й не наділені будь-якими формальними правами власності, мали неабиякий приватний інтерес у «державній власності», що знайшло своє відтворення в остаточному розподілі залишкових прав власності. *Начальники* значною мірою зберегли свої можливості контролю над підприємствами через систему державного патерналізму (переважно, у формі ГБО).

Мал. 1. Формальні та реальні інституційні зміни в процесі масової приватизації в Україні



Отже, розподіл приватизованої власності проявив ті інституційні умови, які існували ще до цього. З точки зору суспільного добробуту та ефективності це було меншим злом, що, попри всі його недоліки, все ж дозволило частково заповнити прогалину в контролі. Оскільки приватизовані підприємства вже більше не були „загальнонародною” власністю, вони зазнавали меншого ризику розкрадання та виведення активів. Крім того, приватизація

обмежила патерналізм щодо підприємств й відкрила шлях до його подальшого зменшення (хоча й не припинила повністю). Так само важливо, що це було передумовою реструктуризації підприємств й, перш за все, зміни їхнього керівництва. До 1997 р. середній термін перебування на посаді директора підприємства перевищував 9 років; отже, більшість директорів були призначені на свої посади ще за часів радянського режиму (Pryor and Blackman, 1998). Інші дані свідчать, що після приватизації до 2002 р. було замінено 38% директорів, з них 70% - після 1997 року (Akimova, 2004). Приватизація також відкрила шлях до консолідації галузей та вертикальної інтеграції.

Ці реформи зміцнили БАГи й зрештою, утвердили Кучму в ролі їхнього арбітра. У цьому статусі він міг дозволити собі провадити політику, що необов'язково напругу підтримувалася БАГами (хоча й не повністю суперечила їхнім інтересам). Як колишній радянський *господарник*, він, у свою чергу, звик підпорядковуватися певним патерналістським *начальникам*. Кучма діяв, як агент (Dixit, Grossman and Helpman, 1997) по відношенню до його старших міжнародних партнерів на кшталт лідерів Росії, США, ЄС та міжнародних фінансових інститутів (МФІ), до яких він ставився, як до свого роду «*начальників*». Доки вони поводитися патерналістськи, підтримуючи Україну своєрідними ГБО, Кучма обмінював цю їхню підтримку на певну частку національного суверенітету і, наскільки це було можливо, маніпулював ними на користь пулу ренти, який він контролював (причому необов'язково своєї власної ренти) – так, як це мав би робити будь-який кмітливий *господарник*. До 2000 р. це сприятливе становище надавало йому широкі можливості політичного вибору, допомагаючи підтримувати пул ренти незважаючи на катастрофічний економічний спад.

Рік 1996-ий видався поворотною точкою по багатьох соціальних та економічних параметрах, як-от рівень інноваційності (Dubrovskiy and Shygayeva, 2004). Але як тільки вдалося відсунути в часі негайну загрозу широкомасштабної кризи, знову почалися затримки із подальшими системними реформами, що переважно стосувалися зменшення рівню патерналізму до підприємств. Частково закриваючи прогалину в контролі, Кучма водночас почав використовувати власну владу арбітра для придушення ринкової конкуренції з допомогою протекціонізму та монополізації (картелізації) ринків, наприклад, створюючи привілейованих трейдерів, державні концерни тощо. Ця діяльність добре задокументована у ЗМІ й постійно пов'язується з великомасштабними рентами.

З іншого боку, пізніше (у 1997-1998 рр.) він погодився на нагально необхідну дерегуляцію малого і мікробізнесу, а ще згодом (у 1999 р.) навіть звільнив його від дискреційних повноважень ДПА, запровадивши режим спрощеного оподаткування. Це було зроблено під тиском лобі МСП (частини громадянського суспільства, що сформувалася), та за підтримки Світового Банку й інших міжнародних організацій. Такі реформи відповідали логіці авторитарного арбітра, подібній до тієї, що проявилася під час приватизації: ціна контролю за цим сектором не виправдовувала потенційної ренти, яку він міг би принести арбітрові, водночас його ефективне функціонування створювало вартість, здатну непрямо підвищити цю ренту. Він також був зацікавлений у політичній підтримці підприємців. Імовірно, це був єдиний випадок, коли ринкові реформи в Україні спрямовувалися політико-економічним механізмом того типу, який досліджується мейнстрімом наукової літератури. Це сприяло розвитку МСП (Dubrovskiy, 2002).

4. Третя хвиля: реформи без інтересу

4.1. «Віртуальна стабілізація» і роль МВФ

До кінця 1996 року більшість підприємств були приватизовані, а інфляція знизилася до 14%; інакше кажучи, основні причини першої кризи надмірного споживання були усунуті. Але при цьому прогалина у контролі лишилася глибокою, бо патерналізм по відношенню до підприємств нікуди не дівся. Це призводило до поширеного пошуку ренти, який знижував продуктивність. Оскільки основним джерелом цієї ренти були державні фонди, вони постійно зазнавали надмірного споживання. Отже, арбітр потребував постійного припливу нової ренти, аби підтримувати її пул. Ця рента створювалася через зловживання довірою кредиторів та посилювала патерналістським ставленням до України (у дусі ГБО) з боку МФІ та деяких двосторонніх кредиторів.

Підприємства, особливо державні, досі насолоджувалися перевагами «м'якого» оподаткування: успадкована з радянських часів сумнозвісна *картотека-2* (детальніше про це – див. Dubrovskiy, 1999) дозволяла їм у широких межах торгуватися щодо своїх податкових зобов'язань, затримок із сплатою податків, або сприятливих умов натуроплати своєї заборгованості по сплаті податків шляхом взаємозаліку. Аналогічно, підприємства активно зменшували суми своїх рахунків за електроенергію та комунальні послуги, змушуючи бюджет покривати різницю (детальніше про це – див. Dubrovskiy, 2003). Хоча, МВФ пильно стежив за дотриманням обмежень на пряме кредитування, підприємства масово вдавалися до «вимушеного» «гнучкого» кредитування (Kornai, 1996), оскільки *картотека-2* дозволяла їм автоматично отримувати «гнучко» обмежені податкові кредити. Це робило підприємства чимось на зразок незалежного, безвідповідального та неконтрольованого джерела кредитної емісії (Dubrovskiy, 1999). За цих умов, макроекономічна стабілізація виглядала просто ілюзією (Szyrmer, 2001).

Офіційний дефіцит бюджету в 1997 р. склав 6,7%; при цьому підрахунки на основі зобов'язань дали цифру дефіциту у майже 11% ВВП України. Цей показник, пов'язаний переважно з патерналістським ставленням до підприємств, був вищим за показник 1994 року (Kovalev, 1999). У той час, коли емісійне фінансування дефіциту та кредитування діяльності уряду були обмежені МВФ, в якості альтернативи використовувалися заборгованість по виплатах зарплатні та пенсій, а також безвідповідальне позичання. Ставки ДКО коливалися значно вище 15% у твердій валюті, що було характерно для «фінансової піраміди» (Іващенко, 1999); вони стали чимось на зразок «віртуального» джерела ренти для уряду, який таким чином частково заміщував зниження ренти від дешевих енергоносіїв (Babanin, Dubrovskiy, and Ivaschenko, 2002). Відповідні надходження нівелювали значно негативне сальдо поточного платіжного балансу й допомогли підтримувати режим фіксованого⁴² обмінного курсу, що створювало ілюзію стабільності. Хоча дешеві кредити від МВФ складали лише незначну частку залучених обсягів кредитування, вони слугували сигналами для решти кредиторів, оскільки ніби то свідчили, що ситуація знаходиться під ретельним контролем МВФ. Отже, позиція МВФ фактично сприяла подальшому затягуванню реформ (Banaian, 2003; Babanin, Dubrovskiy, and Ivaschenko, 2002).

Хоча деякі з умов МВФ були вповні цілеспрямованими й відіграли позитивну роль,⁴³ встановлені Фондом стандартні макроекономічні порівняльні показники не змогли обмежити пошуки ренти^{iv}.

По-перше, МВФ недооцінив політичні реальності країни: фактично, він вів переговори не з політично відповідальним урядом, як це звичайно передбачалося, а арбітром – колишнім *господарником*, який, аби розширити пул ренти, змовився зі своїми клієнтами, щоб обдурити

⁴² В рамках вузького валютного коридору, проголошеного центральним банком та урядом за погодженням з МВФ.

⁴³ У 1996 році уряд припинив надавати прямі гарантії оплати імпорту газу. У 1997 р. під тиском МВФ і СБ було вжито важливих дерегуляційних кроків. В умовах до Кредиту на програмне коригування (КПК) від Світового Банку було прописано чимало важливих реформ, спрямованих на зменшення патерналізму.

МВФ – як до того він зробив би з будь-яким іншим *начальником*. Наприклад, прямі субсидії були просто заміщені непрямими, обсяг яких майже досяг чверті ВВП (Lunina and Vincetz, 1999).

По-друге, МВФ, як свідчить вже його назва, зник мати справу з фінансовими операціями – але в Україні мережі *блату* були вже давно усталеними й звикли працювати за бартерними схемами. Під тиском монетарних обмежень підприємства переключилися на негрошові операції, обсяг яких досяг більше половини офіційних розрахунків в українській економіці 1998 року, та зосередилися у ренто-орієнтованому секторі. Отже, монетарні обмеження, хоча й необхідні з макроекономічної точки зору, лише далі стимулювали розповсюдження бартеру.⁴⁴

Тимчасом, бартерні операції були вкрай неефективними – переважно, через свою непрозорість й внутрішньо притаманну закритість обміну. У поєднанні з державним патерналізмом вони дозволили збитковим підприємствам продовжувати своє існування, зробивши комерційні трансакції переважно міжособовими, та, відповідно, забезпечивши незмінність особи тих, хто їх забезпечував. У такий спосіб своєрідний уклад, відомий під назвою «віртуальної економіки» (Ickes and Gaddy, 1998) гальмував реструктуризацію підприємств, перешкоджаючи, в першу чергу, найбільш важливій зміні в ході такої реструктуризації – вдосконаленню управління. Особливо постраждало від нечітко визначених та асиметричних прав власності на землі сільськогосподарського призначення сільське господарство. Урядові субсидії та кредити офіційно надавалися в натуральній формі в умовах неймовірних зловживань.

Залишкові права контролю лишалися нечітко визначеними й асиметричними. Нові власники (переважно, БАГи), не мали зацікавленості ні у всебічному захисті прав власності (Sonin, 2002), ані в укріпленні законності (Hoff and Stiglitz, 2004) доти, доки лишалися можливості пошуків ренти. Через це, та наспроти початкових очікувань, приватизація не призвела до автоматичного виникнення прав власності (Sonin, 2002; Polishchuk and Savvateev, 2000). Більше того: власники й далі були зацікавлені торгувати своїми правами власності в обмін на ренту від патерналістського ставлення. Однак, за нашою моделлю, на відміну від ситуації, що мала місце у 1994 році, арбітр також був неохочий обмежувати пошуки ренти доти, доки він мав свою частку в ній та змогу підтримувати пул ренти з допомогою інших засобів. Значна частина ренти пішла директорам в обмін на їхню політичну підтримку, а решту привласнили БАГи; при цьому припускають, що певна частка ренти прямо чи непрямо пішла Леонідові Кучмі особисто.

Відтак, жоден з основних політичних гравців не був зацікавлений у подальших реформах. Ті ж, хто страждав від пошуків ренти – домогосподарства та незалежні підприємці – не були належним чином організовані й не були здатні організувати колективні акції, а також, переважно, підтримували патерналізм. Не дивно, що перша спроба приборкання патерналізму, здійснена ще наприкінці 1996 року Віце-прем'єр-міністром В. Пинзеником, зазнала невдачі. Він у співпраці з міжнародними експертами підготував пакет законопроектів (так званий «Пакет економічного росту»), спрямований на покращення структури та узгодженості системи оподаткування. Зокрема, ці закони дозволяли виправити численні недоліки, закрити законодавчі прогалини, що допомагали ухилятися від сплати податків, обмежити пільги, та скасувати нарешті *картотеку*. Однак, жоден із законопроектів, спрямованих на укріплення фінансової дисципліни, не був прийнятий. Нові законодавчі акти про ПДВ та податок на прибутки підприємств були зрештою прийняті, але з сотнями доповнень, які не тільки зберегли старі привілеї, але й посилили їх. Як наслідок, Україна отримала надміру складне, нерідко неоднозначне та дуже нестабільне податкове законодавство, яке не дуже сприяло зменшенню патерналізму, зате надавало органам податкового контролю високі дискреційні повноваження.

⁴⁴ Існувало кілька «поважних» причин процвітання бартерних схем, найбільш важливі з яких розглядаються в роботах Гедді та Айкса (Gaddy and Ickes, 1998), Гурієва та Айкса (Guriev and Ickes, 1999), Ширмера і Беседіної (Shyrmer and Besedina, 2001). Через обмеженість обсягу цієї роботи ми їх тут не розглядатимемо.

Згідно з «прогнозами» нашої моделі, для здійснення будь-яких реальних змін була потрібна криза – й вона не забарилася.

4.2. Боротьба з патерналізмом і фіскальна стабілізація

Наприкінці 1990-их років Україна зіткнулася з третьою кризою надмірного споживання.

Довіра кредиторів та ігри з ДКО в дусі фінансової піраміди були вичерпаними джерелами ренти, які мали закінчитися через надмірне споживання. Те саме стосувалося й терпіння МВФ. Росія оголосила дефолт по своїх ДКО, а зниження цін на енергоресурси на певний час зробило неможливим продовження патерналістського ставлення до України. Отже, у вересні 1998 р. сталася нова криза надмірного споживання, яка ознаменувала закінчення періоду хиткої стабільності. Вона набула форми валютної кризи, хоча висвітлила при цьому переважно фіскальні проблеми, які, у свою чергу, пояснювалися патерналізмом по відношенню до підприємств.⁴⁵

Наслідком кризи стало те, що гравці почали відчувати обмеженість доступного їм пулу ренти. Ми доводимо, що таким чітким, заслуговуючим на довіру сигналом стала значна зміна у ситуації порівняно з попереднім періодом, коли цей пул сприймався «гнучко». Хоча Україні й пощастило уникнути повномасштабного дефолту, його загрозу було лише відсунуто в часі. Напередодні президентських виборів 1999 р. борг було реструктуризовано, але у 2000 р. Україні довелося б виплатити близько 3 з 13 млрд. доларів США, що їх вона заборгувала.⁴⁶ Тимчасом, резерви були виснажені, а нове перенесення термінів виплати було неможливим.

Водночас, шкідливі процеси, викликані патерналізмом у сільськогосподарській та енергетичній галузі, призвели до криз надмірного споживання у цих життєво необхідних для країни галузях. Їхні наслідки теж вже не можна було компенсувати за рахунок зовнішніх надходжень.

Наслідком описаної вище «інституційної пастки» стало перетворення енергетичної галузі на спільний ресурс для енергоємних підприємств. Часткова приватизація лише енергорозподільчих компаній створила буквально спільний пул платежів за спожиту електроенергію. Впродовж кількох років більша частина населення України страждало від планових відключень, пов'язаних не з їхньою платіжною дисципліною, а лише з потребою уникнути розвалу енергетичної системи. Але БАГи, які відповідали за постачання електроенергії та отримували зиск від існування такої системи, були в числі тих, хто найбільше підтримував Кучму.

Після валютної кризи ситуація погіршилася, оскільки тарифи та ціни на основні види сільськогосподарської продукції були заморожені у гривневому еквіваленті, тоді як вартість матеріальних ресурсів виробництва збільшувалася зі зниженням обмінного курсу. Разом з проблемами, що накопичилися раніше, це призвело до виникнення значної заборгованості, що за обсягом дорівнювала сумарним активам всієї банківської системи; до того додався й найгірший після Другої Світової війни неврожай (детальніше про це див.: Babanin, Dubrovskiy, and Ivaschenko, 2002).

У 1999 р. Президент Кучма, незважаючи на свій дуже низький рейтинг, виграв повторні вибори за добре організованим сценарієм «Президент-реформатор проти ортодоксального комуніста» (подібно до того, як це зробив 1996 року в Росії Єльцин). Його основним потенційний конкурент з представників правого крила, В'ячеслав Чорновіл, загинув роком раніше у дуже підозрілій автокатастрофі. Передвиборча риторика Кучми була анти-реформістською: він закликав до ґрунтовної ревізії реформ та посилення державного

⁴⁵ Безпосередні причини цієї кризи та перебіг подій під час неї детально описані у роботі Бабаніна, Дубровського та Іващенко (Babanin, Dubrovskiy, and Ivaschenko 2002).

⁴⁶ 890 млн. дол. США мало бути повернуто МВФ, 177 мільйонів – Світовому Банку, 140 мільйонів – Росії, понад 160 мільйонів – Туркменістану, та більше 1 млрд. доларів – приватним інвесторам у євро бонди, що були емітовані у 1997 році під аномально високу процентну ставку у 14,75%.

втручання в економіку (Kravchuk, 2003). Йому вдалося мобілізувати ресурси усіх БАГ та нейтралізувати усіх суперників з не-лівими поглядами.

Проте, на відміну від реформ 1994-1996 рр., зараз арбітру довелося скоротити увесь сектор пошуків ренти, в тому числі й контрольовану ним частину, аби привести його у відповідність з обсягами ренти, що зменшувалися. Очікувалося, що такі реформи будуть дуже «непопулярними», оскільки всі основні політичні гравці мали від них втратити – принаймні, у короткій перспективі.

Кучма призначив свого потенційного суперника з правого табору Віктора Ющенка Прем'єр-міністром, а сам дистанціювався від реформ, що загрожували доходам БАГ. Уперше за час свого президентства Кучма надав Прем'єр-міністрові певну свободу прийняття рішень та створення власної команди – навіть включивши до неї ворога Кучми Юлію Тимошенко. За В. Лисицьким, команда Ющенка «не мала питати жодних дозволів на впровадження реформ». Ющенко мав імідж прозахідного політика та необхідний досвід спілкування з міжнародними установами й закордонними інвесторами, і це допомогло йому розв'язати проблему боргу.⁴⁷ Кучма успішно тиснув на Парламент через своїх клієнтів (пам'ятаймо, що політичні партії – особливо нещодавно створені – переважно були політичними відгалуженнями БАГ) з тим, аби зробити його більш відповідним для здійснення необхідних реформ. Наприкінці 1999 р. та у 2000 році кабінет Ющенка успішно провів серію реформ, спрямованих на вирішення усіх зазначених вище проблем.⁴⁸

Аби обмежити патерналізм по відношенню до підприємств, Ющенко проголосив зобов'язання, за яким його уряд більше не прийматиме взаєморозрахунків та натуроплати обов'язкових платежів до бюджету. Хоча йому не вдалося повністю виконати це зобов'язання (довелося погодитися з взаєморозрахунками по деяких видах заборгованості, що накопичилися раніше), ця політика зупинила подальше зростання заборгованості (Dubrovskiy and Shygayeva, 2004). Його Кабмін негайно скасував 800 постанов попереднього уряду, якими надавалися привілеї окремим підприємствам, а також відкликав більше 400 законопроектів, що їх направили до Верховної Ради його попередники, в тому числі, проект бюджету на 2000 рік. Новий бюджет з нульовим дефіцитом призупинив чинність певних привілеїв. Як наслідок, уперше відбулося скорочення обсягів звільнення від сплати податків (там же). Ці зміни були підтримані реформами робочих процедур Кабінету Міністрів, які дозволили значно ускладнити процеси лобіювання та „вирішення питань” шляхом приватних переговорів.

Платіжну дисципліну в енергетичній галузі було посилено через запровадження простих, але жорстких правил розподілу доходів між енергорозподільчими компаніями та загальним пулом енергогенеруючих підприємств, заборони розрахунків в негрошовій формі, та скасування «гнучкого» забезпечення енергоресурсами⁴⁹. Вже у 2000 році відсоток платежів у грошовій формі (на відміну від натуральної, вексельної чи простроченої оплати) перевищив 90% (Dubrovskiy, 2003).

Землі сільськогосподарського призначення були зрештою приватизовані, хоча й з обмеженнями та заборонами їх купівлі чи продажу. Бартерні схеми субсидування та

⁴⁷ Протягом 6 тижнів починаючи з лютого 2000 р. урядові Ющенка вдалося реструктуризувати борг по єврооблігаціях на суму 2,6 млрд. дол. США. У співпраці з «ING Barings», «Commerzbank», CSFB і Salomon Smith Barney уряд провів роуд-шоу в Західній Європі та США, переконавши 95% тримачів облігацій (близько 5000 осіб), що нагальний тиск щодо сплати боргу не спрацює та що кредиторам буде краще почекати 7 років. Одночасно Тимошенко визнала наявність у НАК «Нафтогаз України» боргу перед російським «Газпромом» у розмірі 2,233 млрд. дол. США (хоча керівництво української компанії стверджувало, що сума боргу складає лише близько 780 мільйонів), а пізніше досягла принципової домовленості про реструктуризацію його виплати.

⁴⁸ Автори вже подавали детальний аналіз цих реформ та їхніх наслідків у роботах Бабаніна, Дубровського та Іващенко (Babanin, Dubrovskiy, and Ivaschenko, 2002), Дубровського (Dubrovskiy, 2002), Дубровського та Шигаєвої (Dubrovskiy and Shygayeva, 2004). Див. також Меморандум з економічного розвитку країни Світового Банку (CEM study of the World Bank, 2004).

⁴⁹ Під „гнучкістю” тут та надалі мається на увазі політика в дусі „гнучкої” законності, або „гнучких” бюджетних обмежень. В даному разі йдеться про незастосування санкцій за несплату до частини споживачів (переважно, промислових підприємств), залежно від їхньої здатності „домовлятися”.

кредитування сільськогосподарських підприємств були замінені більш прозорими. Було скасовано «колективні сільськогосподарські господарства». Після лібералізації у 2000 р. цін на сільськогосподарську продукцію, ціна пшениці зросла утричі, худоби – у 2-3 рази, що збільшило загальні доходи селян приблизно на 3 млрд. гривень. При цьому сільськогосподарська галузь зберегла величезні суми субсидій та широкі можливості звільнення від сплати податків.

Ці реформи переважно закрили прогалину в контролі, тож рік 2000-ий став поворотною точкою для багатьох мікроекономічних тенденцій (див. Розділ 5).

Найбільш спотворюючі форми державного патерналізму на кшталт ГБО та розрахунків в негрошовій формі були істотно скорочені й сконцентровані у відносно вузьких галузях (Dubrovskiy and Shygayeva, 2004). Нові власники (найбільш імовірно, БАГ) отримали контроль над великою кількістю підприємств, змінили їхнє керівництво, або принаймні вдосконалили їхню систему стимулювання праці (Akimova, 2004). Вони також відновили вертикальні інтеграційні зв'язки, що призвело до збільшення обсягів промислового виробництва (приміром, у нафтопереробній, металургійній, гірничій та деяких інших галузях). Свідченням масової реструктуризації підприємств став значний стрибок показника плинності робочої сили (Dubrovskiy and Shygayeva, 2004).

За два роки відсоток респондентів, що зазначали працевлаштування у приватних компаніях, подвоївся (Паніна, 2005) незважаючи на різке уповільнення темпів приватизації та дуже скромні статистичні показники підвищення рівня працевлаштування у новостворених суб'єктах господарювання. Це непрямо вказує на посилення прав власності.⁵⁰

Конкуренція підвищилася з 13% підприємств, що повідомляли про відчуття конкурентного тиску в 1999 р., до 39% - у 2002 р. (Akimova and Kuzyakiv, 2003). Ще більш важливим є те, що змінилися самі тенденції конкурентного відбору: замість патерналізму інвестиції стали скеровуватися переважно ринковими силами (Dubrovskiy, 2003, Dubrovskiy and Shygayeva, 2004).

Відповідно, відбулося значне покращення макроекономічної ситуації. Як наслідок, уперше з 1990 р. економіка почала зростати, демонструючи річні показники росту на рівні 6-9%.

Незважаючи на такі чудові результати та прямі сигнали західних країн, Кучма дозволив комуністам і політикам, пов'язаним з основними БАГ, спекатися реформаторів, як тільки було нейтралізовано загрозу кризи. Уперше за історію України Кабінет Міністрів було відправлено у відставку вотумом недовіри. Цікаво, що у відповідності до традиції «гнучкої» законності офіційно проголошеною причиною цього стало недотримання популістських законодавчих актів (прийнятих ще у 1991-1992 рр.), котрих не дотримувався жоден бюджет за всю історію України. Але реформи продовжилися навіть тоді, коли Кабінет Ющенка відправили у відставку.

Більше того: підвищення обсягів податкових надходжень, в т.ч., від енергетичної галузі, дозволило виплатити заборгованість по заробітній платні та пенсіям, зробивши, таким чином, реформи популярними. На противагу очікуванням, заснованим на теорії J-кривої та інших концепціях, розроблених для застосування у державах загального добробуту, а також незважаючи на вжиття таких дійсно непопулярних заходів, як підвищення тарифів на житлово-комунальні послуги, цін на продукти харчування та скасування деяких пільг для широких верств населення, реформатор Ющенко одразу зажив слави найбільш популярного політика в тодішній історії України з особистим рейтингом близько 30%, який йому вдавалося

⁵⁰ Цитата зі справжньої розмови з водієм таксі (квітень, 2005 р.):

«В: Мене машина не турбує, вона –державна.

Я: Справді державна? Може, вона просто фірмі належить?

В: Це ж АТП-2034.

Я: Може, воно приватизоване?

В: Так, зараз воно зветься ЗАТ. **Але обличчя лишилися ті самі.»**

підтримувати цілих чотири наступні роки – аж до моменту, коли у 2004 р. він став Президентом України⁵¹.

⁵¹ Будучи обраним значною мірою завдяки надіям на продовження успішних реформ, він, втім, на пості Президента розчарував прибічників реформ – можливо почасти тому, що на той момент криза не стояла на порозі, як у 1999-му.

5. Наслідки реформ

Після другої хвилі реформ більшість соціальних показників почали покращуватися. Співвідношення квінтіля з найвищим рівнем доходу до квінтіля з найнижчим рівнем доходу підвищилося з 3,6 у 1993 р.⁵² до 4,8, у 1996 р., а потім знизилося до 2,8 у 2000 р.⁵³ Якщо у 1995 р. смертність серед новонароджених становила 20 випадків на 1000 живих новонароджених (порівняйте з 18 у 1990 р.), то у 2000 році вона становила 17 випадків. Показники кількості тих, хто отримує вищу освіту та багато інших показників досягли своїх нижніх позначок у 1995-1996 рр., після чого почали підвищуватися (Dubrovskiy and Shygayeva, 2004).

Втім, у період між другою (1996) і третьою (1999) хвилями реформ деякі важливі показники лишилися на попередньому рівні, або й навіть продовжили падіння (хоча й меншими темпами). ВВП на душу населення за період з 1992 р. по 1996 р. скоротився майже наполовину й потім лишався майже на тій самій позначці⁵⁴. У 1999 році показник бідності досяг свого пікового верхнього значення – за оцінками, близько 45,7% громадян мали щоденний дохід, еквівалентно нижчий за 2 дол. США за паритетом купівельної спроможності (ПКС),⁵⁵ тобто вище, ніж у Єгипті (у 2000 р. – 43,9%) та удвічі вище за відповідний показник Росії (23,8 у 2000 р.) або Румунії (20,5% у 2000 р.), хоча все ж таки нижче за Китай (у 2000 р. – 50,1%). Цей занепад в основному прийшовся на початок 1990-их. У 1990 р. середньостатистичний громадянин споживав 3597 ккал на добу; у 1999 р. цей показник знизився до 2505 ккал⁵⁶ – впритул близько до фізіологічного мінімуму. У 1998-1999 рр. показник самооцінки суспільного задоволення досяг своєї нижньої межі (Паніна, 2005).

Чому ж це падіння було таким глибоким саме в Україні? Стосовно цього ми висуваємо наступні гіпотези:

1. В Україні – на відміну, приміром, від країн Середньої Азії – потужну роль відігравали два важливих фактори: відносно високий рівень складності виробництва та ерозія патріархальної суспільної свідомості.
2. Еліти в цій країні були слабшими, а загальна якість управління – гіршою, ніж у Росії та Білорусі. Централізоване прийняття рішень залишило регіональним елітам лише обмежену компетенцію, що зводилася здебільшого до простого виконання прийнятих у Москві рішень.⁵⁷ В Україні ця проблема далі ускладнювалася через усталену свого роду «кар'єрний конвеєр» з кінцевим пунктом у найбільш престижних центральних державних установах СРСР – ці установи систематично позбавляли Україну її найбільш здібних кадрів. Цей конвеєр базувався на мережах блату, на вершині яких були керівники СРСР з корінням із України, зокрема, Хрущов і Брежнєв (Babanin, Dubrovskiy, and Ivaschenko, 2002). Нарешті, населення України є уп'ятеро більшим за населення Білорусі; при цьому воно є значно більш розмаїтим. Обидва ці фактори нерідко пов'язуються з нижчою якістю управління.
3. Україна була найбільш індустріально розвинутою республікою СРСР; відповідно, вона успадкувала найсильніших проміжних переможців деструктивного етапу реформ (директорів), котрі всіляко затягували проведення конструктивного етапу.

⁵² Внаслідок гіперінфляції дані цього року не є надійними.

⁵³ Тут і далі, якщо не зазначено інше за даними Світового Банку (через www.gdnet.org).

⁵⁴ Незначний подальший спад вдається таким, що лежить в межах неточностей, зумовлених, зокрема, „віртуальною економікою”.

⁵⁵ http://devdata.worldbank.org/wdi2005/Table2_5.htm#about.

⁵⁶ «Статистичний щорічник України» за 2001, 2002 рр. Державний комітет статистики України.

⁵⁷ Деякі спостерігачі стверджують, що послаблення республіканських еліт було свідомою політикою, з метою попередження виникнення націоналістичних рухів.

4. Принаймні у перші роки реформ легкодоступні джерела ренти в Україні були так само спотворюючі, що й у Росії.⁵⁸ Так само, як і в Росії, вони були пов'язані з експортом дешевих енергоносіїв, як прямим, так і закладеним в енергоємні види продукції (такі, як металопрокат чи хімічні речовини). Але, на відміну від Росії, основні джерела цієї ренти розміщувалися поза межами України. Невдовзі потік ренти призупинився, а отже, не міг більше компенсувати понесених внаслідок спотворення втрат. Крім того, українські шукачі ренти мали менший часовий горизонт, оскільки їхній бізнес фактично отримував вигоди від конкурентних переваг Росії.

Імовірно, в деяких інших країнах з перехідною економікою (Грузії, Албанії, Молдові т. ін.) прогалина у контролі, а відтак, й занепад, виявилися ще глибшими й були серед основних причин громадянських конфліктів. Україні вдалося уникнути таких негараздів навіть незважаючи на величезну прогалину в контролі, від якої страждала уся країна, та так само гострого поглиблення соціальної нерівності. Ми припускаємо, що суспільну ціну кризи полегшували принаймні два види безпосередніх наслідків реформ:

Переваги від лібералізації. Корекція сектору пошуків ренти була спонтанною (через відсутність можливостей контролю), а не свідомою. Але навіть така часткова та неузгоджена лібералізація викоринила постійні дефіцити радянських часів, значно підвищила можливості вибору для споживачів та забезпечила певні можливості вигідного працевлаштування. Ще більш важливим було те, що в уряді не вистачало можливостей контролю для забезпечення збирання податків та дотримання інших нормативних вимог. Отже, він запропонувала свого роду неписаний «соціальний контракт», чи швидше, певний «пакт про ненапад», що являв собою лише трохи видозмінене продовження аналогічних домовленостей радянського періоду (див. Розділ 2.1): «Ми» не протестуємо й дозволяємо «їм» отримувати свою ренту, а «вони» - не втручаються, дозволяючи нам робити те саме». Гайдар та Єльцин в Росії добилися цього своїм відомим Указом «Про свободу торгівлі» (який, втім, був невдовзі відмінений). В Україні ж громадянам, як клієнтам, надали можливість неофіційно (переважно незаконно, але, впродовж певного часу, без покарання) отримувати певну дрібну ренту в обмін на суспільний спокій.

Укріплення прав власності у тих сферах, які начальники в будь-якому разі не могли контролювати. Домогосподарства отримали вигоди від приватизації житла й особливо, розпаювання земельних ділянок, яке було започатковане ще наприкінці 1980-их років й продовжувалося до середини 1990-их⁵⁹: у 1994 р., 43,2% респондентів зазначили, що володіють садовою чи городньою ділянкою, а доходи від продажу продукції сільськогосподарського виробництва у 1994-1996 рр. перевищували 30% від сукупних доходів населення.

Відзначимо, що насправді спрацювали лише методи компенсації, що не були пов'язані з державним патерналізмом – на відміну від офіційних компенсацій, таких, як індексація заробітної платні, соціальна допомога та приватизаційні сертифікати. Через інфляцію (та незважаючи на індексації) розмір реальної заробітної платні знизився більш ніж удвічі, усі види соціальної допомоги були девальвовані до еквіваленту кількох доларів на місяць, а ціна приватизаційного сертифікату на чорному ринку опустилася до менш ніж десяти доларів.

Люди добре вивчили цей урок. Після 1998 року частка тих, хто сподівається лише на себе, почала зростати паралельно з рівнем задоволення від власного соціального статусу (Паніна, 2005).

⁵⁸ Будучи чистим імпортером енергоресурсів, Україна мала вище співвідношення показника енергоспоживання до ВВП, ніж Росія (Babanin, et. al., 2002).

⁵⁹ 10 листопада 1994 р. Президент України видав Указ «Про невідкладні заходи з прискорення земельної реформи у сфері сільськогосподарського виробництва», який проголосив приватну власність на земельні ділянки. На початку 1994 р. 96% угідь сільськогосподарського призначення в Україні належали державі. Впродовж наступних п'яти років в індивідуальне користування перейшло вже 16,2% усіх земельних площ сільськогосподарського призначення в Україні (14,5 млн. земельних ділянок загальною площею більше 7,4 млн. га).

Хоча нерівність й значно посилилася (порівняно з її низьким рівнем у радянські часи),⁶⁰ все ж вона не стала надто високою. За оцінками, які можна зробити на основі наявних офіційних статистичних даних, співвідношення максимальних до мінімальних зарплат у міжгалузевому розрізі збільшилося з 1,92 у 1985 р. до 4,69 у 1996 –му, й далі до 5,48 – у 2001 році.⁶¹ Це є більшим за 4,6 у Канаді, 2,7 у Великобританії та 1,4 у Норвегії⁶², але менше, ніж у Німеччині (6) та Росії (6,7). У 1999 р. коефіцієнт Джіні в Україні становив 29, тоді як у Марокко і Тунісі (2000) він дорівнював майже 40, в Єгипті (2000) – 34,4, а в Болівії – 44,7.

Хоча друга хвиля реформ увінчалася лише частковим успіхом, третя хвиля 1999-2001 рр. обернула вже більшість негативних тенденцій (принаймні, на декілька років).

Вірогідно, що до 2004 р. спричинена розвалом радянської системи криза була, завдяки реформам, переважно подолана. Хоча формально ВВП на душу населення лишався нижчим, ніж він був у 1990 році, насправді, через надзвичайно фіктивні дані про обсяги виробництва та постійний дефіцит різної продукції в Радянському Союзі, ми можемо припустити, що реальні доходи населення є не нижчими, ніж у радянські часи й продовжували зростати у більш-менш постійному темпі принаймні до 2008 року.

Як показують непрямі вимірювання, у той час, як доступність одних груп товарів зменшувалася (в першу чергу, продуктів харчування та книжок), інших – переважно, товарів тривалого використання – навпаки, збільшало (кольорових телевізорів, автомобілів, аудіо - та відеоапаратури).⁶³ Очевидно покращилася доступність житла: з близько 18 кв. м житлової площі на особу у 1990-1991 рр. до 21 кв. м – у 2001 році.⁶⁴ Крім того, споживачі отримали широкий вибір, громадяни – громадянські права і свободи, хоча й дещо обмежені, особливо до Помаранчевої революції, проте більші, ніж при радянській владі; нарешті, незважаючи на постійні проблеми, не припинявся гуманітарний розвиток.

Попри все, рівень життя залишається низьким, навіть порівняно із Росією (котра, втім, має колосальні природні ренти). Права власності є досі доволі слабкими й незахищеними; ринок капіталу лишається кволим, й це перешкоджає ефективному розподілу виробничих фондів. Контроль народу над державними активами лишається недостатнім, що призводить до масових випадків привласнення майна.

Одним з небагатьох показників, які почали погіршуватися під час другої хвилі реформ, був рівень безробіття. Однак, це було пов'язано переважно з переходом від прихованого безробіття до відкритого, а також із запровадженням хоча б деяких виплат по безробіттю, яких до 1994 р. взагалі не існувало. Безробіття підвищувалося до 1999 р. без будь-якого помітного впливу з боку приватизації – принаймні, у промисловому секторі (Мал. 2). Варто відзначити, що до приватизації рівень працевлаштованості знижувався паралельно із спадом продуктивності праці. Масова приватизація негайно змінила цю тенденцію у сфері продуктивності праці, що повністю відновилася до 2000 року. Подальше обмеження патерналізму по відношенню до підприємств забезпечило зростання цього показника більше ніж на 60% впродовж 3 наступних років. Однак рівень працевлаштування продовжував знижуватися – принаймні, впродовж деякого часу. Втім, як не дивно, патерналістські настрої не призвели до появи на вулицях маршів безробітних – натомість, громадяни намагаються впроваджувати деякі інноваційні стратегії.

⁶⁰ Даних про нерівність та рівні бідності, зібраних у радянський період згідно з методологією, яку можна було б порівняти до міжнародних стандартів, не було; навіть наявні дані про рівень доходів та оплати праці були дуже ненадійними. За умов постійного дефіциту різниця у реальній доступності товарів і послуг була вирішальною й значною мірою визначала реальну купівельну спроможність доходів, що їх отримували різні соціальні групи у різних регіонах. Безумовно, в офіційних даних ці нерівності жодним чином не віддзеркалювалися.

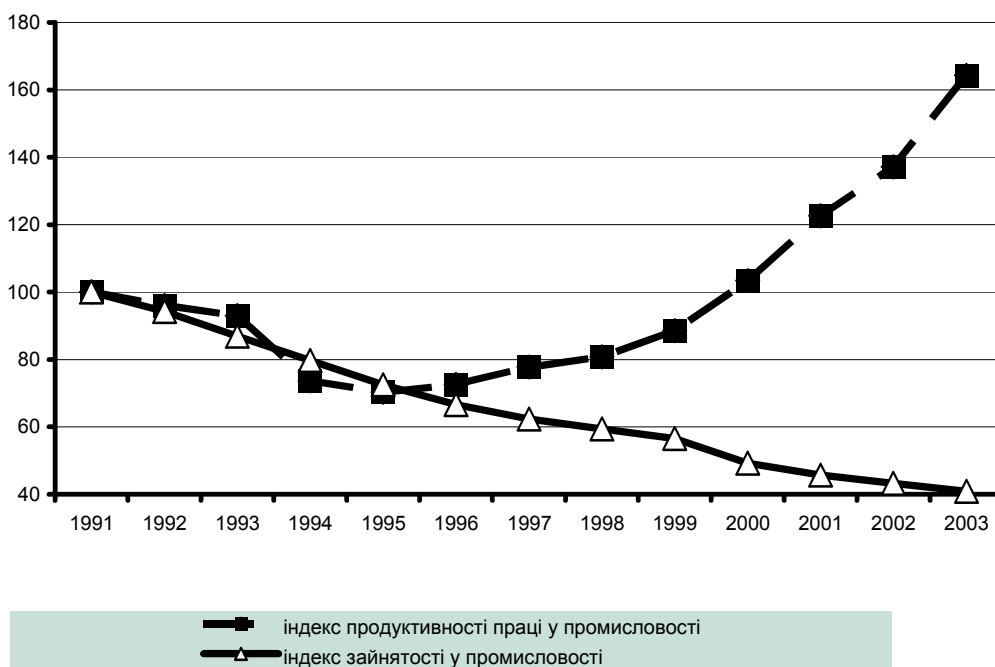
⁶¹ Після 1990 р. найвищий рівень оплати праці в Україні був зафіксований у фінансовому та страховому секторі.

⁶² Розрахунки авторів ґрунтуються на даних, наданих LABORSTA – Базою даних статистики працевлаштування Міжнародної Організації Праці, що підтримується Бюро статистики МОП (<http://laborsta.ilo.org>).

⁶³ Паніна та Головаха (1999), стор. 36.

⁶⁴ Державний комітет статистики України.

Мал. 2. Продуктивність праці та рівень працевлаштування у промисловому секторі України в 1991-2003 рр. (до та після масової приватизації)



Джерело: Держкомстат

Хоча у 1994 р. 8,2% та 1,9% респондентів заявили про зміну місця працевлаштування один та більше разів відповідно, у 1998 р. ці частки зросли до 11,3% та 4,3%.⁶⁵ Після початкового поштовху, отриманого на початку 1990-их, мобільність ринку робочої сили незначно змінилася з майже 25%⁶⁶ до 18,8% у 1997 році, а згодом, після кризи 1998 р., знов зростає до 28,8% у 2001.⁶⁷ Промисловий сектор продемонстрував навіть вищі рівні мобільності (23% у 1997-1998 рр. та 34,6% - у 2001 р.) (Dubrovskiy and Shygayeva, 2004). Сектор приватних послуг поглинув більшу частину надлишкової робочої сили, тож безробіття ніколи не досягало надто високих рівнів. Воно почало зменшуватися після третьої хвилі реформ, коли розпочався період економічного зростання. Крім того, за деякими оцінками, від 10 до 20% української робочої сили працює за кордоном на тимчасовій або постійній основі.⁶⁸ У 2003 р., 12,1% респондентів повідомили про наявність в них або членів їхньої родини досвіду роботи за кордоном (Паніна, 2005) (звісно, ті, що працюють за кордоном постійно, опитуванням не охоплювалися). Отже, що таке безумовно змінилося – так це трудова мораль.

Звідси випливає, що реформи вочевидь стали вірним засобом боротьби з економічною кризою, але, попри це, вони лишаються переважно непопулярними.

Початково населення реформи підтримувало. Однак, тоді до цих реформ не була готова *номенклатура*. Коли ж реформи зрештою почалися, вони втратили громадську підтримку. Навіть у 1996 р. респонденти вбачали основними складовими ринкових реформ «зміцнення

⁶⁵ Паніна та Головаха (1999), стор. 42.

⁶⁶ У цьому абзаці ми використовуємо коефіцієнт звільнення (співвідношення між кількістю звільнених протягом року до загальної чисельності працюючих) як критерій оцінки мобільності ринку робочої сили.

⁶⁷ «Українські економічні тенденції. Березень 2002 р.» Проект TACIS UEPLAC, стор. 26.

⁶⁸ За твердженням Державної прикордонної служби України, перед виборами до Верховної Ради України 2007 р. за кордоном перебувало близько 3 млн. українських виборців.

дисципліни»⁶⁹ та «справедливу оплату праці» (в розумінні «однакових сум винагороди за однакову роботу»). Розвиток банківських і ринкових інфраструктур, банкрутство збиткових компаній належно поціновані не були. Близько 40% відповіли, що не знайомі з засадничими принципами ринкової економіки. Тут варто відзначити, що деякі з цих настроїв у 2000 році далі погіршилися (Головаха, 2001).

Населення сприймало урядовців і політиків, як корупціонерів або тих, хто намагається втілити хіба що власні плани (тобто, максимізувати власну владу); бізнес сприймався як діяльність, спрямована на пошуки ренти. Такі погляди ще більше утверджувалися у міру розчарування від реформ, котрі, як вважалося, лише зводять все на гірше. Отже, населення вважало і державу, і підприємців негідними їхньої підтримки й називало правлячі еліти «мафією» (Паніна, 2005, стор. 27).

Ті з респондентів, які були знайомі з принципами ринкової економіки, а також більш молоді, багатші та з наявним досвідом перебування за кордоном, значно більш позитивно ставилися до підприємництва, ніж середній громадянин (Паніна, 2005). Це дає можливість припустити, що навчання – особливо, практичне навчання в процесі діяльності – із часом здатне змінити анти-реформістські нахили.

Отже, суспільна ціна кризи виявилася високою, але її не варто пов'язувати з реформами, як це зазвичай робиться. Оскільки розпад радянської системи був невідворотним, не реформи були основною причиною понесених втрат – швидше, все було навпаки. Ми не знайшли жодних доказів того, що бодай якась суспільна ціна була пов'язана із третьою хвилею реформ. Друга хвиля також мала безумовно позитивні наслідки для більшості соціальних показників, хіба що дані про рівень безробіття лишилися неоднозначними. Пасивні «реформи» першої хвилі все ж супроводжувалися швидким зниженням соціальних стандартів, але – й ми на цьому наголошуємо – це зниження, як також і «деструктивність» реформ, були наслідками довготривалого процесу розпаду.

Мабуть, якщо б момент невідворотного розвалу комунізму та реформ деструктивного етапу не був би настільки затягнутим (скажімо, якщо б він почався у 1950-ті роки, одразу ж після смерті Сталіна, чи, принаймні, в середині 1960-их, коли уповільнення росту стало очевидним), та коли б конструктивний етап реформ був більш рішучим, краще спланованим і взагалі, більш координованим і комплексним, тоді б наслідки цього принесли б кращі результати за нижчу ціну. Нажаль, це тільки «якби». Як полюбляє казати перший Президент України Леонід Кравчук, «Маємо те, що маємо».

Висновки

Основними уроками щодо реформ в умовах ренто-орієнтованого суспільства, які можна винести з українського досвіду, є наступні:

- Ренто-орієнтоване суспільство навряд чи може бути дійсно демократичним, навіть після запровадження формальних демократичних інститутів. Необхідність попередження надмірного споживання може призвести до потреби в авторитарному правителі.
- Попри відсутність демократії, економічні реформи дійсно можуть відбуватися без чіткого мандата громадськості, чи тиску групи інтересів. Їх спрямовує взаємодія інтересів щодо пошуків ренти під загрозою кризи, або з її початком. Наслідком стає послаблення авторитарного контролю, зменшення розміру ренти, розвиток конкурентного ринкового сектору, укріплення прав власності і верховенства права, та поступова фактична демократизація суспільства.
- Ми можемо погодитися з «градуалістами» у тому, що свідомо відмова від урядового контролю і координації може виявитися занадто дорогою для суспільства, якщо станеться «зарано», коли воно ще не готове замінити їх правами власності та ринковою координацією. Однак, затягування коригування масштабів урядового

⁶⁹ Безумовно не фінансової чи ринкової дисципліни, як міг би припустити економіст із західною освітою, але радше «дисципліни соціалістичного виробництва».

втручання у відповідності до реальних можливостей уряду щодо його дієвого забезпечення⁷⁰ може потягнути за собою ще більшу суспільну ціну в майбутньому. У будь-якому випадку, коли урядовий контроль і координація вже є неефективними або недіючими, що швидше їх замінять ринкові інститути, то нижчими буде ціна змін, яку доведеться сплатити суспільству.

- Формальна демократизація, не підтримана відмовою від сприйняття за принципом «нульової суми» та патерналістської свідомості, не веде безпосередньо до демократії. Однак, послаблення авторитарного контролю може запустити ланцюгову реакцію реформ, які призведуть до створення ринкової демократії.
- Зовнішні фактори (на кшталт закордонної допомоги) сприяють реформам та полегшують труднощі періоду змін: (а) допомагаючи відновити чи зберегти контроль за природними джерелами ренти та державними фондами, а звідси – ресурсами, які мають контролюватися в будь-якому випадку (порівняйте з «дисципліною для старого сектору», Світовий Банк (World Bank, 2002); (б) сприяючи утвердженню прав власності, а також справедливих ринкових відносин і політичної конкуренції (головним чином, через зміну громадського сприйняття); (в) заохочуючи до створення сектору, заснованого на правах власності та ринковій координації (до того ж висновку прийшов СБ (World Bank, 2002).
- Водночас, міжнародні донори здатні зашкодити реформам, забезпечуючи органи державної влади джерелами ренти, що можуть використовуватися як замітники реформ. Зокрема, кредити на «покриття дефіциту державного бюджету» можуть сприяти відтермінуванню реформ й таким чином, зрештою підвищувати їхню суспільну ціну, як це сталося в Україні у другій половині 1990-их років.

⁷⁰ Порівняйте з основним висновком Світового Банку (1997) про те, що найбільш ефективним розміром уряду є той, що відповідає його інституційній силі.

Бібліографія

1. Гайдар, Егор. Наследие социалистической экономики: макро- и микроэкономические последствия мягких бюджетных ограничений - Научные труды ИЭПП, № 13, 1999
2. Гарань, Олексій., О. Майборода (Ред).Українські ліві: між ленінізмом і соціал-демократією — Київ, 2000
3. Головаха Е.И. Возрастная структура ценностей: Жизненная перспектива и профессиональное самоопределение молодежи. - Киев: Наукова думка, 1988. - С.112
4. Головаха Є. Економічні реформи і масова свідомість в Україні В: Українська приватизація: плюси і мінуси. Під ред. А.Пасхавера – Київ,: Альтерпрес, 2001. - С. 48.
5. Головаха, Е.И., Н.В. Панина, Ю.Н. Пахомов и др. Политическая культура населения Украины: Результаты социологических исследований. АН Украины, Ин-т социологии. Киев, Наукова думка, 1993.
6. Іващенко, Олексій. Ринок ОВДП в Україні: огляд та макроекономічні висновки. Український журнал „Економіст”, №3, 1998
7. Панина, Н. Украинское Общество 1994-2005: Год Перелома. Социологический Мониторинг. Институт Социологии Нан Украины, Киев, 2005
<http://dif.org.ua/publics/11/us5.pdf>
8. Пасхавер, Александр. Украинские реформы, или Приватизацию никто не любит. Социология: теория, методы, маркетинг, № 4, 2003
9. Рывкина, Розалина (1998). Экономическая социология современной России. Москва, Дело, 1998
10. Турчинов, Олександр. Вплив тіньової економіки на політичні відносини – у: „Малий бізнес України. Підприємці здатні відродити країну”. Під редакцією Д.Ляпіна. Асоціація сприяння розвитку приватного підприємництва в Україні „Єднання”. ТОП, Київ, 1997.
11. Akimova, I. Change of top managers and performance incentives for CEOs in Ukrainian industrial enterprises in 1998-2001. In the: Ukraine:Building Foundations for Sustainable Growth. A Country Economic Memorandum, Volume 2. World Bank, 2004 (Акімова, Ірина. Управлінський людський капітал: визначальні фактори та вплив на діяльність промислових підприємств України. В: Україна: Формування основи для стабільного зростання. Меморандум про економічний розвиток, Том 2 (неофіційний переклад). Світовий Банк, жовтень 2004)
12. Akimova, Iryna and Oksana Kuzyakiv. Business Climate And Investment In 1999-2002: No Significant Improvement? - IER Quarterly Enterprise Survey, Special Issue No 1 (2) April 2003. (Акімова, Ірина, та Оксана Кузяків. Діловий клімат та інвестиції в 1999-2002 роках: нічого не змінилося? – Квартальне опитування підприємств, спеціальний випуск № 1(1). Інститут економічних досліджень та політичних консультацій, квітень 2003) www.ier.org.ua
13. Aslund, Anders (2002): Building Capitalism: The Transformation of the Former Soviet Bloc, Cambridge University Press.(Ослунд Андерс. Розбудова капіталізму. Київ: Дух і літера, 2003)
14. Babanin, Olexander, Vladimir Dubrovskiy, and Oleksiy Ivaschenko (2002): Ukraine: The Lost Decade ... and a Coming Boom?, the GDN “Explaining Growth” working paper, Alterpress, Kyiv, and http://www.eerc.ru/activ/projects/GRP/papers/Ukraine_final.pdf

15. Banaian, King, 'The Economy of Ukraine after Ten Years The Connection between Delayed Economic Reforms and External Assistance, *Journal of Ukrainian Studies*, vol. 26, nos. 1-2 (Summer-Winter 2001), pp.75-92.
16. Blanchard, Olivier & Kremer, Michael, 1997. "Disorganization," *The Quarterly Journal of Economics*, MIT Press, vol. 112(4), pages 1091-1126.
17. Boycko, M., A. Shleifer, and Vishny. (1995) *Privatizing Russia*. Cambridge, Mass., MIT Press.
18. Cottarelli, C., and M. I. Blejer (1991): *Forced Savings and Repressed Inflation in the Soviet Union: Some Empirical Results*, IMF Working Paper, No. 91/55, June.
19. Cournot, Augustin. *Researches Into the Mathematical Principles of the Theory of Wealth*. Homewood, 111.: Richard D. Irwin, Inc., 1963 (original published in French, 1838). As quoted in: Sonnenschein, Hugo. *The Dual of Duopoly Is Complementary Monopoly: or, Two of Cournot's Theories Are One*. *The Journal of Political Economy*, Vol. 76, No. 2 (Mar. - Apr., 1968), 316-318.
20. Dabrowski, M. (1994). *Ukrainian Way to Hyperinflation*. CASE Studies and Analyses No. 12.
21. Demsetz, Harold. *Toward a Theory of Property Rights*. *The American Economic Review*, Vol. 57, No. 2, *Papers and Proceedings of the Seventy-ninth Annual Meeting of the American Economic Association* (May, 1967), 347-359.
22. Dewatripont, M., and G. Roland. *The Virtues of Gradualism and Legitimacy in the Transition to a Market Economy - The Economic Journal*, Vol. 102, No. 411 (Mar., 1992), pp. 291-300
23. Dixit, Avinash, Gene Grossman and Elhanan Helpman (1997): "Common Agency and Coordination: General Theory and Application to Government Policy Making". *Journal of Political Economy* 105: 752-69
24. Drazen, Allan and William Easterly (2001), "Do Crises Induce Reform? Simple Empirical Test of Conventional Wisdom," *Economics and Politics* 13 (2), 129-157.
25. Dubrovskiy, V. (2003). *Microeconomic Prerequisites for Growth*, in: *The Sources of Economic Growth*. In: *Ukraine After the 1998 Currency Crisis and the Country's Prospects*, edited by Marek Dabrowski and Malgorzata Jakubiak, CASE Report No.55. Available at www.case.com.pl
26. Dubrovskiy, V. and Shygayeva, T. *Sources of Economic Growth in Ukraine: Industrial Enterprises - In the: Ukraine: Building Foundations for Sustainable Growth. A Country Economic Memorandum, Volume 2*. World Bank, 2004. (Дубровський, Володимир, та Тамара Шигаєва. Джерела економічного зростання в Україні: промислові підприємства. В: Україна: Формування основи для стабільного зростання. Меморандум про економічний розвиток, Том 2 (неофіційний переклад). Світовий Банк, жовтень 2004)
27. Dubrovskiy, Vladimir (2006). *Towards Effective Anti-Corruption Strategies in Ukraine: Removing the Cornerstone without Toppling the Building*. CASE Studies and Analysis Working Series # 322. http://www.case.com.pl/upload/publikacja_plik/10233280_sa322.pdf
28. Dubrovsky, Vladimir. 1999. "Some Issues Related to the Problem of 'Kartoteka #2'." Unpublished manuscript. Kyiv: Harvard/CASE Ukraine Project.
29. Foster, G.M. "Peasant Society and the Image of Limited Good." *American Anthropologist*, 67,2, 1965.
30. Golovakha E., Panina N. *The Development of a Democratic Political Identity in Contemporary Ukrainian Political Culture* /R.Farnen (Ed.) *Nationalism, Ethnicity, and*

Identity. Cross-National and Comparative Perspectives.- New Brunswick, NJ: Transaction Publ., 1994. - P. 403-425.).

31. Guriev, S. and B.Ikces 1999. "Barter in Russia". In: The Vanishing Ruble: Barter and Currency Substitution in Post-Soviet societies ed. P.Seabright. Cambridge, UK, Cambridge University Press
32. Hellman, Joel S. 1998. "Winners Take All. The Politics of Partial Reform in Post-Communist Transitions." *World Politics* 50: 203-234.
33. Hellman, Joel S., Geraint Jones, and Daniel Kaufman. 2000. "Seize the State, Seize the Day. State Capture, Corruption, and Influence in Transition." Policy Research Working Paper No. 2444: The World Bank Institute.
34. Hoff, Karla, and Joseph E. Stiglitz, 2004. After the Big Bang? Obstacles to the Emergence of the Rule of Law in Post-Soviet Societies. *The American Economic Review*, vol.94, No.3, June 2004.
35. Ickes, Barry, and Clifford Gaddy. 1998. "Enterprises in Russia." Paper presented at the Academic Workshop on Corporate Governance in the Former Soviet Union: London Business School.
36. Karklins, Rasma, 2002. Typology of Post-Communist Corruption. *Problems of Post-Communism* July/August 2002
37. Kaufmann, D., S.Johnson, and P. Zoido. "Corruption, Public Finances and the Unofficial Economy". Policy Research Working Paper 2169, The World Bank: Washington, D.C., August 1999. <http://www.worldbank.org/wbi/governance/pubs/corrandpubfin.html>
38. Klitgaard, Robert 1988. *Controlling Corruption* (Berkeley: University of California Press, 1988), p. 75. Quoted by: Karklins, 2002.
39. Kornai, Janos. 1986. "The Soft Budget Constraint." *Kyklos*, 39(1): 3—30.
40. Kornai, Janos. Hardening of the budget constraint under the postsocialist system., *Japan and World Economy* 8 (1996) 135-151
41. Kovalev, P. (1999). Some Fiscal Policy Problems. In: M. Dabrowski (ed.), M. Dekhtiarchuk, U. Gorski, P. Kovalev, Y. Kuz'min, and K. Sultan, *Ukraine: From Fragile Stabilisation to Financial Crisis. CASE Studies and Analyses* No. 158.
42. Kravchuk, R. S. (1998). Budget Deficit, Hyperinflation and Stabilisation in Ukraine: 1992-96. *CASE Studies and Analyses* No. 125.
43. Kravchuk, R.S., *Ukrainian Political Economy: The First Ten Years* (New York: Basingstoke, 2003).
44. Krueger, Anne. The Political Economy of the Rent-Seeking Society. *The American Economic Review*, Volume 64, Issue 3 (Jun., 1974), 291-303.
45. Ledeneva, A.V. (1998): *Russia's Economy of Favours*. Cambridge University Press.
46. Lunina, Inna, and V.Vincetz (1999): "Subsidizing Ukraine's Enterprises", In:"Ukraine at the Crossroads", Springer Verlag, 1999, pp.118-132.(Луніна, Інна, та В.Вінценц. Субсидії українських підприємств. В: Україна на роздоріжжі. Уроки з міжнародного досвіду економічних реформ / За ред. А.Зіденберга та Л.Хоффманна. – Київ, Фенікс, 1998)
47. McGuire, Martin C. and Mancur Olson Jr. The Economics of Autocracy and Majority Rule: The Invisible Hand and the Use of Force. *Journal of Economic Literature*, Vol. 34, No. 1 (Mar.1996), 72-96

48. Murphy, K.M., Shleifer, A., and Vishny, R.W. The Allocation of Talent: Implications for Growth - The Quarterly Journal of Economics, Vol. 106, Issue 2 (May, 1991), 503-530
49. North, D., "Institutions, Institutions Change and Economic Performance", Cambridge University Press, 1990. (Норт, Даглас. Інституції, інституційна зміна та функціонування економіки. Київ, Основи, 2000)
50. Olson, M. (1965) The Logic of Collective Action, Cambridge, Harvard University Press.
51. Olson, Mancur. The Rise and Decline of Nations: Economic Growth, Stagflation, and Social Rigidities. New Haven: Yale University Press, 1982
52. Paskhaver, Alexander. 1999. "Prospects for Entrepreneurship in Ukraine: Privatization and Gains of the New Capital." Monitoring of Ukrainian Economy 1/43. (Пасхавер, Александр. Перспективы частного предпринимательства в Украине: приватизация и рост нового капитала. «Экономика Украины» №4, апрель 2000г. <http://www.c-e-d.info/img/pdf/11.pdf>)
53. Polishchuk L., A. Savvateev. Spontaneous (Non)emergence of Property Rights. IRIS Working Paper 241, 2000
54. Polterovich, Victor (2001): Institutional Traps. – in: The New Russia: Transition Gone Away, eds. L.R.Klein and M.Pomer. Stanford, CA; Stanford University Press
55. Pryor, F.L. and Michael Blackman (1998): The Ukrainian Industrial Sector in 1996 and 1997: Insights from the Rapid Enterprise Survey. Swarthmore College and ICPS 36.
56. Putnam, Robert, R. Leonardi, and R. Nanetti, 1993, Making Democracy Work: Civic Traditions in Modern Italy. Princeton: Princeton University Press.
57. Roland, Ge'rrard. The Political Economy of Transition. - Journal of Economic Perspectives, Volume 16, No. 1 (Winter 2002) Pages 29–50
58. Shleifer, Andrei, K. Murphy and R. Vishny "Why Is Rent-Seeking so Costly to Growth?". American Economic Review Papers and Proceedings, May, 1993.
59. Smith, Adrian and Adam Swain, "Regulating and Institutionalising Capitalisms: The Micro-Foundations of Transformation in Eastern and Central Europe" pp. 25-53 in J.Pickles and Adrian Smith (eds), Theorising Transition: The Political Economy of Post-Communist Transformations. London: Routledge, 1999.
60. Solnick, Steven Lee "The Breakdown of Hierarchies in the Soviet Union and China" World Politics - Volume 48, Number 2, January 1996, pp. 209-238
61. Sonin, Konstantin. Why the Rich May Favor Poor Protection of Property Rights. William Davidson Working Paper Number 544, December 2002
62. Stiglitz, Joseph (1999): Whither Reform?, paper for 1999 ABCDE Conference, Washington DC: World Bank. <http://www.worldbank.org/knowledge/chiefecon>
63. Sundakov, A., Ossowski, R., Lane, T. (1994). Shortage Under Free Prices: the Case of Ukraine in 1992. IMF Working Paper No. 94/10.
64. Szyrmer, J. 2001. Post-Soviet Transition: Problems, Lessons and Solutions – In: Reforms in Ukraine: Ideas and Actions. Edited by J.Szyrmer and D.Snelbecker; Kyiv, Altpress, pp. 81-103 www.case-ukraine.kiev.ua
65. Szyrmer, J., and O. Besedina, "Transactions in Transition: To Barter or Not to Barter", In: "Ukraine: Monetizing a Transition Economy", Ed. by J. Szyrmer, Alterpres, Kyiv, 2001

66. Tornell, Aaron and Andres Velsaco. The Tragedy of the Commons and Economic Growth: Why Does Capital Flow from Poor to Rich Countries? *The Journal of Political Economy*, Vol. 100, No 6 Centennial Issue (Dec. 1992), 1208-1231
67. Tornell, Aaron. "Reform from Within," National Bureau for Economic Research Working Papers, no. 6497 (April 1998).
68. Transition: The First Ten Years. Analysis and Lessons for Eastern Europe and Former Soviet Union, 2002, The World Bank, Washington, DC
69. Tullock, Gordon. "Efficient Rent Seeking", 1980, in Buchanan et al, editor, *Toward a Theory of the Rent-Seeking Society*
70. Ukraine: Building Foundations for Sustainable Growth. A Country Economic Memorandum: Volume 1 - A World Bank Country Study, 2004 (Формування основи для стабільного зростання. Меморандум про економічний розвиток, Том 1 (неофіційний переклад). Світовий Банк, жовтень 2004)
71. Verhovodova, L. The Issues of Development of the Financial-Industrial Groups in Ukraine. In the: Ukraine: Building Foundations for Sustainable Growth. A Country Economic Memorandum, Volume 2. World Bank, 2004 (Верховодова, Л.Т. Проблеми розвитку фінансово-промислових груп України. В: Україна: Формування основи для стабільного зростання. Меморандум про економічний розвиток, Том 2 (неофіційний переклад). Світовий Банк, жовтень 2004)
72. Voronkova, T. Privatization in Ukraine: History and Outlook. *The Ukrainian Economic Monitor*. No.2 (45), June–July 2000 (Воронкова, Таїсія. Приватизація в Україні: історія та перспективи. Моніторинг економіки України, № 2 (45), червень-липень 2000)
73. World Bank (1997): The State in a Changing World. *The world development report*, The World Bank, Washington, DC (Государство в меняющемся мире. Отчет о мировом развитии. Всемирный Банк, 1997)
74. World Bank (2002): Transition. The First Ten Years. Analysis and Lessons for Eastern Europe and the Former Soviet Union. The World Bank, Washington, DC

Додаток. Основні групи інтересів у пізньому радянському суспільстві та їхня роль перед розвалом комунізму та після нього.

Група	Склад	Субкультура і роль	Прагнення та роль у реформах
<i>Начальники</i>	Функціонери КПРС і комсомолу. Представники адміністративного апарату радянського уряду всіх рівнів, які не мали безпосереднього доступу до джерел ренти Вищі чини збройних сил, а також МВС, служби безпеки (КДБ) та інших силових структур.	Арбітри. Почасти ті, хто щиро вірить у комунізм, почасти – цинічні шукачі ренти, <i>начальники</i> уособлювали усі недоліки неконтрольованої бюрократії (корупцію, роздування штатів та функцій, тощо).	Оскільки джерелом законності їхнього існування була комуністична ідеологія, а засноване на ідеології законодавство наділяло їх владою, після занепаду комунізму та розпаду СРСР <i>начальники</i> у своїй більшості втратили свій вплив і владу. Найбільш далекоглядним з <i>начальників</i> вдалося заздалегідь забезпечити собі певний доступ до джерел ренти через монопольний арбітраж, нормативні акти тощо. Особисті зв'язки, влада і компромат були їхніми основними активами, які можна було конвертувати у ренту (чи її постійне джерело). Не маючи прямого доступу до власності, <i>начальники</i> підтримували приватизацію, більше орієнтовану на «зовнішніх» власників.
<i>Господарники</i> в цілому	Представники номенклатури, відповідальні за певні цінні активи	Основна категорія клієнтів та проміжних переможців першого етапу. Хоча й відносно більш прагматичні (в т.ч., щодо прав власності), розумні та іноді, більш підприємливі (10-15%), ніж <i>начальники</i>, <i>господарники</i> обов'язково залучалися у системи нелегального обміну, а отже,	Мріяли звільнитися від контролю <i>начальників</i> й підвищити власні доходи від ренти. При цьому усі <i>господарники</i>, за виключенням найбільш підприємливих, бажали зберегти патерналізм, який був основним джерелом таких доходів.

		підлягали карному переслідуванню. Таким чином, межа між «нормальною» та корупційною діяльністю була дуже тонкою, й вони перетинали її значно частіше за <i>начальників</i>, частково компенсуючи собі меншу кількість офіційних привілеїв більшим розміром нелегально отримуваної ренти.	
Директорський корпус – основна частка господарників	Директори великих промислових підприємств (яких ще часто називають «червоними директорами»), та меншою мірою, середніх промислових, транспортних і будівельних підприємств. Голови <i>колгоспів</i>.	Проміжні переможці. Щиро вбачали свою місію (та місію їхніх підприємств) у «виробництві продукції для Держави», причому остання мала забезпечити їх усім необхідним та сприяти виробництву. За виразом Віктора Лисицького, Радника В. Ющенка під час його роботи у Національному банку та Кабінеті Міністрів України, який у радянські часи відповідав за фінанси на промисловому підприємстві: «...директори були швидше організаторами, аніж менеджерами: вони знали виробництво, але не мали навичок управління компаніями, не мали уяви про маркетинг, фінанси та інші речі, необхідні в умовах конкурентної ринкової економіки».⁷¹ Натомість вони звикли до	<i>Директори</i> були найбільш потужними гравцями на початкових етапах існування посткомуністичного суспільства. У 1991 р. 46% ВВП України забезпечували підприємства важкої промисловості. Директори та голови колгоспів займали 35% місць у парламенті – стільки ж, скільки <i>начальники</i>. Однак, після розвалу комунізму останні переважно відчували себе деморалізованими й невпевненими. З останніх років існування СРСР <i>директори</i> широко використовували свою владу для пошуків ренти через лобіювання, підбурювання до страйків та політичного шантажу. Замість підвищувати конкурентноздатність, <i>директори</i> бралися торгуватися з урядом про патерналістську «підтримку виробництва» в обмін на права контролю та політичну підтримку. Згодом їхня залежність від патерналізму активно

⁷¹ З інтерв'ю авторів із В. Лисицьким від 1 жовтня 2003 р.

		ієрархічної переговорної торгівлі, характерної для радянської економіки, а отже, у багатьох випадках добре розумілися на «вирішенні питань».	використовувалася для підкорення БАґами. Професійне об'єднання <i>директорів</i> – Українська спілка промисловців та підприємців (УСПП) – є доволі впливовою структурою: її голови (Л. Кучма, А. Кінах) займали посади Прем'єр-міністрів, а сама спілка мала власну партію та парламентську фракцію. Зрештою, директорам вдалося добитися обрання одного з них президентом країни (хоча, як це не парадоксально, саме за його влади вони втратили свій вплив).
Інші господарники	Вище керівництво підприємств невиноробничої сфери (торгівлі, матеріального забезпечення, громадського харчування, обслуговування споживачів, банківські тощо) Голови спеціальних постачальних установ, що обслуговували номенклатуру та урядові структури, забезпечуючи їх дефіцитними товарами Голови підприємств, пов'язаних з наданням житлово-господарських та інших муніципальних послуг	Проміжні переможці. Були тісно пов'язані з рештою груп з допомогою мереж <i>блату</i> , оскільки безпосередньо керували товарними потоками, що були найціннішим джерелом благ. З іншого боку, мали обмежений доступ до власності, здатної давати ренту. Крім того, їхні підприємства підлягали менш патерналістському ставленню, ніж ті, що були «виробниками» [матеріальних цінностей].	Були найкраще підготовані та екіпіровані для необмеженого пошуку ренти, тож мали особливий інтерес у звільненні від контролю арбітра, будучи при цьому значно меншими прихильниками патерналізму. Водночас, вони продовжували виступати проти послідовної лібералізації, яка підриває арбітраж як постійне джерело ренти.

Колишні «неформали»	Учасники тіньової економіки радянських часів (т. зв. «спекулянти», валютники, контрабандисти, неофіційні виробники і продавці дефіцитних товарів). Кримінальні структури (якщо використовувалися в якості сурогату для забезпечення виконання договірних зобов'язань та лояльності).	Проміжні переможці. Найбільш відверті у порушенні законів, проте водночас, найбільш підприємливі. За Пасхавером, внутрішньо притаманна цьому типу підприємців екстремально висока готовність ризикувати значною мірою визначила корпоративну культуру всієї бізнес-еліти. Вони мали вузький часовий горизонт, низький рівень довіри, низьку соціальну відповідальність тощо. Кримінальні закони, впроваджувані через насильство, стали замінником забезпечення виконання договірних зобов'язань та гарантій лояльності в умовах повільного прийняття офіційного законодавства та поганого забезпечення його виконання.	«Неформальний» сектор радянської економіки не був надто потужним,⁷² але породив деяких видатних бізнесменів і політичних діячів посткомуністичної епохи. Активне залучення ділків тіньового ринку та кримінальних авторитетів до економічних і політичних процесів лише посилювало атмосферу беззаконня, що панувала у перші роки перехідного періоду. Водночас, дрібна нелегальна торгівля, відома в часи СРСР під назвою «спекуляція» до 1994 р. стала основним заняттям для майже чверті населення; при цьому колишні учасники тіньового сектору економіки, маючи більший досвід у цьому виді бізнесу, отримали переваги перед новачками. Більше того: із занепадом органів забезпечення правопорядку через недостатнє фінансування та масову деморалізацію в нових умовах, кримінальні структури з їхньою жорсткою дисципліною, значними фінансовими активами та «методами фізичного забезпечення виконання договірних зобов'язань» перетворилися на одну з складових політики. Політики та впливові бізнесмени використовували їх в якості інструменту „силової конкуренції” та забезпечення виконання контрактів в
----------------------------	--	--	---

⁷² За оцінками Світового Банку, обсяг тіньового сектору у радянській економіці дорівнював приблизно 12,3% ВВПіі

			обмін на „кришу”, імунітет від юридичного переслідування тощо. Пізніше неприхований рекет був обмежений та зрештою, зведений нанівець органами забезпечення правопорядку. Використання таких практик при прийнятті рішень посилює громадську недовіру до еліт та атмосферу беззаконня у суспільстві.
Робоча сила та інші широкі суспільні групи	Наймані працівники, пенсіонери, студентство та інші категорії, які не мали ані влади, ані доступу до основних джерел ренти	Громадська свідомість була амбівалентною (Головаха і Паніна, 1994). Лишаючись клієнтами найнижчого рівня в ієрархії, люди мали значні патерналістські очікування. Водночас, вони розчарувалися у комуністичній ідеології, стомилися від постійного й зростаючого дефіциту, поганої якості товарів і послуг та інших недоліків радянської системи. Вони також бажали більше свободи і незалежності.	Вибір людей не був відповідно представлений у політиці, через практично повну відсутність необхідних для цього політичних структур та організацій громадянського суспільства. Люди, у свою чергу, переважно зберігали мовчання про порушення демократичних принципів та, аж до «Помаранчевої революції» 2004 року, не вдавалися до будь-яких масштабних форм громадського протесту. Водночас, органи державної влади завжди пам'ятали про можливість заворушень, спричинених економічними труднощами. Це накладало підсвідомі обмеження на їхні пошуки ренти, а отже, у непрямий спосіб стримувало розміри пулу наявної для перерозподілу ренти. Втім, ця межа стримування лишалася непрозорою.
«Незалежні» підприємці	Люди з підприємницькою жилкою, які не належать до жодної з описаних вище	Єдина відносно менш патерналістськи налаштована група. Для цих людей бажання	Незалежні підприємці разом з найбільш підприємливими господарниками заповнили

	категорій й не задіяні в жодній з найбільш потужних мереж <i>блату</i>.	особистої незалежності від влади є дуже важливим, якщо не основним мотивом. Однак, більшість із них не мали не тільки «зв'язків», репутації та конкретних навичок і вмінь, необхідних для входження до мереж <i>блату</i>, але також і знань, навичок і вмінь, необхідних для того, щоб займатися будь-яким видом підприємницької діяльності. Крім того, дехто з них продовжує сповідувати патерналізм, чекаючи на появу «чесної держави», яка належно їх захищатиме.	конкурентний ринковий сектор, що швидко формувався. Однак, їхній вплив впродовж усього період лишався незначним. Дехто з них, хоча й не завжди бажаючи цього, поступово пристав на умови гри й відповідно, на пропозицію більш потужних гравців, які наймали їх на посади молодших керівників. Решта залишилася або на рівні малого та мікробізнесу, або, зрештою, здалася, відправившись або в еміграцію, або знов на посаду найманого працівника і т. ін.
--	--	--	---

Кінцеві висновки

ⁱ Наша модель нагадує розроблену Діксітом, Гроссманом і Хелпманом (Dixit, Grossman, and Helpman, 1997), але з деякими істотними доповненнями.

По-перше, ми дозволили пулові ренти бути варіативним. Якщо його розмір залежить від зусиль уряду, останній стає зацікавленим у максимізації загального обсягу ренти. В умовах досить слабких демократичних інститутів цей інтерес може переважити інтерес до забезпечення добробуту громадян, тож держава зрештою опиняється «захопленою»: уряд проводить політику, спрямовану на збільшення загального пулу ренти в обмін на внески, що їх роблять пов'язані з пошуками ренти компанії. Зокрема, він зацікавлений в обмеженні пошуків ренти для запобігання надмірному споживанню так, ніби він є власником цього пулу. За наявності достатнього політичного вибору цей інтерес перетворює такий уряд на потенційного реформатора, зацікавленого у частковому здійсненні реформ, які максимізують ренту, але не в їхньому завершенні, яке може принести максимізацію суспільного добробуту. Отже, згідно з такою моделлю, в умовах слабких демократичних інститутів реформи лишаються частковими навіть якщо уряд видається «сильним».

По-друге, ми вказуємо, що модель Діксіта та ін. розглядає уряд як посередника, що забезпечує хазяїв рентою. Але насправді він наділений дискреційними повноваженнями щодо розподілу ренти поміж лобістами – й це робить уряд їхнім босом. Якщо зазирнути трохи глибше й відзначити, що насправді активним добувачем ренти є не уряд, але компанії, які її шукають, зрештою отримаємо модель з багатьма посередниками, яку ми вважаємо ближчою до українських реалій.

По-третє, ми не тримаємося фіксованої норми спільного розподілу ренти між керівниками та їх посередниками. При цьому стосунки між керівником та агентом стають патерналістськими, оскільки кількість ренти, яка лишається посередникові, стає предметом переговорів й може бути обмінена на лояльність клієнтів. Особливо промовистим у даному випадку прикладом виступає гнучка бюджетна політика» (ГБО), описана Корнаї (Kornai, 1986) як державний патерналізм щодо підприємств в умовах централізованого планування.

ⁱⁱ Соціальні видатки не були пріоритетами бюджетів. Дійсно, успадковані з радянських часів соціальні зобов'язання були неймовірно великими. Вони далі збільшилися з прийняттям Верховною Радою у перші роки незалежності серії популістських законів. Але «гнучка» законність повною мірою відобразилася у тому, що жоден з прийнятих бюджетів не був спрямованих на виконання цих законів.

У дійсності, соціальна допомога, якою б значною вона не була, не мала пріоритету перед прямим субсидуванням підприємств («підтримка національної економіки»), за винятком 1993 та 1995-1997 рр. Але саме у ці роки субсидування підприємств здійснювалося переважно у непрямий спосіб. Крім того, дефіцит бюджету в 1993 р. все ще був на 63% нижчим за тогорічні видатки на «підтримку національної економіки». У 1992 році планові обсяги прямих субсидій також перевищили суму дефіциту бюджету, й згодом на додачу були «перевиконані» на 213%. Крім того, фактичне виконання соціальних статей бюджету нерідко було неповним і віддзеркалювало потужну тенденцію до затримки відповідних платежів, що, з урахуванням дуже високого рівня інфляції, фактично означало їхню девальвацію.

ⁱⁱⁱ «... найбільш інтенсивно процес приватизації проходив у таких галузях: торгівлі та громадського харчування, де було приватизовано 29917 об'єктів (44,8% від загальної кількості приватизованих об'єктів по всіх галузях); сфері побутових послуг — 11859 об'єктів (17,8%); промисловості — 6974 об'єктів (10,5%); будівельній — 3293 (4,9%), та житлово-комунальному секторі — 3072 об'єкти (4,6%)». (там же). Галузі торгівлі (в т.ч., громадського харчування) та побутових послуг переважно складалися з малих підприємств, що підлягали прямому викупу («Група А»). У цих галузях з використанням вищезазначених методів було приватизовано 72,8% і 74,4% загальної кількості приватизованих об'єктів. «Найбільш поширеним методом приватизації великих і середніх промислових (60,8% загальної кількості приватизованих підприємств) та транспортних (74,4% приватизованих об'єктів) підприємств стало утворення відкритих акціонерних товариств (ВАТ). Частка цього методу у приватизації будівельних проектів та сільськогосподарських активів була високою (44,6% та 43,1%, відповідно). Продаж акцій у

БАТ в інших галузях економіки використовувався рідко» (Voronkova, 2000).

^{iv} Точніше кажучи, деякі з умов МВФ також були спрямовані на мікрорівень. Але вони складали лише маленьку частинку величезних (до 89 пунктів) меморандумів. Уряд нерідко їх ігнорував, бо ці положення могли підірвати джерела влади та/чи ренти арбітра. Але оскільки МВФ завжди віддавав пріоритет своїм стандартним макроекономічним критеріям, затримки з проведенням інституційних та структурних реформ на подальше фінансування не впливали. Крім того, коли МФІ наполягали на структурних реформах, вони переважно мали на увазі ті, що обмежували можливий патерналізм та пільги для населення. Хоча ці проблеми були важливими, вони все ж таки мали другорядне значення у порівнянні з патерналізмом по відношенню до підприємств. Луніна та Вінценц (Lunina and Vinzenc, 1999) визначили, що загальний обсяг субсидій, наданих підприємствам у 1997 році, сягав 20-25% ВВП. Для звичайного ж громадянина «неформальних», чи то «прихованих» субсидій не передбачалося (хіба що у вигляді дешевої електроенергії). Але на відміну від підприємств, населення сплачувало за спожиту електроенергію реальною готівкою, причому більше 60% сплачувалося вчасно. Безумовно, з точки зору здорової ринкової економіки це небагато, але все ж таки краще за якихось 32% платежів за електроенергію, сплачених готівковими коштами на кінець 1999 р. (Dubrovskiy, 2003). Крім того, ці субсидії були значно менш спотворюючими за наслідками, оскільки стимули до праці лишалися дуже сильними.

Імовірно, що відповідні гарячі дискусії були використані урядом до відвернення уваги МФІ від реальних джерел ренти, якими користувалися БАГи.