

МИКРОЭКОНОМИЧЕСКИЕ, ВНЕЭКОНОМИЧЕСКИЕ И СИСТЕМНЫЕ АСПЕКТЫ ЭКОНОМИЧЕСКИХ РЕФОРМ В УКРАИНЕ: БОЛЬШЕ ВОПРОСОВ, ЧЕМ ОТВЕТОВ

Настоящая работа представляет собой авторское обобщение результатов многочисленных и плодотворных дискуссий и исследований, проведенных за последние два года в рамках подпроекта *Микроэкономические основы для макроэкономической политики* проекта Гарвардского института международного развития (ГИМР) *Макроэкономическая реформа в Украине*, финансируемого Агентством по мировому развитию (АМР) США.¹ В этих обсуждениях участвовали в разное время все сотрудники украинского представительства ГИМР, а также многие другие люди, искренне заинтересованные в успехе трансформации в Украине. Среди них хотелось бы особо выделить президента Центра экономического развития, внештатного советника президента Украины Александра Пасхавера, к. э. н. Тамару Шигаеву, политолога и действующего политика Владимира Золотарева, аспиранта Гарвардского университета Александра Пивоварского и особенно руководителя представительства проф. Януша Ширмера, который не только организовал работу представительства, но и внес наибольший вклад на уровне идейного обеспечения.

Несмотря на то что очень многие мысли, к сожалению, высказывались только устно, было бы несправедливо не сослаться на их авторов в соответствующих местах настоящей статьи, что автор пытался, по мере возможности, тщательно соблюдать. Поскольку практика отсылок к идеям, высказанным только устно, не является общепринятой, в случае какого-либо несогласия реферируемых лиц автор готов взять на себя ответственность за содержание и интерпретацию этих идей. Я считал бы за честь приписать их себе.

Первые две главы посвящены общим вопросам, по необходимости затрагивающим многие проблемы, выходящие далеко за пределы обычного экономического анализа. К сожалению, автор (пока) не может считать себя достаточно компетентным в таких областях знания, как, например, историческая экономика, отчасти потому, что обычно их рассматривают как представляющие сугубо академический интерес и на этом основании обходят вниманием

¹ Изложенные ниже взгляды и оценки принадлежат автору или разделяются им, но не обязательно совпадают с официальными позициями группы по макроэкономической реформе в Украине, ГИМР и АМР.

люди, близкие к практике. В то же время, как будет видно из дальнейшего, анализ вполне “земных” проблем переходных экономик упорно приводит к постановке вопросов, выходящих далеко за пределы традиционных экономических дисциплин. Поскольку, к сожалению, профессиональные исследователи, имеющие надлежащую подготовку и в то же время готовые заниматься этими проблемами, встречаются крайне редко, впрочем, как и достаточно серьезная соответствующая литература, на эти вопросы приходится искать ответы исходя из имеющейся эрудиции. Поэтому автор заранее приносит свои извинения за возможные терминологические неувязки и прочие несуразности, допущенные в этих двух главах. Если таким образом удастся привлечь внимание профессионалов в соответствующих областях к поставленным проблемам, автор будет считать свою задачу успешно выполненной.

Третья глава посвящена анализу стратегии и тактики реформ с позиций, изложенных в первых двух главах, в четвертой сделана попытка концептуально проанализировать с тех же позиций ситуацию в Украине. Поскольку конечной целью прикладных исследований является именно выработка политических рекомендаций для реформ, которые являются связующим звеном между “теорией” и “практикой”.

В последние годы мы стали свидетелями настоящей интеллектуальной революции в экономической теории, особенно применительно к переходным экономикам. Этот процесс значительно ускорился со времен экономического краха в России, но все еще далек от завершения: мы зачастую не знаем не только ответов, но даже правильных вопросов. Поэтому настоящая статья посвящена не столько первым, сколько последним. К сожалению, полученные на сегодняшний день результаты пока не дают достаточных оснований с уверенностью ни подтвердить, ни опровергнуть большую часть изложенных гипотез. Сбор доказательств требует проведения первичных статистических и социологических исследований, к которым мы хотели бы привлечь внимание специалистов в соответствующих областях знания. Эти исследования, в свою очередь, требуют большой подготовительной работы, с которой мы, впрочем, надеемся успешно справиться как сами, так и при помощи коллег.

ВВЕДЕНИЕ

Советская экономическая школа была склонна рассматривать экономику как полностью управляемую в “механическом” смысле слова систему, где макроэкономическая политика (в том смысле, в каком этот термин вообще применим к плановой экономике) приводит к поставленным целям автоматически, стоит только согласовать соответствующим образом плановые задания на всех уровнях. Парадоксальным образом способ восприятия, лежащий в основе большинства макроэкономических подходов, распространенных в странах с развитыми рыночными институтами, оказывается в определенной

степени похожим. В макроэкономике обычно предполагается, что субъекты рынка ведут себя экономически рационально, а институты, такие как, например, соблюдение контрактов, действуют **в совершенстве**. Поэтому при условии создания правильных стимулов, проведения адекватной фискально-монетарной политики и т.д. “невидимая рука” рыночных сил, максимизируя экономическую эффективность на микроуровне снова-таки автоматически (хотя и не всегда мгновенно) обеспечит соответствующую переориентацию экономического поведения таким образом, что все возможности для создания прибыли и роста, которые существуют внутри накладываемых экономикой ресурсных ограничений, будут использованы полностью.

Соответственно, оптимальная макроэкономическая политика в стране с развитыми рыночными институтами призвана как можно точнее предугадать действия миллионов несогласованных участников рынка, каждый из которых стремится максимизировать свои доходы исходя из имеющейся у него информации. Задача правительства – использовать макроэкономические регуляторы таким образом, чтобы **не мешать** “невидимой руке” толкать игроков к состоянию Парето-равновесия, а экономике, соответственно, расти в максимально возможном устойчивом темпе. Разумеется, в разных странах и в разные периоды наиболее адекватными оказываются различные модели и концепции, однако, пожалуй, нигде “общепринятый” макроэкономический подход не терпел такого сокрушительного фиаско, как в переходных экономиках двух важнейших постсоветских стран – Украины и России

На первый взгляд (основанный, естественно, на официальных данных), с макроэкономической точки зрения эти экономики ведут себя просто непостижимо: ответом на подавление гиперинфляции и уменьшение бюджетного дефицита становится снижение уровня инвестиций, которое, однако... умеряет темпы экономического спада. В ответ на ценовой шок – повышение цен на энергоносители в десятки раз при одновременном снижении стоимости рабочей силы – энергоемкие отрасли расцветают, а трудоемкие приходят в упадок. Да и сам факт поразительной “живучести” экономики Украины, которая, если верить официальной статистике, сократилась (по ВВП) втрое за неполных десять лет с безработицей в пределах 5% (по методике ИЛО, см.: [1]), совершенно непостижим, если вспомнить, что Великая депрессия сократила ВВП США “всего лишь” примерно на 30%.

Неудача попыток с помощью монетарной стабилизации добиться экономического роста в России и Украине по аналогии со странами Центральной и Восточной Европы (ЦВЕ) заставила экономическое сообщество обратить более пристальное внимание на институциональный аспект и “своеобразие” этих стран (Гэдди и Айкес [2], Дж. Хеллман [3], *Государство в меняющемся мире* – отчет Мирового банка за 1997). Справедливости ради нужно отметить, что многие истины, открывшиеся глазам этих сторонних наблюдателей

сравнительно недавно и получившие общее признание только после финансового краха в России, были достаточно очевидны для “инсайдеров” задолго до того (см., напр., [4], не претендуя на приоритет), однако они, к сожалению, не были своевременно сформулированы на общепринятом в западных академических кругах языке.

Однако, как бы там ни было, теперь (лучше поздно, чем никогда) уже можно считать общепризнанным, что **в случае переходных экономик, особенно постсоветского типа, макроэкономические ограничения, как правило, не являются критическими факторами, сдерживающими начало экономического роста.** Прекращение затянувшегося спада и переход к устойчивому росту в этих случаях обусловлен в основном микроэкономическими причинами, и, соответственно, основной задачей макроэкономической политики становится создание среды, благоприятствующей развитию институций свободного рынка (совсем недавно в исследовании компании МакКинзи были приведены убедительные доказательства того, что российские предприятия могли бы увеличить производительность труда втрое за счет усовершенствования “институционального капитала”, [5]). Более того, экономистам, привыкшим апеллировать к “политической воле”, пришлось с горечью осознать, что их постоянные ссылки на ее отсутствие только убеждают власти в их (экономистов) политической слабости. В условиях господства тех, кого Дж. Хеллман назвал “промежуточными победителями”, едва ли не важнейшей задачей экономической политики становится создание общественных групп, заинтересованных в поддержке дальнейших реформ. При этом необходимо учитывать, что проводить эту политику должны власти, представляющие тех же самых “промежуточных победителей”, т. е. как раз те, кто меньше всего заинтересован в переменах¹. Трудно придумать более необычную для “традиционной” макроэкономики задачу.

Эта задача многократно усложняется тем обстоятельством, что внутри страны отсутствует “критическая масса” компетентных, рыночно мыслящих экономистов и бюрократов, помощь же со стороны легко может быть представлена заинтересованными лицами как небескорыстная, а следовательно (по свойственной им, да и большей части населения, логике игры с нулевой суммой – см. дальше), вредоносная. При этом глобализация и открытость действительно порождают серьезные проблемы, которые на сегодняшний день не имеют однозначного и общепризнанного решения. По всем этим причинам независимым, а особенно иностранным, экспертам, заинтересованным в успешном продвижении экономических реформ, необходимы не толь-

¹ Трудно удержаться, чтобы не процитировать самого себя. Одну из статей, посвященных попытке организовать очередной “поток рент” с помощью дискреционной промышленной политики, автор в свое время назвал *Армрестлинг по-киевски: “волосатая лапа” против “невидимой руки”*.

ко теоретические концепции, адекватно описывающие происходящее и позволяющие выработать рекомендации, но также сильные и убедительные доказательства их адекватности. В поисках таких теорий и эмпирических доказательств приходится особенно внимательно изучать поведение субъектов постсоветских экономик на микроуровне, искать закономерности во взаимосвязях с социологическими, психологическими и технологическими аспектами, пытаясь объединить эту разностороннюю и разнородную информацию в логически обоснованную систему, а затем пытаться облечь эти знания в понятную форму.

ТРАНСФОРМАЦИЯ В ГЛОБАЛЬНО-ИСТОРИЧЕСКОМ КОНТЕКСТЕ

Процессы, происходящие в украинском обществе, становятся гораздо понятнее, если вести их отчет не с конца 1980-х годов, а примерно с середины прошлого века. Соответственно рассматривать происходящее нужно не столько как переход от экономики центрального планирования к рыночной экономике, сколько более широко – как эпизод в процессе модернизации общества. Кроме того, иногда бывает полезно вспоминать, что экономика – это только одна из наук, объектом изучения которых выступает человеческое общество. Например, такая важнейшая экономическая категория, как мотивация, рассматривается на уровне понятия в психологии и не всегда может быть однозначно истолкована без привлечения последней.

Более того, наиболее обширная и развитая часть современной экономической науки по сути изучает только один тип общественного устройства – экономику, основанную на свободном рынке, или “капитализм” в марксистской терминологии. Это не случайно, поскольку только при определенной степени зрелости общественных отношений (институций, формальных и неформальных) главным источником благ становится капитал, т. е. материальные активы, используемые, прямо или косвенно, для приумножения общественного богатства. При этом существенно, что именно приумножение общественного богатства через генерацию прибыли становится самым легким путем к благосостоянию – более легким, чем передел богатства через открытый разбой или поиск ренты. Неудивительно, что именно такое общественное устройство в конечном счете обеспечивает наибольшие темпы роста материального благосостояния, что делает его привлекательным и обеспечивает могущество “зрелых” стран. Поэтому проблема развития институций обычно ставится в повелительном наклонении: **экономический анализ используется для того, чтобы выявить, каких институций не хватает для формирования эффективной экономики.** Но хотя такой анализ очень важен с точки зрения формулировки общественных потребностей, сами институции возникают только по мере того, как такие потребности возникают и создаются обществом. Между тем, до тех пор пока сохраняются сильные элементы “традици-

онного” общества, требуется другой инструмент для описания “экономического” поведение его членов, т. е. для описания тех решений, которые они принимают для повышения своего благосостояния. Более того, само понятие “благосостояния” существенно отличается от того, что принято в странах с работающими рыночными механизмами.

Так, в неправовом государстве при отсутствии должной защиты прав личности и частной собственности богатство теряет свою привлекательность по сравнению с государственной службой, а на первое место в иерархии ценностей выходят неформальные отношения с властями. В такой “экономике власти” [6], свойственной советской системе (и не только), место в неформальной властной иерархии является аналогом капитала в той степени, в какой оно позволяет его владельцу оказывать прочим неформальные же услуги, способствующие повышению благосостояния или приумножению “капитала”. Такие услуги играют роль, подобную роли товаров в безденежной экономике, но с огромной стоимостью транзакций и мизерной прозрачностью, приводящими к соответствующей эффективности. Заимствуя марксистскую терминологию, можно описать отношения в такой экономике как “власть – услуги – власть+”.

Формальные законы, существующие в такой системе, обязаны быть противоестественными с тем, чтобы вывести всех ее участников или по крайней мере активных игроков за пределы формальной структуры, где они не подлежат личной власти, а только “подчиняются закону” [7], в противном случае “услуги” обесцениваются. В свою очередь, фактические законы должны быть в минимальной степени формализованы и прозрачны с тем, чтобы не обесценивать саму “власть” [8]. Кроме того, что важнее всего для экономики, все эти услуги являются частью механизма “раздела пирога”, игры с нулевой или отрицательной суммой. Ренты выступают как форма конвертации власти в материальные блага в той степени, в какой эти блага необходимы участникам. Впрочем, вопреки распространенному заблуждению, материальные интересы сами по себе не обязательно являются определяющими для участников, играющих ключевые роли.

Рассмотрим потребности игроков и источники их удовлетворения (см.: *Таблица*) с точки зрения известной теории Авраама Маслоу (“пирамида Маслоу”), которая широко и успешно применяется в маркетинге и теории менеджмента [9].

| Средства удовлетворения / Уровень потребностей | Развитое общество/рыночная экономика | Средневековое и переходное общество/поиск ренты | Советское общество |
|--|--|--|---|
| Первичные (еда, питье, тепло и т. д.) | Материальные | Материальные | Материальные |
| Безопасность | Материальные | Неформальные связи. Богатство – источник опасности для его владельца. | Неформальные связи источник опасности преследуется, если с формальными ие |
| Социальные (любовь, дружба) | Внеэкономические | Внеэкономические | Внеэкономические |
| Самоутверждение | Материальные. Богатство – источник независимости. Господствует уважение к богатству, которое априори предполагается нажитым честным путем. | Продвижение в иерархии “знати”. Независимость недостижима в принципе и нежелательна. Богатство ассоциируется с грабежом, не очень почетно ¹ . | Продвижение в иерархии и независимость нежелательна. И со “стяжательств” доходами, крими |
| Самореализация | Материальные. Самый легкодоступный способ получить власть над людьми, увековечить свое имя и систему ценностей – основать свое дело. | Неограниченная власть над людьми в обмен на такое же подчинение сеньору. | Возможности в иерархии определены критериями и неформальными правилами, в при допускающими “и людьми ограниче |

¹ Здесь и далее имеется в виду “почет” с точки зрения большинства в обществе. Разумеется, в рамках определенной общественной группы ценности могут существенно отличаться от общепризнанных, но в таком случае сама эта группа рассматривается как маргинальная. На самом деле, что очень показательно, в течение всего периода Средневековья и, аналогично, советского периода общественное уважение к богатству постепенно росло.

Разумеется, самоутверждение и особенно самореализация глубоко индивидуальны. В любом обществе существуют значимые категории людей, которые представляют их по-разному. Например, для ученого высшей наградой является Нобелевская премия, которую ее обладатель вряд ли променяет на десятикратную сумму в деньгах, а абсолютное большинство людей увековечивают свое имя и мировоззрение в своих детях. Однако в обществе, основанном на рыночной экономике, на ключевых постах – владельцев и топ-менеджеров фирм – естественным образом оказываются именно те, кто реализовывает свои устремления именно через приумножение собственного материального богатства¹. Остается сконструировать правила игры таким образом, чтобы они могли это сделать **исключительно**, или хотя бы в подавляющем большинстве случаев, через приумножение общественного богатства (разумеется, выполнение этой задачи оказывается чрезвычайно сложным на практике). Однако при другой системе отношений проблема, по-видимому, не решается в принципе.

Таким образом, тот общепризнанный факт, что советская плановая экономика была системой поиска ренты, можно рассматривать как частное выражение общей близости этой системы со средневековой (феодальной), отмеченной многими исследователями. Но традиция поиска ренты как главного источника (точнее, способа концентрации) богатств и не прерывалась со времен крепостничества, поскольку базировалась на глубоко укоренившихся неформальных институциях и всевластии бюрократической машины. В то же время первая стадия трансформации “экономики власти” в рыночную экономику состоит в формализации и универсализации “услуг” путем их “монетизации” (Золотарев). Иными словами, формула приумножения приобретает вид “власть – деньги – власть+”, т. е. коррупция и поиск ренты выступают системообразующими элементами. Не случайно в подавляющем большинстве стран “третьего мира” коррупция на всех уровнях власти настолько распространена.

Перераспределительные отношения по-прежнему главенствуют в обществе и остаются главным источником богатства, а элита остается закрытой, нарастает социальное расслоение. В то же время начавшийся процесс модернизации порождает колоссальный психологический дискомфорт у людей с “традиционным” патерналистским сознанием. Все это вместе взятое создает почву для “эгалитарно-патерналистских” настроений, которые находят выражение в коммунистических и традиционалистских движениях, тоталитарных сектах и т. д. При соответствующих условиях подобные движения могут даже приходиться к власти, как это и произошло в России в 1917, Германии в 1933 или

¹ Заметим, что при других условиях, например в советском обществе, отбор кандидатов на должности руководителей, в том числе и предприятий, производился по всем другим критериям, поэтому их поведение не всегда можно корректно объяснить чисто экономическими интересами.

Иране в 1979. Но эти и другие подобные “революции” не столько создали систему поиска рент, сколько преобразовали ее, не затрагивая сути – права власти бесконтрольно распределять (“отнимать и делить”) неограниченную долю общественного продукта в рамках “игры с нулевой суммой”, потенциальные выигрыши участников которой больше, чем в производстве этого продукта. В то же время не отмечено ни одной успешной попытки коммунистического или фашистского переворота в странах, где преобладает поиск прибыли.

С этой точки зрения, **фундаментальная причина хода революций в странах ЦВЕ (в 1989 году) и их последующего экономического расцвета состоит в том, что в этих странах в свое время не было успешных коммунистических переворотов именно потому, что они успели продвинуться гораздо дальше по пути модернизации¹ (а в экономическом измерении – от поиска рент к поиску прибыли) до того, как коммунизм был им навязан.** Подтверждением этому служит судьба Балтийских стран, которые, несмотря на совершенно другое политическое “происхождение”, экономически развиваются очень похоже на страны ЦВЕ². С другой стороны, Балканские страны, никогда не входившие в состав СССР и даже порой проводившие относительно независимую политику, но отстававшие от стран ЦВЕ и Балтии по степени завершенности модернизации перед Второй мировой войной, по своим характеристикам и проблемам находятся гораздо ближе к России и Украине [10].

Таким образом, можно заключить, что события последних двенадцати лет (с момента принятия Закона “О кооперации в СССР”) представляли собой прежде всего продолжение в новых условиях процесса, прерванного революцией 1917 года. Современная экономика Украины в целом находится на пути от “советской” к рыночной существенно ближе к первой, если ее рассматривать как “экономику власти” (ср. выводы в [11]), при этом много общего наблюдается с системами “поиска рент”, характерными для обществ с сильным влиянием патриархальных институций (Латинской Америки и Ближнего Востока). В то же время есть очень существенные различия, которые не позволяют прямо применять в данном случае модели, успешно зарекомендовавшие себя в этих странах³: с одной стороны, Украина не может воспользоваться

¹ На этот факт внимание автора обратил В. А. Скуратовский.

² К другим, возможно не менее важным факторам, на наш взгляд, относятся: (а) относительно меньший “срок выдержки” – во всех этих странах еще живы люди, управлявшие частной собственностью, в диаспоре сохранились традиции и представители прежней элиты; (б) остаточный малый бизнес, меньшая степень коллективизации сельского хозяйства вплоть до сохранения частного сектора в Польше; (в) несравненно большая открытость общества для контактов (Ширмер); (г) меньшая суровость “чисток”, отсутствие голодомора. Некоторые из перечисленных факторов, впрочем, можно скорее отнести к следствиям большей степени модернизации.

³ Поскольку практически нигде в перечисленных регионах (кроме Чили, страны весьма нетипичной для Латинской Америки) не наблюдается устойчивого, не основанного

преимуществами периода индустриализации, с другой – уровень образованности населения и некоторые другие составляющие “человеческого капитала” принципиально лучше и сравнимы скорее с положением в развитых странах. Некоторые характерные особенности Украины и вытекающие из них выводы будут рассмотрены дальше.

“БЛЕСК И НИЩЕТА” СТРАТЕГИИ И ТАКТИКИ ЭКОНОМИЧЕСКИХ РЕФОРМ

Задача перехода от “плана к рынку” была изначально сформулирована, в духе вышеприведенных рассуждений, как приватизация в сочетании с созданием для предприятий такой макросреды, которая направляла бы их активность на поиск прибыли (вместо ренты) и при этом обеспечивала бы адекватной информацией в виде рыночных цен. Тактика достижения этой цели – знаменитая триада “либерализация – приватизация – стабилизация” – была, как казалось, достаточно хорошо теоретически обоснована: либерализация призвана установить реалистические цены, ввести конкуренцию между производителями и т. д.; приватизация – резко расширить сферу частной собственности, деполитизировать бизнес, повысить эффективность управления предприятиями и одновременно создать политическую поддержку реформам через раздачу собственности; и, наконец, стабилизация предназначалась не только для создания предсказуемой макросреды, но и для отстранения государственного аппарата от вмешательства в бизнес путем сокращения возможностей для субсидирования, льготного кредитования и т. д. С точки зрения предприятия, все эти меры должны были привести в первую очередь к приходу эффективных собственников и ликвидации режима “мягких бюджетных ограничений”¹ (МБО), которым государственные предприятия активно злоупотребляли при социализме. Сегодня можно констатировать, что такая политика результативны ров-

на эксплуатации природных ресурсов, превышающей их воспроизводство (sustainable), экономического роста, вопрос о самом существовании моделей экономической политики, успешных в такого рода обществах, остается открытым.

¹ Термин “бюджетные ограничения”, вообще говоря, не вполне корректен по отношению к предприятиям в рыночной экономике, поскольку для таких предприятий не существует фиксированного бюджета. Наоборот, предприятие может свободно привлекать заемные и инвестиционные средства, но только в тех пределах, в каких рынок готов их предоставлять. Конечно, в этом смысле, а также в смысле невозможности влиять на цены внеэкономическими методами предприятия в рыночной экономике все-таки испытывают определенные, по своему очень жесткие ограничения. Кроме того, они не могут рассчитывать на помощь государства в случае неудачи их коммерческой деятельности. Поскольку перечисленные особенности не сводятся к финансовой или платежной дисциплине (другим терминам, часто употребляемым в качестве синонима МБО) в обычном понимании этих слов, а также учитывая сложившуюся практику, в этой работе нам все же придется пользоваться не совсем точным термином МБО, вкладывая в него вышеописанное содержание (Хваджа Султан).

на настолько, насколько общество готово к большей открытости и соревновательности [12].

Нельзя сказать, что этот аспект реформ изначально не был принят во внимание. Однако, “с высоты сегодняшнего дня” отдельные, критически важные, концепции некоторых разработчиков стратегии, как, например, Шляйфера, Бойко и Вишны [13], выглядят недостаточно продуманными. Так, например, эти и многие другие авторы рассматривали директоров российских предприятий как homo economicus, полагая, что под влиянием экономических стимулов они будут способны коренным образом изменять свое экономическое поведение. В то же время назначенные по “неформальным” признакам в рамках “экономики власти”, эти люди в массе своей не просто не обладали знаниями и навыками, необходимыми для работы в условиях рыночной экономики. Многие (возможно, большинство) из них по своим **психологическим установкам и личным качествам** (т. е. не поддающимся изменению по крайней мере в кратко- и среднесрочной перспективе параметрам) не отвечали той роли, которую должен играть предприниматель по отношению к **предпринятому им** предприятию. В развитых рыночных экономиках этот вопрос решается “автоматически”, хотя и не без некоторого запаздывания – владельцы имеют возможность сменить неадекватного менеджера, либо предприятие меняет владельцев, поэтому там подобное допущение вполне оправдано. Однако в рамках “экономики власти” неформальные связи имеют настолько большое значение, что даже полноправные владельцы не всегда способны заменить директора предприятия вопреки его воле, а сами директора зачастую отказываются от весьма заманчивых “золотых парашютов”, предлагаемых новыми владельцами. На практике оказалось, что (возможно) **не столько экономические стимулы изменили или сменили директоров, сколько наоборот.**

Неадекватность менеджмента и его сильная политизированность имеют далеко идущие последствия. В числе прочего это проявилось в инвестиционном поведении предприятий: в отличие от предпринимателей, которые хотя бы однажды рискнули собственными деньгами или благополучием ради того, чтобы начать свой бизнес (ради самореализации, независимости и т. д.), “красными директорами” становились в зависимости от способностей эксплуатировать полученные “в пользование” предприятия¹, причем не только и не столько в реальности, сколько в отчетах – это в лучшем случае, когда личные отношения и симпатии начальства требовали хотя бы формального подтверждения. Когда в ходе массовой приватизации эти самые директора получили свои предприятия в собственность, большинство из них оказались озабочены не столько процветанием бизнеса, сколько возможностью перераспределения

¹ В действительности, производственные единицы, существующие с советских времен, строго говоря, не имеют права на такое название, поскольку их никто никогда не предпринимал!

ресурсов в пользу своего личного потребления, пусть даже в ущерб предприятию. В целом это вполне соответствует обычным предпочтениям рядового человека (не предпринимателя), который отвергает риск и измеряет полезность бизнеса исключительно уровнем поступлений на свой личный счет. Было бы странно ожидать, что среди назначенных вышеописанным способом директоров окажется существенно больший процент предпринимателей, чем в среднем обычно наблюдается в обществе, т. е. порядка 10–15%.

Другое важнейшее следствие состояло в том, что в полном соответствии с установившейся с советских времен практикой ответом “красных директоров” на экономические стимулы к повышению эффективности предприятий стали не столько усилия, направленные “вниз”, на реструктуризацию, сколько массированное лоббирование и (частично – как результат) становление “виртуальной экономики”. Соглашаясь с Гэдди и Айкесом [14] в том, что директора российских предприятий вполне рационально ведут себя в рамках существующих правил игры, нельзя останавливаться на полпути. Настоящий вопрос состоит даже не в том, кто и зачем установил эти правила, которые так хорошо отвечают эгоистическим интересам их авторов (здесь ответ очевиден), но в том, как могло случиться, что народ **позволил** сделать экономику “виртуальной”? Ответ содержится в работе Хеллмана: искатели ренты, оказавшиеся ближе других к ее главным источникам на этапе либерализации цен (этот процесс подробно описан Ослундом в [15] – весьма фундаментальной, хотя несколько чересчур политизированной работе), оказались “победителями” на этапе частичных реформ и сейчас, пользуясь слабостью демократических институтов, контролируют власть на всех уровнях, успешно блокируя и извращая любые попытки довести реформы до логического конца. Конечно, такое поведение может быть истолковано как экономически рациональное, но вряд ли это то, что ожидали получить инициаторы реформ.

Еще один фатальный для реформ момент состоял в недооценке фактора системной коррупции. Выше уже была приведена одна из версий, на мой взгляд, исчерпывающе объясняющая печально известную репутацию Украины и России в этом вопросе. Нельзя сказать, что фактор коррупции не учитывался изначально: в уже упомянутой книге Шляйфера и др. ему посвящен детальный анализ, который базируется на общепринятой теории “раздела прибыли”. Этот анализ приводит авторов к выводу о том, что в соответствии с теоремой Коуза (Coase) после приватизации предприятий их собственники смогут достичь с представителями государства экономически эффективных соглашений таким образом, чтобы минимизировать препятствия на пути к эффективному распределению ресурсов. Иными словами, по их мнению, коррупция будет способствовать снижению эффективности излишнего политического контроля, а значит, повышению эффективности бизнеса. Главной проблемой в этой связи им виделись разобщенность бюрократии и недоста-

ток четких “правил игры” в самой системе подкупа и поборов, что ведет к завышению “коррупционной нагрузки”.

Последнее, безусловно, справедливо, причем для Украины в связи с традиционно меньшей “иерархичностью” власти и отсутствием традиций абсолютизма, возможно, даже в большей степени, чем для России. Однако, на мой взгляд, главная проблема состоит даже не в этом. Коррупция действительно, в полном соответствии с этой теорией, помогает бизнесу избегать экономически неэффективных решений, навязываемых властями, или, например, уходить от завышенного налогообложения. Но: (а) в случае, когда она носит системный характер, стимул для принятия властями заведомо невыполнимых законов не только возникает, но и успешно реализуется (здесь есть полнейшая аналогия с заведомо невыполнимыми законами при “экономике власти” – см. выше); и (б) в случае, если, вопреки предположениям, бизнес является изначально неэффективным и/или устремленным на поиск ренты (и то и другое весьма характерно для постсоветского общества), ничто не мешает коррумпированным чиновникам и политикам в соответствии с той же теоремой Коуза достичь эффективных соглашений о разделе ренты, собираемой с остальной части экономики.

Таким образом, политическая незрелость общества не позволяет перейти от “экономики власти” сразу к “экономике прибыли”. Промежуточным этапом с необходимостью становится “убыточная экономика” (Пасхвер) или, как назвал это явление Дж. Сорос, “грабительский капитализм”. С учетом этого политика, способствующая развитию рыночных институций и одновременно находящаяся в рамках политически возможного, должна ставить своей главной целью создание “спроса на реформы” (Ширмер, Снеллбекер). Другой важнейший вывод состоит в том, что **в среде искателей ренты в целом не стоит рассчитывать на “политическую волю”, направленную на их сокращение**. Соответствующие политические рекомендации обречены быть “похороненными” или, что еще хуже, извращенными “до наоборот” в ходе своего исполнения. Действенная тактика состоит в том, чтобы, с одной стороны, всячески способствовать секторам, которые являются естественными союзниками реформ, поскольку там поиск ренты затруднен или невозможен (например, малому бизнесу¹), а с другой – способствовать усилению тех групп интересов, которые связаны с относительно недолговечными источниками ренты

¹ В переходной экономике развитие малого бизнеса имеет также ряд других (кроме создания политической базы реформ) положительных экстерналий: (а) оно неразрывно связано с развитием предпринимательства вообще, поскольку только на этом уровне может массово формироваться предпринимательство; (б) малый бизнес является “школой капитализма”, на примере друзей и соседей убеждая людей в преимуществах частного предпринимательства; (в) абсорбция избыточной рабочей силы критически важна для реструктуризации крупных предприятий; и, наконец, (г) малый бизнес (в первую очередь неофициальный) создает относительно устойчивую и гибкую эконо-

и по своей “корпоративной культуре” более склонны и способны к переходу в сферу конструктивной деятельности при исчерпании этих источников¹.

Рассмотрим этот вопрос, используя подход, развитый Хеллманом. В его работе речь идет о двух категориях населения – “промежуточных победителях” и “промежуточных проигравших”, ожидаемое благосостояние которых отображают кривые Б и Г соответственно (см.: *Рисунок*). Вопреки обычному мнению о ключевой роли “проигравших” в замедлении реформ Хеллман показывает, что в случае России и других постсоветских стран такую роль, по видимому, сыграли, наоборот, “промежуточные победители”. При этом, как и в традиционном случае, проблема состоит в том, что “проигравшие” в силу своей ограниченной компетентности² не осознают своего интереса в продолжении реформ.

Но наряду с этими двумя категориями можно выделить еще несколько групп, также влияющих на ход процесса и различающихся по своим ожиданиям. Казалось бы, население должно делиться на управленцев (менеджмент) бывших государственных предприятий, их работников и “новых” предпринимателей со своими работниками. Впрочем, как видно из рисунка, эти группы внутренне неоднородны, и интересы внутри групп отличаются больше, чем между ними. Таким образом, **одним из ключевых вопросов для конструирования экономической и институциональной политики, благоприятствующей трансформации в Украине, является соотношение сил между различными группами интересов, отличающихся по своему отношению к тем или иным конкретным шагам дальнейших реформ.** Зная ответ на этот вопрос, можно было бы успешнее строить политические коалиции, способные не только “протолкнуть” то или иное решение, но и довести его до выполнения, организовав эффективный общественный контроль, лимитирующий возможности для злоупотреблений.

Второй вопрос, на который призваны ответить исследования, – степень готовности общества к тем или иным шагам. Усилия имеет смысл концентрировать на тех идеях, время которых пришло (Алекс Сундаков). И, наконец, для того чтобы склонить на свою сторону сомневающихся и “ограниченно компе-

мическую среду, которая в минимальной степени зависит от государственных институций и позволяет населению пережить кризисные моменты в жизни государства, неизбежные на переходном этапе (Пасхавер).

¹ Например, такими группами представляются импортеры конечной продукции и банковский капитал: они созданы во многом “с нуля”, т. е. несут в себе предпринимательскую культуру. Если сохранять вход на эти рынки свободным, что не так уж трудно, то конкуренция быстро приводит к ликвидации монопольных рент, и носители новой культуры бизнеса начинают искать приложения своим талантам и капиталам в сфере производства, вступая в конкуренцию (точнее, борьбу не на жизнь, а на смерть) с “отечественными производителями”. Из этой среды выходят эффективные менеджеры, способные успешно заменить “красных директоров”.

² Один из самых ярких примеров приведен в [19].

тентных”, имеет смысл демонстрировать успехи, к которым приводят реформы, несмотря на их ограниченность. При этом такие показатели, как рост или спад ВВП, должны восприниматься с осторожностью, поскольку их величина определяется, среди прочего, уровнем цен, которые, в свою очередь, зависят как от международной конъюнктуры, так и от уровня конкуренции, государственного вмешательства и т. д. В частности, в нерыночной экономике советского типа категория “цены” в ее рыночном смысле отсутствовала, поэтому рассуждения о “катастрофическом спаде” ВВП как результате реформ представляются сильно преувеличенными. В том числе и по этой причине, как это ни парадоксально, экономическая политика не должна ставить рост ВВП своей главной задачей, в противном случае возникает соблазн достичь его путем статистических манипуляций [16, с. 59–63]) или снижения конкуренции. На самом деле, конечно, ни цены ни ВВП не могут претендовать на настоящий рост. Более того, достижение кратковременного экономического роста, не основанного на повышении эффективности экономики чисто макроэкономическими методами (фискальной и/или монетарной экспансией), в условиях трансформации не просто лишено смысла, поскольку такой рост, очевидно, не является устойчивым, но и может быть вредно, поскольку создает дополнительные источники ренты.

Успех реформ должен измеряться созданием “институционального потенциала” для роста, глубиной реформирования экономических отношений, менеджмента, адаптацией структуры экономики к требованиям рынка. К сожалению, соответствующие индикаторы еще не отработаны или, во всяком случае, не являются общепринятыми.

ОСОБЕННОСТИ УКРАИНЫ В РЯДУ СТРАН С ПЕРЕХОДНОЙ ЭКОНОМИКОЙ

Среди наиболее часто упоминаемых печальных “отличий” Украины – самый большой спад ВВП (измеренный, впрочем, по сравнению с 1990 годом, что само по себе некорректно) среди всех не воевавших стран с переходной экономикой и рекордная инфляция 1993 года, последние (из более чем 50 стран) места в рейтингах мировой конкурентоспособности, беглый экс-премьер – коррупционер, лидерство в коррумпированности и уклонении от налогов. Многие из этих явлений в большей или меньшей степени присущи также России. Территориальная и культурная близость Украины и России обусловила достаточно большое сходство процессов, происходивших в обеих странах. Поскольку ситуация в России была и остается объектом пристального внимания, она может считаться достаточно хорошо изученной, и имеет смысл отметить прежде всего различия.

1. Будучи “провинцией” СССР, Украина не обладала собственными механизмами выработки политики, а также соответствующими кадрами, эли-

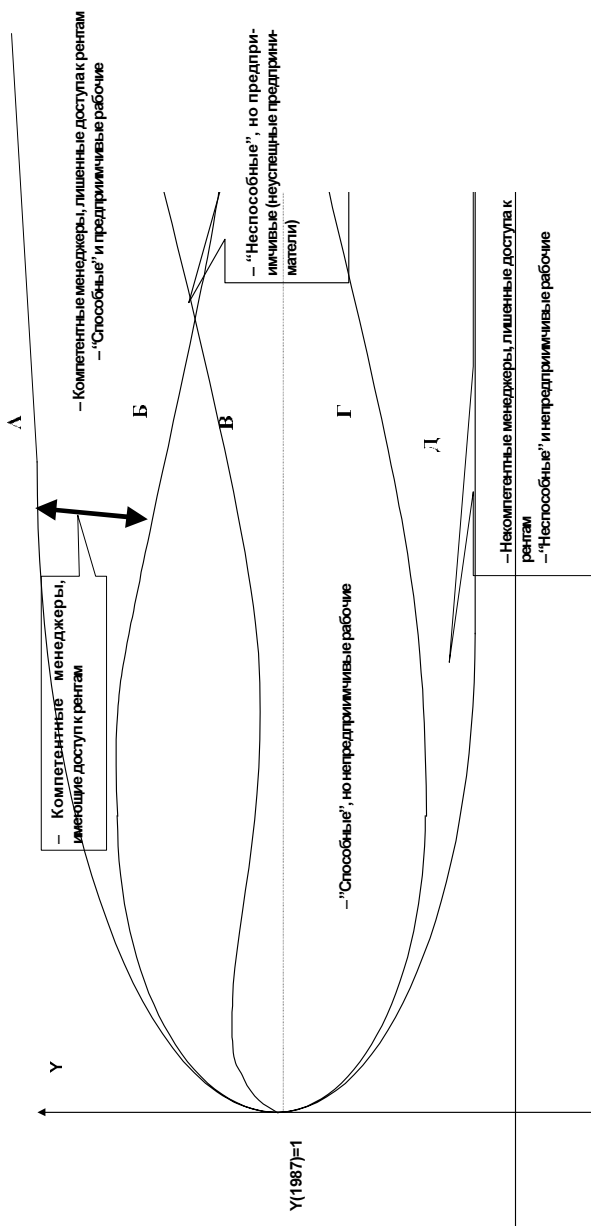


Рис.1. Рациональные ожидания относительно персонального успеха в ходе экономических реформ для различных категорий рабочих и менеджеров

той, готовой и способной разрабатывать и проводить самостоятельную политику, в том числе экономическую.

2. Украинская элита значительно отставала от московской (особенно московской, а не российской в целом) по темпам трансформации интересов. В частности, это послужило одной из причин (возможно, даже главной), по которой номенклатура поддержала идею независимости перед лицом угрозы начала радикальных экономических реформ по Гайдару.
3. Главными источниками благосостояния России являются природные ресурсы, поэтому именно сырьевые отрасли (нефть, газ, лес) изначально рассматривались как наиболее перспективные источники ренты, что в целом не обмануло ожиданий. Следовательно, владеющие ими “олигархи”, будучи, с одной стороны, типичными “промежуточными победителями”, с другой – имеют долгосрочные политические интересы в формировании стабильной среды для своего долгосрочного бизнеса. В частности, они заинтересованы в либерализации, приватизации и стабилизации, поскольку их бизнес безусловно является “создающим стоимость”. Механизм возникновения этой ренты не требует активного вмешательства государства: оно должно только “не мешать” получателям выгодно эксплуатировать в своих интересах природные богатства, на самом деле, конечно, принадлежащие всему обществу. Кроме того, эксплуатация естественных ресурсов и экспорт сырья предъявляют весьма ограниченные требования к уровню квалификации и мотивированности работников, корпоративной культуре предприятий, в том числе маркетингу.

Все это, конечно, способствовало более быстрому прогрессу таких реформ, как, например, трансформация отношений собственности. Сложившаяся система является достаточно устойчивой в долгосрочном плане в той степени, в какой добывающие отрасли преобладают в экономике, поскольку благосостояние “олигархов” поддерживается за счет “внешних” по отношению к ней и в то же время долгосрочных источников (природных богатств). С другой стороны, сам “поиск ренты” в такой ситуации сводится в основном к переделу сфер влияния и не создает ложных стимулов у тех участников рынка, которые не имеют никаких шансов получить доступ к сырьевому экспорту или считают такой бизнес слишком опасным занятием, учитывая те методы, которые используются в борьбе за него. Разумеется, в перерабатывающей промышленности и сельском хозяйстве России наблюдаются процессы весьма схожие с украинскими, с тем важным отличием, что в Украине модель “виртуальной экономики”, где сектор, создающий стоимость, может пожизненно поддерживать на плаву разрушающую стоимость промышленность, неустойчива в долгосрочной перспективе.

Украина принципиально отличается от России происхождением главных источников ренты. Разумеется, на начальных стадиях либерализации, когда

были “генерированы” (и присвоены) основные суммы (Ослунд), источники были общими: развал финансовой системы СССР и глубокая разница в ценах на энергоносители. Однако Украина является нетто-импортером всех тех видов сырья, которые обеспечивают основные поступления России, поэтому попытки его реэкспорта в необработанном виде, которые предпринимались в первые годы независимости, очень быстро были пресечены российскими поставщиками и совсем потеряли смысл с переходом на мировые (а то и большие) цены в торговле между двумя странами. Другое дело, продукты первичной переработки, в изобилии производимые т. н. “базовыми отраслями”, составляющими львиную долю экономики Украины (см.: подробнее об этом в [17]).

Поскольку рента при экспорте подобных товаров образовывалась преимущественно за счет потребления искусственно удешевленных энергоносителей, “рентная” часть в доходах от их экспорта была прямо пропорциональна энергоемкости соответствующего производства. Сформировавшееся в результате лобби “базовых” отраслей способствовало формированию таких государственных приоритетов в экономической политике, которые совершенно игнорируют объективно существующие условия и потенциальные сравнительные преимущества Украины во имя сохранения и поддержания этих отраслей, точнее, существующих там источников ренты.¹ В результате энергоемкость ВВП за годы независимости не только не уменьшилась (чего следовало бы ожидать в ответ на гигантский рост относительных цен на энергоносители), но и увеличилась в несколько раз.

Как и в случае России, такое положение имеет ряд сторон, благоприятствующих его сохранению:

- продажа “ликвидной продукции”, т. е. стандартизованного товара, на мировых рынках требует минимальных маркетинговых усилий, поскольку минимизирован фактор информационной асимметрии между продавцом и покупателем;
- такие товары легче использовать в бартерных операциях, а количественный учет при желании можно легко фальсифицировать, поэтому они являются более удобным объектом для манипуляций и злоупотреблений, чем более сложные; с другой стороны, их производство несравненно менее чувствительно к повышению стоимости транзакций, поэтому его легче организовать и поддерживать в непрозрачной среде “виртуальной экономики”;
- производства имеют большой эффект масштаба, поэтому: (а) число участников рынка ограничено – соответственно **легче организовать раздел ренты между директорами предприятий и бюрократами**; (б) предприятия

¹ Это положение подробно развито и доказано в [17].

имеют большой размер, часто являются градообразующими, поэтому их директора обладают возможностями для шантажа властей социальными последствиями и активно ими злоупотребляют;

- в силу своей ментальности правительственные и местные чиновники, привыкшие с советских времен измерять экономические успехи физическими объемами выпуска, охотно идут навстречу требованиям о “поддержке национального производителя” с целью не допустить снижения объемов производства или добиться их увеличения. В официальных отчетах постоянно фигурируют такого рода “показатели”, причем рост объемов однозначно трактуется как положительное явление, даже когда он почти наверняка означает уничтожение стоимости (как, например, в угольной отрасли).

В то же время, в отличие от России, долгосрочные перспективы такого бизнеса весьма туманны. Во-первых, источником ренты являются не запасы полезных ископаемых, имеющие ресурс на многие десятилетия, а: (1) насильственное перераспределение ресурсов от остальной части экономики, и (2) необратимая амортизация основных средств предприятий (“снятие сливок”). (Очень важно, хотя и трудно ввиду непрозрачности статистики было бы найти ответ на вопрос о пропорциях между этими двумя источниками, а также оценить сам размер ренты.) Как терпение общества, так и срок жизни уже весьма изношенного оборудования измеряются годами. Воспроизводство основного капитала экономически оправдано только в немногих случаях, поскольку мировой рынок для соответствующей продукции ограничен, насыщен и имеет тенденцию скорее к сужению, чем к росту, а в Украине объективно не слишком благоприятные для этих отраслей экономические условия накладываются на общий инвестиционный климат, однозначно оцениваемый как неблагоприятный, о чем свидетельствует низкий уровень ПИИ и неопределенные долгосрочные перспективы политической стабильности. Поэтому надежды на приток иностранных инвестиций в эти отрасли невелики.

Во-вторых, рынок стандартизованных товаров (кроме, пожалуй, природного газа) очень лабилен: масштабные спекуляции, ценовые шоки политической и технологической природы, картелизация, антидемпинговые расследования и т. д. делают поступления от экспорта таких товаров высоко рискованными в среднесрочном плане. Пример России в 1998–99 гг. достаточно показателен. Но Украина, точнее, ее базовые отрасли находятся в еще худшем положении: на входе они вынуждены потреблять продукцию, поставляемую на монопольных условиях¹ российскими компаниями по фиксированным ценам, а

¹ Поставки газа практически монополизированы “Газпромом”, поставки нефти и нефтепродуктов формально подвержены более сильной конкуренции, но, поскольку этот рынок в большой степени картелизован и к тому же регулируется межправительственными соглашениями, реально цены диктует российская сторона. Кроме того,

на выходе – торговать на высоко конкурентном мировом рынке товарами, для которых единственным критерием в борьбе за покупателя является цена. При этом в случае снижения цен на сырье большинство конкурирующих производств автоматически снижают свои цены, моментально выбрасывая с рынков украинскую продукцию, как это было, например, в 1998 году.

В-третьих, суммарная налоговая нагрузка в Украине часто выше, чем в тех странах, с продукцией которых конкурируют украинские товары¹. Это обусловлено как объективными (высокая доля нетрудоспособных в структуре населения), так и субъективными (неэффективность государства) причинами. Однако и те и другие факторы достаточно консервативны. Кроме того, в Украине, как и в России, государство активно пытается вопреки рыночным законам поддержать на плаву неэффективные предприятия обрабатывающей промышленности, прежде всего машиностроения, с помощью разного рода прямых и скрытых субсидий, а также перекрестного субсидирования через поставки энергоносителей и механизм “виртуальной экономики”. Это еще больше увеличивает нагрузку на “базовые” отрасли. Но если в России в качестве базовой отрасли выступает изначально высокоприбыльная добывающая промышленность, то в Украине – это отрасли “первого передела”, которые зачастую не способны обеспечить даже оплату материальных расходов. Другими словами, в Украине они работают не как генератор, а только как “сборщик” ресурсов либо как некий “резервуар”.

В результате, политико-экономическая ситуация в Украине коренным образом отличается от российской.

1. “Промежуточные победители” (и сросшаяся с ними часть государственной бюрократии) имеют гораздо более узкий временной горизонт, поскольку не могут не видеть ограниченности источников ренты и не желают (или не способны) перестроиться на поиск прибыли. С другой стороны, это обещает в исторической перспективе более скорый конец системы поиска ренты и соответственно прогресс.
2. **Правительство является главным “рентообразующим” элементом**, поэтому оно имеет свойство (подтвержденное статистически в [18]) быстро

упорное нежелание украинского правительства (в широком смысле слова) допустить сокращение производства в “базовых отраслях” привело к ситуации хронической задолженности Украины за поставленные энергоносители, что делает ее позицию в переговорах очень слабой. В результате газ поставляется по формальной цене 80 долл./куб. м (фактически эта цена является, как правило, не более чем формальным эквивалентом для встречных бартерных поставок), а глобальное снижение цен на нефть в 1998 году практически не затронуло Украину.

¹ Согласно неопубликованным данным, полученным Х. Султаном, Украина имеет почти в два раза большую налоговую нагрузку, чем страны с аналогичным уровнем ВВП на душу населения, где в основном локализованы производства, использующие подобные технологии.

расти на фоне общего экономического спада. Поскольку образование ренты происходит именно в процессе государственного регулирования экономической деятельности, попытки дерегуляции воспринимаются в штыки и реально не доводятся до конца, либо компенсируются контрмерами бюрократического аппарата. В этой связи закономерно, что в Украине наблюдается процесс “подчинения бизнеса государственной бюрократии” (Пасхавер), в России же имеет место скорее обратная тенденция: как уже отмечалось выше, там “олигархи” опираются на независимые от правительства источники дохода, соответственно, им необходимо относительно слабое правительство, в Украине же все обстоит в основном наоборот.

3. Относительная “общедоступность” ренты (больше кажущаяся, чем действительная) приводит к общему снижению эффективности, что в значительной степени и обусловило упомянутые в начале этой главы печальные “рекорды”. В то же время, обладая достаточно постоянными источниками поступлений, не зависящими от внутриэкономической эффективности (прежде всего речь идет об экспорте газа), Россия имеет значительно больший потенциал для поддержания высокого реального уровня субсидирования во всех его формах. Поэтому можно предсказать, что долгосрочная тенденция будет скорее в пользу Украины.

ВЫВОДЫ

Приведенный выше качественный, или концептуальный, анализ нуждается в количественных подтверждениях, даже если он кажется “интуитивно понятным”. Однако получить такие доказательства на уровне общедоступной статистики часто весьма затруднительно: не говоря уже о таких трудноизмеримых вещах, как психологические установки, многие, казалось бы вполне объективные, финансовые показатели предприятий обычно значительно и непредсказуемо искажены. Поэтому очень многие авторы вообще не утруждают себя сбором данных и поиском доказательств. В итоге это приводит к ситуации интеллектуального “пата” в столкновении мнений (Ширмер). Наша группа, к сожалению одна из очень немногих в Украине¹, пытается проводить эконометрические исследования хотя бы на уровне агрегированных данных.

Однако вопросов пока гораздо больше, чем ответов. Так, очень важно было бы:

- измерить реальные пропорции между секторами экономики, выделенными по принципу главного источника обогащения: “поиск прибыли – поиск ренты” – с оценкой размеров ренты и фактической экономической

¹ Среди других организаций можно отметить Мировой банк, Лондонскую бизнес-школу, Международную финансовую корпорацию, Институт экономического прогнозирования НАНУ, Международный центр перспективных исследований.

прибыли;

- измерить напрямую степень мотивированности директоров и чиновников в достижении “соглашений о разделе ренты” путем предоставления предприятиям привилегий в духе “мягких бюджетных ограничений”;
- выделить реальный эффект влияния приватизации на экономическое поведение, мотивации и психологические установки менеджмента и т. д.;
- определить величину, степень влияния и положение групп интересов по отношению к продолжению рыночных реформ в направлении большей открытости (как внутренней, так и внешней);
- доказать существование “разрушающих стоимость” предприятий и оценить их долю в экономике;
- доказать преувеличенность проблемы инвестиций (физических) для экономики Украины;
- выявить, в какой степени произошли реальные структурные сдвиги в экономике Украины, изменилось поведение предприятий и т. д. и соотнести эти изменения с такими событиями в макроэкономической среде, как возникновение и крах рынка государственных долговых обязательств, стабилизация и девальвация гривни и т. д. с тем, чтобы определить, какая макроэкономическая политика в большей степени соответствует целям формирования рыночных институций;
- а также найти ответы на множество других подобных вопросов.

Кроме того, существует и более глубокий пласт вопросов, еще более необычных с точки зрения экономики, но тем не менее критических для выработки адекватной экономической политики.

- В какой степени население Украины готово жить по законам “зрелого” общества, т. е. добросовестно трудиться и честно платить за все, что не является общественным благом, в обмен на действенную правовую и социальную защищенность и растущее благосостояние; а в какой преобладает “советская” установка: “они делают вид, что платят, мы делаем вид, что работаем”?
- Какие категории населения в большей, а какие – в меньшей степени воспринимают различные неформальные институции рынка, такие, например, как неприкосновенность частной собственности? Какие уровни “склонности к предпринимательству” (измеренной по группе индикаторов) наблюдаются в различных слоях населения?
- В какой степени элита является “прогрессивной” или “реакционной” (по вышеописанным критериям) по отношению к остальному населению?
- Какие принципы реально преобладают при формировании элиты на различных уровнях и в различных общественных институтах?
- От чего “народ устал” больше: от перемен, от несправедливости (“поиск ренты”) или произвола (“экономика власти”)?

Прикладные исследования, библиография которых приводится ниже, касались в основном оценки результатов приватизации, перераспределения дохода между отраслями экономики и промышленности в результате государственной политики, а также эффективности инвестиций в экономике Украины. Все они, в особенности последнее, далеки от завершения, а некоторые, к сожалению, еще не опубликованы или практически не доступны широкому кругу коллег. Желаящие могут получить электронные версии в формате .doc (W97) по адресу vdubrov@hiid.kiev.ua или на сервере www.harvard.kiev.ua.

БИБЛИОГРАФИЯ

- ¹ *Тенденции Украинской Экономики*//Ежеквартальный сборник, издаваемый в рамках проекта TACIS; www.ueplac.kiev.ua.
- ² См., например, Ickes, B. and Gaddy, (1998), *Enterprises in Russia*, paper presented during Academic Workshop on Corporate Governance in the Former Soviet Union, London Business School, June, 1998. А также последующие работы этих же авторов.
- ³ Joel S. Hellman, *Winners Take All. The politics of Partial Reform in Postcommunist Transitions*, World Politics 50 (January 1998), 203-34.
- ⁴ Дубровская С. (Дубровский В.) *Новый Курс для Украины: иллюзия легких решений*//*День*, №.. 1997.
- ⁵ Report on Russian Economic Performance; www.mckinsey.com.
- ⁶ Лев Тимофеев, самиздат.
- ⁷ Пасхвер А. *“Перспективы частного предпринимательства в Украине: приватизация и прирост нового капитала*//Мониторинг экономики Украины, №1 (43), июль 1999. Сокращенная версия в: “Зеркало недели” от 27 июня 1999.
- ⁸ Золотарев В. *Почему у нас ничего не получается*”//*День*, № 135, 1999; <http://www.day.kiev.ua/rus/1999/135/podrob/pod1.htm>. Возможно, не все из приведенных идей Владимира Золотарева нашли отражение именно в этой статье, но они неоднократно высказывались в дискуссиях.
- ⁹ См., например, в качестве самого доступного источника: Котлер Ф. *Основы маркетинга* (многократно переиздано на русском языке различными издательствами).
- ¹⁰ Jeffrey Sachs, Clifford Zinnes, Yair Eilat, *Benchmarking competitiveness in transition economies*, the paper presented at the conference “Development Assistance in the 21 century”, Cambridge, MA, Sep.30-Oct.1, 1999; <http://www.hiid.harvard.edu/groups/macrod21/index.html>.
- ¹¹ Снеллбекер Д., Новоселецкий Э. *Аналіз фундаментальних проблем економіки України та перелік заходів із запровадження комплексних реформ на період після виборів* (доступна также английская версия); <http://www.harvard.kiev.ua>.
- ¹² EBRD – European Bank for Reconstruction and Development *Transition Report*, London.
- ¹³ Maxim Boyko, Andrei Shlaifer, Robert Vishny, *Privatizing Russia*, Cambridge, MA, MIT Press, 1995.
- ¹⁴ Гэдди К., Айкес Б. *Что мешает реструктуризации российских предприятий*; русский текст: “Трансформация”, <http://www.icps.kiev.ua>.
- ¹⁵ Andres Aslund, *Why Has Russia’s Economic Transformation Been So Arduous?*, presented at the World Bank’s Annual Conference on Development Economics, Washington, DC., April 28-30, 1999; <http://www.worldbank.org/research/abcde/pdfs/aslund.pdf>.
- ¹⁶ Ширмер Я. *Виртуальная статистика*//*Финансовые Риски*, №1 (17), 1999.
- ¹⁷ Дубровский В. *Перераспределение дохода между отраслями экономики и струк-*

турные реформы в Украине//Доклад на межд. семинаре “Фискальная политика в переходных экономиках”. Пултуськ – Варшава, 1998 (готовится к печати).

¹⁸ Крючкова И. “Вісник Національного Банку України”. №7, 1999.

¹⁹ Сакс Дж., Пивоварский А. *Экономика переходного периода: уроки для Украины*. Киев, 1996.