

11. *Соціокультурна і економічна динаміка: закономірності, проблеми, перспективи: Матеріали Міжнар. наук.-практ. конф., 11-12 трав. 2000 р. / Редколегія: І. І. Лукінов (відп. ред.) [та ін.]. — Київ, 2001. — 128 с.*
12. *Стратегія економічного і соціального розвитку України (2004–2015 роки). Шляхом Європейської інтеграції / А. С. Гальчинський, В. М. Геєць, С. І. Пирожков [та ін.] / Редколегія: А. С. Гальчинський, В. М. Геєць [та ін.]. — К. : ІВЦ Держкомстату України, 2004. — 416 с.*
13. *Теоретическая экономика. Политэкономия: Учебник для вузов / Под ред. Г. П. Журавлевой и Н. Н. Мильчаковой. — М. : Банки и биржи, ЮНИТИ, 1997. — 485 с.*
14. *Трансформаційні процеси у соціальній сфері: Зб. наук. праць / Редколегія: В. М. Новіков (відп. ред.) [та ін.]. — К. : ІЕ НАНУ, 2003. — 140 с.*
15. *Україна : поступ у ХХІ століття. Стратегія економічного та соціального розвитку на 2000-2004 рр.: Послання Президента України до Верховної Ради України 2000 рік // Уряд. кур'єр. — 2000. — 23 лют. — С. 5-12.*
16. *Україна: утвердження незалежної держави (1991-2001) / Н. П. Барановська, Д. Ф. Верстюк, С. В. Віднянський, М. С. Герасимчук, С. В. Кульчицький, В. М. Литвин, І. І. Лукінов, О. М. Онищенко, В. А. Смолій, В. С. Стешенко, П. Т. Тронько [та ін.] / Відп. ред. В. М. Литвин. — К. : Видав. дім «Альтернативи», 2001. — 704 с.*
17. *Цумаєва А. С. Соціальні реформи і формування середнього класу в Україні (досвід 1991-2001 рр.) // Історія народного господарства та економічної думки України: Зб. наук. праць. — Вип. 35-36 / Редколегія: Т. І. Дерев'янкін (відп. ред.) [та ін.]. — Київ, 2003. — 47-55.*
18. *Ядгаров Я. С. История экономических учений. — М. : Экономика, 1996. — 251 с.*

**В. П. Мельник**

## **ДО ПИТАННЯ ПРО ЗАВЕРШЕННЯ ПОСТСОЦІАЛІСТИЧНОГО ГОСПОДАРСЬКОГО ТРАНЗИТУ**

*В статті крізь призму існуючих критеріїв оцінки завершеності постсоціалістичного господарського транзиту проаналізовано нинішній стан економіки України.*

Серед численних питань, які були поставлені перед економічною наукою і практикою системних господарських перетворень у постсоціалістичних країнах, є і питання про те, коли саме економіки цих країн перестануть бути перехідними. Судячи з опублікованих міркувань з цього приводу, існує кілька варіантів відповіді на це питання. Так, один з них зводиться до того, що постсоціалістичний господарський транзит слід вважати таким, який завершився, тоді, коли буде перевищений дореформений обсяг виробленого у відповідній країні валового внутрішнього продукту (ВВП). З цієї точки зору, зокрема, економіці

© В. П. Мельник, 2005

ISSN 0320-4421. Історія нар. госп-ва та екон. думки України. 2005. Вип. 37-38.

Україні буде потрібно ще багато часу, аби набути статус «постперехідної» з огляду на те, що за даними офіційної статистики на кінець 2004 р. обсяг виробництва реального ВВП в Україні становив лише 61% від відповідного показника 1990 р. До того ж, починаючи з вересня 2004 р., впродовж наступних 12-ти місяців має місце тенденція суттєвого уповільнення економічного зростання в країні. Незважаючи на очевидний позитив (строгість і однозначність) такого суто статистичного критерію відповідної оцінки, він, проте, мало що говорить про внутрішній зміст постсоціалістичних системних господарських перетворень. Мабуть, з його допомогою можна більш-менш точно датувати завершення (подолання) відповідної економіко-трансформаційної кризи. Однак, судячи з досвіду здійснення проринкових господарських реформ у Китаї, така криза і постсоціалістичний господарський транзит – це не обов'язково одне й теж.

Існує також думка, що критерієм завершення зазначеного переходу у тій чи іншій відповідній країні може служити офіційне визнання її США і Євросоюзом країною з ринковою економікою. При цьому, аби розраховувати на отримання такого статусу, країна-претендент має виконати ряд вимог. Наприклад, США в особі їх Міністерства торгівлі оцінюють ринковість економіки цих країн за наступними критеріями: рівень конвертованості національної валюти; ступінь визначеності ставок оплати праці у країні за домовленостями між роботодавцями та найманими працівниками; міра обмежень на створення спільних з нерезидентами форм і здійснення нерезидентами інвестицій; наявний у держави обсяг прав власності на виробничі ресурси та ступінь її участі у прийнятті рішень щодо використання останніх; міра втручання держави у процес розміщення ресурсів господарювання, ціноутворення, інші бізнес-процеси; доцільні до кожного конкретного випадку додаткові індикатори. А Євросоюз в особі Єврокомісії для ухвалення позитивного висновку про відповідність претендента умовам статусу країни з ринковою економікою вимагає, щоб а) прийняття фірмами рішень щодо задіювання ресурсів, витрат і випуску, ціноутворення, інвестування тощо базувалися на ринкових сигналах, які відбивають співвідношення попиту і пропозиції, і у зв'язку з цим – не було суттєвого впливу держави на даний процес, а витрати ресурсів адекватно враховували їх ринкову вартість; б) компанії мали єдину систему основних бухгалтерських записів, які піддаються незалежному аудиту згідно з міжнародними стандартами бухгалтерського обліку і застосовуються в усіх випадках здійснення господарських операцій; в) господарські витрати і фінансовий стан фірм не деформувалися методами, характерними для неринкових систем господарювання, особливо у тому, що стосується амортизації основного капіталу, інших списань, бартеру, взаємозаліків, боргових зобов'язань; г) господарювання компаній регулювалося законодавством про власність і банкрутство, яке має забезпечувати правову визначеність і стабільність їх діяльності; д) конвертація валюти здійснювалася за ринковим курсом [1, с. 28]. Разом з тим, судячи з

практики вирішення питання про надання тій чи іншій постсоціалістичній країні ринкового статусу, тут далеко не останню роль відіграє політична доцільність. Про це наочно свідчить, зокрема, скороспішне ухвалення США у 1992 р. відповідного позитивного рішення щодо Польщі. І сталося це, очевидно, не тому, що Польща чи не першою з постсоціалістичних країн вдалася до так званої «шокової терапії» в економіці (цього «козиря» тоді було явно недостатньо). Найвагомим же аргументом виявився повний реверс зовнішньополітичних пріоритетів Польщі, яка цілком відверто проголосила про свою євроатлантичну переорієнтацію і стала архипереконливо і активно проводити прозахідну зовнішню політику. Аналогічно питання про надання статусу країни з ринковою економікою вирішувалося і щодо Росії, якій у 2002 р. цей статус був наданий не стільки за здобутки на ниві господарської реформації, скільки в обмін на політичну підтримку проведення США так званої антитерористичної військової операції в Іраку. Що ж до України, то після поспішної добровільної відмови від статусу країни, яка володіє ядерною зброєю, у неї в подальшому виявився дефіцит аргументів політичного характеру, котрий не вдалося подолати навіть фактом здійснення так званої «помаранчевої революції». Так, судячи з підсумків слухань «українського питання», що відбулося 28 липня 2005 р. у Конгресі США, американська сторона, віддаючи належне демократичним здобуткам України, водночас відмітила наявність розбіжностей між окремими обіцянками нової української влади та способами їх реалізації, протиріч між ліберальною ідеологією (прихильність якій декларує Президент України В. А. Ющенко) і неорадянськими методами (до яких урядовці не гребують вдаватися з метою розв'язання нагальних поточних соціально-економічних проблем). Очевидні вади у діях нового українського керівництва у Вашингтоні при цьому розцінюють в контексті загрози подальшому розгортанню демократичного процесу [3, с. 2].

Таким чином, внаслідок заполітизованості питання про надання тій чи іншій постсоціалістичній країні ринкового статусу, використання факту отримання останнього як критерію завершення у відповідній національній економіці перехідного періоду в науковому плані уявляється непереконливим.

Ще один – суто теоретичний – варіант розв'язання проблеми визначення критерію оцінки завершеності постсоціалістичного господарського транзиту був запропонований у рамках сучасного інституціонально-економічного аналізу. Так, на думку одного з найвідоміших його представників, Нобелівського лауреату з економіки Д. Норта, перехідні суспільства – це суспільства, що перебувають у стані інституціональної нерівноваги, а знаходження нової рівноважної точки в n-мірному інституціональному просторі означає завершення транзиту [5, с. 112]. При цьому під інституціональною рівновагою розуміється така ситуація, коли за наявного співвідношення сил контрагентів певного

набору контрактних відносин, які опосередковують господарський обмін, жодна з сторін не вважає для себе за доцільне витратити ресурси на реструктуризацію досягнутих угод [2, с. 305].

Виходячи з такого підходу до оцінки завершення ринкової трансформації постсоціалістичних економік, іноді вибуття останніх з переліку економік перехідного типу пов'язується із поступом у справі оновлення правового поля господарювання [4, с. 4-17]. Проте така позиція уявляється уразливою, оскільки неявно передбачає, що будь-який інститут (або, за Д. Норт, «правила гри» в суспільстві [5, с. 17]) реалізується, тобто починає впливати на поведінку адресата, одразу ж, як тільки відбулося його формальне запровадження (набуття чинності). Тим самим не враховується, що є чимало випадків, коли запроваджені «правила гри» або не впливають на поведінку їх адресатів (тобто мають місце ситуації, коли «закон – не указ»), внаслідок чого виникає питання щодо дієвості механізмів примусу до виконання встановлених правил, або останні впливають на поведінку їх адресатів зовсім не так, як задумувалося їх авторами.

У світлі цих міркувань спробуємо оцінити нинішній стан інституціонального середовища української економіки. Так, незважаючи на суттєве просування у справі законодавчого забезпечення відтворення вітчизняної економіки у ринковому режимі, в нинішній інституціональній організації останньої все ще відчувається значний дефіцит прозорих і надійно захищених «правил гри», покликаних упорядкувати поведінку агентів господарювання і робити її передбачуваною. При цьому в одних випадках деякі загальні правила досі ще не вироблені (найпоказовіший приклад – неврегульованість питання ринкового обороту (купівлі-продажу) земель сільськогосподарського призначення); в інших – мають місце ситуації паралельного співіснування у правовому полі господарювання норм, які суперечать одна одній, що створює можливості для їх довільного тлумачення та використання; у третій – здавалося б «гарні» на перший погляд нормативно-правові акти не працюють. Звичайно, це зовсім не означає, що в українській економіці відбувається «гра без правил»: строго кажучи, будь-які узагальнення щодо стану інституціонального середовища господарювання мають переводитися в імовірний формат. Йдеться, зокрема, про те, що, коли стверджується: «такий-то інститут працює так-то», то це слід розуміти таким чином: «такий-то інститут у більшості випадків (переважно) працює так-то». Виходячи з останнього і оцінюючи нинішній стан інституціонального середовища відтворення української економіки, можна говорити лише про переважання, непропорційно більшу значущість неписаних (неформальних) правил і домовленостей порівняно з вимогами чинного законодавства, умовами контрактів та іншими формальними обмеженнями у господарюванні. Навіть ті господарські угоди, які укладаються із дотриманням усіх формальностей, нерідко сприймаються їх учасниками як певні умовності і виконуються «за

обставинами». Коли такий стан справ спробувати описати за допомогою категорій, якими оперує сучасний економіко-інституціональний аналіз, то ситуація виглядає таким чином, як коли б наявні у агентів української економіки основні ресурси належали до розряду «спеціальних» тобто таких, що мають особливу цінність у рамках даних контрактних відносин, і для здійснення трансакцій з ними (відчуження та привласнення прав власності на них) вимагалися б виключно «стосункові» контракти, які передбачають тривале співробітництво сторін, і що гарантом їх виконання виступають одна чи обидві ці сторони [6, с. 132]. А це створює сприятливе середовище для розвитку різноманітних «нестандартних» форм адаптації агентів економіки до змін умов господарювання – неплатежів, взаємозаліків боргів, торгівлі податковими звільненнями, прихованої оплати праці, вторинної зайнятості тощо, які виявляються вписаними у складні неформальні стосункові мережі і не можуть існувати поза останніми.

Історичний досвід ринкового господарювання засвідчує, що достатньо великі за численністю групи його агентів нездатні підтримувати своє існування як таких без хоча б мінімального набору формалізованих «правил, на певному етапі розвитку гри». Агенти економік, які прийнято називати «західними», на певному етапі розвитку останніх виявили, що кращі результати у господарюванні досягаються тоді, коли воно спирається на базові принципи, які є, по-перше, максимально широкими за охопленням (в ідеалі – універсальними), а по-друге – максимально загальними за змістом, тобто не пов'язаними з особливими обставинами часу, місця, та способу дії. Це дозволило Ф. Хайеку визначити господарювання у ринковому режимі як «абстрактне», оскільки воно базується на абстрактних правилах поведінки [7, с. 136]. Проте на українському постсоціалістичному господарському ґрунті ці правила зазнають мутації і починають діяти «суто конкретно по життю».

У певному розумінні такий стан справ можна вважати природним і неминучим для будь-яких перехідних економік, оскільки господарські системи, що переживають глибинну трансформацію, є *деінституціоналізованими* як би за визначенням: їх колишній інституціональний каркас уже зламаний, а новий ще не вибудований, тому що це завжди нелегкий і затяжний процес із негарантованими результатами. У першому наближенні економіки перехідного типу можна було б охарактеризувати як господарства з відключеними або зруйнованими формальними регуляторами.

Однак така складно організована система як економіка нездатна існувати в абсолютному інституціональному вакуумі. Порожнечі, що утворилися, відразу ж (і при цьому високими темпами), почали заповнюватися неформальними інститутами, неявними контрактами і тіньовими практиками. У певному розумінні це було відповіддю суспільства на звільнення від тягара зарегульованості колишньою

системою. Вихід з надзорського адміністративного «корсета» розкріпачував особисту ініціативу, підштовхував до пошуку нестандартних рішень, розчищав поле для процесів спонтанної самоорганізації господарювання. Неформальні моделі взаємодії виявилися найважливішим адаптаційним ресурсом, що дозволяв зм'якшувати стартові витрати перехідної кризи, з меншими втратами пристосовуватися до нових умов господарювання. Саме вони допомагали амортизувати численні шоки, що супроводжували процес системної трансформації української економіки.

Таким чином, характеристика перехідних економік як таких, що перебувають у деінституціалізованому стані, є недостатньою і однобічною. Точніше було б говорити про деформалізацію інституціонального простору перехідних економік, оскільки формальні «правила гри» відходять тут на другий план, поступаючись місцем неформальним стосунковим мережам. У кінцевому рахунку це зрушення – від формальних інститутів до неформальних, від явних контрактів до неявних, від стандартних трансакцій до персоналізованих угод – визначає їхню інституціональну природу.

Усі постсоціалістичні економіки виявилися охоплені цим процесом. Але в Україні його темпи були, схоже, вищими, масштаби – ширшими, а винайдені «сірі» схеми вражали складністю і розмаїтістю. Тут слід взяти до уваги кілька обставин. По-перше, як добре відомо, планова система не змогла уникнути формування в її надрах розгалуженої мережі неформальних зв'язків. Зважаючи на це, у Радянському Союзі внутрішня ерозія офіційної економіки встигла зайти особливо далеко (обмежимося відсиланням до багаторазово обговорюваної концепції адміністративного ринку). По-друге, як свідчить світовий досвід, при настанні природних або соціальних катаклізмів формальні інститути завжди відступають перед неформальними. В критичних ситуаціях жорсткість, властива законам і іншим видам формальних регуляторів, стає перешкодою на шляху виживання суспільства і може провокувати додаткову соціальну напруженість. На передній план тоді виходять неформальні інститути – норми солідарності, особистої підтримки тощо. За глибиною і тривалістю перехідної господарської кризи Україна набагато перевершила більшість країн Центральної та Східної Європи (ЦСЄ). Відповідно «попит» на різноманітні моделі неформальної або напівформальної взаємодії в Україні був незрівнянно вищим. Але водночас із заповненням інституціональних порожнеч неформалізованими схемами і практиками став повсюдно розгортатися інший процес – почалося масоване впровадження і освоєння нових формальних інститутів (політичних, економічних і правових) за зразком тих, що діють у розвинених суспільствах із стійкою демократією і ефективною ринковою економікою. Врешті-решт, зміст системної господарської трансформації полягає саме в цьому – у відновленні формальних «правил гри», що регулюють різні сфери життєдіяльності суспільства. Прискорене впровадження нових інститутів забезпечувалося

величезними масштабами їх «імпорту», без якого перехідний процес неминуче розтягся б на більш тривалий період або взагалі був би паралізований.

У зв'язку з цим хотілося б особливо підкреслити, що в імпорті інститутів немає нічого незвичайного. Як свідчить історія, без нього не обходиться жодна економіка, що динамічно розвивається. У сфері інституціонального будівництва стратегія «опори на власні сили» чревата витратами. Невідомо, на якій стадії розвитку перебувало б людство, якби менш успішні народи не запозичували «правила гри», вироблені народами більш успішними. Інша справа, які саме формальні інститути запозичили перехідні економіки і наскільки ефективно здійснювалося їх «припасування» до місцевих умов. Схоже, що як в першому, так і другому напрямках країнам ЦСЄ вдавалося діяти більш раціонально і продуктивно. В Україні активність в області конструювання і налагодження нової системи формальних регуляторів була, очевидно, нижчою і відрізнялася меншою ефективністю, проте контраст між її інституціональним оснащенням на початку і наприкінці 90-х років – разючий.

Таким чином, з інституціональної точки зору системна трансформація з'являється як сукупність декількох паралельних і різноспрямованих процесів. У загальних рисах логіку переходу можна змалювати у такий спосіб: вихідний пункт – злам «старого» інституціонального каркаса; захисна реакція суспільства – заповнення інституціонального вакууму різноманітними моделями неформальних взаємодій; головний зміст змін – вироблення і затвердження нових формальних «правил гри», а також механізмів, що забезпечують їх дотримання; фінальна крапка – «нормалізація» інституціонального середовища, знаходження нового стійкого балансу між формальними і неформальними регуляторами. Запропонована схема є надто загальною, щоб бути застосовною до протилежних випадків «транзиту»: чи то рух від ринкового порядку до планової системи господарювання чи то, навпаки, повернення від централізовано-керованої економіки до ринкової.

Важливо звернути увагу на такий момент: закінчення процесу системної господарської трансформації і її успіх – це не одне й те саме. Історія дає безліч прикладів, коли реконструйована система формальних інститутів виявлялася гіршою за колишню, прирікаючи суспільство на стагнацію і регрес. Питання про ефективність інституціональної перебудови не потрібно змішувати з питанням про межі перехідного процесу.

Незважаючи на розбіжності в стартових умовах, формах, темпах і послідовності реформ, інституціональна еволюція України і країн ЦСЄ підкорялася загальній логіці (безвідносно до національних особливостей тих або інших економік). Однак з певного моменту їх шляхи стали розходитися, причому із часом розрив ставав усе відчутнішим. У країнах ЦСЄ зворотне прищестя формальних регуляторів мало наслідком звуження

зони неформальних стосунків і поступову втрату їхніми економіками специфічно «перехідних» характеристик.

В Україні ж «уживляння» нових формальних регуляторів призвело до зовсім іншого, несподіваного результату – до ще більшої активізації «нестандартних» поведінкових моделей і безперервного розширення їх асортименту. І хоча господарське піднесення, що почалося з кінця 1999 р., звузило сферу їхнього застосування, інституціональна природа української економіки від цього не стала якісно іншою.

Втім, було б помилкою протиставляти формальні і неформальні інститути за принципом «або». Для стійкого функціонування великих співтовариств необхідні як ті, так і інші. В ефективно працюючій інституціональній системі вони не виключають, а, скоріше, доповнюють одне одного (при цьому базовий рівень завжди становлять неформалізовані відносини і імпліцитні контракти). Наявність формальних «правил гри» створює умови для вироблення інших моделей неформальної взаємодії (найчастіше – більше складних), які не могли б виникнути за їх відсутності. Інакше кажучи, впровадження формальних регуляторів приводить не стільки до витиснення, скільки до переструктуризації неписаних законів і норм поведінки. У якомусь розумінні будь-яка інституціональна реформа – це пошук їх оптимального сполучення.

Спостереження показують, що, потрапляючи в українське середовище, будь-які формальні інститути відразу ж обростають неформальними відносинами і особистими зв'язками. Процес протікає в такий спосіб, ніби вони піддавалися мутації і у результаті ставали нездатними виконувати своє призначення – служити загальнозначущими «правилами гри».

Така метаморфоза відбувалася із всілякими законами і контрактними угодами, причому з такою невідворотністю, що це змушує висунути гіпотезу про можливість існування *стаціонарно перехідної економіки*. (У старих марксистських термінах це означає, що за певних умов перехідний інституціональний режим стає здатним до стійкого самовідтворення.) Схоже, що саме такий господарський устрій сформувався в Україні за роки пострадянських реформ. Очевидно, «революційний» етап у затвердженні нових «правил гри» для української економіки вже пройдено, і до кінця 90-х років її інституціональна система значною мірою стабілізувалася. Проте це досить своєрідна стабілізація, за якої базові формальні інститути продовжують, як і колись, функціонувати подібно неформальним. Йдеться не просто про слабкість загальних «правил гри», а про їх внутрішню деформацію, коли вони перестають бути універсальними, втрачають автоматизм і прозорість.

Перехідні економіки тому і прийнято називати перехідними, що вони внутрішньо нестійкі і не можуть зберігатися тривалий час як такі. Однак специфічна модель пострадянської української економіки змушує припускати, що за певних умов перехідний стан інституціональної системи

господарювання може ставати, так би мовити, не перегонюючи на шляху з пункту А в пункт Б, а кінцевою станцією, набуваючи рис стійкої рівноваги.

Безсумнівно, навіть у розвинених країнах є великі зони господарювання, вільні від дії формальних регуляторів (тіньова економіка у вузькому смислі слова). Але там між офіційним і неофіційним секторами економіки звичайно проходить досить чітка межа. На відміну від них українську економіку вірніше визначити не як двосекторну, а як двошарову: у ній практично неможливо провести чітку розмежувальну лінію між бізнесом легальним (діючим «за правилами») і нелегальним (діючим «за поняттями»). Говорячи про компанії «Майкрософт» або «Дженерал Моторз», природно виходити із презумпції їхньої неучасті ні в якій тіньовій діяльності. Відносно українських компаній справедливе прямо протилежне твердження: навіть найбільші з них стоять однією ногою в офіційній економіці, іншою – у неофіційній. Мабуть, це – один з найбільш очевидних проявів «перехідності, що зберігається», української інституціональної системи господарювання.

Чим же можна пояснити виниклу розбіжність у траєкторіях інституціональної еволюції країн ЦСЄ і України? Чому в одному випадку «перехідність» успішно переборювалася, тоді як в іншому – здобувала вкорінений характер? Відповідь, яку підказує сучасна інституціональна теорія, досить проста: справа не тільки і не стільки у встановленні різних за якістю і внутрішньою узгодженістю формальних «правил гри» (хоча значення цього фактору ігнорувати не можна), скільки в неоднаковій здатності забезпечувати виконання цих правил за допомогою ефективних дисциплінуючих механізмів. Врешті-решт саме відсутність дієвих механізмів примусу до виконання відповідних правил пояснює, чому в українському контексті будь-які закони і контрактні угоди починають діяти не в автоматичному режимі (як личить формальним інститутам), а *Ad hoc*, залежно від того, які сформувався наміри у заінтересованих сторін: задіяти наявні ресурси, або, навпаки, заблокувати їх застосування.

Скориставшись спортивною термінологією, можна стверджувати, що на суспільному «ігровому полі» дійсно критичною проблемою є не стільки відновлення застарілих правил, скільки знаходження суддів, які б чесно призначали штрафні, не йшли на змову з командами і взагалі приходили судити об'явлені матчі. Або в інших термінах: коли здійснюються спроби встановити систему «правління права» – «*the rule of law*», ввести «*law*» виявляється незрівнянно простіше, ніж забезпечити його «*rule*». Не в останню чергу це пов'язано з тим, що на противагу власне «правилам гри» механізми примусу до їх виконання *практично не піддаються імпортуванню*. Їх рідко вдається запозичити в готовому вигляді, а доводиться так чи інакше відбудовувати своїми силами, з підручного матеріалу [8].

Що означає формування «стаціонарно перехідної» моделі господарського устрою з точки зору як короткострокової стабільності

економіки, так і перспектив її довгострокового розвитку? Щоб відповісти на це питання, нам доведеться ще раз повернутися до обговорення загальних принципів дії формальних і неформальних регуляторів.

Завдяки тому, що формальні інститути, писані закони і явні контракти одержують жорстко фіксоване вираження і мають публічні механізми захисту, їхня дія носить автоматичний характер і не залежить від якихось зовнішніх обставин. Внаслідок цього зменшується невизначеність економічного середовища, розширюється поле безособистісного обміну, стають можливими складні трансакції, розраховані на тривалу перспективу і безліч учасників. Разом з тим на крутих віражах історії жорсткість, притаманна формальним інститутам, може ставати контрпродуктивною, перешкоджаючи пошуку і затвердженню нових ефективних моделей адаптації. Крім того, навколо деяких таких інститутів нерідко відбувається консолідація потужних груп зі спеціальними інтересами, чий вплив здатний загальмувати процес системної трансформації або спрямувати його по тупиковій колії.

На відміну від формальних інститутів, неписані закони і неявні контракти позбавлені жорсткого автоматизму, залишаючи можливості для гнучкого пристосування до мінливих умов. З точки зору короткострокової амортизації шоків це є важливою перевагою. З їх допомогою первісна адаптація набуває менш хворобливих форм, ніж це має місце за умов надмірної інституціональної «зарегульованості». Ускладнюючи консолідацію групових інтересів і збільшуючи витрати колективних дій, «стаціонарно перехідна система» гасить можливі вибухи соціального невдоволення. Вона – майже ідеальний «поглинач» шоків.

Однак у довгостроковій перспективі переважання неформальних інститутів обертається істотними втратами. По-перше, коло учасників угод починає обмежуватися агентами, здатними підтримувати один з одним регулярні особисті контакти. Це призводить до сегментації ринкових відносин і залишає незадіяними безліч потенційних можливостей для взаємовигідного обміну. По-друге, відбувається різке звуження часового горизонту ухвалюваних рішень. Здійснювати довгострокові проекти без чіткої фіксації майбутніх зобов'язань всіх сторін – означає свідомо йти на значний ризик. По-третє, відкривається широке поле для зловживань і опортуністичної поведінки, тому що неформальні угоди формулюються в загальних термінах і не забезпечені надійними санкціями проти можливих порушень. По-четверте, оскільки вони, за визначенням, позбавлені публічних механізмів примусу до їх виконання, їх учасники змушені або залишатися незахищеними, або вдаватися до послуг «приватної юстиції» (надзвичайно дорогих і обтяжливих). І те й інше призводить до значних втрат і витрат. Нарешті, загальний рівень довіри між учасниками ринку виявляється надзвичайно низьким (а, як відомо, довіра (*trust*) – необхідний елемент будь-якої дієвої інституціональної системи) [9]. Все це означає неминучу примітивізацію трансакційного простору. Такі складні міжчасові

угоди, як інвестування або кредитування, стають проблематичними. А це підриває можливості економічного зростання.

Таким чином, хоча неформальні інститути дозволяють «м'якше впасти», це не означає, що вони здатні допомогти «швидше здійснитися». Реструктуризація (на відміну від короткострокової адаптації) неможлива без затвердження формальних «правил гри», які дозволяють планувати економічну діяльність на тривалу перспективу.

Розростання мережі неформальних інститутів має власну інерцію і може набувати характеру процесу, що самопідтримується. Якщо обмеженість неписаних правил і неявних контрактів не компенсується ефективно діючими формальними інститутами (які починають самі функціонувати в неформальному режимі), перспективи стійкого довгострокового економічного розвитку виявляються підірваними. Вирішальним фактором успіху стають не конкурентні переваги, а здатність діяти поза існуючими законодавчими або контрактними обмеженнями. Звідси – неминучі втрати в ефективності.

Власне кажучи, українська економіка потрапила у своєрідну «інституціональну пастку»: відмова від неформальних угод повністю паралізувала б її поточне функціонування; разом з тим їхнє домінування підточує фактори довгострокового сталого зростання. Вона опинилася в «поганій» інституціональній рівновазі, що може бути описано в термінах «дилеми ув'язненого». З одного боку, збереження ситуації з напіввключеними формальними регуляторами суперечить інтересам переважної більшості учасників «гри» (відсутністю «порядку» незадоволені всі – і рядові громадяни, і підприємці, і держава); з іншого боку – ніхто не готовий взяти на себе витрати по її подоланню, тому що всі вже більш-менш пристосувалися і бояться програти від порушення status quo.

Економічне піднесення, що триває в Україні продовж останніх 6-ти років, звузило сферу дії деяких «нестандартних» форм адаптації, включених у складні стосункові мережі (неплатежів, взаємозаліків). Оскільки їх головне призначення – амортизація наслідків негативних шоків, то цілком природно, що при поліпшенні кон'юнктури «попит» на них пішов на спад. Подібні тенденції мали місце і у країнах ЦСЄ, де вихід із трансформаційного спаду супроводжувався помітним скороченням масштабів неофіційної економіки.

Перспективи економічного зростання неминуче породжують стимули для переходу від неформальних «правил гри» до більше формалізованих, від неявних контрактів – до явних, від «непрозорих» тіньових схем – до прозорих легальних трансакцій. По-перше, завдяки меншій невизначеності економічного середовища часовий горизонт ухвалюваних рішень розширюється, що вимагає переводу ділових стосунків на формально-контрактну основу. По-друге, збільшується здатність учасників ринку діяти відповідно до умов укладених угод, що сприятливо позначається на

загальному рівні контрактної дисципліни. По-третє, скорочення кількості «порушників» дозволяє більш чітко відокремлювати опортуністичну поведінку від неопортуністичної, створюючи передумови для вибіркового застосування санкцій. По-четверте, у зростаючій економіці різко збільшується альтернативна вартість ведення бізнесу винятково через неформальні стосункові мережі, оскільки це звужує коло потенційних контрагентів, ускладнює залучення ресурсів із зовнішніх джерел для розширення бізнесу, блокує вихід у нові ринкові ніші. Нарешті, зростають витрати, пов'язані з недотриманням прийнятих зобов'язань: підвищується ризик втрати партнерів, а погіршення ділової репутації обертається значною упущеною вигодою від майбутніх потенційних угод. Так виникає спонтанне зрушення в напрямку більшої формалізації і «прозорості» трансакційного простору.

Проте саме по собі воно має обмежене значення і не здатне якісно змінити ситуацію. Дивно не те, що з початком економічного піднесення в Україні «нестандартні» форми адаптації стали використовуватися менш активно, а те, яким масштабним, незважаючи ні на що, залишається їх застосування. Не викликає також сумнівів, що будь-який серйозний негативний шок відразу б розвернув українську економіку у зворотному напрямку. Саме по собі економічне зростання не може змінити інституціональної природи перехідного суспільства. У кращому випадку воно може створити сприятливі передумови для її поступового переформатування.

Спонтанне зрушення «знизу» на користь більшої формалізації і «прозорості» способів економічної взаємодії може забезпечити довгостроковий ефект лише тоді, коли воно буде підтримане «зверху» (законодавчо, організаційно і політично).

Вихідним для нової української влади має стати усвідомлення безвихідності ситуації, що сформувалася. Слід відкрито визнати, що система, за якої всі державні інститути обплутані щільною мережею неформальних домовленостей і персоналізованих зв'язків, не має перспективи. Суспільству має бути запропонований проект, орієнтований на альтернативну інституціональну модель. Його опорні елементи – це: встановлення «прозорих» і єдиних для всіх «правил гри», щоб усе відбувалося згідно з законом; розбудова «сильної держави», здатної відповідати за своїми зобов'язаннями; ліквідація багатьох центрів влади і забезпечення незалежності державних інститутів від впливових груп зі спеціальними інтересами; «виращування» ефективною і не корумпованою (а отже – високооплачуваною) бюрократії; розмежування політики і економіки, затвердження принципу рівновіддаленості у відносинах між бізнесом і владою; звуження простору «сірих» схем і «непрозорих» тіньових практик; виведення неофіційної економіки (де це можливо) «з тіні», включення її в нормальне правове поле. Як неважко переконатися, ці завдання багато в чому корелюють із загальними висновками, що

впливають з аналізу «стаціонарно перехідного» стану української інституціональної системи господарювання.

*В статтє сквозь призму сущєствующих критериев оцєнки завершенности постсоциалистического хозяйственного транзита проанализировано нынешнее состояние экономики Украины.*

1. *Ильичев Р.* Контакт есть, статуса нет // Бизнес. — 2004. — № 15 (534). — С. 26-29.
2. *Институциональная экономика: новая институциональная теория: Учебник / Под общ. ред. А. А. Аузана.* — М. : ИНФРА-М. — 2005. — 416 с.
3. *Кобаль Г.* Розовые очки для Конгресса // Экономические известия. — 2005. — № 108 (206). — С. 2.
4. *Нестеренко А.* Переходный период закончился. Что дальше? // Вопросы экономики. — 2000. — № 6. — С. 4-17.
5. *Норт Д.* Институты, институциональные изменения и функционирование экономики. — М. : Начала. — 1997. — 189 с.
6. *Уильямсон О. И.* Экономические институты капитализма: Формы, рынки, «отношенческая» контракция. — СПб. : Лениздат. — 1996. — 476 с.
7. *Hayek F. A.* The mirage of social justice. — L. : Routledge & Regan Paul, 1976.
8. *Pistor K.* Evolution of Legal Institutions and Economic Regime Transformation // Bank Conference on Development Economics in Europe on Governance, Egnity and Global Markets. — Paris, 1999.
9. *Fuknyama F.* Trust: the Social Virtues and the Creation of Prosperity. — N.Y., 1995.

**Т. В. Голикова**

## **СВІТОВИЙ ТА УКРАЇНСЬКИЙ ДОСВІД ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ РЕГІОНІВ**

*Розглядається еволюція наукових поглядів і концепцій формування державної регіональної політики з врахуванням реалій транзитивної економіки України, спрямованої на інноваційну модель господарського зростання.*

Україна не перша і не остання країна, яка здійснює пошук механізмів і форм поєднання економічних інтересів держави та агентів адміністративно-територіальних утворень, що перебувають під її юрисдикцією. Потреба в критичному переосмисленні наявних концептуальних засад державної регіональної господарської політики в Україні на предмет їх «розв'язувальних здатностей» значною мірою зумовлена зміною режиму відтворення економічного життя в країні, зокрема його маркетингацією. В цьому плані насамперед, як уявляється,

---

© Т. В. Голикова, 2005

ISSN 0320-4421. Історія нар. госп-ва та екон. думки України. 2005. Вип. 37-38.