

## "Вторая трансформация" в постсоветских странах

Автор: А. М. ЛИБМАН

### Институциональное равновесие и вторая трансформация

Исследования экономик переходного периода стран Центральной, Восточной Европы (ЦВЕ) и СНГ, получившие столь значительное распространение в 1990-е гг., в большинстве случаев базировались на общей концептуальной основе: представлении о переходном периоде как о своеобразном "промежуточном состоянии" между двумя четко определенными формами институционального равновесия экономики - плановой и рыночной. Вместе с тем, как показали итоги прошедших полутора десятилетий, правы оказались те наблюдатели, которые предпочитали говорить не о *переходе (transition)* к рыночной экономике, а о социально-экономической *трансформации* без заранее предсказуемых результатов [Matos, 2005]. Действительно, в противовес государствам ЦВЕ в странах постсоветского пространства итогом реформ 1990-х г. стала политико-экономическая система со свойствами, весьма отличными от ожидавшихся.

В большинстве своем экономические институты СНГ характеризуются четырьмя основными параметрами: отказом государства от жесткого регулирования всех экономических отношений, дефицитом права, низким уровнем доверия и избыточной концентрацией экономической власти [Libman, 2006<sup>6</sup>], причем данные свойства оказались достаточно устойчивыми и способными к воспроизводству. Это позволяет говорить о возникновении нового неэффективного "институционального равновесия", или "институциональной ловушки" [Полтерович, 1999,2004; Hoff, Stiglitz, 2004].

Впрочем, понятие "институционального равновесия" в данном контексте небесспорно. Если следовать представлению об институциональной стабильности как о "стабильности фундаментальных институтов" [Filipov, Ordershook, Shvetsova, 2004], то в четырех описанных выше характеристиках можно увидеть не столько институты, сколько *результаты* функционирования институциональных систем. С этой точки зрения, пожалуй, более корректно охарактеризовать результаты постсоветской трансформации как "устойчивый переходный период" (*steady state transition*) [Капелюшников, 2001], то есть *последовательность* сменяющих друг друга систем институтов, каждая из которых, возможно, и не является устойчивой, но при этом "сохраняет" четыре указанные фундаментальные характеристики. Иначе говоря, значительная часть игроков стремится из-

---

Первоначальная версия работы была доложена на конференции Европейской ассоциации сравнительных экономических исследований (EACES) в Брайтоне (Великобритания) в сентябре 2006 г.

Либман Александр Михайлович - кандидат экономических наук, старший научный сотрудник Института экономики РАН, докторант Маннгеймского университета (Германия).

менить правила игры или нарушить их ("институциональное неравновесие" [Ситнова, 2001]), но при этом осуществляется переход к новым, не менее неэффективным правилам.

Четкое представление об альтернативных подходах дает новая сравнительная экономическая теория [Дьянков... 2003], занимающая в настоящее время важное место в структуре экономической компаративистики [Dallago, 2004; Voettke... 2005]. Основным инструментом данного подхода - "кривая институциональных возможностей", отражающая выбор между "издержками диктатуры" и "издержками хаоса в отсутствие стабильных институтов". Представление об институциональном равновесии предполагает, что постсоветские страны достигли *фиксированной* точки на данной кривой. Напротив, "устойчивый переходный период" может быть описан как постоянная смена экономикой своей позиции на кривой, где ни один из институциональных выборов не является оптимальным. Более того, возможно смещение от "чрезмерного хаоса" к "чрезмерному контролю" над экономической системой - то есть колебания около точки эффективного оптимума. Подчеркну: по всей видимости, в любом случае экономики СНГ находятся на сравнительно более "низкой" кривой институционального выбора, чем в более "успешных" странах, что может быть связано с факторами "социального капитала" и культурных особенностей, изменяющимися крайне медленно. Однако и в рамках данной "низкой" кривой выбора положение экономик стран СНГ неоптимально.

Вне зависимости от того, как характеризуются итоги перехода - "институциональное равновесие" или устойчивая "последовательность институтов", - очевидно, что их неблагоприятный характер серьезно повлиял на экономическую политику стран Содружества. С конца 1990-х - начала 2000-х г. основной (как минимум, декларативной) целью реформ становится не столько трансформация старой, плановой системы, сколько выход из "институциональных ловушек", сложившихся уже в результате трансформационных процессов. Здесь (как и в случае с первоначальными трансформационными процессами) речь идет о преодолении устойчивой инертной институциональной среды, поэтому, на мой взгляд, данные реформы могут рассматриваться как своеобразная "*вторая трансформация*", попытка перехода от "клановой" к "рыночной" экономике [Григорьев, 2006, с. 20]<sup>1</sup>. При этом логика развития, игроки, проблемы "второй трансформации" могут серьезно отличаться от "первой". Соответственно, и уроки, извлеченные из опыта успешного "перехода от плана к рынку", необязательно применимы для перехода "от клана к рынку".

### **Опыт второй трансформации постсоветских стран**

Если с теоретической точки зрения основная проблема при идентификации второй трансформации - институциональное равновесие как характеристика постсоветской экономики, то эмпирический анализ порождает целый ряд дополнительных вопросов. Во-первых, в отличие от первой трансформации, отсутствует столь четкий и очевидный инструмент оценки "качества" трансформационных процессов, как трансформационная рецессия; напротив, вторая трансформация нередко характеризуется высокими темпами роста. Во-вторых, недостаточно четко определен начальный момент второй трансформации. Это связано как с различными темпами реформ первой трансформации, так и с другими особенностями стран.

Как представляется, для оценки второй трансформации достаточно эффективно рассматривать ее как совокупность определенных реформ. Первая трансформация основное внимание уделяла созданию базовых институтов, делающих рыночный обмен возможным (прежде всего, прав собственности и контрактов, а также устранению многочисленных ограничений). После этого ее задачи в принципе можно было бы считать

---

<sup>1</sup> Термин "вторая трансформация" (*second transition*) позаимствован мной из работы [Andreff, 2004], где он используется, скорее, в нормативном значении, а не для анализа реальных процессов.

выполненными - вне зависимости от динамики экономических показателей [Colombatto, 2002]. Вторая трансформация реализуется в экономиках, уже имеющих эти базовые институты; основные задачи ее связаны с развитием институциональной структуры и системы власти (*governance*) государства (налоговой, административной и судебной реформы), рынков (антимонопольной политики) и корпораций (корпоративного управления). Несмотря на то, что этот "каталог" реформ присутствует практически во всех постсоветских странах, за исключением тех, в которых первая трансформация не начиналась (Узбекистан, Туркмения, Белоруссия), конкретные акценты преобразований могут серьезно различаться.

Начало второй трансформации можно датировать примерно началом 2000-х гг., однако и в этом отношении существуют серьезные различия между странами. Так, в России "всплеск" реформ, соответствующих структуре второй трансформации, произошел в начале 2000-х гг. (судебная и налоговая реформа, реформа правового регулирования несостоятельности, введение частной собственности на землю) [Sutela, 2005]. В Казахстане многие реформы из "каталога" второй трансформации были реализованы еще в конце 1990-х гг. (реформы банковской сферы, естественных монополий, пенсионной системы, ЖКХ), что позволило этой стране стать лидером в области институциональной трансформации в СНГ. Напротив, Украина в начале 2000-х гг. еще во многом решала задачи первой трансформации (например, в сфере крупномасштабной приватизации). Поэтому в какой-то степени о второй трансформации здесь можно говорить лишь в отношении экономических преобразований 2004 - 2005-х гг. после "оранжевой революции". В отличие от России и Казахстана их основным направлением стало повышение эффективности и прозрачности государственного аппарата<sup>2</sup>, а также устранение монополизации рынков и привилегий отдельных бизнес-групп. Во всех странах реформы второй трансформации зачастую оказывались неустойчивыми. На Украине "постреволюционные" реформы 2005 г. во многом привели к дезорганизации экономики и прав собственности, снижению уровня доверия и популистскому перераспределению [Пасхавер, Верховодова, 2006; Aslund, 2005<sup>6</sup>]. В России и в Казахстане в середине 2000-х гг. рыночные преобразования уступили место расширению государственного присутствия в экономике (в Казахстане его наиболее ярким примером стало давление на иностранных инвесторов с целью восстановления государственного контроля над запасами углеводородного сырья и создание холдинга "Самрук", объединившего все государственные активы).

Определенное представление о динамике второй трансформации дают темпы прироста показателей качества институциональной среды, например индексов структурных реформ ЕБРР (акцентирующих внимание на изменении формальных институтов) и показателей экономической свободы Heritage Foundation (в большей степени учитывающих изменения неформальных практик регулирования, игравших ключевую роль, скажем, в структуре второй трансформации на Украине). Хотя, конечно, полную картину на основе их анализа получить достаточно сложно. Первый из индексов должен использоваться с известной осторожностью и потому, что он включает в себя также значения показателей для реформ первой трансформации (скажем, приватизации), что особенно важно для стран, где она завершилась сравнительно поздно (Украина). Обзор показателей приводится в таблицах 1 и 2. Например, в России, согласно обоим показателям, рост темпа реформ в начале 2000-х гг. замедляется после 2002 - 2003 гг. На Украине после пика в конце 1990-х гг. (связанного с завершением реформ первой трансформации) развитие формальных институтов (ЕБРР) оставалось достаточно стабильным, в то время как учет неформальных практик (Heritage Foundation) показывает резкий рост темпа реформ в 2005 г. с последовавшим за тем снижением в 2006 г. В Казахстане темп формальных реформ оставался сравнительно низким, а темп роста экономической свободы рез-

---

<sup>2</sup> В том числе и в вопросах реализации экономических реформ, о чем свидетельствует приватизация "Криворожстали" в 2005 г., рассматриваемая как "образцовый" пример с точки зрения прозрачности подобных сделок, не имеющий аналогов в странах СНГ [Иноземцев, 2005].

**Таблица 1 Темпы прироста среднего индекса структурных реформ ЕБРР**

	1997 г.	1998 г.	1999 г.	2000 г.	2001 г.	2002 г.	2003 г.	2004 г.	2005 г.
Азербайджан	11,9%	6,5%	1,2%	8,0%	2,1%	4,2%	1,0%	2,0%	1,0%
Армения	6,9%	4,8%	3,8%	0,0%	3,7%	1,8%	0,9%	0,9%	2,6%
Грузия	19,2%	7,8%	4,6%	3,5%	0,0%	0,0%	0,8%	0,9%	1,7%
Казахстан	3,1%	0,6%	0,9%	1,9%	2,8%	0,0%	0,9%	1,8%	0,9%
Кыргызстан	2,2%	4,2%	0,0%	1,0%	0,0%	0,0%	2,1%	4,0%	0,0%
Молдова	11,5%	2,4%	0,0%	2,8%	0,9%	0,0%	2,7%	0,9%	2,8%
Россия	4,9%	9,8%	0,0%	2,9%	1,9%	5,5%	3,5%	1,7%	0,0%
Таджикистан	1,7%	6,8%	1,4%	4,2%	5,5%	2,6%	0,0%	5,0%	1,2%
Украина	15,5%	4,0%	1,1%	10,8%	1,9%	1,9%	0,9%	0,9%	1,8%

Источник: [Transition... 2006].

Примечание: показатель рассчитан как простая средняя четырнадцати отдельных индексов для различных направлений реформ. Более высокий уровень индекса соответствует большему прогрессу реформ. Приводятся не абсолютные значения индексов, а темпы прироста; соответственно, отрицательный показатель в году  $t$  соответствует снижению уровня индекса структурных реформ по сравнению с  $t - 1$ , увеличение показателя означает рост темпов реформ.

**Таблица 2 Темпы прироста индекса экономической свободы Heritage Foundation**

	1999 г.	2000 г.	2001 г.	2002 г.	2003 г.	2004 г.	2005 г.	2006 г.
Азербайджан	8,6%	-5,3%	55,6%	26,8%	5,6%	4,0%	0,6%	-5,1%
Армения	0,0%	12,3%	10,3%	15,6%	8,6%	-1,7%	2,1%	13,2%
Беларусь	1,3%	1,2%	9,8%	-6,7%	-3,6%	18,5%	0,0%	-7,3%
Грузия	-6,0%	4,5%	19,1%	7,3%	8,8%	16,3%	-8,1%	18,1%
Казахстан	10,3%	22,1%	14,3%	12,5%	11,1%	10,0%	3,0%	18,7%
Кыргызстан	25,7%	-3,8%	-1,6%	12,0%	10,0%	3,2%	4,4%	21,1%
Молдова	-0,6%	9,0%	23,5%	34,6%	6,9%	2,1%	-1,0%	0,5%
Россия	-7,5%	11,1%	-3,3%	8,6%	15,9%	2,1%	-6,7%	7,9%
Таджикистан	21,4%	-1,2%	0,0%	2,4%	-1,2%	-5,9%	18,8%	30,5%
Украина	10,3%	19,0%	10,4%	3,6%	21,6%	7,1%	21,9%	-4,3%

Источник: [Economic... 2006].

Примечание: более высокое значение показателя соответствует большему уровню экономической свободы.

ко снизился (даже сопровождаясь уменьшением абсолютного уровня индикатора), несколько увеличившись уже в 2006 г. В Армении темп реформ резко вырос в середине 2000-х гг. Таким образом, во многих случаях динамика реформ второй трансформации обладает значительной страновой спецификой, а также варьируется во времени.

Однако чем же объясняются различия и изменения в динамике и направлении второй трансформации? В настоящее время в социальных науках условно можно выделить три объяснения институциональной динамики: сравнительно большая эффективность новых институтов, культурная обусловленность правил и создание институтов властью-



Рис. Взаимодействие моделей отношений политических и экономических игроков и второй трансформации.

цами элитами для обеспечения своих позиций [La Porta... 1999]. Два последних подхода наиболее интересны для изучения стабильности неэффективных институтов и попытки их трансформации в странах СНГ. Однако "культурный" подход во многом переоценивает инерцию институциональных порядков, что делает проблематичным исследование "второй трансформации" в рамках данного подхода. В связи с этим возрастает интерес к *политико-экономическому* подходу, то есть к исследованию институциональных изменений как процессу взаимодействия политических и экономических игроков, преследующих собственные, нередко конфликтующие цели. Тем более, что степень структурирования общества к началу второй трансформации значительно выше, чем к началу первой, которая во многом "стартовала" с "чистого листа" после распада Советского Союза.

### Вторая трансформация и роль групп интересов

Наверное, одна из наиболее широких схем политико-экономического анализа изменения экономических институтов была разработана Д. Асемоглу [Асемоглу, Джонсон, Робинсон, 2006]. В настоящей работе использован несколько модифицированный подход, общая схема которого представлена на рисунке. Ее суть состоит в том, что институциональная динамика в экономике определяется особенностями *политических институтов* и *распределения ресурсов*, влияющими на *de facto* и *de jure* переговорную власть отдельных игроков. Все эти характеристики обобщены в рамках различных *моделей взаимодействия политических и экономических игроков*. Общая структура политических систем стран СНГ во многом схожа и, в любом случае, подробно изучена в политологической литературе [Hale, 2005]; поэтому основной интерес представляют различия в структуре экономических игроков. В конечном счете, все эти переменные могут быть "сведены" к обобщающей характеристике "сравнительной власти" (нас интересует прежде всего власть *de facto*) политических и экономических игроков по отношению друг к другу. Для анализа достаточно сформулировать *качественные различия* в распределении власти в национальных моделях (без *количественного* измерения столь сложной характеристики, как власть).

Как уже упоминалось, я рассматриваю взаимодействие *политических игроков* (отождествляемых с органами власти) и *экономических игроков* (прежде всего, бизнес-структур). Вне всякого сомнения, реально взаимодействуют не организации, а конкретные люди. Однако определение акторов в модели с точки зрения организаций и фор-

мальных позиций обладает определенными преимуществами для выявления общих тенденций; в противном случае, при крайне частых переходах игроков от "экономической" к "политической" деятельности и наоборот, их сколь бы то ни было четкая идентификация в постсоветских странах была бы невозможной. Переход конкретного чиновника в бизнес-структуру или обратно меняет либо его формальные, либо неформальные властные позиции<sup>3</sup>. Безусловно, асимметрия власти существует не между абстрактными "сообществами" политических и экономических игроков, а между отдельными влиятельными ведомствами или привилегированными корпорациями, нередко использующими свое влияние для ослабления конкурентов.

Современная экономическая теория предполагает, что в условиях сравнительно нулевых издержек коррупционной деятельности для фирм и мягких бюджетных ограничений ("издержек субсидирования") государства распределение власти между менеджерами и чиновниками не влияет на структуру финансовых потоков и, следовательно, на экономические результаты [Shleifer, Vishny, 1994]. Однако вторая трансформация происходит в условиях не только *ненулевых*, но и *эндогенных* издержек (ведь сама суть ее состоит в борьбе с коррупцией, ужесточении бюджетных ограничений и рыночной конкуренции при параллельном росте дохода фирм), и поэтому распределение власти является *существенным* для результатов экономической деятельности.

Асимметрия власти оказывает двоякое воздействие на формирование экономической политики. Во-первых, как уже говорилось ранее, властвующий субъект может использовать свое влияние ради обеспечения более благоприятных институциональных режимов для поиска ренты и усиления властных позиций. Во-вторых, институты могут трансформироваться (в духе теории спонтанного порядка и эволюционной экономики) и в результате "непреднамеренных действий игроков" в процессах перераспределительных конфликтов за власть и ресурсы. В то же время представляется вполне реалистичным допущение, что итоги этих конфликтов зависят от первоначального распределения власти. Очевидно, что модели взаимодействия политических и экономических игроков влияют на выбор траекторий второй трансформации; однако не менее важно и наличие "обратной связи" - более того, во многих странах СНГ сама суть реформ второй трансформации заключалась в изменении данных моделей. К тому же при анализе второй трансформации целесообразно предполагать, что уже *в начале* реформ существует ряд автономных экономических игроков и определенная модель отношений между ними и политической властью (для первой трансформации можно говорить лишь о своеобразной "протомодели" отношений между различными группами на административном рынке). В связи с этим интерес представляет как *сравнение* моделей, сформировавшихся в различных странах, так и изучение *динамики* моделей во времени и связанной с ней динамики реформ.

Соответственно каналу взаимодействия политических и экономических игроков можно сформулировать несколько основных гипотез, позволяющих описать характер влияния той или иной модели на ход второй трансформации. Первые две гипотезы образуются при анализе такого канала, как *преднамеренный выбор институционального дизайна влиятельными игроками*. С одной стороны, важной проблемой постсоветских стран является спрос экономических игроков на "плохие институты", когда особенности бизнес-сообщества заставляют его поддерживать сравнительно менее эффективный экономический порядок [Libman, 2006<sup>a</sup>]. Главная отличительная черта данных концепций - признание существования "политического обратного отбора" (*political adverse selection*): эволюционного процесса распространения менее эффективных норм при определенных первоначальных условиях<sup>4</sup>.

---

<sup>3</sup> Безусловно, сохраняется проблема одновременной политической и экономической деятельности, которая в такой модели может быть учтена лишь частично.

<sup>4</sup> Схожие вопросы, в частности, о результатах имитационного моделирования рассматриваются в [Kuznetsov, Kuznetsova, 2003].

Альтернативная концепция "спроса на хорошие институты" [Рунов, 2003; Polishchuk, 2002], по сути дела, апеллирует к разработкам раннего экономического неинституционализма [North, Thomas, 1973]. Признавая тот факт, что на определенном этапе развития "спрос на плохие институты" играл доминирующую роль в экономике стран СНГ, сторонники данного направления предполагают, что со временем исчезновение активов, доступных для перераспределения, потребность в новых инвестициях для замещения амортизации, интеграция бизнеса в глобальную экономику с высокими требованиями к прозрачности и, наконец, постепенный отход от непосредственного управления "основателей" корпораций, нуждающихся в связи с этим в инструментах контроля над наемными менеджерами, заставят экономических игроков перейти к поддержке "эффективных институтов". При этом игроки должны быть способны договориться о распределении выигравшей от реформ (а как известно, конфликт по поводу последних может эффективно заблокировать спрос на преобразование [Fernandez, Rodrik, 1991]). Иначе говоря, процесс "обратного отбора" не гарантирован безусловно.

Очевидно, что в случае "спроса на плохие институты" основным "инициатором" реформ второй трансформации становится государство, тогда как "спрос на хорошие институты" предполагает, что именно частный бизнес выступает движущей силой реформ. В связи с этим гипотезы могут быть сформулированы следующим образом: при прочих равных условиях сравнительно большая власть экономических игроков делает успех второй трансформации менее вероятным (далее речь пойдет о гипотезе 1), или наоборот, таким эффектом обладает сравнительно меньшая власть экономических игроков (гипотеза 2).

Кроме целенаправленного дизайна институтов, существует второй канал воздействия моделей отношения политических и экономических игроков на процессы второй трансформации - это *косвенные последствия* перераспределительных конфликтов. В данном случае не требуется вводить жесткие допущения относительно поведения игроков; даже если и политические, и экономические игроки заинтересованы в сохранении *status quo*, борьба за власть и ресурсы может привести к прогрессу реформ. Наверное, ключевую роль при этом играют *инструменты конфликта*: традиционные "скрытые переговоры" в соответствии со стандартами административного рынка или новые "альтернативные инструменты" - например, цивилизованный открытый лоббизм и поддержка политических партий или использование судебной системы. Первые способствуют стабилизации неэффективного равновесия, вторые "сдвигают" его в пользу второй трансформации. Здесь опять можно сформулировать две гипотезы. Одна из них предполагает, что более сильные игроки применяют альтернативные инструменты, в меньшей степени опасаясь связанных с этим рисков [Libman, 2006<sup>6</sup>]. Другая в какой-то степени следует существующим в политологии представлениям [Schattenschneider, 1960], в соответствии с которыми сравнительно более слабая сторона конфликта заинтересована в его "социализации", расширении числа участников (что в данном случае равносильно использованию альтернативных инструментов). В дальнейшем данные гипотезы обозначены как 3 и 4, соответственно.

Поскольку неэффективное равновесие носит политико-экономический характер, то и вторая трансформация не может не затрагивать политической системы. В принципе взаимосвязь между экономическими реформами и демократизацией неоднозначна, хотя в целом опыт постсоциалистического мира показывает, что наибольших успехов в области реформ добивались сравнительно более демократические страны<sup>5</sup> [Staeher, 2006]. С точки зрения описанных выше четырех гипотез, наиболее сложная проблема - сочетание целенаправленного дизайна институтов и непреднамеренных последствий кон-

---

<sup>5</sup> Это, конечно, не означает, что они характеризовались более высокими темпами роста (достаточно вспомнить пример Белоруссии), но нас в данном случае интересует именно скорость реформ как таковых. Нельзя забывать и о более "тонких" различиях в структуре политических систем, например, между авторитаризмом и полуавторитаризмом, или демократией с сильным либо слабым правопорядком.



фликтов. Например, последние, с одной стороны, способствуют демократизации общества в условиях сильного бизнеса (гипотеза 3), а с другой - именно влияние экономических игроков может замедлить реформы (гипотеза 2). Наоборот, слабый бизнес может содействовать политической трансформации (гипотеза 4), но оказаться не в состоянии противостоять поиску ренты новой бюрократии (гипотеза 2). В следующем разделе я попытаюсь "протестировать" свои гипотезы на примере трех ведущих стран СНГ: России, Украины и Казахстана<sup>6</sup>.

## Вторая трансформация в ведущих странах СНГ

В начале второй трансформации три ведущие страны СНГ характеризовались достаточно существенными различиями в структуре отношений политических и экономических игроков. В России ведущую роль играли крупные корпорации общенационального масштаба, обладавшие серьезным политическим влиянием. Иностранные инвесторы практически не оказывали серьезного влияния на структуру экономики [Грязнов, 2000]. На Украине также доминировали национальные бизнес-структуры, в основном тесно связанные с конкретными регионами, что, в силу самой значимости регионального фактора в украинской политике [O'Loughlin, 2001] и общих особенностей политической системы, обеспечило сравнительно большую "переговорную власть" экономических игроков, контролировавших целые парламентские фракции и (в отдельные периоды) кабинет министров. Казахстан характеризовался, по сути, сосуществованием двух моделей отношений политических и экономических игроков. С одной стороны, речь идет об иностранных ТНК, в отличие от России и Украины игравших ведущую роль в его экономике. В данном случае "сравнительная власть" была, очевидно, даже в большей степени "смещена" в сторону экономических игроков, чем на Украине. С другой стороны, национальные бизнес-группы, во многом аналогичные российским, характеризовались гораздо меньшим политическим влиянием [Libman, 2006<sup>6</sup>].

Среди трех стран Россия представляет наибольший интерес с точки зрения *анализа динамики* изменения моделей и хода второй трансформации. В какой-то степени само начало второй трансформации было связано с резким уменьшением сравнительной переговорной власти экономических игроков, что сопровождалось интенсификацией реформ. При этом наблюдатели отмечают, что многие из моделей (в частности, налоговая) формировались в условиях тесного взаимодействия государства и бизнеса [Jones Luong, Weinthal, 2004]. Помимо этого, государство поддерживало формирование структур корпоративного представительства [Яковлев, 2005]. По данным эмпирических исследований [Pyle, 2006], в России формальные бизнес-ассоциации скорее содействовали реформам и повышению прозрачности. Поэтому на протяжении нескольких лет Россия являла собой подтверждение гипотезы 1.

Ситуация изменилась после 2003 - 2004 гг. Государственное давление на бизнес продолжало усиливаться, что в конечном счете вылилось к 2005 г. в формирование целенаправленного курса на расширение государственного присутствия в экономике [Паппэ, Галухина, 2006]. Однако скорость экономических реформ резко замедлилась. Это может быть связано с несколькими факторами. Во-первых, сами инструменты, использовавшиеся государством для расширения своего влияния в экономике, еще больше укрепляли недоверие к нему<sup>7</sup>. Во-вторых, увеличение влияния политических игроков не

---

<sup>6</sup> Данный выбор не случаен. Во-первых, сравнительно большой размер обуславливает сравнительно большую доступность информации (особенно в условиях низкой прозрачности данной сферы в постсоветском мире). Во-вторых, страны, как будет показано далее, характеризуется серьезной дифференциацией моделей. Наконец, масштабы экономики в наибольшей степени способствовали появлению политически влиятельных экономических игроков (хотя утверждение о том, что они сложились только в этих странах [Aslund, 2005<sup>a</sup>], едва ли бесспорно).

<sup>7</sup> Эмпирическое исследование влияния "политических факторов" на оценку инвесторами уровня рисков приводится в [Goriaev, Sonin, 2006]. Влияние дефицита доверия на экономический рост рассматривается в [La Porta... 1997].



могло не использоваться бюрократами и политиками для поиска ренты, что нашло выражение в резком росте коррупции. Наконец, в какой-то степени само по себе политическое влияние органов государственной власти связано с особенностями институциональной организации российской экономики, где недостаточно четко определенные права собственности дают дополнительные возможности контроля над экономическими игроками [Libman, 2006<sup>6</sup>]. Соответственно, движение по пути второй трансформации с неизбежностью привело бы к уменьшению влияния политических игроков, чего они, конечно же, не могут приветствовать. Иначе говоря, игроки не заинтересованы в изменении системы власти, обусловившей структуру современного политико-экономического равновесия и сам ход реформ первой трансформации [Oleinik, 2006]. Все эти аргументы относятся, скорее, к "арсеналу" гипотезы 2. Таким образом, гипотезы 1 и 2 корректно описывают *различные этапы развития, характеризующиеся различным масштабом власти политических игроков.*

С точки зрения непреднамеренных результатов, Россия достаточно четко подтверждает предположения гипотезы 3. Как показывают эмпирические исследования, сравнительно более слабый бизнес оказался не готов к кооперации, предпочитая традиционный "формат" отстаивания своих интересов. В какой-то степени само "ослабление" влияния бизнеса в России может быть описано как переход к сравнительно менее публичным формам лоббирования от персонализированного влияния хорошо известных "олигархов" 1990-х гг. [Kryshchanovskaya, White, 2005]. Вместе с тем основным инициатором "спроса на право" в России выступали не частные, а (сравнительно более влиятельные) государственные структуры, использовавшие в своих интересах контроль над судебной системой. Бизнес отреагировал на это ростом концентрации собственности для создания потенциала, способного противодействовать влиянию политических игроков [Яковлев; 2003; Dolgopyatova, Iwasaki, 2006].

Анализ опыта Украины в какой-то степени подтверждает предположения гипотезы 1. Страна с наибольшей сравнительной властью экономических игроков характеризовалась до начала 2000-х гг. минимальными темпами реформ среди трех крупнейших стран СНГ [Kravchuk, 2005]. Однако именно Украина является одним из наиболее показательных примеров косвенного воздействия конфликтов экономических и политических игроков на *политическую трансформацию*: противостояние государства и бизнеса, а также конфликты бизнес-структур стали одним из важных факторов в формировании "оранжевой революции" [Aslund, 2005<sup>6</sup>; Libman, 2006<sup>6</sup>], что во многом подтверждает предположения гипотезы 3. В то же время, как уже отмечалось, успех реформ второй трансформации и на Украине весьма неоднозначен. Данное обстоятельство можно объяснить различными факторами.

Во-первых, оно достаточно четко вписывается в логику гипотез 1 и 3: влиятельный бизнес способствовал политической трансформации (за счет непреднамеренных результатов конфликтов), но, скорее, оказался негативным фактором в развитии трансформации экономической. Данное предположение представляет интерес особенно с учетом того, что "трансформация" украинских корпораций из "победителей частичных реформ" в эффективные бизнес-структуры (лежащая в основе логики гипотезы 2) нередко подвергается сомнению [Kuzio, 2005]. Во-вторых, можно предположить, что политическая трансформация сопровождалась изменением модели отношений политических и экономических игроков (хотя эмпирические свидетельства в этой области весьма неоднозначны). Впрочем, конфликты государства и бизнеса продолжают активно воздействовать на процесс экономических реформ на Украине. Смена кабинета министров и приостановка перераспределительной активности осенью 2005 г. стали результатом противостояния экономических и политических игроков. Очевидно, в оценках итогов парламентских выборов 2006 г. также обнаруживается двойственность гипотез 1 и 3. С одной стороны, новое правительство тесно связано с крупными бизнес-структурами, прежними "победителями" неэффективного равновесия [Zimmer, 2006], а с другой - косвенным последствием политического соперничества стало прекращение неэффективной политики первой половины 2005 г.

Казахстан также демонстрирует весьма неоднозначный характер воздействия моделей отношения политических и экономических игроков на ход второй трансформации. С одной стороны, значительное политическое влияние ТНК коррелирует со сравнительно большим прогрессом экономических реформ в конце 1990-х гг., будучи помимо всего прочего, неким подтверждением позитивного воздействия прямых иностранных инвестиций на экономическую политику. Однако с учетом политико-экономических процессов ситуация оказывается значительно более сложной: инвестиции транснациональных корпораций сыграли немаловажную роль в стабилизации политического полуавторитарного режима [Bayulgen, 2005] и способствовали росту переговорной власти политических игроков по отношению к национальным корпорациям. И здесь переговорная власть использовалась для извлечения ренты и способствовала формированию схожей с Россией и Украиной системы привилегированных корпораций с аналогичным генезисом экономической элиты [Murphy, 2006]. Подобное развитие экономики оказывает косвенное воздействие и на поведение самих ТНК: эмпирические исследования подтверждают, что в странах с высоким уровнем коррупции иностранные инвесторы активно участвуют в коррупционных схемах [Hellman, Jones, Kaufmann, 2000]. Это происходит и в Казахстане, способствуя уменьшению спроса на "хорошие" институты. Косвенные последствия конфликтов между политическими и экономическими игроками в Казахстане, как в России и на Украине, свидетельствуют в пользу гипотезы 3: сравнительно малая переговорная власть национальных корпораций содействовала использованию ими традиционных инструментов "скрытых переговоров" (наиболее ярким примером последних можно считать разрешение "дела Аблязова" - одного из ключевых конфликтов между государством и бизнесом 2000-х гг. в Казахстане [Фурман, 2004; Кузьмина, 2005]). В то же время сравнительно более влиятельные ТНК активно использовали "альтернативные инструменты" - такие как судебные иски в международном арбитраже (например, иск World Wide Minerals в марте 2006 г.).

### **Ловушки второй трансформации**

Подводя итог, можно сказать, что вторая трансформация (как и первая) является сложным процессом со множеством тупиков и развилочек. Взаимодействие политических и экономических игроков оказывает неоднозначное воздействие на процессы реформ. В связи с этим, наверное, можно говорить о трех "ловушках" второй трансформации, способных серьезно затормозить или исказить ее ход.

Первая ловушка напрямую вытекает из описанного выше двойственного характера влияния моделей отношения политических и экономических игроков на ход реформ: эффекты канала "непреднамеренных последствий конфликтов" и канала "целенаправленного дизайна институтов влиятельным игроком" часто могут быть противоположными. В обществах институционального псевдоморфизма вероятно превращение реформ второй трансформации в новый раунд перераспределения, препятствующий выходу экономики на траекторию динамичного развития. Собственно говоря, к этому вторую трансформацию "подталкивает" опыт первой, во многом выродившейся в ряд конфликтов по поводу перераспределения. Уже накопленный "опыт поведения" ведущих политических и экономических игроков в условиях реформ становится препятствием на пути новых преобразований.

Вторая ловушка связана со значительно более высокой гибкостью системы институтов, сложившейся после первой трансформации. Эта система дает политическим и экономическим игрокам большие возможности для извлечения ренты, чем плановая экономика. Соответственно, больше здесь и заинтересованность в сохранении стабильной последовательности неэффективных институтов. С учетом "логики власти" полуавторитарных режимов, стабильность которых напрямую связана с неопределенностью прав собственников у всех экономических игроков, данный фактор может резко снизить готовность влиятельных акторов содействовать реформам после достижения некоторого "предела". Под таким углом теоретическое расхождение представлений о "неэф-

фактивном институциональном равновесии" или "неэффективной последовательности" становится крайне важным: в последнем случае указанный эффект проявляется в значительно меньшей степени.

Наконец, третья ловушка связана с "обществом недоверия", во многом сформировавшимся в результате первой трансформации (схожие вопросы рассматриваются в [Институциональная... 2005]). С одной стороны, необходимым элементом второй трансформации является повышение качества функционирования рынков, в том числе устранение монополистических позиций отдельных групп игроков. Однако, с другой стороны, попытки противодействия подобной концентрации власти с неизбежностью воспринимаются "обществом недоверия" как угроза правам собственности в целом, вызывая негативные экономические эффекты. Различного рода промежуточные меры, например разовый "платеж" влиятельных бизнес-структур, гарантирующий стабильность прав собственности в дальнейшем [Aslund, 2005<sup>a</sup>], как правило, относятся к инструментам традиционных "скрытых переговоров", то есть ведут к косвенным последствиям, препятствующим второй трансформации. В принципе несколько лучшими представляются условия в странах, характеризующихся более высоким уровнем доверия общества к власти. Однако в них возникает другая угроза - злоупотребление этим доверием для новых раундов перераспределения.

Таким образом, вторая трансформация на сегодняшний день - задача, по сложности сопоставимая с первой трансформацией 1990-х гг. При этом многие препятствия на ее пути как раз и были созданы первой трансформацией, что делает ограниченно применимым опыт стран с "успешным" переходом. Как это всегда и бывает, вторая трансформация превращается в процесс "проб и ошибок" [Oberender, Fleishmann, 2005], в котором постепенно могут сформироваться новые образцы поведения и реформ (как экономических, так и политических), способных привести к качественному изменению неэффективной системы.

#### СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

- Асемоглу Д., Джонсон С., Робинсон Дж.* Институты как фундаментальная причина долгосрочного экономического роста // Эковест. 2006. Т. 5. N 1.
- Григорьев Л. М.* Хронология реформ. Препринт Высшей школы экономики WP11/2006/01.2006.
- Грязнов Э. А.* КТНК в России. Позиции крупнейших в мире транснациональных корпораций в российской экономике. М., 2000.
- Дьянков С., Глэзер Э., Ла Порта Р., Лопес-де-Силанес Ф., Шляйфер А.* Новая компаративная экономическая теория // Эковест. 2003. Т. 3. N 3.
- Иноземцев В.* Продавцы и покупатели // Business Week Russia. 31 октября 2005.
- Институциональная экономика. М., 2005.
- Капелюшников Р. И.* Где начало того конца?.. (К вопросу об окончании переходного периода в России) // Вопросы экономики. 2001. N 1.
- Кузьмина Е. М.* Особенности современной внутривнутриполитической ситуации в Центральной Азии и взаимоотношения с Россией // Информационно-аналитический бюллетень Центра проблем интеграции ИМЭПИ РАН. 2005. N 2.
- Паппэ Я., Галухина Я.* Российский крупный бизнес: события и тенденции в 2005 г. Аналитический обзор ЦМАКП. 2006.
- Пасхавер А., Верховодова Л.* Приватизация до и после "оранжевой" революции // Эковест. 2006. Т. 5. N 2.
- Полтерович В. М.* Институциональные ловушки: есть ли выход? // Общественные науки и современность. 2004. N 3.
- Полтерович В. М.* Институциональные ловушки и экономические реформы // Экономика и математические методы. 1999. Т. 35. N 2.
- Рунов А.* Изменения спроса на права собственности: неоинституциональный анализ приватизации // Экономические субъекты постсоветской России (Институциональный анализ). Т. 2. М., 2003.
- Ситнова И. В.* Институциональные изменения в современной России: активистско-деятельностный подход // Проблемы политической трансформации модернизации России. М., 2001.

- Фурман Д. Е.* Постсоветский политический режим Казахстана. Доклад Института Европы РАН N 142. М., 2004.
- Яковлев А.* Возможные стратегии экономических агентов по отношению к институтам корпоративного управления // Развитие спроса на правовое регулирование корпоративного управления в частном секторе. М., 2003.
- Яковлев А. А.* Власть, бизнес и движущие силы экономического развития в России: до и после "дела ЮКОСа" // Общественные науки и современность. 2005. N 1.
- Andreff V.* Would a Second Transition Stage Prolong the Initial Period of Post-Socialist Economic Transformation into Market Economies // European Journal of Comparative Economics. 2004. Vol. 1. N 1.
- Aslund A.* Comparative Oligarchy: Russia, Ukraine and the United States. CASE Studies and Analyses 296. 2005<sup>a</sup>.
- Aslund A.* The Economic Policy of Ukraine after the Orange Revolution // Eurasian Geography and Economics. 2005<sup>b</sup>. Vol. 46.
- Bayulgen O.* Foreign Capital in Central Asia and the Caucasus: Curse or Blessing? // Communist and Post-Communist Studies. 2005. Vol. 38.
- Boettke P.J., Coyne C.J., Leeson P.T., Sautet F.* The New Comparative Political Economy // Review of Austrian Economics. 2005. Vol. 18.
- Colombatto E.* Is There an Austrian Approach to Transition? // Review of Austrian Economics. 2002. Vol. 15.
- Dallago B.* Comparative Economic Systems and the New Comparative Economics // European Journal of Comparative Economics. 2004. Vol. 1. N 1.
- Dolgopyatova T.G., Iwasaki I.* Exploring Russian Corporations: Interim Report on the Japan-Russia Joint Research Project on Corporate Governance and Integration Processes in the Russian Economy. Institute of Economic Research Hitotsubashi University Discussion Paper B-35. 2006.
- Economic Freedom of the World. Heritage Foundation. 2006 (<http://www.heritage.org/research/features/index/downloads.cfm>).
- Fernandez R., Rodrik D.* Resistance to Reforms: Status Quo Bias in the Presence of Individual-Specific Uncertainty // American Economic Review. 1991. Vol. 81.
- Filippov M., Ordershook P.C., Shvetsova O.* Designing Federalism: A Theory of Self-Sustainable Federal Institutions. Cambridge, 2004.
- Goriaev A., Sonin K.* Is Political Risk Company-Specific? The Market Side of the Yukos Affair. NES Working Paper WP/2006/59.2006.
- Hale H.A.* Regime Cycle: Democracy, Autocracy and Revolution in Post-Soviet Eurasia // World Politics. 2005. Vol. 58.
- Hellman J.S., Jones G., Kaufmann D.* Are Foreign Investors and Multinationals Engaging in Corrupt Practices in Transition Economies? // Transition. 2000. May-June-July.
- Hoff K., Stiglitz G.E.* The Transition from Communism: A Diagrammatic Exposition of Obstacles to the Demand for the Rule of Law. World Bank Working Paper. 2004. N 3352.
- Jones Luong P., Weinthal E.* Contra Coercion: Russian Tax Reform, Exogenous Shocks, and Negotiated Institutional Change // American Political Science Review. 2004. Vol. 98.
- Kravchuk R.S.* Kuchma as Economic Reformer // Problems of Post-Communism. 2005. Vol. 52.
- Kryshтанovskaya O., White S.* The Rise of the Russian Business Elite // Communist and Post-Communist Studies. 2005. Vol. 38.
- Kuzio T.* Ukrainian Economic Policy after the Orange Revolution: A Commentary on Aslund's Analysis // Eurasian Geography and Economics. 2005. Vol. 46.
- Kuznetsov A., Kuznetsova O.* Institutions, Business and the State in Russia // Europe-Asia Studies. 2003. Vol. 55.
- La Porta R., Lopes-de-Silanes F., Shleifer A., Vishny R.* The Quality of Government // Journal of Law, Economics and Organization. 1999. Vol. 15.
- La Porta R., Lopes-de-Silanes F., Shleifer A., Vishny R. A.* Trust in Large Organizations // American Economic Review. 1997. Vol. 87.
- Libman A.* Ex Ante and Ex Post Institutional Convergence: Case of the Post-Soviet Space. Paper Presented at the European School on New Institutional Economics. Cargese (France), 2006<sup>a</sup>. May.
- Libman A.* Zum Spannungsfeld zwischen staatlicher und privater Wirtschaft am Beispiel der post-sowjetischen Staaten. Vortrag in Rahmen der Ringvorlesung "Konflikte in der Gegenwart und Zukunft". Marburg, 2006<sup>b</sup>. Juni.
- Matos C.* Post-Socialist Transformation and Institutions: Competing Approaches and Challenges. Mimeo, 2005.

*Murphy J.* Illusory Transition? Elite Reconstitution in Kazakhstan, 1989 - 2002 // *Europe-Asia Studies*. 2006. Vol. 58.

*North D.C., Thomas R.P.* The Rise of the Western World: A New Economic History. Cambridge, 1973.

*O'Loughlin J.* The Regional Factor in Contemporary Ukrainian Politics: Scale, Place, Space or Bogus Effect? // *Eurasian Geography and Economics*. 2001. Vol. 42.

*Oberender P., Fleischmann J.* Zur Notwendigkeit eines "starken" Staates im Transformations-prozess // *Ordnungsökonomik als aktuelle Herausforderung*. Stuttgart, 2005.

*Oleinik A.* The More Things Change, The More Stay the Same: Institutional Transfers Seen Through the Lens of Reforms in Russia // *Journal of Economic Issues*. 2006. Vol. 15.

*Polishchuk L.* Evolving Demand for Institutions in Transition Economies. Mimeo, 2002.

*Pyle W.* Collective Action and Post-Communist Enterprise: The Economic Logic of Russia's Business Associations // *Europe-Asia Studies*. 2006. Vol. 58.

*Schattenschneider E.* The Semisovereign People: A Realist's View of Democracy in America. Hinsdale, 1960.

*Shleifer A., Vishny R.W.* Politicians and Firms // *Quarterly Journal of Economics*. 1994. Vol. 59.

*Staehr C.* Linkages between Political and Economic Reforms in the Post-Communist Countries. Mimeo, 2006.

*Sutela P.* Did Putin's Reforms Catapult Russia to Durable Growth? BOFIT Online Paper. 2005. N 6.

Transition Report 2006: Business in Transition. EBRD. 2006.

*Zimmer K.* Eine Region und ihre Partei: Die Partei der Regionen als Donezker Elitenprojekt // *Ukraine-Analysen*. 2006. N 3.