НАЦІОНАЛЬНИЙ ІНСТИТУТ СТРАТЕГІЧНИХ ДОСЛІДЖЕНЬ

Серія «Економіка». Випуск 13

Я. В. Бережний, Д. В. Ляпін, Д. С. Покришка

ПРОБЛЕМИ ТА ШЛЯХИ ФОРМУВАННЯ СПРИЯТЛИВОГО ІНСТИТУЦІЙНОГО СЕРЕДОВИЩА ДЛЯ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В УКРАЇНІ

Аналітична доповідь

Київ 2014

УДК 330.837:330.33.012(477)
Б 98

Серію засновано
у 2013 році

За повного або часткового відтворення матеріалів даної публікації посилання на видання обов'язкове

Автори:

Я. В. Бережний, к. держ. упр. (розділ 1–3, висновки, додатки 7, 9);
Д. В. Ляпін, к. т. н., с. н. с. (вступ, розділ 1.1, 1.3 , додатки 1–6);
Д. С. Покришка (загальна редакція розділів 1–3)

За редакцією к. е. н., с. н. с.,
заслуженого економіста України Я. А. Жаліла

Електронна версія: http://www.niss.gov.ua

Бережний Я. В.

Б 98 Проблеми та шляхи формування сприятливого інституційного середовища для підприємницької діяльності в Україні : аналіт. доп. / Я. В. Бережний, Д. В. Ляпін, Д. С. Покришка ; за ред. Я. А. Жаліла. – К. : НІСД, 2014. – 80 с. – (Сер. «Економіка», вип. 13).

ISBN 978-966-554-220-9

Розглянуто передумови здійснення економічних реформ у післякризовий період, зокрема зосереджено увагу на особливостях і вадах інституційного середовища національної економіки, що виявилися під час реалізації реформ в Україні. Сформульовано інституційні загрози та ризики для економічних перетворень на сучасному етапі розвитку. Запропоновано перспективні напрями попередження їх загострення, а також створення передумов для прискорення реформування національного господарства в нових конкурентних умовах після кризи.

ISBN 978-966-554-220-9

© Національний інститут
стратегічних досліджень, 2014

ВСТУП

Вихідним положенням аналізу сучасної економіки є розуміння того, що структурні зміни в ній залежать від процесів, що відбуваються не лише в економічній площині, а й в інших сферах суспільного життя. Так, рівень технологій, політична стабільність, стан розвитку у сферах науки та культури, розвиненість ринкових інститутів, дотримання законодавства й законність у повсякденній практиці державного управління, безумовно, справляють вплив на економіку. Ці чинники, своєю чергою, визначають привабливість країни для внутрішніх і зовнішніх інвестицій, місце економіки країни у світовому поділі праці. У цьому контексті важливим є дослідження не стільки результатів поведінки економічних агентів, скільки мотивації та особливостей самої поведінки, її форм і типів. Це можливо за умови розгляду економічного процесу з позиції взаємовпливу ресурсно-технологічного та інституційного аспектів. У ресурсно-технологічному аспекті економіка розглядається як система способів поєднання ресурсів для виробництва визначених благ і послуг. В інституційному – аналізується механізм соціального упорядкування економічних дій.

Протягом понад 20 років в Україні відбувається трансформація правової системи та системи державного управління. Проте, на відміну від сусідніх країн Центральної та Східної Європи, ці перетворення в Україні відбуваються досить повільно, що, з одного боку, може відображати суспільні очікування щодо стабільності й побоювання стосовно перетворень, а з другого – гальмує просування до сучасного ринкового господарства.

Необхідність заміни залишків застарілих норм і регуляцій, суть або форма яких не відповідають новим суспільним відносинам в Україні, яка обрала шлях модернізації, є головним підґрунтям суспільно-економічних реформ. Що гостріші суперечності між старими нормами й відносинами у суспільстві та відносинами, яких потребує сучасне економічне життя, то вища інтенсивність вимог щодо реформування та активніша реакція суспільних груп на зміни. Якщо не вирішувати першопричини таких проблем, останні лише маскуватимуться за фасадом рішень, що не впроваджуються, та ускладнюватимуться застосуванням суспільством компенсаційних рішень (наприклад, механізмів тіньової економіки) або вирішенням суперечок поза законодавчим полем. Це

визначає необхідність реалістичної оцінки рушійних сил реформ і критичного аналізу їх складників.

Наслідки світової фінансово-економічної кризи обумовлюють економічну невизначеність у сучасному світовому економічному середовищі, яка, своєю чергою, посилює вимоги до якості рішень державного управління, поліпшення умов для системи господарювання та суспільного середовища. Сучасні економічні виклики формують нові і позитивні, і негативні тенденції поведінки економічних агентів у післякризових умовах. Україна розпочала впровадження системних інституційних реформ, що мають змінити країну, проте окремі з них не можуть змінити ситуацію. Лише системні реформи матимуть успіх.

Конфлікт між застарілими мотивами й нормами економічної поведінки та новими викликами ринкового середовища потребує належних змін і в нормативній системі, і в структурі державних інститутів. Ці зміни мають відбуватися в напрямах перегляду повноважень і функцій державних органів, сприяння розкриттю підприємницького потенціалу нації та економічного розвитку на засадах конкуренції та поваги до прав власності. Важливим кроком до досягнення нової якості країни є вивільнення й поліпшення інституційних механізмів розвитку підприємництва як основи сприятливого економічного середовища та високих стандартів життя громадян.

1. ПЕРЕДУМОВИ ЗДІЙСНЕННЯ ЕКОНОМІЧНИХ РЕФОРМ У ПІСЛЯКРИЗОВИЙ ПЕРІОД

1.1. Інституційна теорія та реформи в період трансформації

Прийняття управлінських рішень часто є реакцією на перманентні виклики у суспільстві, тому підготовка ефективних рішень і рекомендацій вимагає системного й повного розуміння природи процесів, що відбуваються у суспільстві. Останнім часом розроблено інструментарій для розширення горизонтів і глибини бачення економічних явищ з погляду розвитку суспільства загалом у межах інституційної теорії. Інституціоналізм привертав увагу багатьох науковців: Р. Коуза, Д. Норта, Е. Острум, О. Вільямсона, М. Вебера, Дж. Марша та ін. Характерною особливістю інституціоналізму є його міждисциплінарність. Інституціоналізм характеризується значною гнучкістю у виборі

об'єкта дослідження та високою динамічністю, що дає змогу розглядати не тільки певну статичну (оперативну) ситуацію, а й динаміку системи. Саме ця особливість обумовила появу нової інституційної економічної теорії.

Інституційна теорія, тісно пов'язана з неокласичною економічною теорією, спиралася на дослідження мікроекономічних закономірностей комерційних організацій та ввібрала в себе елементи поведінкової теорії щодо зміни раціональної поведінки економічних агентів на основі їхніх власних раціональних інтересів. Проте у процесі свого розвитку на початку 1990-х років ця теорія вийшла за межі «економічної психології» організованих груп економічних агентів та отримала назву «нова економічна інституційна теорія», оскільки предметом її вивчення стали не організації як такі, а інституції (правила й норми), на яких ґрунтується формування організацій у контексті соціальних і політичних конструкцій певного суспільства, тобто поведінки окремих економічних індивідів у суспільному середовищі.

За змістом поява інституційної, а згодом і нової інституційної економічної теорії була викликана неспроможністю класичних економічних течій адекватно повно описати і змоделювати стан економічних систем у моменти їх найбільшої невизначеності, критичного спрацювання одночасно кількох неспроможностей (провалів) ринку й держави. Як наслідок, уперше застосування положень нової інституційної економічної теорії обмежувалося трансформаційними економіками. Зважаючи на постійне прискорення економічних змін у світі, принципи інституційної теорії стали дедалі частіше застосовуватися для аналізу й моделювання економічних процесів. Інституційна теорія поступово почала набувати ознак економічного виразника відмінностей між різними економічними системами. Таким чином, вона отримала місце в економічному аналізі державної політики як інструмент для вивчення певного періоду трансформації економіки, ціннісних орієнтирів у економічному середовищі.

Можна стверджувати, що інституційна теорія стає ефективним інструментом для розроблення й аналізу реформ. Вона на основі аналізу поведінки економічних агентів (як суб'єктів, умонтованих в економічну, правову та соціальну системи держави з відносно стійкою структурою інституційних зв'язків, тобто системою різних правил і норм) визначає особливості, за яких попередні правила й норми можуть не спрацьовувати належним чином або спрацьовувати з негативними економічними наслідками. Так, економічні взаємовідносини розглядаються як поле (матриця) постійних поведінкових реакцій економічних суб'єктів на зміну вартості благ (проте у ціннісному, а не в ці-

новому вимірі). Складність полягає в тому, що ці реакції не завжди раціональні, особливо в періоди трансформацій.

У практичній площині це означає необхідність урахування внутрішніх суперечностей у соціумі та економіці, пов'язаних із наявністю формальних і неформальних суспільних структур, при обґрунтуванні будь-яких суспільно значущих рішень. Оскільки суспільні структури мають власні поведінкові реакції, що, своєю чергою, позитивно, негативно чи нейтрально впливають на організацію економічного життя загалом.

Якщо припустити, що держава побудована на ієрархічних структурних зв'язках і лінійних причинно-наслідкових правових залежностях, можна визнати, що в державному управлінні встановлено відносно раціональні правила. Держава при побудові такої системи має бути впевнена, що всі складники системи державного управління реалізують раціональну модель поведінки, розраховуючи при цьому, що й суб'єкти господарської діяльності мислять раціонально. Однак на практиці раціональна поведінка і держави та її інституцій, і суб'єктів господарювання є скоріше винятком, ніж правилом. Отже, прямі раціональні директиви поступово трансформуються у вимоги практичних потреб і компенсуються непрямими неформальними та переважно нераціональними нормами і правилами (інституціями). Як наслідок, раціональні економіко-правові регуляторні норми поступово втрачають свій зміст. При поширенні в системі управління неформальних і нераціональних норм і правил економіка й суспільна організація набувають істотних вад: корупція; державний патерналізм; недовіра громадян до офіційних інститутів держави; соціальна упередженість і соціальний інфантилізм тощо. Завдяки цим вадам і консервативності держави в економіці, з одного боку, досягається певна стійкість, хоча і з наявністю суттєвих диспропорцій розвитку, проте, з другого боку, ці диспропорції консервують економічне й соціальне відставання. У міру збереження цієї стійкості в суспільстві загальний стан економіки та розвитку країни вважається традиційним і незмінним. За цих умов можна стверджувати про наявність певної стійкості такої суспільної моделі, проте водночас і про консервацію її суттєвих вад і відсутність мотивації різних суспільних груп до зміни ситуації.

Нова інституційна економічна теорія указує на те, що виникнення передумов суспільних змін залежить від внутрішньої динаміки розвитку суспільства. Відсутність реформ провокує настання кризи та спрощення системи до більш низького рівня норм. Для попередження подібної руйнації необхідно модернізувати державу як системотворчу

структуру та сформувати політику суспільно-економічних реформ на основі гнучких поведінкових рамок[1].

Система державного управління апріорі передбачає і рівність усіх суб'єктів перед законом (без винятків), і незворотність дії останнього. Проте спроби здійснення окремих реформ лише на основі прямих директив в Україні засвідчили їх низький темп та ефективність. Зокрема, у блоці реформ сфери бізнес-середовища, розпочатих у 2010 р., відбуваються переважно незначні зміни (на зразок скасування наказу МВС про погодження печатки, свідоцтва про державну реєстрацію тощо). Ці перетворення можна охарактеризувати як позитивні, але непринципові. Подібні незначні зміни сприймаються у суспільстві як імітація процесу реформ, оскільки вони суттєво не впливають на поліпшення бізнес-клімату. Це стосується й реформування системи ліцензування, дозвільної системи та започаткування ведення підприємницької діяльності. Результатом змін стають не очікувані зменшення вартості ведення підприємницької діяльності та скорочення адміністративних бар'єрів, а навпаки – збільшення витрат суб'єктів на дотримання вимог адміністративних процедур і посилення їхніх ризиків при веденні господарської діяльності. Наприклад, податкова реформа лише наприкінці 2011 р. була формально завершена прийняттям глави Розділу 1 XIV Податкового кодексу України «Спрощена система оподаткування, обліку та звітності». Тривалість процесу реформи податкового законодавства й часте внесення змін до вже схвалених нових норм протягом 2010 р. засвідчила відсутність зворотного зв'язку між державою й усіма економічними агентами, розуміння потреб економічного середовища при виробленні формальних правил взаємодії.

Загальна ситуація з несприятливим бізнес-кліматом та, відповідно, із втратою Україною привабливості серед вітчизняних та іноземних інвесторів погіршується й ускладнюється вадами системи державного управління, що в умовах системної корупції є певною перешкодою економічному розвитку. За відсутності або неефективності реформ у соціально-економічній сфері та сфері державного управління корупція посилюється і стає складником суспільних та адміністративних взаємовідносин майже всіх рівнів. Корумпована адміністративна система замість захисту й забезпечення конкуренції на ринку штучно створює монопольні ринкові ніші для окремих суб'єктів бізнесу,

[1] *Бережний Я. В.* Інституційні засади державної економічної політики / Я. В. Бережний // Ефективна економіка. – 2011. – № 9 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.economy.nayka.com.ua/index.php? operation=1&iid=681

чим обмежує розвиток приватної ініціативи й ринкових відносин. Це, своєю чергою, призводить до збільшення вартості товарів і послуг та зниження їх якості. За цих умов громадяни в патерналістській державі, відчуваючи погіршення якості свого життя, вимагають від влади більш активних дій щодо гарантування стандартів життя. Проте за нереформованої системи державного управління ці вимоги замикають хибне коло – «неефективне управління – корупція – низька якість життя громадян», у межах якого неефективна держава замість підвищення власної ефективності та зменшення корупції намагається продемонструвати курс на поліпшення стандартів життя і задля цього посилює податкові й інші вилучення від економічних суб'єктів до державного бюджету. Через власну неефективність, корупцію та небажання адміністративного апарату збільшувати вилучення у підконтрольних їм монопольних суб'єктів акцент фіскального навантаження зміщується на паростки здорової економіки, що, зрештою, демотивує економічну активність. У результаті темпи економічного зростання знижуються, і стандарти життя продовжують погіршуватися.

Досягнення високих стандартів життя громадян неможливе без розірвання цього хибного кола та проведення реформ, які мали б знизити рівень корупції, підвищити ефективність держави та поліпшити бізнес-клімат. Формально реформою може бути будь-яке нововведення, проте зазвичай так називають відносно швидке прогресивне перетворення, на відміну від звичайного еволюційного перетворення чи оновлення. Реформа – це суттєві якісні суспільні зміни, зумовлені ситуацією, коли старі норми вже не встигають за суспільними змінами, що відбулися або очікуються найближчим часом. Відсутність реформ поглиблює та загострює конфлікт, вирішення якого в майбутньому може набути різноманітних форм, у т.ч. й таких, що можуть становити загрозу національній безпеці.

Програмування інституційних змін чи впливу на їх формування є основою економічної модернізації будь-якої країни. Норми, які не дають змоги розвиватися новим суспільним відносинам, мають бути переглянуті, при цьому цілком можливо, що окремі соціальні групи втратять певні привілеї, закріплені в законодавстві за старого укладу. Однак немає жодних підстав щось стверджувати стосовно дієвості реформ у випадку збереження таких привілеїв або інших преференцій. Збереження неефективних законодавчих норм під час реформ свідчить скоріше про відсутність останніх, тобто про небажання суспільства та влади змінюватися відповідно до вимог часу. Погляд на реформи та їх зміст має відбуватися з позиції всього суспільства загалом і розвитку зокрема. При цьому суспільні інтереси переважають,

навіть якщо окремі групи й зазнають певних витрат унаслідок скорочення корупції та посилення прозорості прийняття рішень у системі державного управління.

1.2. Вади ринку й держави як каталізатори змін в економіці

Сучасний етап розвитку України набув характеру своєрідного «перезавантаження» попередніх практик роботи органів державної влади та економічних агентів. Стратегічна «пауза», що донедавна тривала в Україні, змінилася активізацією реформаційних процесів, які за своїм масштабом можуть бути охарактеризовані як «нова хвиля реформ». Особливостями сучасного етапу реформ мають стати розуміння необхідності формування сталої та ефективної структури державного управління, переходу до стимулювання економічних процесів на основі стратегічного бачення програм розвитку, перехід до стратегічного менеджменту у сфері різних державних політик. Сучасний етап реформ позначений процесами формування інституційного підґрунтя для провадження стратегічних економічних перетворень і визначення їх основних стратегічних пріоритетів. Уже відбулися такі системні зрушення, як перебудова ієрархії виконавчої влади; створення нової системи координації державної політики на центральному рівні; формування програмних механізмів реалізації державної політики реформ[2]. Крім того, визначено, що головними елементами реформ є розвиток національного підприємництва та поліпшення бізнес-клімату. Так, Програмою економічних реформ на 2010–2014 роки визначено, що з метою побудови сучасної, стійкої, відкритої та конкурентоспроможної у світовому масштабі економіки, формування професійної та ефективної системи державного управління, і, як наслідок – зростання добробуту українських громадян, необхідно формувати режим максимального сприяння національному бізнесу способом зменшення втручання держави в економіку, зниження адміністративних бар'єрів для розвитку бізнесу, модернізації податкової системи та поглиблення міжнародної економічної інтеграції України[3]. Тобто здійснювані адміністративні, економічні та соці-

[2] *Економіка* України після кризи: орієнтири стратегічних реформ / Я. А. Жаліло, Д. С. Покришка, Я. В. Белінська [та ін.] ; за ред. Я. А. Жаліла. – К. : НІСД, 2010. – С. 52–56.

[3] *Заможне* суспільство, конкурентоспроможна економіка, ефективна держава : програма економічних реформ на 2010–2014 роки [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.president.gov.ua/docs/programa_reform_ final_1.pdf

альні реформи повинні мати цілісний вектор реалізації, спрямований на реформування управління національним господарством, формування нового стилю й навичок в управлінців.

Проте необхідно зазначити, що такий акцент щодо реформ указує на певні ризики системного характеру. Так, можна стверджувати про ризик дещо звуженого поля реформ, оскільки їх орієнтовано переважно на подолання вад неспроможності *державної влади* забезпечити ефективний вплив на розподіл обмежених ресурсів у суспільстві[4]. До цих вад належать класичні «неспроможності держави»:

• асиметричність інформації та відсутність повних даних про управлінську й економічну систему;

• недосконаліть політичного процесу і втрата балансу суспільних інтересів на користь зростання впливу інтересів окремих груп, політичні маніпуляції, асиметричний вплив виборців;

• обмеженість контролю існуючого державного апарату, його диспропорційне функціональне розростання та збільшення бюджетних витрат[5].

Проте відомо, що економічна криза характеризується одночасним спрацюванням вад і держави, і ринку[6]. Тому першочергова реалізація адміністративної реформи та запровадження інструментів програмно-цільового планування[7] в економічному розвитку є хоча й необхідною, проте недостатньою умовою, оскільки і адмінреформа, і середньострокове планування направленні на подолання вад держави. Отже, в умовах економічної кризи концентрація уваги лише на одній проблемній площині (адміністративній) та ігнорування іншої (економічної) може посилити вплив вад ринку і сприяє їхній концентрації та розростанню[8].

---

[4] *Економічний* розвиток і державна політика / Ю. Бажал, О. Кілієвич, О. Мертенс [та ін.]; за заг. ред. Ю. Єханурова, І. Розпутенка. – К. : УАДУ, 2001. – С. 446–448.

[5] *Малиш Н. А.* Макроекономічні засади державного регулювання економіки / Н. А. Малиш // Актуальні проблеми державного управління. – 2011. – № 1(39) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http:www.kbuapa.kharkov.ua /e-book/apdu/2011-1/doc/2/05.pdf

[6] *Stiglitz J. E.* The private uses of public interests: incentives and institutions / Joseph E. Stiglitz // Journal of Economic Perspectives. – 1998. – Vol. 12. – No 2. – P. 3–22.

[7] *Модернізація* України – наш стратегічний вибір : послання Президента України до Верховної Ради України. – К. : НІСД, 2011. – С. 120–122.

[8] *Ляпін Д. В.* Аналіз виконання окремих положень політики дерегуляції щодо спрощення підприємницької діяльності / Д. В. Ляпін [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.niss.gov.ua/articles/547/; *Ляпін Д. В.* Щодо шляхів вдосконалення реалізації регуляторної політики в Україні / Д. В. Ляпін [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.niss.gov.ua/articles/517/

Механізм ринкового саморегулювання функціонує на засадах взаємодії попиту і пропозиції в умовах конкуренції. Це визначає вимогу до урядів щодо дієвого забезпечення головного чинника саморегуляції – конкуренції. Забезпечення конкуренції – найефективніший і найменш витратний механізм державного регулювання, що є найбільш захищеним від корупції та не пригнічує підприємницьку економічну активність. Зрозуміло, що за умов системної корупції завдання державної влади прямо протилежне – захист монополії. За висловом А. Сміта, «незрима рука» ринку об'єднує виробників і споживачів у єдину економічну систему, підпорядковує виробництво суспільним потребам у формі платоспроможного попиту. Економіка при цьому *прямує* до оптимальної результативності, тобто ринок спрямовує ресурси на виробництво товарів, найбільш потрібних суспільству, примушує підприємства застосовувати найефективніші комбінації використання обмежених ресурсів, сприяє розробленню й упровадженню нових технологій. Механізм ринкового саморегулювання забезпечує ефективний розподіл ресурсів лише за певних умов, головна з яких – вільна конкуренція.

Однак є випадки, за яких ця умова не спрацьовує належним чином, що визначається як наявність «неспроможностей ринку» – намагання окремих учасників максимізувати власну вигоду, нехтуючи інтересами інших груп, що провокує неефективність розподілу[9]. Неспроможності ринку, його вади відображаються у таких формах:

- неповна конкуренція (будь-яка монополія);
- суспільні блага (складність оцінки певної корисності);
- зовнішні ефекти (екстерналії);
- неповні ринки;
- інформаційна асиметрія.

Вони не взаємовиключні, тому можуть доповнювати чи провокувати виникнення й посилення один одного[10]. Сучасні країни, економіки яких побудовані на ринкових принципах, намагаються розробляти й застосовувати державне регулювання для зменшення ризику появи або для зменшення негативних наслідків неспроможностей ринку. У теорії неспроможності держави визначаються як симетричні до вад ринку й такі, що потребують подібного набору інструментів для свого зменшення. Тобто виникнення будь-якої кризи (фінансової, економічної, управлінської чи ін.) прямо вказує на загострення існуючих

[9] *Кілієвич О. І.* Мікроекономіка для аналізу державної політики / О. І. Кілієвич, О. В. Мертенс. – К. : Міленіум, 2003. – С. 127.

[10] *Стиглиц Дж. Ю.* Экономика государственного сектора / Дж. Ю. Стиглиц. – М. : ИНФРА-М, 1997. – С. 76.

(не обов'язково видимих) тих чи інших неспроможностей ринку та/або держави. Отже, їх ідентифікація та подолання відіграє основну роль у реформуванні економіки й держави. Вади стають каталізатором перевтілення економічної системи та суспільного управління загалом.

Наявність вад ринкового саморегулювання зумовлює доцільність державного регулювання економіки, а наявність вад останнього визначає, з одного боку, природні межі для державного регулювання, а з другого – роль і значення прозорості й відкритості держави для суспільства та активних груп громадськості. При цьому система державного регулювання господарської діяльності, з одного боку, має забезпечувати суспільну ціль – «захист прав, законних інтересів, життя та здоров'я громадян, захисту навколишнього природного середовища та забезпечення безпеки держави»[11], а з другого – не бути обтяжливою й витратною і з погляду системи державного управління (адміністративних видатків на функціонування апарату державного управління), і з погляду суб'єктів господарювання, діяльність яких підлягає регулюванню (вартості процедур і витрат часу на дотримання обов'язкових процедур).

Ступінь ринкового саморегулювання та, відповідно, державного втручання в економіку в різних країнах неоднакова, тому сучасна економіка функціонує на основі поєднання механізмів ринкового саморегулювання й державного регулювання, за яких виникає необхідність уникнення неспроможностей і держави, і ринку.

Держава реагує на можливість виникнення негативних екстерналій різними способами. З одного боку, держава намагається регламентувати права та обов'язки суб'єктів ринку, з другого – не може залишатися індиферентною до негативних зовнішніх ефектів, проте вибір оптимальної форми втручання не може бути шаблонним – він визначається специфікою конкретної ситуації. Найпоширенішими формами такої координації заходів щодо розв'язання проблем неповноти ринків є макроекономічні плани, державні цільові комплексні програми. В ідеалі державне регулювання економіки є чистим «суспільним товаром», споживачами якого є всі члени суспільства, суб'єкти господарювання, громадські організації тощо. Цей «суспільний товар» перетворюється на суспільне благо лише за умови забезпечення завдяки державному регулюванню економічної ефективності й соціальної

[11] *Про ліцензування* певних видів господарської діяльності : закон України від 1.06.2000 р. № 1775-III [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=1775-14

справедливості. Зворотним боком державного регулювання економіки за недотримання балансу інтересів держави та суб'єктів ринку є поява системних випадків посилення адміністративних бар'єрів і погіршення бізнес-клімату.

1.3. Особливості реалізації реформ: підприємництво та великий бізнес

Підприємництво не є однорідним. Різні підприємці переслідують різні цілі та по-різному ставляться до процесів реформування. З позиції інституційної теорії для аналізу поведінки економічних агентів під час проведення реформ підприємницьке середовище необхідно розділити на його складники за розмірами суб'єктів. З цього погляду доцільно розглянути особливості підприємницького середовища в секторі малого й середнього підприємництва, відокремивши його від великого бізнесу.

Вітчизняне підприємницьке середовище набуло свого розвитку з часу проголошення незалежності України. Шлях цього розвитку можна охарактеризувати як непослідовний та пов'язаний із традиційними проблемами зростання. Проте основним незаперечним досягненням зазначеного періоду стала поява значного прошарку приватного бізнесу в соціально-економічній системі України.

За роки незалежності в Україні вибудувано відносно сильні у світовому масштабі групи великого бізнесу, передусім металургійної, хімічної та машинобудівної галузей, набуває поступового становлення агропромисловий сектор. Також у цей час стрімко відбувалося становлення вітчизняного середнього та малого бізнесу.

З кожним роком становлення підприємницького середовища в Україні фіксується його якісна трансформація до кристалізації ринкового середовища через закріплення в окремих ринкових нішах постійних учасників ринку, що спричиняє зменшення темпів приросту до попереднього року кількості підприємств і фізичних осіб – підприємців і в докризовий, і в післякризовий період (рис. 1). Це означає, що на національному ринку утверджуються суб'єкти господарювання з міцними економічними зв'язками в сучасній економічній системі України. Тобто існуючі механізми взаємодії на ринках між економічними агентами поступово стають усталеними. Отже, для відновлення економіки після кризи потенційно виникають нові виклики, пов'язані із закріпленням не лише ефективних економічних зв'язків, а й неефективних. Швидке відновлення економіки стає заручником

зникнення господарської мобільності на ринку, притаманної малим і середнім підприємствам.

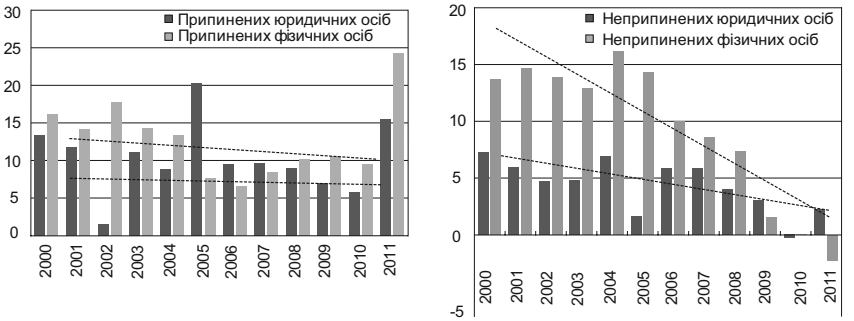

Рис. 1. Темпи змін припинених і неприпинених юридичних осіб і фізичних осіб-підприємців за 2000–2011 рр. (приріст до попереднього року, %)

Таким чином, мале та середнє підприємництво посідає провідне місце у процесах післякризового відновлення та розвитку на національному рівні. Це пояснюється соціальним значенням малого підприємництва – його спроможністю створювати робочі місця й динамічно зв'язувати надлишки робочої сили. Така особливість малого підприємництва стає головною при появі та посиленні тенденцій у великому бізнесі до оптимізації витрат способом запровадження автоматизованих технологій і, відповідно, скорочення потреби в робочій силі. У більшості розвинених країн світу суб'єкти малого та середнього бізнесу кількісно становлять понад 90 % усіх суб'єктів бізнесу. У країнах ОЕСР – до 97 % загальної чисельності суб'єктів господарювання, їх частка у ВВП становить 40–60 %, і вони забезпечують до 70 % робочих місць[12].

При цьому варто уточнити, що в розвинених країнах світу функціонує конгломерат *SME* (мале та середнє підприємництво), в межах якого мале підприємництво відіграє важливу роль у створенні робочих місць і забезпеченні зайнятості, а середнє підприємництво – роль суб'єкта, що забезпечує високу частку у ВВП. На сьогодні за загально-

[12] *SME* financing in the global financial crisis / OECD Centre for Entrepreneurship, SMEs and Local Development [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.oecd.org/document/17/0,3343,en_2649_34197_41662161_ 1_1_1_1,00.html

прийнятими у світі показниками Україна знаходиться у провідній групі європейських країн щодо розвитку малого та середнього бізнесу в розрізі конгломерату *SME*. За даними Держстату, в 2011 р. у малому й середньому бізнесі України працювало близько 57 % усіх зайнятих працівників, а його внесок у ВВП країни становив близько 49 %. Загалом підприємства малого й середнього бізнесу в Україні становлять 99,4 % усіх підприємств.

Розвиток малого й середнього бізнесу в Україні має низку особливостей, які у післякризових умовах неоднозначно тлумачаться управлінцями. Це призводить до потенційного виникнення додаткових адміністративних бар'єрів розвитку внутрішнього ринку України, а також до застосування антикризових механізмів регулювання підприємницького середовища. На сьогодні з-поміж цих особливостей в управлінському контексті домінують дві основні.

Перша особливість полягає в неоднозначному розумінні терміна *«підприємництво»*. Згідно з початковими уявленнями про приватний бізнес і після низки скандалів в Україні середини – кінця 1990-х років, пов'язаних із неефективним державним регулюванням підприємницької діяльності (функціонуванням благодійних фондів, установ фінансово-кредитного ринку тощо), поступово було запроваджено термінологію, що вводила у вжиток використання терміна «підприємництво» на противагу терміна «бізнес». При цьому було втрачено важливий змістовний складник. У розвинених країнах під терміном «бізнес» маються на увазі виключно суб'єкти великого бізнесу. Це повністю узгоджується з політикою СОТ щодо встановлення правил для великих корпорацій, проте зберігає можливості національного регулювання підтримки малого й середнього підприємництва (бізнесу), що в західній термінології визначається єдиним поняттям *SME*. Водночас на рівні державної політики закладається розуміння, що інструменти державного регулювання для розвитку бізнесу і *SME* – різні. Застосування ж в Україні єдиного терміна «підприємництво» і до суб'єктів малого, і до суб'єктів великого бізнесу спричиняє нівелювання відмінностей інструментів державної підтримки для кожного з них. Саме ця вада притаманна, зокрема, Національній програмі сприяння розвитку малого підприємництва[13] та низці інших програм. На цій підставі доцільно повернутися до міжнародної термінології, щоб максимізувати коректність визначення об'єктів і, таким чином,

[13] *Про Національну* програму сприяння розвитку малого підприємництва в Україні : закон України від 21.12.2000 р. № 2157-ІІІ // Офіційний вісник України. – 2001. – № 4. – С. 1. – Ст. 105.

сприяти зростанню ефективності державних програм – використовувати для визначення великого бізнесу термін «великий бізнес» або «бізнес», для визначення малого й середнього бізнесу термін «мале та середнє підприємництво» або «малий і середній бізнес», а термін «підприємництво» не використовувати як такий, що не визначає свого об'єкта.

Друга особливість полягає у *застосуванні в Україні спрощеної системи оподаткування, обліку та звітності суб'єктів малого підприємництва* (запроваджена з 1998 р.[14], зміни внесено вже наступного 1999 р.[15]). Спрощена система оподаткування, обліку та звітності суб'єктів малого підприємництва є класичним прикладом оціночної системи оподаткування, за якої не оподатковується результат діяльності, а податок сплачується з розрахунку оцінки усереднених значень податкових зобов'язань. При цьому слід окремо зазначити, що розмір єдиного податку для суб'єктів малого бізнесу фізичних осіб-підприємців, установлений відповідно в розмірі від 20 до 200 грн, свого часу мав економічно-статистичний розрахунок нижньої межі податку. Так, остання обсягом 20 грн була встановлена за поданням Державної податкової адміністрації України в розмірі, що забезпечував принаймні збереження обсягів податкових надходжень від цієї групи платників податків за розрахунками 1997 р., оскільки надходження від цільової групи платників податків за результатами 1996–1997 рр. становили в середньому 17 грн за місяць. Тому встановлення такої нижньої межі єдиного податку цілком відповідало тодішньому середньому рівню місячного податкового навантаження на цю категорію суб'єктів, і податок навіть перевищував середні показники на 10 %. Цей факт доводить, що спрощена система оподаткування, обліку та звітності суб'єктів малого підприємництва на час її запровадження не могла розглядатися як податкова пільга.

За даними Державного комітету України з питань регуляторної політики та підприємництва станом на 1 січня 2011 р. (до закріплення спрощеної системи в новому Податковому кодексі та введення податкових канікул для новостворених малих і мікропідприємств) зареєстровано 1677556 суб'єктів господарювання, що застосовують

---

[14] *Про спрощену* систему оподаткування, обліку та звітності суб'єктів малого підприємництва : указ Президента України від 3.07.1998 р. № 727/98 // Офіційний вісник України. – 1998. – № 27. – С. 1.

[15] *Про внесення* змін до Указу Президента України від 3 липня 1998 року № 727 «Про спрощену систему оподаткування, обліку та звітності суб'єктів малого підприємництва» : указ Президента України від 28.06.1999 р. № 746/99 // Офіційний вісник України. – 1999. – № 26. – С. 27.

спеціальні режими оподаткування у спосіб сплати єдиного та фіксованого податків[16]. У структурі цих суб'єктів фізичні особи – платники єдиного податку становлять 70 % загальної кількості платників, які застосовують спеціальні режими оподаткування, та 21 % фізичних осіб – платників фіксованого податку, а юридичні особи – платники єдиного податку становлять лише 9 % загальної кількості. Найпоширенішими спеціальні режими оподаткування є в таких регіонах, як Дніпропетровська, Донецька, Одеська, Харківська області та м. Київ. За 2008–2010 рр. різкого зростання кількості платників єдиного та фіксованого податку не спостерігалося. Відбувалося незначне зменшення кількості фізичних осіб – платників фіксованого податків у річному вимірі на 9,0 % у 2009 р. та на 8,0 % у 2010 р. Стабільною є динаміка кількості юридичних і фізичних осіб, які є платниками єдиного податку. Для періоду 2008–2010 рр. характерною є тенденція зменшення кількості найманих осіб у суб'єктів малого підприємництва, які обрали спеціальні режими оподаткування. Так, відбулося зменшення кількості найманих осіб у зазначених суб'єктів малого підприємництва загалом на 27,6 %. Найбільше скорочення найманих працівників спостерігалося у юридичних осіб – платників єдиного податку (на 40,3 %) та фізичних осіб – платників фіксованого податку (на 46,7 %). Це скорочення можна пояснити несприятливим бізнес-кліматом у країні та погіршенням становища малого бізнесу внаслідок і економічної кризи, і невиваженої державної політики, що не сприяла посиленню впевненості в майбутньому представників малого бізнесу. Останнє обумовило масштабні публічні акції громадського спротиву, викликані прийняттям Податкового кодексу у 2010 р.

У 2010 р. найбільше надходжень від сплати єдиного та фіксованого податків до бюджету надійшло від фізичних осіб – платників єдиного податку. Сума таких надходжень становила 72 % від їх загальної кількості, при цьому частка надходжень від юридичних осіб – платників єдиного податку – 20 % і від фізичних осіб – платників фіксованого податку – 8 %. У 2008–2010 рр. відбулося різке зниження (на 60 %) надходжень від платників єдиного податку – юридичних осіб. Надходження від платників єдиного податку – фізичних осіб зросли, хоча й незначно – на 9,4 %, що, ймовірно, пов'язано із встановленням місцевою владою максимально можливого розміру єдиного податку (200 грн) у більшості населених пунктів України.

---

[16] *Аналіз* застосування суб'єктами малого підприємництва спеціальних режимів оподаткування у 2010 році [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.dkrp.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=217107&cat_id =217106

Отже, незважаючи на несприятливі післякризові умови та зниження кількості зайнятих, у цьому секторі зберігається відносна стійкість у кількісній структурі, що дає змогу констатувати його об'єктивну привабливість для ведення підприємницької діяльності.

Привабливість такої системи оподаткування полягає передусім у кардинальному спрощенні обсягу та правил обов'язкового обліку й звітності. Спрощення впливає на процедури фіскального контролю та нагляду. Тому цю систему слід розглядати не як фіскальний інструмент, а як інструмент державної політики щодо зменшення адміністративних бар'єрів із потенціалом усунення тіньових механізмів розрахунків і корупції, однак вона залишає можливості уникнення сплати податків у випадках досягнення високих фінансових результатів за порівняно незначних обов'язкових відрахувань. На подолання цих ризиків 20 жовтня 2011 р. Верховною Радою України було ухвалено Закон України «Про внесення змін до Податкового кодексу України та деяких інших законодавчих актів України щодо спрощеної системи оподаткування, обліку та звітності», який ввів спрощену систему оподаткування суб'єктів малого підприємництва до Податкового кодексу України. Цим поставлено крапку в законодавчому врегулюванні спрощеної системи оподаткування, обліку та звітності для суб'єктів малого підприємництва.

Донедавна означені особливості провокували встановлення в Україні спотвореного поділу сегментів ведення господарської діяльності та зазвичай знижували рівень конкурентоспроможності вітчизняних підприємств на міжнародних ринках через спотворення класифікації малого і, головне, середнього підприємництва на користь збільшення кількості великих підприємств.

2. ПІСЛЯКРИЗОВЕ ІНСТИТУЦІЙНЕ СЕРЕДОВИЩЕ В НАЦІОНАЛЬНОМУ ГОСПОДАРСТВІ

2.1. Трансформація структури підприємницького середовища після кризи

Розглядаючи післякризову ситуацію в економіці України, важливо враховувати не тільки зовнішні показники її відновлення, а насамперед її структурну перебудову від моменту піку зростання (2007 р.) до досягнення найнижчих кризових значень (2009 р.). Так, у 2009 р.

ВВП скоротився на 14,8 % при здешевленні національної валюти на 52 %[17]. Тобто зовнішні показники порівняно з іншими країнами світу свідчать про стрімкі негативні наслідки для економіки. Однак із 2007 по 2009 рр. національна економіка втратила лише 3 % підприємств[18], а рівень зайнятості скоротився на 9,6 % (див. Дод. 8). Симптоматично, що протягом попередніх п'яти передкризових років за умов негативної демографічної динаміки у країні щорічно відбувалося поступове зростання показника кількості підприємств на 10 тис. мешканців у середньому на 4,2 % (зі зниженням темпу зростання в останні передкризові роки) та зростання безробіття[19]. При цьому можна стверджувати, що темп загального приросту кількості підприємств повністю залежав від інтенсивності зростання кількості малих підприємств у структурі економіки[20]. Отже, за два роки кризи відбулося таке саме зростання частки безробітних, як за попередній трирічний період, і припинила свою діяльність така сама кількість підприємств, яка й була створена за один передкризовий рік.

Частка малих підприємств зросла на 8 в.п. у загальному реєстрі за різкого скорочення у 2,5 раза кількості середніх підприємств та зростання у 2,4 раза – великих. Відбулася якісна селекція підприємств, навіть з урахуванням законодавчих змін у їх класифікації (див. Дод. 8)[21]. Це ускладнює вироблення адекватних регуляторних норм і тому вимагає розгляду перетворень у координатах основних сценаріїв трансформації організацій у підприємницькому середовищі.

Збереження (набуття) форми малого підприємства. Визначальними чинниками функціонування малого підприємства є незначна

---

[17] *Механізми* розвитку підприємництва в умовах посткризового відновлення економіки України / Д. С. Покришка, Я. А. Жаліло, Д. В. Ляпін, Я. В. Белінська [та ін.]. – К. : НІСД, 2010. – С. 10.

[18] Тут і далі по тексту під терміном «підприємство» розуміється відповідний суб'єкт підприємницької діяльності будь-якої організаційно-правової форми – юридична особа чи фізична особа – підприємець.

[19] *Основні* показники розвитку підприємств – суб'єктів підприємницької діяльності 2002–2006 рр. / Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://ukrstat.gov.ua/operativ/ operativ2007/sze/opr/opr_u/opr2006_u.htm; *Україна* у цифрах – 2010 : стат. зб. – К. : Державний комітет статистики України, 2011. – С. 183.

[20] *Основні* показники розвитку малих підприємств 2002–2006 рр. / Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2006/sze/sze_ric/mp/mp_u/2005.htm

[21] Зважаючи на можливі похибки внаслідок неврахування курсових різниць по роках чи розрахунок кількості підприємств за різними класифікаціями (до і після 2008), на увагу заслуговує порівняння кризового (2009) й післякризового (2010) років, розрахунки для яких велися однаково за новою методикою і приблизно одного валютного курсу щодо обсягів продукції.

кількість працівників і статус юридичної особи. По-перше, будь-які якісні параметри його трансформації повністю залежать від прямих угод (домовленостей) між роботодавцем і робітником (освіта, рівень професійної майстерності тощо). По-друге, гарантованість трудових і комерційних угод захищається статусом юридичної особи, що дає змогу для потенційних контрагентів збільшувати кількісні параметри контрактів; для робітників – отримувати гарантований державою мінімальний рівень заробітку та компенсації у випадку безробіття. І у першому, і у другому випадках повноцінний статус малого підприємства дає змогу знижувати рівень ризику для кожного з учасників економічної діяльності. Таким чином, подрібнення малих підприємств (втрата статусу юридичної особи) з формального погляду найманих працівників і контрагентів на ринку свідчить про погіршення потенціалу співпраці з такими підприємствами і розірвання попередніх гарантій. Однак фактичні дані свідчать про зворотну ситуацію в економіці України. Протягом кризи відбулося зменшення частки малих підприємств із 13,5 до 11,4 %, при цьому частка фізичних-осіб підприємців зросла на 18 %[22]. Кількість працюючих у групі «малі підприємства» зросла на 35 %, обсяг продукції збільшився у 4 рази, а середньомісячна заробітна плата і фонд оплати праці загалом залишилися на попередньому рівні. Тобто рівень формальних гарантій не мав критичного значення при веденні господарської діяльності підприємствами. Отже, масштаб подрібнення підприємств за відсутності формальних гарантій між контрагентами та працівниками свідчить про спрацювання неформальних механізмів взаємного гарантування домовленостей, оскільки формальні руйнувалися разом із попередньою формою ведення підприємницької діяльності. Необхідно зазначити, що необхідність надання гарантій для малого підприємства (фізичної особи – підприємця) при вартісних угодах і високих зовнішніх ризиках економічної кризи закономірно спричиняє персоніфікацію угод між контрагентами та найманими працівниками щодо міри поділу ризиків. Проте настільки значне зростання у групі у роки кризи вказує на подрібнення не лише малих, а й середніх та, потенційно, окремих великих підприємств до рівня малих. Іншими словами – персоніфіковані зв'язки притаманні не стільки малим підприємствам як формі господарювання, скільки економічній системі України загалом.

[22] *Основні* показники розвитку малого підприємництва / Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2010/sze/oprsmp/oprsmp2009_u.htm

Збереження (набуття) форми середнього підприємства. Неформальне гарантування угод з огляду на міжособистісну природу має обмежену сферу поширення в економіці, тому подрібнення підприємств на цій основі теж має власні межі. Зокрема, за значного кількісного скорочення сектору середніх підприємств і зниження в ньому обсягів виробленої продукції удвічі, рівень зайнятості залишився на високому рівні. На кожне підприємство, що залишилося у групі, припадає понад 100 найманих працівників, а обсяг реалізованої продукції на одне підприємство становив до 50 млн грн[23]. Крім того, на цей час фіксується намагання утримати саме кваліфікований персонал, про що свідчить зростання заробітних плат на 20 % за незначного загального зниження на 8 % номінального фонду оплати праці в післякризовий період і пропорційне збереження персоналу по групі. Це дає змогу дійти висновку про подрібнення у кризових умовах переважно невиробничих підприємств. З огляду на незмінність протягом усього періоду (і в час найбільшого зростання економіки, і в роки кризи) структури операційних витрат у складі реалізованої продукції (робіт, послуг) за видами економічної діяльності, до таких належать посередницькі, торговельні та підприємства сфери послуг. Першість з-поміж них повністю зберігається за торговельними та посередницькими структурами[24].

Зберегли докризову форму організації підприємницької діяльності середні й великі виробничі підприємства, оскільки їх діяльність повністю залежить від технологічних циклів, майнових прав і регламентних процедур вироблення певного продукту. Водночас значний кількісний перехід підприємств із однієї групи до іншої та першість трансформації саме торговельних і посередницьких підприємств,

[23] Варто зауважити, що враховуючи нову класифікацію суб'єктів малого, середнього та великого підприємництва, законодавчо закріплену в Україні у 2008 р., річний обсяг реалізації до 70 млн грн визначає верхню межу для суб'єктів малого підприємництва, для яких встановлено граничну чисельність працівників у 50 осіб. Тому група суб'єктів господарювання зі 100 працівниками та обсягом реалізації у 50 млн грн на рік може розглядатися як «перехідна» група від малого до середнього бізнесу. Інколи для таких груп використовується термін «нетипові середні підприємства».

[24] За даними Держстату, матеріальні витрати підприємств становили – 27–29 %; вартість товарів і послуг, придбаних для перепродажу та реалізованих без додаткового оброблення – 50–54 %; інші категорії (амортизація, оплата праці тощо) – 2–10 %. Обсяги реалізованої продукції підприємств теж залишалися без змін: 45 % – торгівля, 32 % – промисловість, до 6 % – операції з нерухомістю, інжиніринг і надання послуг підприємцям, а також надання індивідуальних послуг. (Див. : *Основні* показники діяльності підприємств – суб'єктів господарювання за видами економічної діяльності у 2009–2010 роках / Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua/)

масштаб переділу виробленої продукції указують на переважання в національному господарстві торговельної та посередницької діяльності. Її першість, за наслідками економічної кризи, обумовлюється високою еластичністю в економіці та здатністю до набуття економічних переваг над виробничими підприємствами в умовах низького рівня економічної свободи (164 місце за індексом економічної свободи)[25] і нерозвинених умов ведення бізнесу в країні (152 місце у рейтингу *Doing Business*-2012)[26]. Тому торговельні та посередницькі підприємства (трейдери) зацікавлені та підтримують збереження існуючого стану господарювання. Потенційно така поведінка сприятиме швидкій динаміці відновлення економіки до попереднього стану в межах докризової галузевої структури. Проте, зрештою, вона стримуватиме темп розвитку економіки після досягнення докризових параметрів.

Збереження (набуття) форми великого підприємства. В умовах світової фінансово-економічної кризи (загальне скорочення кількості підприємств і звуження ринків) в Україні відбулося стрімке зростання кількості великих підприємств. Так, протягом кризи кількість великих підприємств подвоїлася, і так само подвоїлася в післякризовий період, що супроводжувалося низкою принципових ознак. По-перше, відбулося зростання удвічі обсягів реалізованої продукції у 2009 р. порівняно з 2007 р. По-друге, кількість працівників у цій групі зросла на 16 %, і, по-третє, майже співмірно зросли фонд оплати праці та рівень заробітної плати – на 35 і 30 % відповідно. Іншими словами, нові великі підприємства – це зазвичай підприємства, що мають незначний персонал із відносно високою оплатою праці та великий комерційний оборот. Тобто за структурою це малі, проте дуже успішні підприємства.

Досягнення такого значного успіху протягом одного-двох кризових років без належної виробничої бази неможливе з об'єктивних причин. Зокрема, існують природні обмеження щодо обсягів персоніфікованих чи разових угод для малих підприємств, що лише посилюються у кризовий період (наприклад, руйнування комерційних зв'язків, необхідність вартісного страхування, кредитування тощо). Тому отримання такого приголомшливого результату могло бути лише внаслідок торговельно-посередницької діяльності підприємств

[25] *Index* of Economic Freedom / The Heritage Foundation & The Wall Street Journal, 2011 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.heritage.org/index/country/ukraine

[26] *Doing* business 2012. International Finance Corporation / The World Bank Group [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.doingbusiness.org/data/exploreeconomies/ukraine

зі здатністю укладати вартісні контракти чи досить велику кількість незначних угод.

У першому випадку це вимагає існування надійного поручителя (банку, підприємства тощо), зв'язку з великою виробничою базою та наявності відомих споживачів, у другому – розгалуженої мережі комерційних зв'язків і системи взаємних гарантій та страхування поза фінансовим сектором національної економіки. Таким чином, нові великі підприємства функціонували до кризи чи створювалися під час кризи завдяки певному національному «поручителю» із власною широкою виробничою базою або були тим чи іншим чином пов'язані з міжнародними компаніями. Проте, враховуючи масштаб зростання кількості підприємств і загальне згортання інвестиційної діяльності міжнародних компаній в Україні, можна стверджувати про повсюдне переважання тенденції набуття форми великого підприємства фірмами – торговельними посередниками завдяки певному національному «поручителю» із власною широкою виробничою базою, а саме конгломерату підприємств (на зразок фінансово-промислової групи) чи окремим виробничим великим чи середнім підприємством.

Це дає змогу констатувати, що нові великі підприємства функціонували в докризовий період або швидко створювалися під час кризи й належали до групи «середніх» чи «малих» підприємств. За організаційною структурою вони залишаються малими фірмами, виконують торговельні та посередницькі функції, і зазвичай повністю залежать від національних виробничих підприємств чи їх конгломератів. Іншими словами, великі виробничі підприємства (об'єднання) використовують малі підприємства-супутники як дієвий засіб для максимізації власних вигід у національній економіці, де роль цих фірм зводиться до операційної ланки. Зокрема, завдяки своїй формальній відокремленості від основного підприємства (об'єднання) та організаційній гнучкості, притаманній малим невиробничим підприємствам (легке створення/закриття, обмежена відповідальність тощо), покликані компенсувати зовнішні загрози й ризики у підприємницькому середовищі.

Отже, «**нові» великі підприємства створені як форма захисту** від коливань зовнішніх змін економічного середовища в Україні **для виробничих середніх і великих підприємств**. Цей висновок констатує формування системних підприємств-посередників (фірм-компенсаторів), покликаних компенсувати вади формальних інституційних механізмів регулювання економічної діяльності.

На особливу увагу в цьому контексті заслуговує стійкість «старих» великих виробничих підприємств, які в докризовий період мали без-

умовну перевагу в національному господарстві та були основними джерелами валютних надходжень в економіку країни у результаті власної експортної діяльності[27]. Вони, незалежно від економічної кризи, скорочення зовнішніх і внутрішніх ринків, зберегли свої позиції, а також не зазнали тиску нових великих підприємств, оскільки останні функціонували в докризовий період разом зі «старими» в інших галузевих нішах. Тобто в умовах, коли зовнішні та внутрішні ринкові умови набули критичного характеру, їх фактичний стан не зазнав кардинальних змін, втрати були мінімальними.

Подібна ситуація могла відбутися лише у випадку, коли на функціонування цих підприємств позитивно впливала низка зовнішніх (відносно підприємства) запобіжників падіння, що водночас були внутрішніми запобіжниками для національної економічної системи. До таких запобіжників належить пряме чи опосередковане державне втручання: регульоване ціноутворення на ринках; утримання цін державними природними монополіями на товари й послуги (залізниця, газотранспортна система тощо); м'які тарифні ставки; прямі державні замовлення; мита і квоти у зовнішньоекономічній діяльності тощо. Про застосування державою цих запобіжників свідчать укладання низки меморандумів і публічних домовленостей між урядом і великими підприємствами[28], а також зміна індексів тарифного регулювання протягом кризи, введення окремих державних преференцій для таких підприємств, значні державні замовлення для будівництва інфраструктурних об'єктів Євро-2012 тощо.

Те, що старі великі підприємства часто зберігали стійкість у кризових умовах завдяки прямому державному регулюванню та підтримці, повторює поширену практику багатьох країн світу з підтримки тих чи інших великих галузевих підприємств у роки кризи.

Розглянуті особливості трансформації за кожним із трьох сценаріїв продовжилися й у післякризовий період. У 2010 р., за даними Держстату, загальне зниження кількості підприємств на 16 % супроводжувалося стрімким збільшенням кількості великих підприємств

---

[27] У 2007 р. великі підприємства становили 0,2 % усіх підприємств в Україні. При цьому вони створювали 34,2 % загальної кількості робочих місць, забезпечували 46,9 % загального фонду оплати праці та 27,5 % сукупного обсягу реалізованої продукції. Станом на 2009 р. їх частка (з урахуванням нових великих підприємств) у структурі зросла до 0,5 %. Вони забезпечували 39,6 % загальної кількості робочих місць, 55,4 % загального фонду оплати праці та 45,6 % сукупного обсягу реалізованої продукції.

[28] *Механізми* розвитку підприємництва в умовах посткризового відновлення економіки України / Д. С. Покришка, Я. А. Жаліло, Д. В. Ляпін, Я. В. Белінська [та ін.]. – К. : НІСД, 2010. – С. 25.

(у 2,5 раза) при збереженні тенденції до зменшення кількості малих і середніх підприємств на 16,3 та 14,8 % відповідно[29]. При цьому темп приросту обсягів реалізованої продукції[30], фонду оплати праці й рівень заробітних плат по групах підприємств майже повністю співпадають із темпом інфляції. Це вказує на «завмирання» масштабу ринку (і внутрішнього, і зовнішнього) для національних продуктів. Однак продовжується перехід у групу великих підприємств фірм-компенсаторів, тоді як інші, переважно малі підприємства та фізичні особи-підприємці, припиняють активну підприємницьку діяльність узагалі. Таким чином, звужується не лише ринок, а й кількість учасників на ньому. Підприємства-компенсатори активно додають нових конкурентних переваг материнським компаніям і витісняють інших незалежних економічних агентів, формується нове підприємницьке середовище з ознаками монополізації ринку.

Застосування антикризових заходів 2010–2012 рр. майже не вплинуло на цілісну описану вище ситуацію. Вона відтворюється надалі, проте має видозмінені характеристики, а виділені тенденції набувають помітно нижчої інтенсивності (див. Дод. 8)[31]. Після запровадження спрощених податкових режимів для малих і середніх підприємств (2010 р.), а також перерахунку кількості підприємств у попередніх роках за новою класифікацією у 2011 р. до 2010 р. облікова кількість великих підприємств в Україні зменшилася у 3,2 раза (до 2008 р. у 3,1 раза), середніх – майже лишилася без змін (зменшилася на 0,5 %, або до 2008 р. на 17,2 %), малих – збільшилася на 7 % (на 9,1 %), а кількість фізичних осіб-підприємців зменшилася на 2,5 % (при зростанні на 3 % до 2008 р.). Водночас спостерігається зменшення загальної кількості підприємств на 1,6 % (при зростанні на 3,5 % до 2008 р.), тобто з урахуванням пропорцій між категоріями підприємств існуючий стан підтверджує збереження виявлених сценаріїв

---

[29] Оцінка змін у підприємницькому середовищі за матеріалами Держстату до набуття змін у класифікації підприємств за групами: великі, середні, малі (до травня 2012 р.).

[30] Обсяг реалізованої продукції (робіт, послуг) визначається за ціною продажу відвантаженої за межі підприємства готової продукції (виконаних робіт, послуг), зазначеної в оформлених як підстава для розрахунку з покупцями (замовниками) документах (у т.ч. продукцію (роботи, послуги) за бартерним контрактом), за виключенням непрямих податків (ПДВ, акцизного збору тощо). (Див.: *Методологічні* пояснення до основних структурних показників діяльності суб'єктів господарювання [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2012/sze/sze_met.html)

[31] Після введення до Господарського кодексу України (ст. 55) типової для країн ЄС системи класифікації підприємств і реалізації податкової реформи, що розширила дію спрощеної системи оподаткування.

трансформації економічних агентів у підприємницькому середовищі України, зокрема підкреслюється ідентифікація більшості великих донедавна підприємств як малих за структурою організації підприємницької діяльності, а також беззаперечне використання механізму подрібнення підприємств для забезпечення господарської діяльності в умовах регулювання ринків.

На цьому тлі загрозливою стає тенденція до вичерпування можливостей збереження стійкості підприємств завдяки подрібненню, що розпочалася у 2012 р. Так за значного скорочення великих і середніх підприємств у 2009 р. (кризовий рік) загальна кількість суб'єктів господарювання зросла за рахунок збільшення малих підприємств, а також фізичних осіб-підприємців на 2,26 %. На сьогодні маємо зменшення загальної кількості підприємств у 2012 р. до 2011 р. на 31,4 % (або на 29 % до 2008 р.). Тепер зниження кількості підприємств притаманне усім групам підприємств, проте інтенсивність цього процесу різна. Загалом скорочення ділової активності зачепило фізичних осіб-підприємців, 35 % з яких припинили свою діяльність у 2012 р. На 8 % стало менше й середніх підприємств, тоді як кількість малих скоротилася лише на 2,8 %. Виключення становлять великі підприємства, кількість яких зросла на 15 одиниць, або на 2,8 %. Це означає, що, по-перше, швидко закріплюється монополізація внутрішнього ринку України, по-друге, збереження чи набуття монопольного становища у спосіб подрібнення підприємства не гарантує отримання додаткової вигоди через виснаження традиційних для української структури економіки ринкових ніш на внутрішньому й зовнішньому ринках.

2.2. Загрози реалізації економічних реформ

Процес формування підприємницького середовища в Україні має суперечливий характер. Глобальний економічний спад позбавив суб'єктів господарської діяльності вигід економічного зростання, таких як зростання споживчого попиту, доступність кредитних ресурсів. У результаті втрати доступу до зовнішніх ринків, їх звуження відбулося стрімке зниження економічної стійкості вітчизняних підприємств і фінансових установ, значно скоротилася купівельна спроможність громадян на внутрішньому ринку. Це зумовило потребу в прямій підтримці ринку, зростанні ступеня впливу державного регулювання та, відповідно, обмеженні економічної свободи понад існуючий рівень.

Так, за індексом економічної свободи в 2013 р.[32] країна втратила дві позиції та опинилася на 161 місці серед 177 країн і залишається протягом трьох останніх років на останній (43) позиції серед країн Європи.

Відповіддю на посталі виклики було започаткування в Україні у 2010–2011 рр. політики економічних реформ, спрямованих на стимулювання ділової активності на внутрішньому ринку у сфері торгівлі, зовнішньоекономічній діяльності й будівництві. Зокрема, низку заходів було спрямовано на полегшення процесу отримання дозволів на будівництво; спрощення податкового законодавства способом створення та постійного поліпшення електронних систем подачі звітності для сплати податку на додану вартість; полегшення заснування підприємств завдяки зниженню мінімального розміру статутного капіталу; врегулювання комерційних суперечок і збільшення ефективності виконання умов контрактів; спрощення системи оподаткування та уніфікацію податкового законодавства; зниження ставок податку на прибуток; оптимізацію відрахувань на соціальне забезпечення; підвищення гарантій для кредиторів під час банкрутства підприємств і виконання судових рішень за контрактами; отримання дозволу на виготовлення печатки. При цьому процедури міжнародної торгівлі були дещо ускладнені через запровадження додаткових перевірок при митному оформленні. У 2011–2012 рр. зусилля держави були зорієнтовані на реформи у чотирьох пріоритетних напрямах: спрощення дозвільних процедур і реєстрації майнових прав на нерухому власність; установлення прозорих механізмів відкриття й закриття бізнесу; звуження адміністративного контролю та уніфікація адміністративних послуг; пом'якшення податкового тиску. Перераховані заходи дали змогу, за висновками Світового банку, поліпшити загальні умови для підприємництва в Україні та піднятися в рейтингу умов ведення бізнесу 2013 р. з 152 на 137 позицію серед 185 країн світу. Крім того, реалізовані реформи у сфері започаткування бізнесу, реєстрації власності та оподаткування підприємницької діяльності дали змогу Україні набути першості за динамікою створення сприятливого підприємницького середовища у своєму регіоні і стати третьою серед країн світу, що найінтенсивніше проводять політику реформ у власних національних економіках[33].

---

[32] *Index* of Economic Freedom. Ukraine Economic Freedom Score / The Heritage Foundation & The Wall Street Journal, 2013 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.heritage.org/index/country/ukraine

[33] *Doing* business. Measuring business regulation / International Finance Corporation. The World Bank Group, 2013 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.doingbusiness.org/data/exploreeconomies/ukraine

Також, за міжнародними оцінками[34], в економіці України зріс рівень ефективності у збалансуванні макроекономічного середовища та досягнуто певних зрушень у дотриманні контрактних домовленостей між контрагентами (ділова культура). Проте інституційне середовище характеризується загальним збереженням, а за певними позиціями й погіршенням, рівня державного управління та вироблення адекватних антикризових секторальних політик.

Так, за результатами опитувань економічних агентів, основними проблемами залишаються такі: складність адміністрування та незбалансованість податків (24,1 % респондентів), корупція й неефективність бюрократії (21,9 %), доступ до фінансових ресурсів (15,3 %) та обмеженість трудового законодавства (7,9 %). Отже, існуюча ситуація з функціонування підприємств на ринках України залишається загрозливою, під питанням перебуває спроможність в існуючих інституційних обмеженнях досягти належного розвитку внутрішнього ринку. В економіці України спрацьовує низка таких інституційних загроз.

Процедурна переобтяженість економічної діяльності (інституції). Майже за кожним показником легкості ведення бізнесу в Україні кількість процедур, необхідних для провадження підприємницької діяльності, перевищує показники розвинених країн і країн-сусідів у 2-3 рази. Саме цим пояснюються низькі значення показників реєстрації прав власності (149), ліквідації підприємств (157) та, незважаючи на швидке поліпшення, низький рівень оподаткування (165), а також зниження рейтингу міжнародної торгівлі (145). Негативний ефект від оподаткування, за висновками експертів, залежить від надмірної кількості процедур, яких в Україні удесятеро більше, ніж у розвинених країнах, і в 3,5 раза більше, ніж у країнах-сусідах. Основна складність подібних процедур для українських підприємств визначається нездатністю до їх швидкого й належного опрацювання. Зокрема, це обумовлено високим рівнем привабливості застосування спрощеної системи оподаткування, обліку і звітності суб'єктів малого підприємництва та швидким зростанням у передкризовий період сфери надання послуг підприємцям, права та бухгалтерського обліку. Надмірна кількість адміністративних процедур не лише в податковому звітуванні, але й загалом у процесі ведення бізнесу стримує процес організації підприємницької діяльності. Складна виробнича

[34] *The Global* Competitiveness Report 2011–2012. – Geneva : World Economic Forum, Centre for Global Competitiveness and Performance, 2011. – 529 p.; *The Global* Competitiveness Report 2012–2013 : Full Data Edition. – Geneva : World Economic Forum, The Global Benchmarking Network, 2012. – 529 p.

діяльність (особливо на початковому етапі створення підприємства) стає обтяжливою навіть за умови відносно низьких податкових чи інших зобов'язань підприємства.

Ресурсоємність організації підприємства (трансформаційні видатки). Стан розвитку внутрішнього ринку України, за даними Світового економічного форуму[35], відповідає 117 позиції за рівнем ефективності з-поміж 144 країн, 132 – щодо інституційної (організаційної) здатності та 132 – за дієвістю антимонопольної політики. Це пов'язується з тим, що кожен етап підприємницької діяльності – від реєстрації підприємства та укладання комерційних угод до ліквідації – супроводжується часовими витратами, більшими порівняно з високорозвиненими країнами (ОЕСР) та країнами регіону (Східної Європи й Центральної Азії) у 2–4 рази. Тобто, що більше часу витрачається підприємцями на супутні організаційні та процедурні дії, то вищими стають їхні витрати для виходу на бажаний для них ринок. При цьому витратність процедур і складність виходу на ринок прямо корелює з рівнем захисту прав власності. На сьогодні, за Міжнародним індексом захисту прав власності[36], Україна посідає 118 місце з-поміж 130 країн світу і 22 – з-поміж 24 країн Центрально-Східної Європи, включаючи Росію. За всіма критеріями оцінки інструментів захисту прав власності, Україна посідає останні сходинки, зокрема з верховенства права (104), захисту майнових (128) та інтелектуальних (95) прав. Показовим є низьке значення індексу захисту прав власності в загальному індексі економічної свободи, що майже не піднімався за всі роки незалежності вище 30 % за 50 % у світі[37]. Низький рівень захисту прав власності, відповідно, потребує більших витрат щодо їх реалізації та гарантування (страхування). Таким чином, зростання фактичних витрат на організаційну підготовку до ведення підприємницької діяльності чи початку нового напряму господарювання для вже функціонуючого підприємства провокує появу й поширення на ринку найменш витратних і з найменшими ризиками функціонування форм (малі чи одноосібні) і сфер (торгівля, посередництво) підприємництва.

---

[35] *The Global* Competitiveness Report 2012–20013 : Full Data Edition. – Geneva : World Economic Forum, The Global Benchmarking Network, 2012. – P. 355.

[36] *International* property rights index 2013. Ukraine / Property Rights Alliance, 2013 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.internationalpropertyrightsindex.org/profile?location=Ukraine

[37] *Index* of Economic Freedom. Promoting Economic Opportunity & Prosperity / The Heritage Foundation & The Wall Street Journal, 2013 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.heritage.org/index/explore?view=by-region-country-year

Стійкість тіньових механізмів (трансакційні видатки). Функціонування неформальних механізмів взаємодії в господарстві країни пов'язується з намаганнями економічних агентів мінімізувати існуючі видатки на реалізацію офіційних процедур і набути певних переваг при виникненні комерційних суперечок. Зокрема, для типових підприємств в оцінці «Ведення бізнесу 2013» вони відображаються через витрати, пов'язані з реєстрацією (50 позиція з-поміж 183 країн), отриманням дозвільної документації, зокрема в будівництві (183), оподаткуванням (165), забезпеченням виконання контрактів (42) та ліквідацією (157) підприємств.

У випадку започаткування підприємницької діяльності в Україні та настання найгіршого сценарію її здійснення збитки для суб'єктів господарювання перевищуватимуть рівень фінансових витрат на започаткування підприємства до 7 разів (не враховуючи сферу будівництва). Тоді як у порівнюваних країнах Східної Європи й Центральної Азії підприємець може отримати вигоду, яка у 3-4 рази більша від зусиль на її реєстрацію, а у країнах із високим рівнем достатку – удвічі[38]. Тому, враховуючи перестороги щодо корупції у суспільстві[39], пошук способів неформального уникнення платежів у вітчизняній економічній практиці вважається прийнятним і закономірним. Це сприяє закріпленню неформальних міжособистісних комерційних (персоніфікованих) зв'язків і механізмів, що на них побудовані.

Імовірність розгортання інституційних проблем унаслідок загострення й посилення перерахованих загроз у 2013 р. залишається високою, незважаючи на початок реалізації реформ. Попередження перехресного накладання цих загроз може знизити рівень невирішених суперечностей сучасної економічної моделі в Україні, а також дасть змогу уникнути кризових явищ у стратегічній перспективі.

---

[38] Розрахунок негативного сценарію за методикою Світового банку в оцінці ведення бізнесу передбачає функціонування підприємства на умовах укладання лише одного договору купівлі-продажу протягом року та вчинення дій щодо стягнення плати за цим договором у судовому порядку з подальшим повним згортанням діяльності підприємства.

[39] За індексом сприйняття корупції у 2012 р. Україна займала 144 позицію з-поміж 174 країн, перебуваючи поряд із такими країнами, як Бангладеш, Сирія, Центрально-Африканська республіка, Республіка Конго й Камерун. Росія займає 133 позицію, Білорусь – 123, Польща – 41. (Див. : *Corruption* perceptions index 2012. – Berlin : Transparency International, 2012. – P. 5).

2.3. Ризики спрацювання інституційних пасток

Загострення інституційних загроз у сучасних умовах трансформації підприємницького середовища провокують настання низки ризиків виникнення інституційних пасток[40]. З-поміж них можна виділити такі:

• *ризик тотальної ворожості.* Предмет ризику можна визначити так: намагання попередити загрозу «стійкість тіньових механізмів» завдяки зниженню офіційних платежів, обмеженню часу розгляду звернень тощо за збереження процедурної переобтяженості й ресурсоємності організації підприємства» залишає середовище без змін[41], оскільки зниження прямої вартості процедур не усуває непрямі витрати, пов'язані з оформленням та адмініструванням супровідних документів. Зокрема, це стосується виконання тих самих обов'язків службовцями, безпосереднього контакту між ними й підприємцями, існування попередньої інституційної пам'яті (традиції комунікації) у вповноваженому органі влади тощо. Підприємці у цьому випадку продовжуватимуть спиратися на власні внутрішні шаблонні норми поведінки, майже не враховуючи публічно задекларованої стратегії реформ. До найпоширеніших шаблонів належить поведінка «я тобі – ти мені». Тому навіть коли будуть знижені всі обов'язкові платежі (податки, збори тощо) у країні, та вигоди, здавалося б, отримає кожен, неформальні процедури лише зростуть у ціні, оскільки знижена офіційна вартість почне «перепливати» в тіньову. Іншими словами, тіньові зв'язки при здешевленні офіційних процедур стають новою конкурентною перевагою, яка при виході на ринок стимулюватиме зростання вартості її набуття, оскільки структура останнього не змінюється. Наприклад, уже згадувалося, що приріст рівня економічної свободи (завдяки зниженню вимог щодо статутного капіталу, скороченню часу розгляду документів тощо) супроводжується ледь не пропорційним зростанням рівня корупції в Україні. Отже, відразу ще

---

[40] *Коуз Р.* Фирма, рынок и право / Р. Коуз ; пер. с англ. Б. Пинскер ; под науч. ред. Р. Капелюшникова. – М. : Новое издательство, 2007. – 224 с.; *Норт Д.* Институты, институциональные изменения и функционирование экономики / Д. Норт ; пер. с англ. А. Н. Нестеренко ; предисл. и науч. ред. Б. З. Мильнера. – М. : Фонд экономической книги «Начала», 1997; *Ostrom E.* Governing the commons. The Evolution of institutions for collective action / Elinor Ostrom. – NY : Cambridge University Press, 1990.

[41] Наприклад, зміни процедур реєстрації підприємства не вплинули на зростання кількості зареєстрованих підприємств: так, у 2010 р. кількість підприємств скоротилася на 15 % (12 одиниці на 10 тис. осіб населення, Дод. 1).

більше, ніж до подібних реформ, зросте вага міжособистісних домовленостей щодо рівня цих «цінових ножиць» та зросте неформальна конкуренція, а також стимулюватиметься поява нових неформальних механізмів взаємодії. Отже, вартість будь-якої процедури тільки зростатиме в неявних видатках підприємств, тому оголошення про такі зміни автоматично загострять ворожість в учасників ринку між собою та з державою у передчутті появи нових неформальних «цінових ножиць» (наприклад, у випадку зміни податкового чи іншого регуляторного законодавства). Зокрема, можна прогнозувати, що коли кількість малих підприємств зростає за рахунок середніх «фірм-компенсаторів», які перейшли в нижчу категорію задля зниження переважно податкових видатків при збереженні значних обсягів реалізації продукції (товарів або послуг), дії уряду щодо перегляду податкового законодавства будуть цією групою зустрічатися вороже. При цьому позбавлені дієвої участі у формуванні цього законодавства учасники ринку – і з об'єктивних причин через їх значну розпорошеність, і з суб'єктивних причин унаслідок, наприклад, їх переконаності в неможливості справедливого перерозподілу податкового тягаря при існуванні широких преференцій для великих підприємств (нових і старих) – з високою імовірністю зустрічатимуть ці намагання уряду також вороже;

• *ризик обмеженого поля зору*. Зусилля держави щодо усунення загрози ресурсоємності організації підприємства способом скорочення часових витрат (установлення короткочасових вимог до процедур) і гарантування недоторканості власності, інвестицій чи умов контрактів зі збереженням стійкості тіньових механізмів і процедурної переобтяженості створює непевні реакції у підприємницькому середовищі. Будь-який економічний агент завдяки попереднім неформальним зв'язкам в алгоритмі проходження процедур намагатиметься використати їх із найбільшою віддачею. Це пояснюється тим, що для підприємства у цій ситуації виникають можливості, пов'язані зі значним полегшенням власних дій щодо реалізації комерційних інтересів. Підприємство, що мало до запровадження оптимізаційних реформ певні тіньові зв'язки, зберігає їх і після реформ (у нових умовах ці зв'язки стають додатковою перевагою на ринку), і жодне підприємство не відмовиться від них із доброї волі лише через те, що держава спростила певні механічні обмеження для діяльності усіх підприємств узагалі. Отже, кожен з учасників не зацікавлений у руйнуванні усталених «традицій» ведення бізнесу, якими б недосконалими та корупційними ці «традиції» не були, натомість намагатиметься їх зберегти задля отримання надприбутків. Відповідно, не докладаючи

власних зусиль до формування нових ринкових умов ведення бізнесу, економічні агенти обиратимуть короткострокові стратегії власного розвитку, що апріорі базуватимуться на існуючій структурі ринкового середовища. Водночас існує імовірність, що зовнішні зміни можуть бути надто швидкими й не залишити ані учаснику, ані відповідним органам державної влади часу для налаштування своєї внутрішньої структури в нових умовах, тому чимало дій учасниками ринку вчиняється без повного розуміння їх наслідків у стратегічній перспективі. Органи державної влади, відповідно, «спускатимуть на гальмах» дії один одного залежно від рівня їх зацікавленості у зростанні конкурентоспроможності чи закріпленні перевагами окремих учасників ринку. Наприклад, спрямування державної економічної політики на пряме усунення прогалин у регуляторно-інституційному середовищі задля розширення податкової бази та подолання тіньових схем із високою імовірністю наштовхується на опір «фірм-компенсаторів», що перейшли з категорії малих/середніх у великі підприємства зі збереженням попередньої структури та зв'язків. Вони разом із переходом у вищу категорію набули й державної підтримки. Отже, у структурі органів державної влади виникають суперечності щодо операційних дій із просування чи реалізації неприйнятних для цих нових великих підприємств політик;

• *ризик непередбачуваного результату*. Спрямування дій органів державної влади на нейтралізацію загрози процедурної переобтяженості зі збереженням ресурсоємності організації підприємства та стійкості тіньових механізмів породжує ситуацію дезорієнтації учасників ринку й державних службовців. Руйнування звичних алгоритмів забезпечення господарських рішень може в результаті лише ускладнювати економічну діяльність. Неформальні видатки через необхідність установлення нових тіньових механізмів лише зростатимуть, крім того, зростатиме і час виходу на ринок чи оформлення угод між контрагентами. Для більшості економічних агентів стає незрозумілим, яку поведінку обрати і яких результатів очікувати (діяти за новими формальними правилами чи коригувати тіньові), оскільки будь-який результат відтепер не досягається автоматично. Зростає залежність рішень агентів від того, як вони інтерпретуватимуть зміст нових процедур, і від того, чи дійсно вони їх дотримуватимуться. Це збільшує ризики для досягнення бажаного результату для кожного з учасників і ставить під сумнів прийняття будь-яких нових правил у довгостроковій перспективі. Як результат, виникає безсистемний (дисперсний) опір, що яскраво продемонстрували перші спроби запровадження адміністративної реформи в Україні у 2005–2006 рр.

Так, наприклад, пропозиції та дії держави щодо розвитку високотехнологічних виробництв і спроби переорієнтувати регуляторні механізми автоматично переносять наголоси з персоніфікованої посередницької і торговельної діяльності у неперсоніфіковану виробничу діяльність із високим ступенем гарантування прав та угод. Проте за наслідками економічної кризи стає зрозуміло, що саме такі підприємства в нинішніх умовах в Україні постраждали найбільше, і не лише вони, а й «фірми-компенсатори», що забезпечували їхню діяльність. Тобто існуючі умови ведення бізнесу між підприємствами не в змозі гарантувати успішності саме цим видам діяльності в Україні. Крім того, побудова виробничих потужностей часто не підкріплена належним розвитком внутрішнього ринку, де ще необхідно створити економічні умови та окремі ринкові ніші. Тому великим учасникам, потенційно спроможним створювати такі нові підприємства, чи тим агентам, можливості яких будуть істотно обмежені, подібні пропозиції є неприйнятними через надмірні ризики непевних результатів порівняно з тими, які вони вже мають.

Однак прояви інституційної пастки – це не завжди настання пастки «із глухим кутом». Її можна уникнути чи подолати за рахунок перегляду правил формування структури організацій і структури зв'язків. При цьому зв'язки можна визначити й відобразити через рівень видатків суб'єктів господарювання на здійснення економічної діяльності. Підприємці, здійснюючи економічну діяльність, домовляються між собою у спосіб, що дає їм змогу якомога менше залежати від будь-яких формальних змін середовища. Як наслідок, персоніфіковані стосунки замикаються самі на собі з метою підтримання існуючих угод і домовленостей. Це провокує утворення неформального (тіньового) сектору економіки, що з погляду економічних агентів є спробою створити ефективні регуляторні норми поза правовою системою країни. Складність цієї структури полягає не лише у зростаючих трансакційних видатках (зокрема корупції), а також в упередженості економічних агентів до переформатування структури економіки на інших умовах, крім персоніфікованих. Існуючі зв'язки самовідтворюються, що визначає та закріплює попередню базисну структуру виробництва як оптимальну, а тому консервує рівень розвитку країни. Поглиблення спеціалізації виробництва в такому випадку підриває основу договірної бази, а тому, як це не парадоксально, намагання досягти більш високих результатів від економічної діяльності обмежує розвиток високопродуктивних технологій на національному ринку та зберігає стійкою існуючу недосконалу персоніфіковану структуру господарства.

Проте розгортання світової фінансово-економічної кризи та глибина її проникнення в національне господарство вказали на недієздатність існуючої моделі збалансування трансакційних і трансформаційних витрат у стратегічній перспективі. Використання лише неформальних зв'язків має обмежений ресурс, сталою залишається хронічна неспроможність неформальних зв'язків впливати на розширення внутрішнього споживчого ринку та зниження рівня імпортозалежності країни. Звужується поле підприємницької діяльності з надмірним зростанням неявних видатків для потенційно привабливих сфер діяльності. Зростають ризики поширення неофіційних розрахунків між суб'єктами економічної діяльності й розростання тіньового сектору.

З огляду на це, в міжнародній практиці правила зазвичай змінюються послідовно. Пропоновані правила з позитивно очікуваними вигодами й низькими витратами на зміну, ймовірно, будуть прийняті швидше за правила з високими витратами на зміну. Під час упровадження змін із низькою вартістю учасники набувають досвіду запровадження змін до того, як втілювати більш вартісні та вагомі зміни. Якщо витрати на зміну деяких правил досить низькі, то одна або дві особи, які отримають значну користь від цих змін, можуть оплатити всі витрати самостійно. Зрозуміло, що ширшими є загальні правила, то більшими будуть витрати на прийняття рішень і меншими витрати тих, хто захищає усталену структуру зв'язків. При цьому певний набір правил, які розробляють і просувають конкретні учасники, рідко містить усі можливі правила, які можуть бути використані для управління в поточній ситуації. Пропоновані правила, імовірно, будуть серед стандартних і відомих варіантів змін, можливо, незалежно від значно більших вигід від нових і не використовуваних (до цього часу) правил та соціальних технологій[42]. Ураховуючи суттєву невизначеність, пов'язану з будь-якою зміною у структурі зв'язків, можна прогнозувати, що учасники з меншою імовірністю приймуть незнайомі правила, ніж адаптують ті правила, що використовуються в подібних обставинах, і які відносно добре працюють. Тобто можна підсумувати, що в реальних умовах соціально-економічного середовища визначальну роль відіграє рівень поведінкової готовності і прогнозованості балансу інтересів учасників ринку в майбутній системі.

[42] *Eggertsonn T.* Imperfect institutions: possibilities and limits of reform / T. Eggertsonn. – Michigan (U.S.) : The University of Michigan Press, 2005. – P. 138.

3. НАПРЯМИ ФОРМУВАННЯ СПРИЯТЛИВОГО ІНСТИТУЦІЙНОГО СЕРЕДОВИЩА

3.1. Вплив середовища на здійснення реформ: групи інтересів

Попередження інституційних проблем, подолання загроз і ризиків інституційного середовища вимагає урівноваження впливів груп інтересів економічних агентів, що діють на внутрішньому ринку України. Таке врівноваження має відбуватися на новій основі балансу конкурентних переваг і розподілу суспільних ресурсів державою (для забезпечення ефективності реформ) з урахуванням реакції окремих груп інтересів на пропоновану державою політику реформ.

Структура економіки України за всі роки незалежності зберігає чіткий галузевий поділ за видами економічної діяльності, вага впливу кожного з яких проектується на окремі підприємства, що до нього належать. Це дає змогу встановити інтереси будь-якого економічного агента через позицію відповідного виду економічної діяльності (галузі) в розрізі національних рахунків за базовими економічними параметрами: ступінь і вага субсидування; оплата праці; податкове й митне навантаження; рівень отримуваних доходів підприємств. Отже, зведена загальна оцінка позиції виду економічної діяльності у структурі економіки, її характеристика дають змогу класифікувати підприємства кожного виду за групами інтересів і встановити поведінку підприємств за будь-якої зміни ситуації, що склалася. Іншими словами, установити очікування й перестороги широкого кола учасників національного ринку до потенційних реформ підприємницького середовища.

Отже, із загальної сукупності учасників можна виділити *чотири основні поведінкові групи*[43]:

- прагнуть реформ;
- обмежено прагнуть реформ;

[43] Теоретична концепція і методика розгляду інтересів учасників ринку розроблена на основі таких праць: *Кньопфель П.* Аналіз і пілотаж публічної політики / П. Кньопфель, К. Ларю, Ф. Варон, Н. Малишева; пер. з фр. І. Микитин ; за наук. ред. Н. Малишевої. – К. : Вищий інститут публічного управління Швейцарії, Алерта, 2010. – 424 с.; *Веймер Д. Л.* Аналіз політики: концепції, практика / Д. Л. Веймер, Е. Р. Вайнінг ; пер. з англ. І. Дзюби, А. Олійника ; наук. ред. О. Кілієвич. – К. : Основи, 1998. – 654 с., *Тертичка В. В.* Державна політика: аналіз та здійснення в Україні / В. В. Тертичка. – К. : Вид-во Соломії Павличко «Основи», 2002.

• обмежено упереджені до реформ;
• упереджені до реформ.

Розглянемо розгорнуту характеристику цих груп.

Група агентів, які прагнуть реформ. *Вони позитивно сприймають і зацікавлені у проведенні структурних реформ, готові активно сприяти їх проведенню в довгостроковому періоді.* Суб'єкти цієї групи прагнуть змін і структури зв'язків, і структури організацій. Модель їхньої поведінки побудована на усвідомленні негативного впливу на господарську діяльність надмірних видатків і зовнішнього регуляторного й конкурентного тиску. Вони мотивуються тим, що за умов зміни структури зв'язків і виробництва буде усунуто негативні наслідки неформальних інституцій, їх обмеження. Без останніх виникнуть передумови для інвестиційної привабливості та модернізації виробничої бази. Зокрема, відмова від існуючої комплексної структури організацій, наприклад для подрібнення з метою зниження видатків і податкового навантаження, обмежується технологічними циклами, майновими правами та регламентними процедурами. Обмеження щодо структури зв'язків (порядку досягнення домовленостей) стримують розширення виробництва та його номенклатури, оскільки для укладання вартісних контрактів на високотехнологічні продукти необхідно володіти значним пакетом страхових гарантій його виконання (зазвичай це передбачає суб'єктність підприємств зі значною майновою базою), а в конкурентному середовищі для таких товарів істотно вищі організаційні й технологічні видатки з виходу на ринок. Тобто порівняно з іншими видами економічної діяльності трансформаційні і трансакційні видатки для суб'єктів цієї групи є надмірними за будь-якого економічного середовища. Ці учасники (або групи за видами економічної діяльності) відіграють пасивну роль в існуючій системі взаємозв'язків. Тому вони позбавлені дієвих способів неформального інституційного тиску на зміну свого місця в середовищі. Така поведінка характерна для представників машинобудування (більшості секторів), будівництва, виробництва харчових продуктів, напоїв і тютюнових виробів, легкої промисловості. У міру складності продуктів і необхідності використання вартісної виробничої бази (складні верстати, машини та обладнання, судна тощо) вони мають стимули до об'єднаних дій щодо висування вимог до формальних регуляторних норм.

Група агентів, які обмежено прагнуть реформ. *Вони позитивно налаштовані й пасивно зацікавлені у проведенні змін;* прагнуть зберегти структуру зв'язків, проте не виступають проти зміни структури організацій. Така поведінка викликана загальним очікуванням того, що

максимізація прибутку в осяжній перспективі, як і умови розвитку діяльності, складатимуться для них відносно сприятливо. Тому свої післякризові ризики вони покладають переважно на зовнішні обмеження щодо форми ведення цієї діяльності й розглядають зміну умов (з перегляду організаційних форм підприємств) як можливість набути додаткових конкурентних переваг і додаткових вигід. Наприклад, на ефекті масштабу велике підприємство може заробити більше, ніж мала фірма чи група фірм, проте чинні регуляторні норми спонукають до створення малих підприємств з метою мінімізації офіційних податкових відрахувань. Водночас упередження не змінювати зв'язки пов'язані з існуючим функціонуванням підприємств-компенсаторів, тобто ці підприємства уже вмонтовані в систему економічних взаємозв'язків, що спонукає їх до відтворення ситуації. Фактично вони є певними системними учасниками – підтримують систему та відтворюють її. Зокрема, підприємства-компенсатори мають незначну матеріальну базу, легко створюються й переходять з однієї організаційної форми в іншу залежно від зовнішніх змін. Їх діяльність у виробничій і невиробничій сферах має міжособистісний характер, є посередницькою та зосередженою переважно на послугах, важливість та значення яких визначається не тільки функцією гарантування угод між контрагентами, а й функцією своєрідного організаційного захисту від майнових та подібних претензій. Наприклад, один учасник ринку, який має ліпші зв'язки чи державні преференції, може висунути претензії до іншого задля його усунення чи заволодіння часткою ринку. Проте в більшості випадків формальною підставою для претензій може бути лише діяльність підприємств – угоди, що юридично укладаються посередниками. Претензії до посередників через їхню мінімальну матеріальну базу не несуть загрози ані їм, ані виробникам, оскільки вони можуть легко перевтілитися в іншого такого самого посередника за збереження попередніх зв'язків.

Основна внутрішня суперечність інтересів у цій групі залежить від типу економічної діяльності – виробничої чи посередницької. З одного боку, підприємства-виробники, спостерігаючи успіх згаданих малих фірм, не виступають проти запровадження умов, які допомогли б їм позбутися таких посередників без утрати ефекту масштабу чи створити власні подібні структури. З другого – існуючі посередницькі структури більш гнучкі й готові пропонувати вигоди своїм партнерам незалежно від зміни форм аж до неформального злиття. При цьому ані перші, ані другі не зацікавлені у втраті існуючих механізмів просування комерційних інтересів, оскільки їх зникнення може викликати необхідність вибудовувати весь ринок по-новому. Витрати,

відповідно, зростуть у рази, а невизначеність спровокує «хижацьку» конкуренцію.

Незначні розміри підприємств у цих видах діяльності й істотна персоніфікація домовленостей створюють невеликий набір довгострокових безпосередніх зв'язків, адже для них важливими є не кількість і надійність їх встановлення, а збереження механізму побудови. Це визначає нетривкий характер угод і дає змогу таким учасникам перебувати у стані очікування можливих реформ; у структурі групи їх можна описати як учасників із різними інтересами, що проводять різну оперативну поведінку. Загалом подібну реакцію демонструють підприємства у лісовому господарстві; добуванні корисних копалин, крім паливно-енергетичних; обробленні деревини; видавничій діяльності; діяльності у сфері права, бухгалтерського обліку, інжинірингу; надання послуг підприємцям; діяльність у сфері інформатизації.

Група агентів, обмежено упереджених до реформ. *Вони не визнають необхідності здійснення ґрунтовних перетворень і намагаються відновити докризове становище*. Основа бачення учасників – переконаність у необхідності зміни лише структури зв'язків без перетворення самої структури організацій. Такі засади поведінки пов'язані передусім із громіздкою структурою організацій (мереж) учасників цієї групи, які вже склалися, та їх намаганням відтворити «історію успіху» з найменшими зусиллями в майбутньому, досягнення чого уявляється ними можливим лише в існуючій структурі організацій. Більшість негараздів списуються переважно на зовнішні несприятливі кон'юнктурні чинники й недобросовісну конкуренцію (ціни на газ і нафту, антидемпінгові розслідування, митні бар'єри, складність оподаткування тощо). Водночас зміни у структурі зв'язків розглядаються переважно не як внутрішній перегляд договірної бази, а у формі контрконкурентної стратегії; при цьому кожен учасник такої групи зазвичай широко користується державними преференціями. Тобто вони є природними творцями цієї системи, тому свідомо уникають власної трансформації як найбільш непередбачуваного для них процесу, що прямо кореспондує з типовою схильністю сприймати майбутню вигоду менш чутливо, ніж можливі майбутні витрати – і трансакційні, і трасформаційні – навіть якщо очікувана майбутня вигода є значно більшою за необхідні витрати. Таким чином, для цієї групи беззаперечним аргументом є негативні очікування від будь-якої трансформації, а їх поведінка стосовно інституційних змін тісно пов'язана із прогнозуванням негараздів, що можуть виникнути при реалізації інституційних змін. Так, в окремих випадках побоювання перетворень на оперативному рівні міжгалузевої взаємодії обумов-

люється загальноекономічними дилемами, що виявляються в соціально слабко структурованих (трансформаційних) економічних системах значно частіше, ніж в інших економіках: певні учасники ринку намагатимуться досягти успіху завдяки зусиллям інших у групі або ж якомога швидше використати джерела ресурсів за старих умов в очікуванні незворотних обмежень і втрати доступу до цих джерел у майбутньому. Такі перестороги й очікування загострюються на тлі втрати державою можливостей надання широких преференцій і зовнішнього контролю за їх дотриманням.

Характер економічної поведінки учасників цієї групи виявляється передусім у побудові й використанні мережі інституційних (переважно неформальних) зв'язків. Ці неформальні зв'язки надають можливість отримувати прямо та опосередковано будь-які вигоди незалежно від стану економіки. Як наслідок, ці учасники мають споріднені загальні інтереси, проте демонструють різну стратегічну поведінку, що визначається інтенсивністю їх економічного відновлення та швидкості розширення власної мережі інституційних зв'язків. Реакція цієї групи на потенційні зміни у структурі економіки часто набуває ознак комплексного галузевого опору. Зокрема, прояви такого позиціонування є характерними для підприємств хімічної та нафтохімічної промисловості, металургійного виробництва й виробництва готових металевих виробів, виробництва й розподілення електроенергії та водопостачання, а також імпортерів в усіх видах економічної діяльності.

Група агентів, упереджених до реформ. *Вони визнають необхідність перетворень, однак не зацікавлені у повній структурній перебудові та намагаються закріпити своє існуюче становище і в нових умовах.* Ця реакція відображає прагнення зберегти структуру і зв'язків, і організацій. Учасники групи відносно стійко витримали наслідки економічної кризи 2008–2009 рр. При цьому рівень стійкості характеризувався різною природою: одним учасникам групи вдалося вистояти завдяки збереженню позитивної кон'юнктури на зовнішньому ринку; другим – унаслідок перерозподілу власних втрат за рахунок державної підтримки; третім – завдяки масштабу окремих ніш внутрішнього споживчого ринку (побутові послуги, посередництво, роздрібна торгівля тощо). Спільним є те, що стійкість досягнута в діючих організаційних формах і за допомогою існуючих інституційних зв'язків: трансакційні і трансформаційні витрати були мінімізовані переважно за рахунок зовнішніх джерел. Тому порівняно з відносно незначними власними витратами під час кризи очікування реформ у цій групі пов'язуються зі зростанням видатків. Відомо, що збитки чи додаткові видатки економічними агентами в теперішньому часі сприймаються набагато го-

стріше за позитивні очікування можливих вигід у майбутньому. Особливо ці відчуття в групі посилюються, якщо майбутні вигоди отримає не безпосередньо конкретний агент, що зазнає збитків у теперішньому часі, а галузь загалом. Навіть більше: там, де учасники прямо залежать від регуляторних дій посадових осіб, які мають широкі дискретні повноваження щодо надання їм дозволу на зміну правил, оцінити витрати на зміни складно. Тому якщо такий дозвіл потребував істотних законних чи незаконних виплат у минулому, то учасники, можливо, не намагатимуться змінити правила, оскільки остерігатимуться, що теперішні витрати будуть набагато більшими за можливі майбутні вигоди. Отже, варто очікувати менше інновацій і змін до правил від учасників, які функціонують в існуючих регуляторних умовах, що дають широкі дискретні повноваження посадовцям санкціонувати зміни до правил стосовно регулювання доступу й використання ресурсів.

Тим часом характер стійкості в існуючій економічній системі чітко виділяє різноплановість ознак стабільності для кожного окремого учасника, підкреслюючи таким чином різноплановість галузевих інтересів у групі. Однак загальна поведінка залишається однаковою, тому потенційно можна очікувати від учасників цієї групи різної оперативної поведінки, спрямованої на загальну мету – утримання *status quo* нинішньої ситуації, навіть якщо під зовнішнім впливом (на зразок загальної міжнародної практики) їм доведеться дещо модифікувати інструменти забезпечення своїх власних інтересів і перерозподілити вплив усередині групи.

Основна загроза від подібної поведінки полягає в багатофакторності й різноплановості консервативного впливу на економічну систему й ті її елементи, що матимуть атрибути непрямого впливу на основі неформальних персоніфікованих зв'язків. Учасники групи майже повністю підтримують існуючі усталені інституційні зв'язки, проте в післякризових умовах не здатні повноцінно ними скористатися. Така поведінка притаманна підприємствам сільського господарства, окремих галузей добувної промисловості, транспорту, торгівлі, компаніям фінансового сектору, у сфері операцій із нерухомим майном.

Сукупність і взаємовпливи перерахованих груп мають і спільні, і відмінні орієнтири. Вони визначають можливості й напрями державної економічної політики щодо ефективної модернізації господарських механізмів. Вибудовується стала структура інституційних зв'язків (формальних і неформальних), що відображається в поведінці конкретної інституційної групи. Вага кожної із цих груп не рівноцінна й різна за інтенсивністю у відстоюванні власних інтересів. Так, позитивно налаштовані групи учасників не впливові в існуючій

системі інституційних зв'язків, вони розпорошені й безпосередньо не пов'язані між собою, а тому в післякризовий період мають низький потенціал до відстоювання своїх інтересів і потребують активної державної регуляторної участі. Негативно налаштовані учасники, особливо ті, яким характерне подвійне ставлення до можливих змін, мають переважаючий сукупний вплив на зміну економічної ситуації та пов'язані між собою. Часто ці учасники консолідовані, володіють інструментами й розгалуженою мережею відстоювання своїх інтересів у процесі вироблення та прийняття рішень. Консолідація вертикалі органів державної влади в таких умовах формує ситуацію, за якої негативно налаштовані учасники не можуть повноцінно скористатися власними потугами, тому їх поведінка пов'язана з намаганнями зберегти *status quo*.

Поєднання такої економічної поведінки зацікавлених сторін із типовим організаційним опором до змін економічної політики (як першопричина) спровокувало настання «інституційної пастки» й підвищило загрозу для реалізації реформ, намагання повернення до попереднього стану економіки з притаманними йому ризиками та проблемами розвитку.

Із проявом окремих аспектів інституційної пастки чи їх комбінації у внутрішньо-груповій взаємодії провокується відповідна поведінка в кожній із виділених груп, тобто кожна група має певну монолітність і підтримує характер зв'язків сама в собі. Майже неможливо змінити поведінку одного з учасників групи так, щоб це не вплинуло на стан інших її учасників із подібними інтересами (це пояснює протести різних соціальних груп). Вони в міру своїх можливостей і відчуття потенційної небезпеки, зростання видатків намагатимуться повернути пропоновані зміни до вихідної позиції та відновити попередні неформальні параметри або хоча б основні механізми. Такі дії часто не є організованими чи свідомими у значенні руху чи опору офіційній політиці і є, скоріше, проявом рівня гнучкості й самовідновлення інституційних зв'язків, що вже склалися.

3.2. Інституційні проблеми в економіці України

Сукупність розглянутих загроз і ризиків у сучасних умовах трансформації підприємницького середовища вибудовує своєрідну ситуацію та проблемне поле для управлінців. Так, післякризова економічна й суспільна модернізація набула характеру своєрідного «перезаванта-

ження» попередніх практик роботи органів державної влади та умов взаємодії учасників ринку між собою[44]. В економіці України сформувалися чотири галузеві групи інтересів (учасників ринку), що відрізняються одна від одної залежно від рівня сприйняття глибини необхідних перетворень у національному господарстві. Так, прагнуть реформ 18 % загальної кількості учасників за видами економічної діяльності; скоріше прагнуть – 40 %; заперечують – 24 %; і скоріше заперечують – 18 %[45] (рис. 2). Тобто на загальному позитивному тлі для реалізації реформ зберігається упереджене ставлення до порушення існуючої рівноваги.

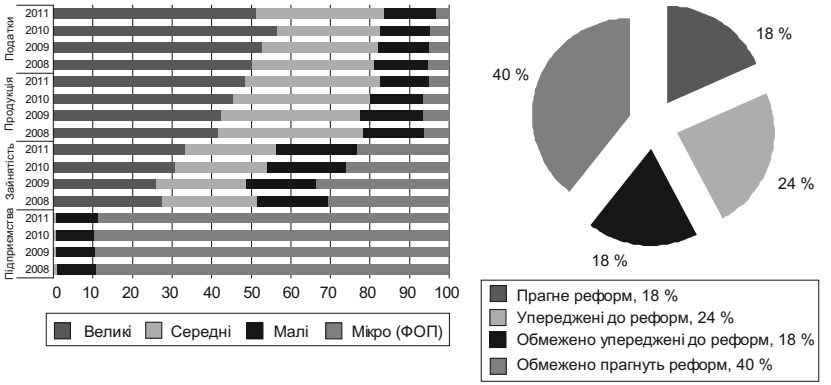

Рис. 2. Зміна ринкової ситуації та ставлення груп інтересів до впровадження реформ в Україні, %

Подолання цієї ситуації вимагає розв'язання низки інституційних проблем в економіці України, що склалися за період попередніх еконо-

[44] *Економіка* України після кризи: орієнтири стратегічних реформ / Я. А. Жаліло, Д. С. Покришка, Я. В. Белінська [та ін.] ; за ред. Я. А. Жаліла. – К. : НІСД, 2010. – 104 с.

[45] Розраховано авторами. Установлення інтересів будь-якого економічного агента відбувалося через позицію відповідного виду економічної діяльності (галузі) в розрізі національних рахунків за базовими економічними параметрами: ступінь і вага субсидування; оплата праці; податкове й митне навантаження; рівень отримуваних доходів підприємств. Отже, частка групи інтересів відображається за фактичною кількістю видів економічної діяльності й може не співпадати з даними прямого статистичного опитування суб'єктів господарювання через різну кількість підприємств за видами економічної діяльності.

мічних трансформацій і включають суміш інституційних загроз, ризиків та інерційних тенденцій у розвитку економіки:

• *міжособистісний характер підприємницьких зв'язків (контрактів)*. У структурі економіки спостерігається значна диспропорція внесків між великим бізнесом, середнім і малим підприємництвом. Часка малих і середніх підприємств у кількісному й відносному вимірах співмірна з ліпшими показниками у країнах ЄС, проте їх внесок у ВВП залишається у 4–6 разів меншим. Тобто комерційні угоди на внутрішньому ринку укладаються або на незначну контрактну вартість, або з одиничними партнерами і є переважно епізодичними чи сезонними. Зростання кількості укладених угод у докризовий період відбувалося завдяки приросту кількості малих підприємств (у середньому на 4 % щорічно). Проте у кризовий період потенційна кількість подібних угод за обсягом продукції малих підприємств зросла у четверо внаслідок переформатування середніх підприємств у малі та зростання на 18 % кількості фізичних осіб-підприємців. Таким чином, загальне дотримання комерційних угод на внутрішньому ринку сталося за рахунок подрібнення суб'єктів господарської діяльності, оскільки малі та середні підприємства становлять 98,4 % від усіх підприємств України. Швидкість розгортання цього процесу свідчить про спрацювання усталених неформальних механізмів гарантування домовленостей, оскільки формальні руйнувалися разом із попередньою формою ведення підприємницької діяльності, тобто структура зв'язків залишилася незмінною, що за напрямом трансформації (подрібнення) указує на їх міжособистісний характер. Саме природні бар'єри індивідуальної підприємницької діяльності обмежували потенціал середніх і малих підприємств як форми господарювання в докризовий період, стали пом'якшуючим амортизатором для них у роки кризи і потенційно гальмуватимуть економічний розвиток у майбутньому.

На сьогодні міжособистісні зв'язки швидко зміцнюються, про що, зокрема, свідчить більш повільний темп реєстрації суб'єктів господарської діяльності протягом останніх десяти років і його різке падіння в післякризовий період. Зазначені зв'язки кристалізуються і, як наслідок, підприємницьке середовище втрачає гнучкість і власну динаміку. Окремі дрібні групи інтересів на ринку укрупнюються та стають більш потужними (наприклад, рух малих підприємців); внутрішній ринок отримує нову якість, що сприяє встановленню монопольних тенденцій. Показовим тут є 2010–2011 рр., коли внаслідок спроби стимулювати економічну діяльність способом спрощення регуляторних норм (скасування вимог щодо печатки, надання кіль-

кох копій свідоцтва про реєстрацію) загострилися загрози неконкурентної поведінки (рейдерське захоплення власності, заволодіння другим оригіналом реєстраційних документів і проведення наперед збиткових операцій, використання дублікату печатки з метою дискредитації на ринку тощо)[46]. Тобто в умовах низького рівня захисту прав власності будь-які дії щодо пом'якшення регуляторних вимог стосовно підтвердження належності власності без заміни їх ринковими спричиняють лише зростання неконкурентного тиску на внутрішньому ринку загалом.

Це, своєю чергою, спонукає підприємців до пошуку й посилення використання різних тіньових схем «страхування» своєї власності, що збільшує роль корупційних зв'язків у економічній системі. При цьому що дрібнішим є підприємство, то активніше воно вимушене їх застосовувати.

Отже, формування міжособистісних економічних зв'язків у економіці України пов'язане з побоюванням економічних агентів натрапити на «хижу» неконкурентну поведінку через незахищеність (невизначеність) прав власності у веденні господарської діяльності;

• *регуляторна переобтяженість ведення господарської діяльності.* Майже за кожним показником умов ведення бізнесу в Україні кількість необхідних процедур перевищує показники розвинених країн і країн-сусідів у 2-3 рази, особливо у податковій сфері, де, як уже згадувалося, кількість податкових процедур удесятеро більша, ніж у розвинених країнах, і в 3,5 раза – ніж у країнах-сусідах. Основною складністю процедур для українських підприємств є нездатність до їх швидкого й належного опрацювання. Тому надмірна кількість адміністративних процедур не лише в податковому звітуванні, а й у процесі ведення бізнесу загалом стримує процес організації підприємницької діяльності.

Показово, що, незважаючи на проведені реформи 2010–2011 рр., оцінки ведення бізнесу в Україні, стану ринку тощо залишаються на дуже низькому рівні, щоб позитивно впливати на стан бізнес-середовища у країні загалом. Зокрема, податковий тиск зберігся, незважаючи на зменшення кількості й часу на оброблення податкових платежів[47]. При цьому величина податкових ставок не відіграє головної ролі у формуванні сприятливого фіскального середовища. Першість залишається за вадами податкової політики держави. Так, зниження

---

[46] *Ляпін Д. В.* Аналіз виконання окремих положень політики дерегуляції щодо спрощення підприємницької діяльності / Д. В. Ляпін [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.niss.gov.ua/articles/547/

[47] *Paying* Taxes 2012 study / PricewaterhouseCoopers [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.pwc.com/gx/en/paying-taxes/download-order.jhtml

ставки податку на прибуток у 2011–2013 рр. на 6 в.п. до 19 %, а також надання податкових пільг окремим групам суб'єктів господарювання не стало визначальним чинником пом'якшення податкового навантаження. Як і попередніми роками, Україна випереджає Угорщину, Польщу та Білорусь за складністю податкової політики внаслідок існування непрозорих схем у стягненні податкових платежів (повернення ПДВ тощо)[48] і надмірної зарегульованості адміністрування податків[49]. У розрізі видів економічної діяльності маємо надмірне податкове адміністрування для підприємств у добувній промисловості, будівництві та інвестиційній сфері, де рівень негативного впливу на господарську діяльність переважає у 2,5–8 разів негативний вплив рівня податкових ставок за оцінками підприємців. У середньому по галузях негативний вплив адміністрування податків удвічі перевищує вплив рівня податкових відрахувань. Нижче за середні значення складники загального податкового тиску фіксуються лише для підприємств сільського господарства, енергетики, комунальної сфери[50].

Реформи у податковій сфері протягом 2010 р. супроводжувалися спрацюванням інституційних пасток[51], розв'язання яких обмежувалося внесенням коректив до Податкового кодексу з виникненням проблем у підприємницькому середовищі. Таким чином, одні зміни з часом викликали інші. Усе це було спричинене значним поширенням неповноцінної інформації чи необізнаності державних служб (органів державної влади) про рівень розвитку економіки та процеси, що в ній відбуваються. Тому стає зрозумілим, що рівень регуляторної обтяжливості ведення господарської діяльності прямо залежить від прозорості й повноти інформації про стан ринків та основних гравців на них;

• *дискримінація в економічній діяльності як основа конкуренції на внутрішньому ринку*. Протягом останнього десятиріччя ефективність ринку в Україні істотно не змінювалася. Для нього характер-

---

[48] *Точка* отсчета [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.aif.ua/money/article/29394

[49] Так, адміністрування податків у 2011 р. перешкодою назвали 16 % підприємців (у 2010 р. – 14 %). Податкові ставки – лише 7 % у відповідях бізнесменів (8 %). Ці негативні чинники визнали керівники на Сході й Заході України. (Див.: *Звіт* про конкурентоспроможність регіонів України 2011 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.feg.org.ua/docs/Presentation_of_the_Report_on_Competitiveness_of_Ukraine_2011.pdf)

[50] *Звіт* з конкурентоспроможності України / Фонд «Ефективне управління» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.feg.org.ua/docs/Presentation_of_the_Report_on_Competitiveness_of_Ukraine_2011.pdf

[51] *Післякризовий* розвиток економіки України: засади стратегії модернізації / Я. А. Жаліло, Д. С. Покришка, Я. В. Белінська, Я. В. Бережний [та ін.]. – К. : НІСД, 2011. – 166 с.

ний низький показник інституційно-правового й антимонопольного рівня захисту учасників, незначний рівень економічної свободи й нерозвинені умови ведення бізнесу в країні. За даних умов успішно розвивалася переважно торговельно-посередницька діяльність. При цьому особливістю ведення господарської діяльності стало досягнення короткострокової окупності будь-яких вартісних підприємницьких проектів, зокрема інфраструктурних і житлових. Протягом до- та післякризового періодів надання послуг із будівельно-монтажних робіт дало змогу досягти окупності швидше, ніж за три-п'ять років[52]. При цьому зростання внутрішнього підприємницького середовища відбувалося повністю за рахунок збільшення кількості малих підприємств, які з-поміж інших учасників вигідно вирізняються меншими витратами ресурсів на вхід і вихід з ринку. Наприклад, створення товариства з обмеженою відповідальністю (типове підприємство за методикою Світового банку) передбачає відповідальність лише статутним капіталом підприємства, що може компенсуватися комерційним проектом у кілька разів за одиничної угоди (одним контрактом) фактично протягом одного року.

Тому в умовах ринкової інституційної незахищеності (порівняно з ринками інших країн) підприємств на національному ринку найбільш успішною є торговельно-посередницька діяльність малих (за статутним капіталом) підприємств, зорієнтованих на короткострокові стратегії розвитку й незначні обсяги інвестицій чи стартовий капітал. При створенні підприємства та конкуруванні на ринку підприємець орієнтується на існуючі нормативно-правові обмеження, зміна яких може відбутися зазвичай не раніше нового бюджетного року. Тобто можливість скористатися недосконалістю тієї чи іншої норми чи пільгою є лише протягом року заснування підприємства чи кількох наступних років. Таким чином, малі торговельні чи посередницькі підприємства завдяки своїй гнучкості у пристосуванні до будь-яких несприятливих умов отримують незаперечні конкурентні переваги перед виробничими матеріало- й капіталомісткими підприємствами та підприємницькими проектами. Тому середні та великі підприємства (їхні власники) зацікавлені у створенні власних подібних малих підприємств для обслуго-

[52] Темп зростання індексу цін на будівельно-монтажні роботи значно перевищує середні значення темпу інфляції, що опосередковано вказує на потенційний темп окупності комерційного чи житлового будівництва. Див. : *Індекси* цін на будівельно-монтажні роботи за видами економічної діяльності й типами будівель і споруд (до попереднього року) / Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2007/ct/icbud_new/ic_u/bs_rik_pr07_u.htm

вування своїх же капіталомістких підприємств, зниження податкових відрахувань і видатків на проведення підприємницької діяльності без утрати ритмічності роботи основних виробничих об'єктів.

Отже, зловживання переважаючим становищем у короткостроковому періоді вважається об'єктивною умовою суперництва на внутрішньому ринку. Тому конкуренція між економічними агентами відбувається не за рахунок досягнення високої якості пропонованого ними продукту, технологіями його просування чи розширенням номенклатури товарів, а завдяки законодавчому чи регламентному обмеженню конкурентів або набуттю для себе певних виняткових прав, таких як субсидії, податкові пільги тощо. Наслідком цього є встановлення неформальних жорстких обмежень залучення зовнішніх великих і середніх довгострокових інвестицій, оскільки за зростанням капіталізації будь-якого з таких підприємств зростають загрози для їх інвесторів з боку конкуруючих підприємств (поява додаткових нормативно-правових, процедурних чи податкових вимог тощо).

Загалом збереження такого становища сприятиме швидкому відновленню економіки в межах існуючої структури національного господарства, проте стримуватиме темп розвитку після відновлення докризових параметрів української економіки, зокрема посиляться загрози, що спровокували попередню економічну кризу. Крім того, обмеженість вітчизняних довгострокових і великих інвестицій стримуватиме будь-які спроби глибокої модернізації та структурної перебудови економіки України. Іншими словами, обмеження потенціалу економіки України через використання дискримінаційних переваг виникають унаслідок не стільки несприятливого регуляторного поля, скільки його частої зміни.

3.3. Шляхи реалізації реформ на післякризовому етапі

Групи інтересів, які можна визначити за їхнім ставленням до реформ, характеризуються не лише спільними інтересами, а й певними стійкими реакціями, обумовленими їх місцем на ринку та потенційними очікуваннями щодо можливих економічних реформ у майбутньому (див. Дод. 9).

Так, **перша група** (підприємства більшості секторів машинобудування, будівництва, виробництва харчових продуктів, напоїв і тютюнових виробів, легкої промисловості), яка *прагне реформ*, пов'язує свої очікування з розширенням виробництва та набуттям нової якості,

зокрема завдяки розширенню номенклатури виробництва товарів для внутрішнього ринку, формуванню замкнених циклів виробництва в межах країни, появі суміжних підгалузей і сфер економічної діяльності; оновленню основних засобів виробництва, розгортанню широкої промислової міжрегіональної кооперації та загальному зростанню якості кадрів. Загрозами, що можуть негативно позначитися на ситуативній поведінці цих учасників, є загострення конкуренції, зростання плинності кадрів та очікувана мобільність виробництв. Тобто при створенні загальних сприятливих умов для ведення таких видів діяльності існуючі підприємства побоюються створення подібних підприємств інвесторами, що зможуть запропонувати ліпші умови праці для їхніх працівників, вироблятимуть ліпшу продукцію та розміщуватимуть виробничі об'єкти відповідно до сучасних логістичних вимог. Проте в соціальній площині (для громадян) будь-які дії зі стимулювання цих виробництв матимуть позитивні відгуки завдяки ефектам, пов'язаним зі зростанням доходів працівників, відновленням і формуванням нових промислових центрів, широким використанням наукових розробок, формуванням прямої залежності між отриманою освітою та першим місцем роботи для молоді, інтенсифікацією виробничих процесів, зниженням темпів міграції.

Друга група (підприємства лісового господарства; добування корисних копалин, крім паливно-енергетичних; оброблення деревини; видавнича діяльність; діяльність у сфері права, бухгалтерського обліку, інжинірингу; надання послуг підприємцям; діяльність у сфері інформатизації), що *обмежено прагне реформ*, трансформуватиме власну поведінку за наявності таких переваг: підвищення рівня взаємопроникнення й інтенсивності міжгалузевих зв'язків; розширення мережі надання послуг; поява нових виробничих і суспільних ніш; зростання масштабів виробництва; посилення експортних можливостей; зростання рівня активності громадян у виробничій і громадській діяльності. Щодо упереджень, то вони зводяться до побоювання зростання конкуренції в довгостроковій перспективі на внутрішньому ринку. Стимулювання й активне залучення цієї групи до участі у процесах структурної перебудови має загальний посилюючий ефект щодо наслідків діяльності в інших групах і сприяє зростанню загального рівня добробуту й суспільної активності громадян.

Третя група (підприємства хімічної та нафтохімічної промисловості, металургійного виробництва та виробництва готових металевих виробів, виробництва й розподілення електроенергії та водопостачання, а також імпортери в усіх видах економічної діяльності), *обмежено упереджена до реформ*, визначає такі контраргументи для

коригування своїх упереджень: зниження рівня соціального навантаження в галузях; широкі можливості оновлення основних засобів виробництва; розширення внутрішнього ринку (номенклатури споживання за видами економічної діяльності); участь у формуванні суміжних галузей; стимулювання імпорту високотехнологічного устаткування; диверсифікація джерел енергоресурсів і деконцентрація виробництв у межах України. Водночас можлива поява низки ризиків: консервативність інвестиційної політики великих банків; утрата прямої державної підтримки; зростання конкуренції на внутрішньому ринку; відплив висококваліфікованих працівників; закриття технологічно застарілих виробництв; зростання митного навантаження та втрата монопольного становища. З огляду на зазначене, зважена політика реформ дасть змогу очікувати високий рівень загального ефекту, зокрема зниження рівня ресурсних витрат; перерозподіл внутрішнього ринку сільгосппродукції та складного машинобудування на користь українських виробників; набуття структурних переваг у зовнішньоекономічній діяльності; лібералізація трудових відносин і зростання ролі професійності; усунення тиску імпортерів на державну політику.

Четверта група (підприємства та організації сільського господарства – трейдери, окремих галузей добувної промисловості, транспорту, торгівлі, фінансового сектору, сфери операцій із нерухомим майном), *упереджена до реформ*; нейтралізація опору її представників реформам можлива лише за мотивації такими потенційними вигодами: наявність активної державної інвестиційної політики; розширення внутрішнього споживчого ринку; побудова чітких регуляторних норм; зростання інвестиційної привабливості та експортної спроможності, набуття фінансово-економічної та платіжної стійкості в довгостроковому періоді. Проте реалізація таких реформ, на їхню думку, повинна мати характер протекціонізму для вже існуючих підприємств на внутрішньому ринку та обмежувати пряму участь зовнішніх інвесторів у насиченні та розширенні внутрішнього ринку. Формуючи компенсаторні механізми впливу, варто враховувати очікування учасників групи внаслідок втрати конкурентних переваг великими підприємствами та монооб'єднаннями у виробничій і невиробничій сферах; зростання процесів демонополізації джерел ресурсів. У суспільному аспекті можна сподіватися, що активне регуляторне втручання дасть змогу забезпечити пропорційний перерозподіл надходжень від видів економічної діяльності й досягнення зростання рівня якості освіти, медичного обслуговування, застосування нових управлінських технологій. Це, своєю чергою, сприятиме макроекономічній

стабільності та збалансуванню доходів громадян і підприємств у всіх видах економічної діяльності, спонукатиме до появи дієвої системи саморегуляції та попередження кризових явищ в економіці, встановленню прозорих механізмів набуття прозорості в адміністративній та управлінській діяльності.

Таким чином, розглядаючи загальні інтереси та загрози для кожної з групи інтересів у економіці країни, можна виділити певні очікування для них. Зокрема, більшість перспективних бачень зводиться до:

• досягнення вищої якості кадрів на різних рівнях і спеціальностях задля підвищення продуктивності праці, а також одночасне зниження рівня соціальних видатків підприємств. Таким чином, учасники внутрішнього ринку вказують на невідповідність загальних витрат на робочу силу і рівень її кваліфікації;

• необхідності інвестування в оновлення виробництв задля розширення ринків збуту без залучення прямих зовнішніх інвестицій (немісцевого походження). Тобто більшість економічних агентів прагне протекціонізму з боку держави чи отримання сприятливого банківського кредитування без будь-яких претензій на володіння часткою власності у виробничих об'єктах і майнових комплексах підприємств.

Водночас негативні очікування ділять групи залежно від того, наскільки реформи сприятимуть швидкому зростанню рівня конкуренції. Так, перша і друга групи, що загалом найбільш схильні до реформ, розраховують на позитивні середньо- й довгострокові наслідки від посилення конкуренції. Тобто вважають, що встигнуть пристосуватися до зміни ринку. Третя і четверта – вбачають загрозу в короткострокових наслідках від зростання конкуренції. Проте і за першої, і за другої умов пересторо ги базуються на існуючій структурі національного господарства. Тобто жодна із груп не розглядає середньо- й довгострокову перспективи розширення внутрішнього ринку за рахунок нових ніш. Усі групи інтересів відштовхуються від того, що структура ринку не зміниться.

Крім того, варто враховувати, що у складних і неоднозначних ситуаціях, пов'язаних із неструктурованими проблемами, учасники зазвичай діють методом спроб і помилок, щоб дізнатися більше про результати своїх дій, аби з часом мати змогу оцінювати вигоди й витрати більш ефективно. З досвіду подолання економічних криз у різних країнах світу відомо, що більшість учасників потенційно готові відмовитися від негайного отримання прибутку задля майбутньої (спільної) вищої вигоди, спостерігаючи, що інші, особливо провідні учасники, обирають таку саму стратегію. Проте перехід від незалежних до скоординованих

чи спільних дій є складним завданням. Витрати, пов'язані з перетворенням ситуації, в якій учасники діють незалежно, на ситуацію зі скоординованими діями можуть бути досить суттєвими. При цьому вигоди є спільними для всіх незалежно від того, чи спричинять вони певні витрати заради зміни ситуації. Тому дотримання нових правил вимагає, щоб кожен із учасників отримував інформацію щодо рівня дотримання правил іншими. В іншому випадку будь-який економічний агент не може з раціональних міркувань дотримуватися цих правил у розглянутій інституційній площині формування державної економічної політики (чотири групи економічних агентів за інтересами) і підтримувати спільну стратегію з модернізації економіки.

Отже, потреба зниження рівня опору економічних агентів реформам у національному господарстві вказує на необхідність проведення пілотних середньострокових реформ щодо обмеженого кола видів економічної діяльності. Тобто реформи треба проводити у тих сферах економіки, де підприємства зацікавлені у реформуванні економічного середовища й управлінські дії органів державної влади прямо не порушуватимуть інтереси основних груп інтересів і найсильніших гравців на національному ринку чи, навпаки, опосередковано їх посилюватимуть.

До таких видів економічної діяльності належать будівництво, видобування корисних копалин (крім паливно-енергетичних), а також діяльність у сфері аутсорсингу (надання юридичних, бухгалтерських, інжинірингових, інформаційних та інших послуг)[53]. Проте це не означає, що успішний досвід вибіркового незалежного реформування отримає поширення в інших сферах економічної діяльності. Тобто під час вибору алгоритму управлінських дій необхідно враховувати і прямий вплив на обрану сферу, і ефект для інших учасників національного господарства. Отже, конкретні пілотні реформи зводяться до таких:

• *для будівництва*. Формування сприятливих умов для побудови промислових споруд зі зберігання різних продуктів (промислові склади, овочесховища, елеватори тощо) завдяки використанню правила «обкладинки» при закріпленні тих чи інших будівельних норм. Це передбачає схвалення відповідних нормативів ЄС із мінімальною адаптацією процедур і стандартів (наприклад, урахування кліматич-

[53] Ступінь залежності між видами економічної діяльності, що потенційно прагнуть і заперечують необхідність реформ встановлюється способом порівняння «матеріаломісткості» одного виду в іншому за національними рахунками. Береться до уваги прагнення до збереження структури споживання і, як наслідок, можливого поглинання суміжних виробництв у вертикально-інтегровані структури, об'єднання чи збереження їх теперішнього стану пов'язаності.

них особливостей тощо), оскільки відомо, що існуючі будівельні вимоги, регламенти стосовно якісних параметрів будівельних матеріалів в Україні є вищими за подібні вимоги у країнах-членах ЄС, проте не передбачають норм безпечності (наприклад, використовується граніт зі значним вмістом природної радіації на обмеженій території тощо). Також існує надмірна кількість будівельних дозволів і процедур їх отримання без урахування призначення будівництва (промислове чи житлове). Тому застосування зазначених дій дасть змогу спростити будівельні норми у профільній сфері й досягти зростання інвестиційної привабливості будівельного ринку. Отже, відкриються можливості для розширення внутрішнього ринку збуту й логістичної інфраструктури інших учасників національного господарства, зокрема тих, що належать до групи опору змінам: сільського господарства, хімії, металургії, торгівлі, транспорту тощо. Загалом це сприятиме зниженню цін завдяки насиченню ринків (створення різноманітних запасів) і зростанню зайнятості громадян;

• *для видобування корисних копалин, крім паливно-енергетичних.* Створення єдиної товарної біржі будівельних матеріалів. Першість реформування цього товарного (сировинного) ринку обумовлена його зв'язком із будівельним ринком і, відповідно, найменшим опором суміжних галузевих підприємств під час здійснення реформ. Наприклад, ринок мінеральних чи залізних руд має прямий зв'язок із негативно налаштованими до реформ групами інтересів (металургія, хімія тощо). Тому будь-які реформи сприйматимуться підприємствами цих груп неоднозначно, що може спричинити їх «саботування» в економіці України під час запровадження. Спротив на мікрорівні спричинить зростання витрат держави й зусиль управлінців на поширення реформ чи взагалі позбавить ці реформи змісту. Перевагами повсюдного (обов'язкового) використання біржової процедури на оптовому ринку будівельних матеріалів будуть зростання цінової гнучкості; швидкості укладання договорів за групами продуктів будівельної сировини (камінь, пісок, граніт тощо) стосовно конкретних будівельних об'єктів, відкрите гарантування (страхування) угод, усунення надмірної кількості дрібнооптових посередників при наданні будівельних послуг. Крім того, це надасть прозору інформацію про стан ринку та знизить корупційний тиск при укладанні контрактів. Загалом реформа цього ринку зміцнить реформу у сфері будівництва, що позитивно вплине і на стан житлового будівництва в Україні;

• *у сфері надання послуг підприємствам.* Спрощення умов виходу на ринок і професіоналізація аутсорсингових послуг через щорічне ліцензування індивідуальної інтелектуальної праці (надання

бухгалтерських, юридичних, крім адвокатської практики, послуг чи виконання різноманітних технічних інженерних проектів тощо). Ліцензування за процедурою має бути підтвердженням диплома й одночасно має спрощувати оподаткування осіб, які вирішили отримати ліцензію. Наприклад, підставою до отримання ліцензії може бути диплом про вищу освіту (магістра) та дворічний стаж роботи у сфері за фахом. Вартість ліцензії має дорівнювати середньорічній заробітній платі в економіці регіону видачі документа за попередні три роки. При цьому власник ліцензії звільняється від сплати податків протягом року до продовження ліцензії; сплачується лише податок з доходу фізичних осіб одночасно з подачею щорічної декларації. Перевагою для власника ліцензії є гарантування права інтелектуальної власності при наданні послуг (підтвердження виконання робіт саме ним за договором), спрощення процедури оподаткування (порівняно з підтриманням діяльності мікропідприємства), отримання мобільності на ринку праці; для роботодавця – економія на соціальних відрахуваннях при виплаті заробітної плати, уникнення штрафів за недоречності в підготовці різної звітності через перенесення відповідальності на підрядного виконавця. Підприємства будуть зацікавлені у працевлаштуванні дипломованих працівників на низькі фахові посади, а з набуттям необхідного досвіду сприятимуть отриманню ними ліцензій та переорієнтації на індивідуальну практику. Своєю чергою, сукупні переваги сприятимуть зростанню професіоналізації посередницького середовища й відповідальності посередників за здійснювані операції. Також через відмінності в рівнях заробітних плат у регіонах така діяльність зосереджуватиметься в депресивних регіонах, що стимулюватиме зайнятість їх населення в наданні супутніх послуг для подібної індивідуальної практики чи інноваційних підприємств (т.зв. інтелектуальних артілей). Водночас зросте цінність здобуття високої кваліфікації та освіти серед громадян.

Особливістю кожної із запропонованих реформ є їх непрямий вплив на вирішення інституційних проблем. Так, ані поширеність міжособистісних зв'язків у веденні бізнесу, ані регуляторна переобтяженість, ані дискримінаційні переваги загалом в економіці прямо не усуваються. Відбувається опосередкована активізація економічної залежності, де реформа ринку будівельних матеріалів здешевлює розвиток будівництва, спрощення умов ведення бізнесу в будівельній сфері – розвиток первинної товарної інфраструктури (склади, сховища тощо), як наслідок, використання нової інфраструктури розширює загальний внутрішній ринок товарів і послуг. При цьому професіоналізація посередницьких послуг пришвидшить товарно-грошовий оборот між

підприємствами незалежно від наслідків перерахованих проблем і вад економічної системи. Закономірно відбуватиметься зростання капіталізації вітчизняних підприємств, зайнятості населення, іноземних інвестицій та податкових відрахувань. Отже, ці реформи лише створять передумови для подолання й попередження виникнення у підприємницькому середовищі інституційних пасток при проведенні широких реформ повної модернізації.

Тим часом кожному учаснику (незалежно від ринку, групи інтересу та його місця в ній) притаманне очікування позитивних загальних змін у сфері регуляторної політики та спрощення ведення господарської діяльності. Тобто разом із запропонованими пілотними реформами необхідно проводити вдосконалення процедур регуляторної політики, дерегуляції та спрощення підприємницької діяльності як засобів формування симптоматичних позитивних сигналів для підприємств у інших сферах, особливо для головних гравців, щодо дійсних і прогнозованих намірів держави задля модернізації економічних відносин у країні.

ВИСНОВКИ

Післякризове відновлення економіки України вирізняється низкою взаємопов'язаних економічних тенденцій, загроз і ризиків, що дають змогу виділити особливості трансформації організаційно-інституційної структури національного господарства та встановити ознаки його сучасного стану. Розкриваються інституційні передумови до системних регуляторних реформ.

Наслідки економічної кризи й антикризові заходи уряду формують появу нових норм і правил ведення економічної діяльності в післякризовій економіці України. Виникають часто непередбачувані реакції економічних агентів на ту чи іншу зміну на звичних для них ринках, загострюються існуючі вади і з'являються нові ризики у функціонуванні внутрішнього ринку країни. Це відбувається передусім унаслідок різних реакцій та економічних інтересів різних груп економічних агентів, що виражають галузеву й міжгалузеву взаємодію на певному ринку, тобто визначають точки стійкості до змін залежно від пропорцій у підприємницькому середовищі між підприємництвом (малі й середні підприємства), великим бізнесом і державою.

Сформований на чинній інституційній базі баланс впливів між основними економічними агентами країни сприяє консервації її в су-

часному стані, що зміцнює очікування виникнення подібної до теперішньої економічної кризи в майбутньому. Це об'єктивно вимагає переформатування функціонуючих інституційних підвалин і формального, і неформального характеру.

Однак спроби прямої чи сегментованої модернізації структурних зв'язків порушують умови попереднього балансу, що провокує спрацювання чинників самовідновлення попередньої системи й підвищує загрози для проведення системних реформ в Україні.

Підприємницьке середовище набуває гострої структурної інституційної асиметрії, що переносить проблеми економічного зростання з економічної в соціальну площину. Унаслідок цього процес реформування й модернізації економіки блокується виникненням низки інституційних пасток.

Таким чином, підприємницьке середовище спонукає до реформ на основі послідовного впровадження окремих змін з найменшими видатками, проте широкою дією у спосіб позбавлення процедурної переобтяженості господарської діяльності, оскільки без економічно справедливого та ефективного способу розподілу видатків в економічній системі більшість учасників національного господарства не матиме мотивації до підтримання життєдіяльності нової системи.

Додаток 1

Основні показники стану реєстрації суб'єктів господарської діяльності в Україні*

Показники (на кінець року)	2000	2001	2002	2003	2004	2005
Загальна кількість зареєстрованих суб'єктів господарської діяльності (юридичних осіб і фізичних осіб-підприємців)	2584553	2902220	3254173	3627986	4107782	4532513
Приріст до попереднього року, %	12,6	12,3	12,1	11,5	13,2	10,3
Кількість зареєстрованих юридичних осіб	756456	809296	842588	892578	957195	1006395
Приріст до попереднього року, %	8,3	7,0	4,1	5,9	7,2	5,1
Кількість зареєстрованих фізичних осіб-підприємців	1828097	2092924	2411585	2735408	3 150587	3526118
Приріст до попереднього року, %	14,5	14,5	15,2	13,4	15,2	11,9
Загальна кількість суб'єктів господарської діяльності, підприємницьку діяльність яких припинено	771231	877544	1008966	1160913	1295877	1417643
Приріст до попереднього року, %	15,70	13,8	15,0	15,1	11,6	9,4
Кількість юридичних осіб, підприємницьку діяльність яких припинено	132768	148414	150752	167531	182470	219410
Приріст до попереднього року, %	13,3	11,8	1,6	11,1	8,9	20,2
Кількість фізичних осіб-підприємців, підприємницьку діяльність яких припинено	638463	729130	858214	981673	1113407	1198233
Приріст до попереднього року, %	16,2	14,20	17,7	14,4	13,4	7,6
Загальна кількість суб'єктів господарської діяльності, підприємницьку діяльність яких не припинено	1813 322	2024676	2245207	2478782	2811905	3114870
Приріст до попереднього року, %	11,4	11,66	10,9	10,4	13,4	10,8
Кількість юридичних осіб, підприємницьку діяльність яких не припинено	623 688	660882	691836	725047	774725	786985

Закінчення Дод.1

Показники (на кінець року)	2000	2001	2002	2003	2004	2005
Приріст до попереднього року, %	7,2	6,0	4,7	4,80	6,9	1,6
Кількість фізичних осіб-підприємців, підприємницьку діяльність яких не припинено	1189634	1363794	1553371	1753735	2037180	2327885
Приріст до попереднього року, %	13,7	14,6	13,9	12,9	16,2	14,3

Показники (на кінець року)	2006	2007	2008	2009	2010	2010
Загальна кількість зареєстрованих суб'єктів господарської діяльності (юридичних осіб і фізичних осіб-підприємців)	4912246	5311861	5715134	5970779	6270107	6499970
Приріст до попереднього року, %	8,4	8,1	7,6	4,5	5,0	8,86
Кількість зареєстрованих юридичних осіб	1073759	1145964	1204526	1252437	1303360	1357922
Приріст до попереднього року, %	6,7	6,7	5,1	4,0	4,1	8,42
Кількість зареєстрованих фізичних осіб-підприємців	3838487	4165897	4510608	4718342	4966747	5142048
Приріст до попереднього року, %	8,9	8,5	8,3	4,6	5,3	8,98
Загальна кількість суб'єктів господарської діяльності, підприємницьку діяльність яких припинено	1518288	1650412	1815352	1996863	2176082	2454653
Приріст до попереднього року, %	7,1	8,7	10,0	10,0	9,0	22,93
Кількість юридичних осіб, підприємницьку діяльність яких припинено	240341	263379	286994	307097	324846	354654
Приріст до попереднього року, %	9,5	9,6	9,0	7,0	5,8	15,49
Кількість фізичних осіб-підприємців, підприємницьку діяльність яких припинено	1277947	1387033	1528358	1689766	1851236	2099999

Приріст до попереднього року, %	6,7	8,5	10,2	10,6	9,6	24,28
Загальна кількість суб'єктів господарської діяльності, підприємницьку діяльність яких не припинено	3393958	3661449	3899782	3973916	4094025	4045317
Приріст до попереднього року, %	9,0	7,9	6,5	1,9	3,0	1,80
Кількість юридичних осіб, підприємницьку діяльність яких не припинено	833418	882585	917532	981105	978514	1003268
Приріст до попереднього року, %	5,9	5,9	4,0	3,0	–0,3	2,26
Кількість фізичних осіб-підприємців, підприємницьку діяльність яких не припинено	2560540	2778864	2982250	3112694	3115511	3042049
Приріст до попереднього року, %	10,0	8,5	7,3	1,6	0,1	–2,27

[*] Єдиний державний реєстр юридичних осіб та фізичних осіб-підприємців запроваджено з набранням чинності Закону України «Про державну реєстрацію юридичних осіб та фізичних осіб-підприємців», тобто з 1 липня 2004 р. і на сьогодні знаходиться на стадії формування. У зв'язку з цим у показниках до 1 липня 2004 р. враховано кількість юридичних осіб – суб'єктів підприємницької діяльності, а з 1 липня 2004 р. – кількість юридичних осіб усіх організаційно-правових форм

Додаток 2

Реєстраційні дані щодо суб'єктів господарської діяльності в Україні станом на 1.01.2012 р.

Регіон / Область	Кількість зареєстрованих юридичних осіб*		Темп приросту за період, %	Кількість юридичних осіб, підприємницьку діяльність яких припинено		Темп приросту за період, %
	на 1.01.2011	на 1.01.2012		на 1.01.2011	на 1.01.2012	
АР Крим	290677	302257	3,98	106255	116434	9,58
Вінницька	185924	192935	3,77	57248	66992	17,02
Волинська	106533	111189	4,37	39394	44574	13,15
Дніпропетровська	454572	469343	3,25	155132	173070	11,56
Донецька	554271	573875	3,54	240317	261927	8,99
Житомирська	141921	147496	3,93	47958	54915	14,51
Закарпатська	126212	131276	4,01	48419	56428	16,54
Запорізька	277308	286371	3,27	105286	117926	12,01
Івано-Франківська	172941	178590	3,27	71141	82853	16,46
Київська	257665	268164	4,07	93244	105567	13,22
Кіровоградська	111158	115475	3,88	41564	47137	13,41
Луганська	327981	338415	3,18	129327	143284	10,79
Львівська	305933	316477	3,45	60050	70362	17,17
Миколаївська	205320	212473	3,48	85569	97657	14,13
Одеська	405474	419324	3,42	140609	156014	10,96
Полтавська	180059	187231	3,98	64579	75345	16,67
Рівненська	123161	127696	3,68	51936	59938	15,41
Сумська	137338	142198	3,54	48805	56619	16,01
Тернопільська	115275	119422	3,60	43233	48878	13,06
Харківська	426145	440008	3,25	148596	160847	8,24
Херсонська	156898	162940	3,85	55752	63913	14,64

Хмельницька	169118	175821	3,96	74084	85141	14,92
Черкаська	144670	150885	4,30	63468	73795	16,27
Чернівецька	133995	138568	3,41	45477	51539	13,33
Чернігівська	119166	124831	4,75	51499	59590	15,71
м. Київ	564914	588309	4,14	78826	93147	18,17
м. Севастополь	75478	78401	3,87	28314	30761	8,64
Усього	6270107	6499970	3,67	2176082	2454653	12,80

Регіон / Область	Кількість юридичних осіб, підприємницьку діяльність яких не припинено**		Темп приросту за період, %	Кількість юридичних осіб на 10 тис. осіб населення		Темп приросту за період, %	Наявна чисельність населення в регіоні, тис. осіб***
	на 1.01.2011	на 1.01.2012		на 1.01.2011	на 1.01.2012		
АР Крим	184422	185823	0,76	939	946	0,76	1963,5
Вінницька	128676	125943	–2,12	784	767	–2,12	1641,2
Волинська	67139	66615	–0,78	647	642	–0,78	1037,2
Дніпропетровська	299440	296273	–1,06	897	888	–1,06	3336,5
Донецька	313954	311948	–0,64	708	704	–0,64	4433,0
Житомирська	93963	92581	–1,47	735	724	–1,47	1279,0
Закарпатська	77793	74848	–3,79	624	600	–3,79	1247,4
Запорізька	172022	168445	–2,08	955	935	–2,08	1801,3
Івано-Франківська	101800	95737	–5,96	738	694	–5,96	1379,8
Київська	164421	162597	–1,11	957	947	–1,11	1717,6
Кіровоградська	69594	68338	–1,80	689	677	–1,80	1010,0
Луганська	198654	195131	–1,77	867	852	–1,77	2291,3
Львівська	245883	246115	0,09	966	967	0,09	2544,7
Миколаївська	119751	114816	–4,12	1012	970	–4,12	1183,3
Одеська	264865	263310	–0,59	1109	1102	–0,59	2388,7
Полтавська	115480	111886	–3,11	776	752	–3,11	1487,8

Закінчення Дод. 2

Регіон / Область	Кількість юридичних осіб, підприємницьку діяльність яких не припинено**		Темп приросту за період, %	Кількість юридичних осіб на 10 тис. осіб населення		Темп приросту за період, %	Наявна чисельність населення в регіоні, тис. осіб***
	на 1.01.2011	на 1.01.2012		на 1.01.2011	на 1.01.2012		
Рівненська	71225	67758	–4,87	618	588	–4,87	1152,5
Сумська	88533	85579	–3,34	762	737	–3,34	1161,5
Тернопільська	72042	70544	–2,08	665	651	–2,08	1084,1
Харківська	277549	279161	0,58	1007	1013	0,58	2755,1
Херсонська	101146	99027	–2,09	929	910	–2,09	1088,2
Хмельницька	95034	90680	–4,58	716	683	–4,58	1326,9
Черкаська	81202	77090	–5,06	632	600	–5,06	1285,4
Чернівецька	88518	87029	–1,68	979	962	–1,68	904,3
Чернігівська	67667	65241	–3,59	616	594	–3,59	1098,2
м. Київ	486088	495162	1,87	1737	1769	1,87	2799,2
м. Севастополь	47164	47640	1,01	1239	1251	1,01	380,8
Усього	4094025	4045317	–1,19	894	884	–1,19	45778,5

Примітки:

*Єдиний державний реєстр юридичних осіб і фізичних осіб-підприємців запроваджено з набранням чинності Закону України «Про державну реєстрацію юридичних осіб і фізичних осіб-підприємців», тобто з 1 липня 2004 р. і на сьогодні знаходиться на стадії формування. У зв'язку з цим у показниках до 1 липня 2004 р. враховано кількість юридичних осіб – суб'єктів підприємницької діяльності; з 1 липня 2004 р. – кількість юридичних осіб усіх організаційно-правових форм

** Різниця між кількістю зареєстрованих юридичних осіб і кількістю юридичних осіб, підприємницьку діяльність яких припинено

*** Станом на 1 січня 2011 р. за даними Держстату

Додаток 3

Реєстраційні дані щодо юридичних осіб в Україні станом на 1.01.2012 р.

Регіон / Область	Кількість зареєстрованих юридичних осіб*		Темп приросту за період, %	Кількість юридичних осіб, підприємницьку діяльність яких припинено		Темп приросту за період, %
	на 1.01.2011	на 1.01. 2012		на 1.01.2011	на 1.01.2012	
АР Крим	65216	67383	3,32	22452	23465	4,51
Вінницька	19235	20481	6,48	5254	5994	14,08
Волинська	14882	15826	6,34	3811	4222	10,78
Дніпропетровська	104842	108217	3,22	25587	28617	11,84
Донецька	99350	102994	3,67	32439	34656	6,83
Житомирська	22112	23256	5,17	5046	5533	9,65
Закарпатська	23825	24885	4,45	8555	9755	14,03
Запорізька	51984	53766	3,43	12499	14575	16,61
Івано-Франківська	30178	31306	3,74	7816	8717	11,53
Київська	48623	51338	5,58	10454	11578	10,75
Кіровоградська	25463	26354	3,50	6826	7440	9,00
Луганська	48887	50682	3,67	16251	17700	8,92
Львівська	53080	55486	4,53	8784	9822	11,82
Миколаївська	38318	39739	3,71	8116	9361	15,34
Одеська	84570	87424	3,37	25835	27375	5,96
Полтавська	27750	29259	5,44	8032	9001	12,06
Рівненська	19318	20343	5,31	5814	6626	13,97
Сумська	24936	25823	3,56	6761	7347	8,67
Тернопільська	16873	17640	4,55	5054	5441	7,66
Харківська	89236	92449	3,60	33200	35171	5,94
Херсонська	30807	32049	4,03	8556	9330	9,05

Закінчення Дод. 3

Регіон / Область	Кількість зареєстрованих юридичних осіб*		Темп приросту за період, %	Кількість юридичних осіб, підприємницьку діяльність яких припинено		Темп приросту за період, %
	на 1.01.2011	на 1.01.2012		на 1.01.2011	на 1.01.2012	
Хмельницька	24635	25829	4,85	6795	7668	12,85
Черкаська	22387	23522	5,07	7405	8675	17,15
Чернівецька	17631	18328	3,95	3993	4361	9,22
Чернігівська	18523	19526	5,41	6602	7209	9,19
м. Київ	260342	272775	4,78	26345	28234	7,17
м. Севастополь	20357	21242	4,35	6564	6781	3,31
Усього	1 303 360	1357922	4,19	324846	354654	9,18

Регіон / Область	Кількість юридичних осіб, підприємницьку діяльність яких не припинено**		Темп приросту за період, %	Кількість юридичних осіб на 10 тис. осіб населення		Темп приросту за період, %	Наявна чисельність населення в регіоні, тис. осіб***
	на 1.01.2011	на 1.01.2012		на 1.01.2011	на 1.01.2012		
АР Крим	42764	43918	2,70	218	224	2,70	1963,5
Вінницька	13981	14487	3,62	85	88	3,62	1641,2
Волинська	11071	11604	4,81	107	112	4,81	1037,2
Дніпропетровська	79255	79600	0,44	238	239	0,44	3336,5
Донецька	66911	68338	2,13	151	154	2,13	4433,0
Житомирська	17066	17723	3,85	133	139	3,85	1279,0
Закарпатська	15270	15130	–0,92	122	121	–0,92	1247,4
Запорізька	39485	39191	–0,74	219	218	–0,74	1801,3
Івано-Франківська	22362	22589	1,02	162	164	1,02	1379,8
Київська	38169	39760	4,17	222	231	4,17	1717,6
Кіровоградська	18637	18914	1,49	185	187	1,49	1010,0

Луганська	32636	32982	1,06	142	144	1,06	2291,3
Львівська	44296	45664	3,09	174	179	3,09	2544,7
Миколаївська	30202	30378	0,58	255	257	0,58	1183,3
Одеська	58735	60049	2,24	246	251	2,24	2388,7
Полтавська	19718	20258	2,74	133	136	2,74	1487,8
Рівненська	13504	13717	1,58	117	119	1,58	1152,5
Сумська	18175	18476	1,66	156	159	1,66	1161,5
Тернопільська	11819	12199	3,22	109	113	3,22	1084,1
Харківська	56036	57278	2,22	203	208	2,22	2755,1
Херсонська	22251	22719	2,10	204	209	2,10	1088,2
Хмельницька	17840	18161	1,80	134	137	1,80	1326,9
Черкаська	14982	14847	–0,90	117	116	–0,90	1285,4
Чернівецька	13638	13967	2,41	151	154	2,41	904,3
Чернігівська	11921	12317	3,32	109	112	3,32	1098,2
м. Київ	233997	244541	4,51	836	874	4,51	2799,2
м. Севастополь	13793	14461	4,84	362	380	4,84	380,8
Усього	978514	1003268	2,53	214	219	2,53	45778,5

Примітки:

* Єдиний державний реєстр юридичних осіб та фізичних осіб-підприємців запроваджено з набранням чинності Закону України «Про державну реєстрацію юридичних осіб та фізичних осіб-підприємців», тобто з 1 липня 2004 р. і на сьогодні знаходиться на стадії формування. У зв'язку з цим у показниках до 1 липня 2004 р. враховано кількість юридичних осіб – суб'єктів підприємницької діяльності; з 1 липня 2004 р. – кількість юридичних осіб усіх організаційно-правових форм

** Різниця між кількістю зареєстрованих юридичних осіб і кількістю припинених юридичних осіб

*** Станом на 1 січня 2011 р. за даними Держстату

Додаток 4

Реєстраційні дані щодо фізичних осіб-підприємців в Україні станом на 1.01.2012 р.

Регіон / Область	Кількість зареєстрованих фізичних осіб-підприємців*		Темп приросту за період, %	Кількість фізичних осіб-підприємців, підприємницьку діяльність яких припинено		Темп приросту за період, %
	на 1.01.11	на 1.01.2012		на 1.01.11	на 1.01.2012	
АР Крим	225461	234874	4,18	83803	92969	10,94
Вінницька	166689	172454	3,46	51994	60998	17,32
Волинська	91651	95363	4,05	35583	40352	13,40
Дніпропетровська	349730	361126	3,26	129545	144453	11,51
Донецька	454921	470881	3,51	207878	227271	9,33
Житомирська	119809	124240	3,70	42912	49382	15,08
Закарпатська	102387	106391	3,91	39864	46673	17,08
Запорізька	225324	232605	3,23	92787	103351	11,39
Івано-Франківська	142763	147284	3,17	63325	74136	17,07
Київська	209042	216826	3,72	82790	93989	13,53
Кіровоградська	85695	89121	4,00	34738	39697	14,28
Луганська	279094	287733	3,10	113076	125584	11,06
Львівська	252853	260991	3,22	51266	60540	18,09
Миколаївська	167002	172734	3,43	77453	88296	14,00
Одеська	320904	331900	3,43	114774	128639	12,08
Полтавська	152309	157972	3,72	56547	66344	17,33
Рівненська	103843	107353	3,38	46122	53312	15,59
Сумська	112402	116375	3,53	42044	49272	17,19
Тернопільська	98402	101782	3,43	38179	43437	13,77
Харківська	336909	347559	3,16	115396	125676	8,91
Херсонська	126091	130891	3,81	47196	54583	15,65
Хмельницька	144483	149992	3,81	67289	77473	15,13

Черкаська	122283	127363	4,15	56063	65120	16,16
Чернівецька	116364	120240	3,33	41484	47178	13,73
Чернігівська	100643	105305	4,63	44897	52381	16,67
м. Київ	304572	315534	3,60	52481	64913	23,69
м. Севастополь	55121	57159	3,70	21750	23980	10,25
Усього	4966747	5142048	3,53	1851236	2099999	13,44

Регіон / Область	Кількість фізичних осіб-підприємців, підприємницьку діяльність яких не припинено**		Темп приросту за період, %	Кількість фізичних осіб-підприємців на 10 тис. осіб населення		Темп приросту за період, %	Наявна чисельність населення в регіоні, тис. осіб***
	на 1.01.11	на 1.01.2012		на 1.01.11	на 1.01.2012		
АР Крим	141658	141905	0,17	721	723	0,17	1963,5
Вінницька	114695	111456	–2,82	699	679	–2,82	1641,2
Волинська	56068	55011	–1,89	541	530	–1,89	1037,2
Дніпропетровська	220185	216673	–1,60	660	649	–1,60	3336,5
Донецька	247043	243610	–1,39	557	550	–1,39	4433,0
Житомирська	76897	74858	–2,65	601	585	–2,65	1279,0
Закарпатська	62523	59718	–4,49	501	479	–4,49	1247,4
Запорізька	132537	129254	–2,48	736	718	–2,48	1801,3
Івано-Франківська	79438	73148	–7,92	576	530	–7,92	1379,8
Київська	126252	122837	–2,70	735	715	–2,70	1717,6
Кіровоградська	50957	49424	–3,01	505	489	–3,01	1010,0
Луганська	166018	162149	–2,33	725	708	–2,33	2291,3
Львівська	201587	200451	–0,56	792	788	–0,56	2544,7
Миколаївська	89549	84438	–5,71	757	714	–5,71	1183,3
Одеська	206130	203261	–1,39	863	851	–1,39	2388,7
Полтавська	95762	91628	–4,32	644	616	–4,32	1487,8

Закінчення Дод. 4

Регіон / Область	Кількість фізичних осіб-підприємців, підприємницьку діяльність яких не припинено**		Темп приросту за період, %	Кількість фізичних осіб-підприємців на 10 тис. осіб населення		Темп приросту за період, %	Наявна чисельність населення в регіоні, тис. осіб***
	на 1.01.11	на 1.01.2012		на 1.01.11	на 1.01.2012		
Рівненська	57721	54041	–6,38	501	469	–6,38	1152,5
Сумська	70358	67103	–4,63	606	578	–4,63	1161,5
Тернопільська	60223	58345	–3,12	556	538	–3,12	1084,1
Харківська	221513	221883	0,17	804	805	0,17	2755,1
Херсонська	78895	76308	–3,28	725	701	–3,28	1088,2
Хмельницька	77194	72519	–6,06	582	547	–6,06	1326,9
Черкаська	66220	62243	–6,01	515	484	–6,01	1285,4
Чернівецька	74880	73062	–2,43	828	808	–2,43	904,3
Чернігівська	55746	52924	–5,06	508	482	–5,06	1098,2
м. Київ	252091	250621	–0,58	901	895	–0,58	2799,2
м. Севастополь	33371	33179	–0,58	876	871	–0,58	380,8
Усього	3115511	3042049	–2,36	681	665	–2,36	45778,5

* Єдиний державний реєстр юридичних осіб та фізичних осіб-підприємців запроваджено з набранням чинності Закону України «Про державну реєстрацію юридичних осіб та фізичних осіб-підприємців», тобто з 1 липня 2004 р. і на сьогодні знаходиться на стадії формування. У зв'язку із цим у показниках до 1 липня 2004 р. враховано кількість юридичних осіб – суб'єктів підприємницької діяльності; з 1 липня 2004 р. – кількість юридичних осіб усіх організаційно-правових форм

** Різниця між кількістю зареєстрованих юридичних осіб і кількістю припинених юридичних осіб

*** Станом на 1 січня 2011 р. за даними Держстату

Додаток 5

Основні показники розвитку суб'єктів малого підприємництва за регіонами за 2010 рік*

Регіон / Область	Суб'єкти малого підприємництва, усього				У тому числі					
		кількість зайнятих працівників, тис. осіб			малі підприємства			фізичні особи-підприємці		
	кількість суб'єктів малого підприємництва на 10 тис. осіб наявного населення, одиниць	усього	з них найманих працівників	обсяг реалізованої продукції (робіт, послуг), млн грн	кількість зайнятих працівників, тис. осіб		обсяг реалізованої продукції, (робіт, послуг), млн грн	кількість зайнятих працівників, тис. осіб		обсяг реалізованої продукції, (робіт, послуг), млн грн
					усього	з них найманих працівників		усього	з них найманих працівників	
Україна	464	4960,2	3034,3	714811,7	2145,7	2024,9	484393,5	2814,5	1009,4	230418,2
АР Крим	372	203,8	133,7	19465,5	90,1	80,1	12844,8	113,7	53,6	6620,7
Вінницька	432	153,7	87,1	17621,3	55,2	52,6	8831,4	98,5	34,5	8789,9
Волинська	400	100,7	61,8	9612,6	36,7	34,6	4810,5	64,0	27,2	4802,1
Дніпропетровська	420	345,1	211,7	60276,9	151,3	136,8	44454,6	193,8	74,9	15822,3
Донецька	398	400,4	242,0	53641,1	157,7	153,9	38284,9	242,7	88,1	15356,2
Житомирська	410	124,2	75,5	12451,2	49,5	48,0	6071,1	74,7	27,5	6380,1
Закарпатська	416	112,3	63,2	11521,9	38,3	35,7	4290,6	74,0	27,5	7231,3
Запорізька	465	192,3	116,0	26225,1	81,9	76,9	17124,1	110,4	39,1	9101,0
Івано-Франківська	445	129,1	73,4	11152,0	41,1	39,7	5457,3	88,0	33,7	5694,7
Київська	547	211,1	123,1	32524,2	90,7	84,4	20164,3	120,4	38,7	12359,9
Кіровоградська	400	92,1	54,2	10590,4	37,7	34,2	6709,7	54,4	20,0	3880,7
Луганська	409	201,3	113,3	23702,9	70,8	67,5	14185,2	130,5	45,8	9517,7
Львівська	400	265,0	176,7	28526,1	124,2	119,0	17249,6	140,8	57,7	11276,5

Закінчення Дод. 5

Регіон / Область	Суб'єкти малого підприємництва – усього				У тому числі					
		кількість зайнятих працівників, тис. осіб			малі підприємства			фізичні особи-підприємці		
	кількість суб'єктів малого підприємництва на 10 тис. осіб наявного населення, одиниць	усього	з них найманих працівників	обсяг реалізованої продукції (робіт, послуг), млн грн	кількість зайнятих працівників, тис. осіб		обсяг реалізованої продукції (робіт, послуг), млн грн	кількість зайнятих працівників, тис. осіб		обсяг реалізованої продукції (робіт, послуг), млн грн
					усього	з них найманих працівників		усього	з них найманих працівників	
Миколаївська	583	133,3	69,2	15125,1	54,3	49,1	10267,9	79,0	20,1	4857,2
Одеська	562	280,1	154,4	42207,2	127,5	115,0	30789,3	152,6	39,4	11417,9
Полтавська	456	155,4	92,1	20735,7	58,3	54,9	12832,3	97,1	37,2	7903,4
Рівненська	390	106,8	63,2	8740,7	39,9	36,7	4458,3	66,9	26,5	4282,4
Сумська	406	115,6	71,5	10434,4	42,4	40,9	5605,7	73,2	30,6	4828,7
Тернопільська	358	94,2	58,1	10990,0	34,7	33,2	4241,2	59,5	24,9	6748,8
Харківська	523	329,4	204,1	46357,6	133,6	131,0	28405,2	195,8	73,1	17952,4
Херсонська	497	115,0	63,6	13419,1	42,7	38,9	7988,0	72,3	24,7	5431,1
Хмельницька	515	141,0	73,5	13021,1	48,1	43,3	6080,6	92,9	30,2	6940,5
Черкаська	445	130,7	75,6	17930,0	49,1	44,9	8512,0	81,6	30,7	9418,0
Чернівецька	562	88,4	40,7	8906,3	28,2	26,5	3409,4	60,2	14,2	5496,9
Чернігівська	418	107,2	63,2	9803,7	41,4	39,2	5483,1	65,8	24,0	4320,6
м. Київ	699	572,3	434,6	170690,2	399,7	387,5	151605,1	172,6	47,1	19085,1
м. Севастополь	612	59,7	38,8	9139,4	20,6	20,4	4237,3	39,1	18,4	4902,1

*Дані наведено з урахуванням фермерських господарств і статистичної інформації по фізичних особах – підприємцях, сформованої на підставі даних Державної податкової служби України

Додаток 6

Основні показники розвитку суб'єктів малого підприємництва за видами економічної діяльності за 2010 рік*

Види економічної діяльності	Суб'єкти малого підприємництва, усього			У тому числі					
	кількість зайнятих працівників, тис. осіб		обсяг реалізованої продукції (робіт, послуг), млн грн	малі підприємства			фізичні особи-підприємці		
				кількість зайнятих працівників, тис. осіб		обсяг реалізованої продукції (робіт, послуг), млн грн	кількість зайнятих працівників, тис. осіб		обсяг реалізованої продукції (робіт, послуг), млн грн
	усього	з них найманих працівників		усього	з них найманих працівників		усього	з них найманих працівників	
Усього	4960,2	3034,3	714811,7	2145,7	2024,9	484393,5	2814,5	1009,4	230418,2
Сільське господарство, мисливство, лісове осподарство	254,3	185,0	25600,3	216,0	172,8	22136,5	38,3	12,2	3463,8
Промисловість	561,2	450,1	65124,8	362,7	353,8	50676,5	198,5	96,3	14448,3
Будівництво	291,5	247,6	36907,3	242,1	233,2	32860,2	49,4	14,4	4047,1
Торгівля; ремонт автомобілів, побутових виробів і предметів особистого вжитку	2317,8	1158,1	430812,3	540,8	514,8	281464,1	1777,0	643,3	149348,2
у т.ч. торгівля автомобілями та мотоциклами, їх технічне обслуговування та ремонт	135,5	83,2	30854,3	58,1	55,5	22432,4	77,4	27,7	8421,9
оптова торгівля й посередництво в оптовій торгівлі	561,4	411,6	286051,7	339,8	323,5	236981,7	221,6	88,1	49070,0

Закінчення Дод. 6

Види економічної діяльності	Суб'єкти малого підприємництва, усього			У тому числі					
	кількість зайнятих працівників, тис. осіб		обсяг реалізованої продукції (робіт, послуг), млн грн	малі підприємства			фізичні особи-підприємці		
				кількість зайнятих працівників, тис. осіб		обсяг реалізованої продукції (робіт, послуг), млн грн	кількість зайнятих працівників, тис. осіб		обсяг реалізованої продукції (робіт, послуг), млн грн
	усього	з них найманих працівників		усього	з них найманих працівників		усього	з них найманих працівників	
Роздрібна торгівля; ремонт побутових виробів і предметів особистого вжитку	1620,9	663,3	113906,3	142,9	135,8	22050,0	1478,0	527,5	91856,3
Діяльність готелів і ресторанів	184,3	141,6	8582,6	69,5	67,0	3617,0	114,8	74,6	4965,6
Діяльність транспорту та зв'язку	326,8	188,8	35793,1	122,5	117,7	19141,8	204,3	71,1	16651,3
Фінансова діяльність	33,8	25,1	9064,0	25,1	24,1	8060,9	8,7	1,0	1003,1
Операції з нерухомим майном, оренда, інжиніринг та надання послуг підприємцям	690,5	465,4	87852,6	441,6	420,4	59778,6	248,9	45,0	28074,0
Освіта	21,4	15,8	961,4	14,8	14,2	586,8	6,6	1,6	374,6
Охорона здоров'я та надання соціальної допомоги	56,0	40,4	2717,4	34,3	33,1	1574,1	21,7	7,3	1143,3
Надання комунальних та індивідуальних послуг; діяльність у сфері культури та спорту	213,3	110,9	11035,5	72,1	69,8	4314,2	141,2	41,1	6721,3

*Дані наведено з урахуванням фермерських господарств і статистичної інформації по фізичних особах-підприємцях, сформованої на підставі даних Державної податкової служби України (уточнено з урахуванням зміни підприємствами основного виду економічної діяльності)

Додаток 7

Основні показники діяльності підприємств – суб'єктів господарювання в 2007–2010 рр.

Основні показники	Усі підприємства			Великі підприємства		
	2007	2009	2010	2007	2009	2010
Кількість підприємств, од.	380789	369149	310080	770	1846	4560
Кількість підприємств на 10 тис. осіб наявного населення, од.	82	80	68	1	0	1
Середньорічна кількість зайнятих працівників, тис. осіб	9154	8275	7886	3131	3279	3305
Фонд оплати праці, млн грн	140949	175836	201406	66157	97452	115393
Середньомісячна заробітна плата одного найманого працівника, грн	1294	1693	2008	1761	2477	2909
Обсяг реалізованої продукції, робіт, послуг, млн грн	2414715	2740779	3360092	663034	1249361	1640280

Основні показники	Середні підприємства			Малі підприємства		
	2007	2009	2010	2007	2009	2010
Кількість підприємств, од.	56008	21411	18240	324011	343309	287280
Кількість підприємств на 10 тис. осіб наявного населення, од.	5	5	4	76	75	63
Середньорічна кількість зайнятих працівників, тис. осіб	4275	2844	2507	1748	2152	2074
Фонд оплати праці, млн грн	60971	50658	56128	13820	27725	29885
Середньомісячна заробітна плата одного найманого працівника, грн	1190	1485	1866	688	1117	1250
Обсяг реалізованої продукції, робіт, послуг, млн грн	1645632	1034749	1241555	106050	456668	478257

* Дані наведено без урахування результатів діяльності банків, фермерських господарств і бюджетних установ

Джерело: *Діяльність* суб'єктів господарювання : стат. зб. – 2010. – К. : Державна служба статистики України, 2011; *Основні* показники діяльності підприємств – суб'єктів господарювання за розмірами 2007, 2009 – 2010 рр. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2010/fin/opdp/opdp_u/opdp10_roz_u.htm; [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2010/fin/opdp/opdp_u/opdp 09_roz_u.htm; [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2008/sze/opr/opr_u/opr2007_u.htm

Додаток 8

Суб'єкти господарювання – платники податків в Україні у 2008–2012 рр.

Рік	Підприємства			Фізичні особи-підприємці
	Великі	Середні	Малі	
2008	1632	23731	289258	2583488
2009	1478	20415	296750	2644999
2010	1700	20143	295964	2733913
2011	534	20242	318403	2664179
2012	549	18611	309368	1730443

Джерело: Міністерство доходів і зборів України

Додаток 9

Основні галузеві групи інтересів у інституційному середовищі: очікування

Прагнуть структурних реформ	Упереджені до структурних реформ	Обмежено упереджені до структурних реформ	Обмежено прагнуть структурних реформ
Позитивні очікування від реформ			
Розширення номенклатури виробництва товарів для внутрішнього ринку	Зростання взаємопроникнення та інтенсивності міжгалузевих зв'язків	Зниження рівня соціального навантаження	Поява активної державної інвестиційної політики
Формування замкнених циклів виробництва в межах країни	Розширення мережі надання послуг	Оновлення основних засобів виробництва	Розширення внутрішнього споживчого ринку
Участь у суміжних підгалузях і сферах економічної діяльності	Поява нових виробничих і суспільних ніш	Розширення номенклатури споживання за видами продуктів	Побудова чітких регуляторних норм
Освоєння нових технологій	Зростання масштабів виробництва	Формування суміжних галузей	Комбінування із суміжними сферами
Розгортання широкої промислової міжрегіональної кооперації	Посилення експортних можливостей	Стимулювання імпорту високотехнологічного устаткування	Зростання інвестиційної привабливості й експортної спроможності
Зростання якості кадрів	Зростання рівня активності громадян у виробничій і громадській діяльності	Диверсифікація джерел енергоресурсів і деконцентрація виробництв	Набуття фінансово-економічної та платіжної стійкості в довгостроковому періоді

Закінчення Дод. 9

<table>
<tr><th>Прагнуть структурних реформ</th><th>Упереджені до структурних реформ</th><th>Обмежено упереджені до структурних реформ</th><th>Обмежено прагнуть структурних реформ</th></tr>
<tr><td colspan="4">Негативні очікування від реформ</td></tr>
<tr><td rowspan="3">Загострення конкуренції</td><td rowspan="6">Зростання конкуренції в довгостроковій перспективі на внутрішньому ринку</td><td>Консервативність інвестиційної політики великих банків</td><td rowspan="3">Утрата конкурентних переваг великих підприємств і монооб’єднань</td></tr>
<tr><td>Утрата прямої державної підтримки</td></tr>
<tr><td>Зростання конкуренції на внутрішньому ринку</td></tr>
<tr><td rowspan="2">Зростання плинності кадрів</td><td>Відплив висококваліфікованих працівників</td><td rowspan="4">Зростання процесів демонополізації джерел ресурсів</td></tr>
<tr><td>Закриття технологічно застарілих виробництв</td></tr>
<tr><td rowspan="2">Мобільність виробництв</td><td>Зростання митного навантаження</td></tr>
<tr><td>Втрата монопольного (переважаючого) становища</td></tr>
<tr><td colspan="4">Потенційні суспільні ефекти</td></tr>
<tr><td>Зростання доходів працівників</td><td>Формування загального посилюючого ефекту щодо наслідків діяльності в інших групах та сприяння зростанню загального рівня добробуту і суспільної активності громадян</td><td>Зниження рівня ресурсних витрат</td><td>Забезпечення пропорційного перерозподілу надходжень від видів економічної діяльності</td></tr>
</table>

Відновлення і формування нових промислових центрів		Перерозподіл внутрішнього ринку сільгосппродукції та складного машинобудування на користь внутрішніх виробників	Зростання рівня якості освіти, медичного обслуговування, застосування нових управлінських технологій
Широке використання наукових розробок		Набуття структурних переваг у зовнішньоекономічній діяльності	Макроекономічна стабільність і збалансування доходів громадян і підприємств в усіх видах економічної діяльності
Формування прямої залежності між отриманою освітою та першим місцем роботи для молоді		Лібералізація трудових відносин та зростання ролі професійності	Поява дієвої системи саморегуляції та попередження кризових явищ в економіці
Інтенсифікація виробничих процесів		Усунення тиску імпортерів на державну політику	Набуття прозорості адміністративною та управлінською діяльністю
Зниження темпів міграції			

ЗМІСТ

ВСТУП 3

1. ПЕРЕДУМОВИ ЗДІЙСНЕННЯ ЕКОНОМІЧНИХ РЕФОРМ У ПІСЛЯКРИЗОВИЙ ПЕРІОД 4

1.1. Інституційна теорія та реформи в період трансформації 4

1.2. Вади ринку й держави як каталізатори змін в економіці 9

1.3. Особливості реалізації реформ: підприємництво та великий бізнес 13

2. ПІСЛЯКРИЗОВЕ ІНСТИТУЦІЙНЕ СЕРЕДОВИЩЕ В НАЦІОНАЛЬНОМУ ГОСПОДАРСТВІ 18

2.1. Трансформація структури підприємницького середовища після кризи 18

2.2. Загрози реалізації економічних реформ 26

2.3. Ризики спрацювання інституційних пасток 31

3. НАПРЯМИ ФОРМУВАННЯ СПРИЯТЛИВОГО ІНСТИТУЦІЙНОГО СЕРЕДОВИЩА 36

3.1. Вплив середовища на здійснення реформ: групи інтересів 36

3.2. Інституційні проблеми в економіці України 42

3.3. Шляхи реалізації реформ на післякризовому етапі 48

ВИСНОВКИ 55

Додаток 1 57

Додаток 2 60

Додаток 3 63

Додаток 4 66

Додаток 5 69

Додаток 6 71

Додаток 7 73

Додаток 8 74

Додаток 9 75

Наукове видання

БЕРЕЖНИЙ Ярослав Вікторович
ЛЯПІН Дмитро Вадимович
ПОКРИШКА Дмитро Степанович

ПРОБЛЕМИ ТА ШЛЯХИ ФОРМУВАННЯ СПРИЯТЛИВОГО ІНСТИТУЦІЙНОГО СЕРЕДОВИЩА ДЛЯ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В УКРАЇНІ

Аналітична доповідь

Літературні редактори: *О. В. Москаленко, І. В. Трохлєб*
Коректор: *І. В. Трохлєб*
Комп'ютерне верстання: *Є. Ю. Стрижеус*

Відповідальна за випуск: *Н. І. Палій*

Оригінал-макет підготовлено
в Національному інституті стратегічних досліджень:
вул. Пирогова, 7-а, Київ-30, 01030
Тел/факс: (044) 234-50-07
e-mail: info-niss@niss.gov.ua

Формат 60х84/16. Ум. друк. арк. 4,65.
Тираж 200 пр. Зам. № 106.

ДП «НВЦ «Пріоритети»
01014, м. Київ, вул. Командарма Каменєва, 8, корп. 6
тел./факс: 254-51-51

Свідоцтво про внесення суб'єкта видавничої справи
до Державного реєстру видавців, виготівників
і розповсюджувачів видавничої продукції
ДК № 3862 від 18.08.2010

ДЛЯ НОТАТОК