

МАКРОЕКОНОМІЧНІ ПРОЦЕСИ

УДК 336.14(477)

ЮХИМЕНКО П.І., д-р екон. наук

Білоцерківський національний аграрний університет

ІНСТИТУЦІОНАЛЬНІ КОМПОНЕНТИ ЕКОНОМІЧНОГО ЗРОСТАННЯ В УКРАЇНІ

У статті відмічено існуючі проблеми інституціонального напрямку реформування економічної системи, сформульована мета дослідження – вдосконалення теоретичних засад та наукове обґрунтування підходів до підвищення ефективності економічної діяльності всіх суб'єктів господарювання в Україні на основі формування системи його інституційного забезпечення. Систематизовано особливості формування інституціонального середовища в Україні і розкрито вплив його на ефективність економічного зростання та зміну базових «правил ведення гри» в ринкових умовах. Запропоновано концептуальні і теоретичні основи переходу до економіки орієнтованої на результат в контексті формування нового інституціонального середовища. Обґрунтована необхідність формування досконалого інституціонального середовища залучення приватного капіталу для реалізації важливих державних економічних програм.

Ключові слова: інституціональне середовище, підприємництво, економічне зростання, ринкові інститути, економічна система, формальні і неформальні інститути, ефективність.

Постановка проблеми. В умовах утвердження ринкових відносин в економіці України, економічна система зіштовхнулася з проблемами інституціонального прояву, серед яких: 1) надзвичайно повільна адаптація ринкових інституцій та інститутів до нових умов; 2) незадовільна модифікація старих і формування ринкових інститутів; 3) за відсутності досконалого інституціонального середовища спостерігається неузгодженість ринкових інституцій та інститутів з традиційними; 4) на державному рівні відсутнє комплексне бачення концептуальних засад інституціонального забезпечення розвитку економіки й ринкових відносин з врахуванням національних особливостей. Проте і в цих умовах роль ринкових інститутів значно посилюється. Ринкові механізми залишаються одними із основних інструментів управління економікою, її стимулятором і активатором. Саме тому проблему формування досконалого інституціонального середовища економічного зростання України в ринкових умовах слід розглядати як фундаментальну проблему, яка має практичну значимість в період реформування всієї економічної системи України та зміни вектора розвитку – євроінтеграції та глобалізації економіки.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Основна парадигма інституціонального забезпечення економічного зростання відображена у працях її фундаторів, зокрема Т. Веблена [3], О. Вільямсона [4; 26], Дж. К. Гелбрейта [6], Т. Еггертсон [30], Дж. Кларка [12], Дж. Коммонса [13; 14] Р. Коуза [15], У. Мітчелла [20], Д. Норта [21], М. Олсона [22; 23]. Окремі аспекти інституціоналізації економічних відносин в сучасний період розвитку економічної системи України відображені в публікаціях Т. Гайдай [5], А. Гриценка [7], З. Варналія [2], Я. Жаліло [9], О. Загурського [10], Н. Краус [16], А. Чухна [29] й інших учених. Проте, залишається чимало проблем теоретико-методологічного змісту, які потрібно вирішувати, зокрема, стосовно аналізу впливу окремих інституціональних складових на розвиток національної економіки.

Метою статті є вдосконалення теоретичних засад та наукове обґрунтування підходів до підвищення ефективності економічної діяльності всіх суб'єктів господарювання в Україні на основі формування системи його інституційного забезпечення. Контекст досліджень у цьому напрямку окреслює необхідність і потребує ґрунтовної характеристики процесу змін в економічному просторі України в умовах формування нового інституціонального середовища.

Матеріал і методика дослідження. За теоретичну та методологічну базу дослідження взяті законодавчі акти, праці вітчизняних і зарубіжних дослідників щодо проблем ефективного використання обмежених економічних ресурсів в умовах ринкової економіки. У процесі досліджен-

ня використовували загальнонаукові методи, зокрема: наукової абстракції, узагальнення і порівняння.

Основні результати дослідження. З позицій неoinституціональної теорії економічні інститути, які стимулюють економічне зростання з'являються за таких обставин: 1) коли політичні інститути надають владу групам, які зацікавлені у широко розгалуженій системі інфорсменту прав власності; 2) коли вони передбачають ефективні обмежувачі для дій влади імуших; 3) коли не існує можливостей для вилучення значимої ренти від перебування при владі. На початку ХХІ століття багато зарубіжних експертів відмічали про забуття і провали інституціональних реформ в Україні [39].

Зрозуміло, що функціональність, надійність і ефективність створених за трансформаційний період українського суспільства інститутів заслуговує критики. Проте, слід врахувати, що існування окремих із них не мало в нашій країні історичного аналогу на відміну від ряду країн Центральної і Східної Європи. У цьому зв'язку необхідно враховувати ще один суттєвий момент – ендогенність як економічних інститутів, так і інститутів в більш широкому розумінні, які принаймні, частково детерміновані суспільством або його сегментами.

Початок формування нової інституціональної структури економіки України можна віднести до 1990 – початку 2000 років. Основними типовими критеріями у цій сфері є наступні: приватизація, формування досконалого інституціонального середовища (об'єм і якість нового законодавства і правових інститутів), стан банківського сектору (рівень незалежності, ділових навиків і практики розміщення кредитних ресурсів, а також рівень нагляду і платіжної системи), роль уряду (його ринкова орієнтація і ефективність управління державним сектором). Сучасними економістами даний стандарт доповнився набором різних оцінок якості кооперативного управління, економіко-правових факторів розвитку фінансових ринків та ін. Суспільство помітно підвищило інтерес до проблеми ефективності судової системи і інфорсменту в цілому. Це дало відповідні позитивні результати і в економіці. Із 2000 до 2008 рр. в Україні відбувалося зростання ВВП. Світовий досвід показує, що задовільним для будь-якої країни є щорічне зростання ВВП на душу населення на рівні 4-6 %. За цей період Україна мала реальні темпи зростання вищі у 3 рази (6,9 % в середньому за період), ніж у таких розвинених країнах світу як США – 2,3 %, Японія – 1,4 %, ЄС – 2,2 % [24, с. 33].

В міру завершення становлення традиційних ринкових інститутів проблемою стає нормативно-практичне забезпечення стабільності інституціонального оточення. Розвиваючи ідеї Д. Норта [21] відомий інституціоналіст Віліамс К., у працях якого розглянуті базові характеристики стабільності господарських відносин, які складаються, в тому числі відносин власності, запропонував розрізняти інституціональні угоди й інституціональне оточення [42]. Останні поняття характеризуються такими основними компонентами як загальна стійкість структур власності, які склалися і правил присвоєння протягом всього періоду здійснення довгострокових інвестицій, політична і правова стійкість, дієздатність судової системи, культура контрактів і «зобов'язань, які викликають довіру». Відомий шотландський філософ і економіст Д. Юм вважав, що «стабільність володіння», «передача власності шляхом згоди і виконання обіцянок» є трьома основними природними законами (в термінах доктрини юридичного права) [30, с. 89-91].

У перехідній економіці сприятливе інституціональне оточення відіграє принципову роль. Складність полягає в тому, що протягом ще тривалого часу соціальні інститути об'єктивно зберігають своє значення (проблема соціалістичного спадку). На початку ХХІ ст. для України ще залишається проблема політичної стабільності і слабкої влади. Тому на перший план виходить проблема дієздатної судової системи, інфорсменту конкретних прав і прав власності. Проблема політичної стабільності сьогодні для України одна із найбільш актуальних. У контексті стійкості інституціонального оточення можна говорити про інституціональну кризу. Це збільшує прямі ризики досягнення бажаного результату для кожного з учасників і ставить під сумнів прийняття будь-яких нових правил в довгостроковій перспективі. Як результат виникає безсистемний (дисперсний) опір, що яскраво продемонстрували перші спроби запровадження адміністративної реформи в Україні у 2005–2006 роках.

Б. Уейнгаст виділяє політико-правові умови, які формують позитивне інституціональне оточення, які з окремими застереженнями можуть бути застосовані і до української дійсності: уряд, достатньо сильний, щоб захистити права власності стає схильним, щоб конфіскувати власність своїх

громадян [28, с. 5]. Якщо ці критерії (стійкості, зрілості) розглянути в контексті української дійсності, то можна стверджувати, що Україна не досягла відносної зрілості створених інститутів. Хоча про завершення першого етапу інституціонального розвитку можна стверджувати, визнаючи наявність «білих плям» у сфері формальних інститутів (перш за все право і державний інфорсмент). Ключовими завданнями є забезпечення стійкості інституціонального оточення, яке склалося із адаптивності створених інститутів. Тобто, йдеться про «точну надбудову» відповідно до економічних реалій, які змінюються. За відсутності адекватного інституціонального фундаменту економічне зростання буде мати короткостроковий кон'юнктурний прояв. Архітектура економічної системи має забезпечити сприяння за результатами, концептуальні і теоретичні засади якого подані на рисунку 1, цьому сприяє проведена в останній період реорганізація інститутів економічної системи, що дозволяє відділити діяльність, яка в принципі піддається виміру у точній оцінці, від тієї, яка може бути оцінена лише якісно.



Рис. 1. Концептуальні і теоретичні основи переходу до економіки орієнтованої на результат в контексті формування нового інституціонального середовища.

Джерело: запропоновано авторами.

Проте, все розпочинається з контролю з боку держави за результатами діяльності державних підприємств. На сьогодні навіть немає повної інформації щодо кількості державних підприємств в економіці України. Згідно з моніторингом Мінекономрозвитку, у нас 3634 підприємства, а згідно з даними Фонду держмайна – на 176 одиниць підприємств більше. А якщо брати

СРДПОУ, в Україні взагалі в два рази більше державних підприємств. На них працює 862 тис. осіб, це 11 % штатних працівників в усій економіці. За результатами 2016 року, було заявлено в ЗМІ паном Гройсманом, збитки державних підприємств становили 82 мільярди гривень (за результатами 2014 року їх сукупний чистий збиток становив – 115,4 млрд грн) [19]. Це трохи менше половини збитків взагалі в Україні. 9 з 10 найбільших підприємств – монополії. Монополія не працює в конкурентному середовищі, її прибутковість визначається тим, як регулятор (наприклад НКРЕКП) визначає тарифи. Високі тарифи ставить – монополія прибуткова, знизить тарифи – монополія збиткова. Згідно зі звітом «ТОП-100 українських підприємств» за шість місяців 2016 року 60 підприємств були прибуткові, а 33 збиткові (фактично їх у звіті не 100, а 93) [32]. Тому треба обережно ставитись до такого показника як прибуток, бо в монополіях цей прибуток залежить від того, як держава регулює тарифи. А які результати інших підприємств можна тільки здогадуватись.

Наявність постприватизаційних «інституціональних пасток», які ускладнюють функціонування майнових відносин були зумовлені не особливим лібералізмом реформаторів, а скоріше специфічними проблемами самої перехідної економіки: 1) глибоким розходженням між формальними правами власності і реальними можливостями контролю, відсутністю серйозних санкцій, неефективність процедур банкрутств, повністю легальних і напівлегальних форм перерозподілу власності на користь осіб, які приймали політичні рішення і т.п.; 2) історичним сприйняттям інституту власності, який обумовив неефективність функціонування майнових відносин (як наслідок «прихвизації» вкладеної праці у власності дуже мало, тому вона не міцна і зневажається іншими). Тобто, спроба змінити інституційний каркас економічних відносин (низка фундаментальних норм) потягла за собою зміну в структурі стимулів для економічних агентів. А це означає, що за формування будь-яких реформ з метою розширення їхнього розуміння учасниками ринку необхідно усвідомлювати стратегічні наслідки впливу зміни конкретної інституції на середовище функціонування, розширення знань про її потенційні можливості.

Відомі в історичній ретроспективі підходи у сфері власності не мають ідеального інструментарію для вирішення завдань стимулювання економічного зростання. Цього не вдалося запобігти і неоінституціоналізму. У «пігувіанському» або «коузіанському» варіантах регулювання передбачає вплив на економічне зростання через норми і диференціацію прав власності, зниження трансакційних витрат, мінімізацію відволікання ресурсів на процеси стабілізації економічної системи, ефективний розподіл ресурсів. У цьому полягає і обмеженість даного підходу до вирішення завдань стимулювання економічного зростання, відсутність макроекономічних механізмів регулювання, необхідність первинних інститутів і процедур, правова спрямованість.

Відповідно до традиційної неокласичної теорії (власне як і нової інституціональної теорії) зміни у структурі майнових відносин зазвичай мають еволюційний прояв. З цього приводу дослідники відмічають, що «формування прав власності можна найкращим чином зрозуміти у тому випадку, якщо розглядати їх зв'язок з проявом нових різноманітних сприятливих або шкідливих ефектів» [33]. Дійсно, з досвіду трансформаційного періоду розвитку економіки України, зрозуміло, що різні зміни відносин цін, перш за все на природні ресурси, неминуче породжують ряд «зовнішніх ефектів». У ході подальших операцій, які пов'язані з купівлею-продажем корпоративного і особистого майна, вдається досягти такої зміни структури власності, яка забезпечує «інтернаціоналізацію» проблем, які раніше виявлялися у «зовнішніх ефектах». Україна йде цим шляхом. Так у 2017-2020 рр. планується приватизувати 891 державне підприємство [25]. Перехід до нової структури власності забезпечує більш ефективну блокаду ресурсів.

Зрозуміло, що за таких змін інституціональне оточення має передбачати чіткі «правила відповідно змін правил», в крайньому випадку для передбачуваних змін. Водночас інституціональне оточення, яке склалося має включати господарські механізми (перш за все ринкові), які здатні здійснити такі зміни. Відсутність цих механізмів стало причиною відхилень описаних теоремою Р. Коуза ефектів «ланцюга» ринкових угод, які підвищують вартість приватизованих активів, і в кінцевому рахунку змогли б забезпечити найбільш ефективне їх використання. Серйозно обмежувало дії «коузіанських процесів» – ринкових процесів реаллокації ресурсів і формування нових, більш ефективних структур власності. Тобто рівень ефективності та динаміка функціонування економіки і управління залежить від рівня зниження видатків при зміні інституцій.

У названій вище роботі Г. Демсіць показав, що наявність чітко визначених прав приватної власності є однією із необхідних попередніх умов ефективного функціонування ринкових відносин. З досвіду України слід припустити, що результати дії ринкових сил в початковий період формування приватної власності можуть суттєво відрізнятися від результатів, які описані теоремою Коуза. Водночас не можна відкидати ринкових процесів («ринки Коуза»), які згідно з логікою Коуза забезпечують інтернаціоналізацію ринкових екстерналій.

Для сучасної України хронічною інституціональною проблемою залишається захист прав власності. Як приклад, можна привести «Криворіжсталь». Головна проблема тут не в тому, що був первинний незаконний продаж. Скоріше всього він був здійснений на формально законних основах, але, як не парадоксально, саме це створює основні ризики бізнесу з погляду захисту прав власності в Україні.

Фактором психологічного тиску на великий бізнес залишається невизначеність у перегляді підсумків приватизації. Жодну з конструктивних пропозицій – публічне політичне рішення про мораторій на перегляд підсумків в цілому, зниження критеріїв давності, диференціація можливих підходів до перегляду угод залежно від наявності кримінальної складової, прийняття детальних правил націоналізації і т.п., які прозвучали з вуст політиків на початку 2000-х рр., не було прийнято (або було реалізовано надто формально). Аналіз помилок і недоліків попередніх етапів приватизації важливий для попередження помилок при приватизації земельних надрів, землі, енергетики, залізничної дороги.

Все більш очевидним стає необхідність публічного політичного мораторію на перегляд підсумків приватизації. І має він поширюватися на всі приватизаційні угоди за виключенням тих, в яких явно були порушені діючі в той час законодавчі акти (як ознака такої корупції і кримінальної складової). Перелік останніх слід чітко визначити у спеціальному нормативно-правовому акті. При об'єктивності застосування правових актів на практиці таке рішення стало б серйозним обмеженням намагання псевдолегального перегляду власності у великих масштабах.

Важливою проблемою розвитку українського суспільства в рамках неоінституціоналізму є формування адекватного інституціонального оточення у сфері судової гілки, ліквідації кризи державного правового застосування. Проявом такої кризи може слугувати і широкий спектр як мінімум малообґрунтованих судових рішень з різних корпоративних суперечок, і хронічна боротьба відомств за розширення своїх контрольних повноважень, і на комерційній основі. Вірогідність виживання дрібних підприємств протягом п'яти років у США 35 %. Водночас виконання державними правоохоронними органами функцій приватного інфорсменту і діяльність державних інститутів настільки прозора і ефективна, що сприяє тому, що 60 % американських підприємств вірять в розвиток бізнесу, що майже вдвічі перевищує існуюче співвідношення [26]. В Україні підприємницька ініціатива більшою мірою подавляється а не стимулюється і причина цьому відсутність досконалого інституціонального середовища і відсутність принципу «сильної держави» в економіці.

Стан судової системи України в основному варіює в межах від «неефективна і корумпована» (в системному плані) до «ринок судових послуг» і «катастрофічний стан». Україна тривалий час лишається в стадії відтворюваного протиріччя перехідного періоду: з одного боку, для припинення правопорушень очевидно потрібна система ефективного інфорсменту, з іншого – ефективність інфорсменту об'єктивно знижується масовістю таких порушень. Отже, справи не тільки в неефективній судовій реформі, але і в економічних і правових передумовах формування інституціонального оточення, яке має безпосередньо відношення до «тонкої надбудови» уже створених інститутів.

У перехідній економіці система поборів і хабарів, часто суттєво впливає на рішення органів правопорядку. Парадоксальність цієї ситуації в тому, що хабарі у судовій сфері, які виступають в ролі «побічних платежів», в деяких випадках сприяють реалізації прав власності. Водночас за недосконалих законодавства і судового діловодства подібні платежі можуть провокувати рішення, які призводять до погіршення вказаних прав. Проблема корупції має очевидно системний прояв, непрямою ознакою чого (окрім абсолютних оцінок) можна вважати формування своєрідного «табеля про ранги», який ґрунтується на зіставленні доходів на державній службі і в приватному секторі. Ротація відповідно здійснюється із врахуванням ренти, яку «вилучають» на державній посаді. Як показав у своєму дослідженні один із фундаторів неоінституціоналізму

лауреат Нобелівської премії 2009 року О. Вільямсон [4, с. 97-104], існує безпосередній взаємозв'язок між інституціональними угодами, інституціональним середовищем і індивідуумами. Інституціональні угоди, на його думку, являють собою правила, які встановлені між різноманітними економічними агентами з метою оптимізації і систематизації відносин між ними. У випадку недосконалості інституціонального середовища неформальні інститути витісняють із практики формальні, що породжує стрімкий розвиток неформальних відносин у економічній сфері, породжують корупцію [36]. Класичним прикладом подібного становища є ситуація в Перу, яка описана Ернандом де Сото [8]. Таке становище речей характерне і для України. Зокрема, до неформальних інститутів можна віднести такі знайомі усім громадянам України правила як «кумівство», «телефонне право», «повага перед ксивами» та інші. В народі їх називають «злодії в законі», які мають в Україні великий вплив під час прийняття економічних рішень на будь-якому рівні. Упродовж 2008–2017 рр. значення Індексу сприйняття корупції практично не покращилося: для України відповідний показник у 2006 р. становив 28 балів, у 2008 р. – 25, у 2015 р. – 27, у 2016 р. – 29 балів зі 100, де 100 означає найменш корумповану державу [40]. Покращенню позиції у світовому рейтингу СРІ сприяло просування антикорупційної реформи, але відсутність дієвої судової системи та фактична безкарність корупціонерів не дає Україні зробити потужний ривок і подолати 30-бальний бар'єр, що зветься "ганьбою для нації", зазначають експерти організації [41].

Важливою перешкодою для розвитку ринкових відносин в Україні є відсутність імпліцитних (самостійно виконуваних) контрактів і неформальних норм поведінки, які передбачають довіру партнерів один до іншого. Ще в кінці XIX ст. А. Маршалл писав: «Нормальне здійснення багатьох угод в роздрібній і оптовій торгівлі, на фондовій і хлопчатій біржах ґрунтується на прийнятному допущенні, що усні контракти, які укладені без свідків, чесно виконуються: проте в країнах, де таке допущення не має сили, деякі аспекти західного вчення нормальної вартості зовсім неможливо застосувати» [17, с. 91]. Очевидно, що одна обставина приводить до надлишкового правового формалізму і зарегульованості.

Сучасна економічна теорія прав власності дозволяє виділити деякі фундаментальні відношення присвоєння. Але їх застосування потребує врахування конкретного інституціонального середовища, оскільки роль тих чи інших господарських інститутів значною мірою залежать від поширених в даному суспільстві традицій і неформальних норм поведінки. Ще Дж. С. Мілль відмічав, що розподіл продукту і рівно як і систему економічних відносин, яка проявляється у формах і методах розподілу можна вважати результатом дії двох груп факторів – конкуренції і традиції («звичаї»), причому економісти схильні більше аналізувати першу групу факторів [18].

Найбільш ґрунтовно проблему суспільного вибору у зв'язку з економічним зростанням дослідив М. Олсон. Аналізуючи трансформаційні економіки він дійшов висновку, що присутність «груп особливих інтересів» у сфері перерозподілу країни призводить до їх суперництва з урядом за контроль над потоками доходів. Така діяльність визначається як рентоорієнтована поведінка, що призводить до витрачання дефіцитних ресурсів без збільшення обсягів національного доходу. Пошук ренти є прикладом інституту, який гальмує зростання добробуту країни. У своїй останній праці «Влада і процвітання» (2000) вчений визначає дві головні умови, які необхідні для економічного зростання. В першу чергу, це умова гарантованих і чітко визначених індивідуальних прав власності. Друга умова – відсутність грабіжництва. У цій роботі під грабіжництвом вчений розуміє лобіювання вузьких інтересів, що забезпечують вигоди виключно «групі особливих інтересів» за рахунок інших членів суспільства. М. Олсон вказує, що для зростання добробуту країни їй необхідно мати добре функціонуючу правову систему і політичний устрій, що гарантують виконання контрактів і захищають права власності. Вчений підкреслює, що «без належного інституційного середовища країна буде обмежена тільки автономними ринками» [22, с. 140]. Що підтверджує економічний розвиток України.

Сучасний підхід до аналізу прав власності передбачає економіку, в якій існують не тільки добре налагоджена структура контрактних угод, які оформляють результати ринкових угод, а й вихована «культура контрактів», яка спирається на систему норм, що складається у суспільстві багато десятиліть. Р. Міллер під «нормою» розуміє правила, які проголошуються якою-небудь офіційною організацією, наприклад, судом або законодавчою владою, і не проводиться в життя за допомогою погроз санкцій, які передбачені законом, але яких постійно дотримуються [37].

З досвіду країн з ринковою економікою і аналізу теоретичних моделей сучасних неінституціоналістів можна зробити висновок, що в багатьох випадках інформент господарських прав удається забезпечити завдяки взаємній зацікавленості учасників господарського процесу. Причиною рідкісних звернень безпосередньо до судово-правових органів є високі витрати захисту позовів у суді. В якості найбільш ефективного «регулятора» відносин між фірмами вказуються, як правило, спонтанні процеси самоорганізації, які забезпечують поступове удосконалення контрактних відносин між учасниками господарського процесу. Нова інституціональна теорія виходить з того, що такі «зобов'язання, які викликають довіру (описані Д. Нормом) [21, с. 11-23]] можуть утвердитися лише протягом тривалого періоду. Поведінкові стандарти, які забезпечують функціонування вказаних зобов'язань, не сліднують і не можуть автоматично слідувати за загальною лібералізацією господарського життя.

Для української економіки в період утвердження ринкових принципів господарювання залишається гострою проблема ефективних неформальних інститутів. Відмітимо ті інституціональні елементи, які лежать на грані формальних і неформальних інститутів. Роль легальних (які не належать до кримінальних) недержавних форм, які обслуговують інтереси відносно широкого кола економічних агентів, стає особливо значимою саме в умовах нестійкого інституціонального оточення (включаючи слабкі або не оптимальні функціонуючі державні фірми). Перш за все це інститут саморегулювання.

В Україні становлення системи саморегулювання організацією (СРО) як принципової системи інформенту штучно обмежується державною владою. Про це свідчить відсутність навіть відповідних законів «Про саморегулюючі організації», відношення державної судової системи до недержавних форм вирішення суперечок, відношення державних відомств до тих СРО, які претендують на незалежність в інтересах своїх членів та ін. На сьогодні можемо говорити про чотири сфери діяльності із 15, де можливість утворення саморегулювальних організацій (СРО) закріплена виключно на рівні норми спеціального закону. Сюди належать: діяльність у сфері організації формування та обігу кредитних історій; діяльність у сфері туризму; діяльність організацій/об'єднань роботодавців; діяльність з сертифікації енергетичної ефективності або обстеження інженерних систем. За висновками експертів нормативно-правове поле, що встановлює організаційні та правові засади діяльності СРО в Україні, характеризується несистемністю, множинністю підходів до впровадження та здійснення саморегулювання, наявністю численних прогалин. Також, неможливо встановити за яким саме принципом вводиться саморегулювання в тому чи іншому виді діяльності [11].

В умовах складної ситуації політичних реформ в Україні все більш гранично чітко проявляються реальні можливості бізнес-товариства відстоювати свої інтереси перед державою. З одного боку, спостерігається загальна толерантність (безумовно, суцільно демократична) великого українського бізнесу до різних новацій держави, (наприклад, домовленість про ціни на нафтопродукти з рейдерами), з іншого, об'єднання підприємств, фактично прийнявши запропоновані владою правила гри, виступають в ролі прохачів, а не самостійної політичної сили. Найбільш цивілізованим варіантом вирішення цієї проблеми могла б стати політична партія, яка б виражала інтереси незалежної української буржуазії (причому не тільки великої). Піднятися до такого рівня могла б і інша функціонуюча партія промисловців і підприємців. Але для цього необхідно в Україні створити умови незалежного від влади бізнесу.

Для України є важливим завданням створення одного із основних інституціональних компонентів економічного зростання – ефективної моделі корпоративного управління. В країні уже частково склалася розгалужена інфраструктура в галузі корпоративного управління: підрозділи в міжнародних фінансових та інших організаціях, рейтингові агентства, асоціації по захисту прав інвесторів і т.п. Проте для органів державної влади характерні або непряме гальмування позитивних змін на рівні компаній («негативні сигнали» для інвестиційного клімату в цілому типові для середини першого десятиріччя 2000-х років), або хронічне відставання за вирішення назрілих проблем безпосередньо в сфері корпоративного управління (відсутність відповідного законодавства). Не можна заперечувати і факт надто високої залежності активності держави в даній сфері від інтересів конкретних персоналій. Проте, процеси, які продовжуються в Україні – концентрації акціонерного капіталу, об'єднання підприємств і реорганізація уже створених бізнес-груп (холдингів), внутрішня і міжгалузева експансія, забезпечення доступу до дійсно

зовнішніх джерел фінансування за кордоном стали головними тенденціями інституціонального розвитку корпоративного сектору України на початку ХХІ століття.

Розвиток корпоративного сектору України потребує внесення суттєвих нюансів і у систему прийняття рішень: перехід від рішень по «партнерському» принципу (тільки у колі фактичних партнерів, які повністю контролюються бізнес-групами) до дійсно корпоративного (із врахуванням думок зовнішніх акціонерів (аутсайдерів), як правило іноземних з пакетом акцій від 3–4%). Очевидно, що поява таких аутсайдерів в групі ініціюється самими партнерами і не може бути наслідком масової приватизації або промисловим регулятором корпоративного захоплення. Це новий тип аутсайдерів в системі українського корпоративного управління. Тому потрібно розвивати тенденцію, яка намітилась у ряді крупних приватних компаній – перехід від «олігархічних» до «публічних» корпоративних принципів. Розвиток цієї тенденції відповідно сприятиме зростанню реального попиту на новачі у сфері корпоративного управління. Проте, сприйняття українськими компаніями новачій у сфері корпоративного управління має свої об'єктивні обмеження:

1) структура великих корпоративних груп, які формуються в українському економічному середовищі (в тому числі і міра їх прозорості) і поставлені в рамках програм реструктуризації цілі значною мірою обумовлені конкретним етапом розвитку підприємства (групи підприємств). Цей розвиток стандартів корпоративного управління безпосередньо пов'язаний з уявою власників про ту чи іншу реорганізаційну і довгострокову стратегію компанії;

2) кількісний розрив між компаніями – «адентами» новачій корпоративного управління і тими, хто слабко уявляє собі даний процес. Готовність рядових українських компаній до новачій залишається бути кращою. Необхідно ще подолати надто віддалене уявлення про переваги і принципи (стандартні) ефективного корпоративного управління;

3) позитивні зміни поки пов'язані перш за все з кількісними аспектами (зростає об'єм інформації, яку розкриває фірма, число незалежних директорів і комітетів в раді директорів і т.п.), але не з якісними (мінімізація ризиків порушення прав моноритарів, оптимізація органів управління, дивідендна політика, внутрішній контроль, бенефіціарні власники та ін.). Як відмічає ряд дослідників, певною мірою це пов'язано з вільною орієнтацією багатьох компаній на пошук позичкового капіталу, чим на не боргове акціонерне фінансування [1, с. 52].

Інституційне оточення корпоративного сектору потребує якісного перетворення і подальшого розвитку. Вітчизняна модель корпоративного управління є наближеною до інсайдерської моделі, незважаючи на формування зовнішнього інституційного середовища, котре є сумісним з аутсайдерською моделлю. Несумісність формальних і неформальних інститутів призводить до їх протистояння, яке спричинює в окремих випадках деструктивні елементи розвитку. Сучасна вітчизняна модель практично не враховує національних і культурних традицій, що є подальшою загрозою на тлі загострення відносин власності між владою, наближеними до влади і бізнесом. Окрім того, низький рівень інституційного оточення корпоративного сектору в Україні гальмує розвиток національного інституту корпоративного управління і підсилює недоліки і непередбачуваність функціонування впроваджуваної західної моделі корпоративного управління.

Згідно із сучасними теоретичними підходами, ступінь ринкового розвитку визначається і тим, яку частину інформації ринок може отримати за допомогою децентралізованих механізмів. Чим більше розвинутий ринок, тим більший об'єм інформації, яку повідомляє про себе фірма в регулярному режимі, і тим надійніше ця інформація. Незважаючи на наявність проблем, корпоративне законодавство України можна вважати розвинутим, проте тільки правових новачій для підвищення рівня корпоративного управління недостатньо. Велике значення в українській ситуації набувають внутрішні корпоративні ініціативи і корпоративна культура. Якщо остання потребує певного тривалого часу, то конкретні ініціативи на рівні українських компаній мають мати під собою об'єктивні умови: сигнали, які виходять від державної влади (загальний стан справ у сфері захисту прав власності). Політичні фактори суттєво впливають на розвиток якісних новачій (прозорість структури власності, бенефіціарні власники, фінансова відкритість та ін.). На жаль відсутні корпоративні інфраструктури, які забезпечують корпоративний імідж (кодекси, внутрішній регламент, квоти для незалежних директорів, комітети, корпоративні секретарі та ін.). Відповідно, в найближчій перспективі новачії інфраструктурного типу в Україні можуть мати лише поверхневий прояв. Деякий «інерційний» попит на новачії в нинішніх умо-

вах може пред'явити відносно вузьке коло компаній «другого ешелону», які готові вийти на фінансовий ринок України.

Нинішній розвиток фінансових відносин в Україні може стати навіть контрпродуктивним, таким, що підриває стимули перебудови застарілих господарських відносин. Механізми фінансового ринку можуть створювати дисциплінуючий вплив на поведінку учасників господарського процесу за умови, що в дійсності не тільки макроекономічні передумови (ліквідація бюджетних дефіцитів, стабілізація цін та ін.), а й відповідні мікроекономічні умови: «культура контрактів», інфорсмент прав власності та контрактних прав, формування фінансових інститутів, які переслідують довгострокові цілі, забезпечення прозорості відносин власності і господарських угод.

Дж. Мінґе досліджує країни з порівняно розвинутими фінансовими ринками (11 країн), доводить відсутність статичного зв'язку між економічним зростанням і розвиненістю фінансової системи [38]. Хоча сам він висловив невпевненість у висновку, оскільки використовував невелику кількість спостережень. Сучасні економісти-теоретики пріоритетом для країн, економіка яких найбільшою мірою віддалена від технологічних меж виробничих можливостей, вважають необхідність формування господарських інститутів, які могли б полегшити реалізацію довгострокових інвестиційних проектів, що спираються на запозиченні передових технологій [33]. Такі інститути можуть сприяти прискореному подоланню відставання в темпах росту. Водночас держави, економіка яких наблизилася до технологічних меж виробничих можливостей можуть підвищити темп свого зростання лише в тому випадку, якщо будуть використовувати найбільш гнучкі господарські норми і інститути, які орієнтовані на всебічне стимулювання підприємницької ініціативи і пошуку в сфері нових технологій. А останні включають і розвиненість фінансової системи – максимально можлива відкритість економіки, фінансовий аутсорцінг, інтенсивний розвиток ринку цінних паперів і венчурного бізнесу.

На думку окремих дослідників не розміри ринкової капіталізації, а ліквідність ринку цінних паперів позитивно корелюють з темпами економічного зростання. Якщо взяти фондовий ринок України в перехідний період, то для нього було характерним більш низький рівень ліквідності. Розмитість відносин власності, недостатній захист прав власності і контрактних прав, «викривлений» шлях кредитних потоків і ненадійність банківських послуг в українській економічній дійсності – все це обмежує роль, яку механізми фінансових структур могли б відігравати в інституціональній структурі її перехідної економіки.

Післякризове економічне зростання, відносна стабільність макроекономічної ситуації в цілому позитивно відбилися і на стані українського ринку цінних паперів. Проте, поки відсутні підстави для оптимальної оцінки середньострокової перспективи розвитку українського фондового ринку. Як і в попередні роки, він не здатний адекватно виконувати функції переливання інвестиційних ресурсів. Для нього характерно ряд диспропорцій і особливостей: висока частка металургійних компаній у загальній капіталізації; висока концентрація ринку (фактично домінує кілька емітентів); об'єктивна обмеженість можливих джерел фінансування корпорацій і недооцінка ринком багатьох компаній; тенденція до боргового прояву українського ринку і т.п.

Як і в попередні роки, прихід аутсайдерів – нерезидентів на український ринок акцій (у 2005 році вклад нерезидентів складав близько 70 %) не сприяв значним якісним змінам. Невирішеність питань захисту прав власності і створення зручного для кредиторів режиму валютного регулювання призвели до зниження конкурентоспроможності внутрішніх акцій і переміщення центрів ліквідності по угодах з ними на глобальні ринки із більш стабільною юрисдикцією.

За оцінками ЄБРР і ряду економістів в Україні, як і в більшості країн з перехідною економікою, законодавство по процедурі банкрутства розвинуте слабше, ніж у інших сферах комерційного права [35], особливо це стосується ефективності його застосування. Швидка процедура банкрутства допомагає запобігти витратам, які могли б нанести шкоду як боржнику, так і кредитору, а також перезавантажити судову систему. На практиці української дійсності слухання по справах про банкрутство часто виявляються затягнутими і безрезультативними. Бажає кращою бути і кваліфікація зовнішніх управлінців, які призначаються, а також їх повноваження. З періоду прийняття закону «Про банкрутство» (1992 р.) компаній, значних його удосконалень не відбулося. Інститут банкрутства в Україні поки що не можна розглядати як стабільний і ефективний механізм, який спрямований на оздоровлення управління і фінансів компаній, хоча і сформулювалися всі основні елементи інституту неспроможності.

Домінуючі тенденції початку ХХІ ст. характеризуються посиленням експансії державної влади, намагання встановити (розширити) контроль за основними фінансовими потоками української економіки і більш широко забезпечити залежність бізнесу від державних інститутів, незважаючи на декларовані програми дерегулювання, адміністративної реформи і приватизації. Формування таких подвійних стандартів, які доповнюються різними правилами ринкової гри для різних класових учасників, створює вагомі перешкоди для формування сприятливого інституціонального оточення в цілому (в рамках критеріїв описаних вище), так і локальних інституційних змін у сфері захисту прав власності, корпоративного управління, фінансових ринків, бюджетних обмежень і т.п. Така політика подвійних стандартів в цілому призводить до зниження ефективності дії ринкових механізмів в обмеженому просторі економіки України. Хоча довгострокові завдання забезпечення стійкості і адаптивності інституціонального оточення (стосовно ринкових механізмів) є актуальними, проте для України беззаперечним пріоритетом залишається формування базових передумов для їх реалізації – законодавчого, процесуального, судового і регулятивного забезпечення єдиних ринкових правил.

Висновки. Інституціональне середовище економічної системи, яке склалося в процесі формування ринкової економіки України має специфічний склад. Загалом рівень показників, що характеризують виділені норми, є нижчим за середні показники групи країн, до якої належить вітчизняна економіка. Це пояснюється, в першу чергу тим, що норми, правила та інститути в країні у своїй більшості сформувались залежно від інституту власності, інституту бюрократії і переважно на основі неформальних норм, які склалися ще за часів СРСР, економіка якої мала дуальний прояв – була водночас плановою й ринковою, легальною і нелегальною. З цього зроблено висновок, що інституціональне середовище економічної системи України не відповідає вимогам ефективного функціонування й розвитку, оскільки ґрунтується на нормах персоніфікованої довіри, обмеженої фізичної та економічної свободи, має високий рівень рентоорієнтованої поведінки, яка виправдовує особисте збагачення за рахунок інших осіб, а також підтримує правовий нігілізм.

В умовах, коли транзитивна економіка зазнає деформацій своїх структур, є нестабільними умови господарювання та невизначеність мети економічного розвитку, вона потребує не тільки нових за змістом економічних інститутів, але й їхньої взаємодії, тобто іншого інституціонального середовища. Якщо в державних агентів замість побудови демократичних «правил гри» та посилення контролю за їхнім дотриманням переважають приватні інтереси і відсутні мотивації щодо створення колективних благ та зниження витрат на користь суспільству, то в країні починається тривала інституціональна криза, що підтвердив досвід економічних трансформацій в Україні.

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ

1. Башун В., Горбюцов С. В ожидании спроса. Эксперт. 2005. С. 52.
2. Варналій З.С., Бугай Т.В., Онищенко С.В. Бюджетный процесс в Украине: стан та проблеми інституційного забезпечення: монографія. Полтава: ПолтНТУ, 2014. 271 с.
3. Веблен Торстейн. Теория делового предприятия. Серия «Современная институционально-эволюционная теория». Пер. с англ. М.Я. Каждана. М.: Дело, 2007. 288 с.
4. Вільямсон Олівер. Економічні інститути капіталізму: фірми, маркетинг, укладання контрактів. К.: Вид. «АрТЕк», 2001. 472 с.
5. Гайдай Т.В. Парадигма інституціоналізму: методологічний аспект: монографія. К.: ВПЦ «Київський університет», 2008. 296 с.
6. Гелбрейт Дж. Новое индустриальное общество / Пер. с англ. Л.Я. Розовского, Ю.Б. Кочеврина, Б.П. Лихачева, С.Л. Батасова. М.: ООО «Издательство АСТ»; ООО «Транзиткнига»; СПб.: Terra Fantastica. 2004. 602 с.
7. Гриценко А.А. Економіка України на шляху до інклюзивного розвитку. Економіка і прогнозування. 2016. № 2. С. 9-23.
8. Э. Де Соте. Загадка капитализма. Почему капитализм торжествует на Западе и терпит поражение во всём остальном мире / Пер. с англ. Б. Пинскер, науч. ред. Р. Левита. М.: ЗАО «Олимп-Бизнес», 2004. 272 с.
9. Жаліло Я.А. Теорія та практика формування ефективної економічної стратегії держави: монографія. К.: НІСД, 2009. 336 с.
10. Загурський О.М. Конкурентоспроможність аграрного сектору економіки України: інституціональний аспект: монографія. К.: Університет «Україна», 2015. 455 с.
11. Зелена книга «Саморегулювання в Україні». К.: Офіс ефективного регулювання, 2017. 22 с. URL: <https://cdn.regulation.gov.ua/>
12. Кларк Дж. Б. Распределение богатства / Пер. с англ. Д. Страшунского и А. Бесчинского; под ред. Л.П. Куракова. Серия «Классики экономической науки – XX век». М.: Гелиос АРВ, 2000. 367 с.

13. Коммонс Дж.Р. Правовые основания капитализма / Науч. ред. М.И. Одинцов. М.: Издательский дом НИУ ВШЭ, 2011. 416 с.
14. Коуз Р. Фирма, рынок и право / Пер. с англ. Борис Пинскер. М.: Новое изд-во, 2007. 224 с.
15. Краус Н.М. Становлення інноваційної економіки в умовах інституціональних змін: монографія. Київ: ЦУЛ, 2015. 596 с.
16. Маршалл А. Принципы политической экономии / Пер. с англ. Общая ред. и вступит. статья С.М. Никитина. М.: Прогресс, Т. 1. 1983. 415 с.
17. Милль Дж. Основы политической экономии / Пер. с англ. Общ. ред. А.Г. Милейковского. Экономическая мысль запада. URL: https://www.econ.msu.ru/cmt2/lib/c/750/file/2-Di_Mail.doc
18. Міністерство економічного розвитку і торгівлі України. URL: <http://www.me.gov.ua>
19. Митчелл У.К. Экономические циклы. Проблема и ее постановка / Пер. с англ. Л.: Госиздат, 1997. 503 с.
20. Норт Д. Інституції, інституційна зміна та функціонування економіки / Пер. з англ. Ш. Дзюба. К.: Основа, 2006. 196 с.
21. Олсон, М. Власть и процветание. Перерастая коммунистические и капиталистические диктатуры. М.: Новое издательство, 2012. 212 с.
22. Олсон Мансур. Логика коллективных действий. Общественные блага и теория групп / Пер. с англ. Елены Окорченко. М.: ФЭИ, 1995. 174 с.
23. Пирог О.В. Стратегічні перспективи економічного розвитку національної економіки України. Бізнес інформ. 2011. №11. С. 32-34.
24. Перелік об'єктів державної власності, що підлягають приватизації у 2017–2020 роках, у тому числі тих, що можуть бути приватизовані після внесення змін до актів законодавства/передачі в комунальну власність: URL: www.me.gov.ua/.../Detail?lang=uk...PerelikOb.
25. Попадюк Ф. Поведінкова економіка як муха в унітазі: за що дали Нобелівську премію Талеру. Економічна Правда. 13 жовтня 2017. URL: <https://www.epravda.com.ua/publications/2017/10/13/630098/>
26. Природа фірми: Походження, еволюція і розвиток / За ред. О.Е. Вільямсона, С.Дж. Вінтера; пер. з англ. А.В. Куликова; наук. ред. пер. В.П. Кузьменко. К.: А.С.К., 2002. 336 с.
27. Радыгин А., Энтов Р. В поисках институциональных характеристик экономического роста (новые подходы на рубеже XX–XXI вв.). Вопросы экономики. 2008. № 8. С. 4-27.
28. Чухно А. Институционализм: теория, методология, значения. Економіка України. 2008. № 6. С. 4-13.
29. Фуруботн Э., Рихтер Р. Институты и экономическая теория: достижения новой институциональной экономической теории / Пер. с англ. под ред. В.С. Каткало, Н.П. Дроздовой. СПб.: Издат. дом С.-Петерб. гос. ун-та, 2005. XXXIV. 702 с.
30. Эггертссон Т. Экономическое поведение и институты / пер. с англ. М.Я. Каждана; науч. ред. пер. А.Н. Нестеренко. М.: Дело ЛТД, 2001. 408 с.
31. Як державні підприємства отруюють економіку UKRAINE CRISIS: media center: URL: <http://longread.uacrisis.org/dp>
32. Adhion Ph. The Effect of Financial Development on Convergence: Theory and Evidence / Philippe Aghion, Peter Howitt, David Mayer-Foulkes. NBER. Working Paper 10358. March 2004. URL: <https://pdfs.semanticscholar.org/21ad/2868649d79e9fdec561a2dfa67d526f524d7.pdf>
33. Awuhh A., Десмец Г. Теория отраслевых рынков. Вехи экономической мысли. СПб.: Экономическая мысль. Т. 5. 2003. С. 250-317.
34. EBRD Transition Reports, 1999-2003. EBRD, 2003; EBRD Transition Reports. 2015-2016. EBRD, 2016. URL: www.ebrd.com/documents/oc/pdf-transition-report-201516-english.pdf
35. Governance Principles, Institutional Capacity and Quality. United Nations Development Programme. Bureau for Development Policy One United Nations Plaza New York, NY, 2011. P. 270-292. URL: file:///C:/Documents%20and%20Settings/Admin/%D0%9C%D0%BE%D0%B8%20%D0%B4%D0%BE%D0%BA%D1%83%D0%BC%D0%B5%D0%BD%D1%82%D1%8B/Downloads/Towards_SustainingMDGProgress_Ch8.pdf
36. Miller P. Norms and Interests. Hofstra Law Review. Vol. 32. Iss. 2. 2003, Art. 3. P. 637-673. URL: <https://scholarlycommons.law.hofstra.edu/cgi/viewcontent.cgi?referer=https://www.google.com.ua/&httpsredir=1&article=2573&context=hlr>
37. Minier J. Are Smaal Stook Markets Different? Journal of Monetary Economies. 2003, vol. 50. P. 1593-1602. URL: https://pascal.iseg.ulisboa.pt/~jdugue/imfpdg_minler_2000.pdf
38. Stiglitz J. Globalization and its Discontents, ch. 5. London, W.W. Norton&Company, 2003. 304 p. (P. 133-166.) URL: <https://books.google.com.ua/books?id=geN6MUthHdkC&printes=frontcover&hl=ru>
39. The corruption perceptions index: URL: <http://www.transparency.org/research/cpi>
40. Transparency International Ukraine. URL: <https://ti-ukraine.org/cpi/>
41. Williams C. Out of the Shadows: a classification of economies by the size and character of their informal sector. Word Employment and Society. 25(5). 2014. P. 735-783. URL: <https://reprints.whiterose.ac.uk/89108/7/William- Out of the Shadows.pdf>

REFERENCES

1. Bashun V., Gorbocov S. (2005). V ozhidanki sprosa. Jekspert. [In ozhidanki demand. Expert]. p. 52.
2. Varnalij Z.S., Bugaj T.V., Onyshhenko S.V. (2014). Bjudzhetnyj proces v Ukrai'ni: stan ta problemy instytucijnogo zabezpechennja: monografija. [The budgetary process in Ukraine: state and problems of the instituciynogo providing: monograph.]. Poltava: PoltNTU, 271 p.
3. Veblen Torstejn. (2007). Teorija delovogo predprijatija. Serija «Sovremennaja institucional'no-jevoljucionnaja teorija». Per. s angl. M.Ja. [Theory of business predpriyatija. Series are the «Modern institucional'no-evolutional theory». Trudged. with angl. of M.Ya.]. J. Kazhdana. M., Delo, 288 p.

4. Vil'jamson Oliver. (2001). Ekonomichni instytuty kapitalizmu: firmy, marketyng, ukladannja kontraktiv [Economic institutes of capitalism: firms, marketing, conclusion of contracts]. K. Vyd. «ArtEk». 472 p.
5. Gajdaj T.V. (2008). Paradygma instytucionalizmu: metodologichnyj aspekt: monografija. [Paradigm of institutionalism: methodological aspect: monograph]. K. VPC «Kyiv's'kyj universytet», 296 p.
6. Gelbrejt Dzh. (2004). Novoe industrial'noe obshestvo. per. s angl. L.Ja. Rozovskogo, Ju.B. Kochevrina, B.P. Lihačeva, S.L. Batasova. [Novoe of industrial'noe obschestvo. per. s angl. of L.Ya. Rozovskogo, Yu.b. Kochevrina, B.P. Likhacheva, S.L. Batasova]. M. OOO «Izdatel'stvo AST», OOO «Tranzitkniga», SPb. Terra Fantastica, 602 p.
7. Grycenko A.A. (2016). Ekonomika Ukrai'ny na shljahu do inkljuzyvnogo rozvytku. Ekonomika i prognozuvannja [Economy of Ukraine on a way to to inkljuzyvnogo development. Economy and prognostication]. No 2. pp. 9-23.
8. Je. De Sote. (2004). Zagadka kapitalizma. Pochemu kapitalizm torzhestvuet na Zapade i terpit porazhenie vo vsjom ostal'nom mire. Per. s angl. B. Pinsker, nauch. red. R. Levita. [Why a capitalism triumphs in the west and stands a defeat in other whole world. Trudged. with angl. á. Pinsker, nauch. red. Leviticus]. M. ZAO «Olimp-Bizness». 272 p.
9. Zhalilo Ja.A. (2009). Teorija ta praktyka formuvannja efektyvnoi' ekonomichnoi' strategii' derzhavy: monografija [Theory and practice of forming of effective economic strategy of the state: monograph]. K., NISD, 336 p.
10. Zagurs'kyj O.M. (2015). Konkurentospromozhnist' agrarnogo sektoru ekonomiky Ukrai'ny: instytucional'nyj aspekt : monografija [Competitiveness agrarian the sector of economy of Ukraine: instytucional'nyj aspect : monograph]. K. Univer-sytet «Ukrai'na», 455 p.
11. Zelena knyha «Samoreguljuvannja v Ukrai'ni» [A green book of «Self-regulation is in Ukraine»]. K.: Ofis efektyv-nogo reguljuvannja, 2017. 22 p. URL: <https://cdn.regulation.gov.ua/>
12. Klark Dzh. B. (2000). Raspredelenie bogatstva / Per. s angl. D. Strashunskogo i A. Beschinskogo; pod red. L.P. Kurakova. Serija «Klassiki jekonomicheskoy nauki – XX vek» [Raspredelenie riches / Trudged. with angl. D. Strashunskogo and And. Bes-chinskogo; under red. L.P. Kurakova. Series of the «Classics of economic science are XX age»]. M. Gelios ARV, 367 p.
13. Kommons Dzh.R. (2011). Pravovye osnovanija kapitalizma / Nauch. red. M.I. Odincov [Legal grounds of capital-ism / Nauch. red. M.I. Odincov]. M. Izdatel'skij dom NIU VShJe, 416 p.
14. Kouz R. (2007). Firma, rynek i pravo / Per. s angl. Boris Pinsker [Firma, market and right / Trudged. with angl. Bo-ris Pinsker]. M.: Novoe izd-vo. 224 p.
15. Kraus N.M. Stanovlennja innovacijnoi' ekonomiky v umovah instytucional'nyh zmin: monografija [Becoming of in-novative economy in the conditions of instytucional'nyh changes: monograph]. Kyi'v. CUL, 596 p.
16. Marshall A. (1983). Principy politicheskoy jekonomii / Per. s angl. Obshhaja red. i vstupit. stat'ja S.M. Nikitina [Principy to the political economy / Trudged. with angl. General red. and will enter. article of S.M. Nikitina]. M. Progress, Vol 1, 415 p.
17. Mill' Dzh. Osnovy politicheskoy jekonomii. Per. s angl. Obshh. red. A.G. Milejkovskogo. Jekonomicheskaja misl' zapada [Bases of political economy. Trudged. with angl. of Obsch. red. A.G. Mileykovskogo. Economic misl' west]. URL: https://www.econ.msu.ru/cmt2/lib/c/750/file/2-Di_Mail.doc.
18. Ministerstvo ekonomichnogo rozvytku i torgivli Ukrai'ny [Ministry of economic development and trade of Ukraine]. URL: <http://www.me.gov.ua>
19. Mitchell U.K. (1997). Jekonomicheskie cikly. Problema i ee postanovka [the Economic cycles. Problem and its rais-ing] / Per. s angl. L., Gosizdat, 503 p.
20. Nort D. (2006). Instytucii', instytuciynna zmina ta funkcionuvannja ekonomiky [Institucii, instytuciynna change and functioning of economy] / Per. z angl. Sh. Dzjuba. K., Osnova. 196 p.
21. Olson, M. (2012). Vlast' i procvetanie. Pererastaja kommunisticheskie i kapitalisticheskie diktatury [Vlast' I procvetanie. Pererastaya of kommunisticheskie I kapitalisticheskie diktatury]. M., Novoe izdatel'stvo, 212 p.
22. Olson Mansur. (1995). Logika kollektivnyh deysvij. Obshhestvennye blaga i teorija grupp [Logika of kollektivnykh deysvij. Obshchestvennye of blessing of I teoriya grupp] / Per. s angl. Eleny Okorchenko. M., FJel, 174 p.
23. Pyrog O.V. (2011). Strategichni perspektyvy ekonomichnogo rozvytku nacional'noi' ekonomiky Ukrai'ny. Biznes inform [the Strategic prospects of economic development of national economy of Ukraine. Business of inform]. No 11, pp. 32-34.
24. Perelik ob'ektiv derzhavnoi' vlasnosti, shho pidljagajut' pryvatyzacii' u 2017–2020 rokah, u tomu chysli tyh, shho mozhut' buty pryvatyzovani pislja vnesennja zmin do aktiv zakonodavstva/peredachi v komunal'nu vlasnist' [List of ob'ektiv of public do-main, that subject privatization in 2017–2020 years, including those which can be privatyzovani after making alteration in the acts of legislation/transmission in community property]. URL: www.me.gov.ua/.../Detail?lang=uk...PerelikOb.
25. Popadjuk F. Povedinkova ekonomika jak muha v unitazi: za shho daly Nobelivs'ku premiju Taleru. Ekonomichna Pravda. 13 zhovtnja 2017 [Povedinkova economy as a fly in a toilet: for what gave the Nobel bonus Thaler. Economic True]. URL: <https://www.epravda.com.ua/publications/2017/10/13/630098/>
26. Pryroda firmy: Pohodzhennja, evoljucija i rozvytok . Za red. O.E. Vil'jamsona, S.Dzh. Vintera per. z angl. A.V. Kulykova; nauk. red. per. V.P. Kuz'menko [Nature of firm: Origin, evolution and development. For editor O.E. Vil'jamsona, S.Dzh. Vintera per. from angl. of A.V. Kulikova; sciences. editor of per. V.P. Kuz'menko]. K., A.S.K., 2002. 336 p.
27. Radygin A., Jentov R. (2008). V poiskah instytucional'nyh harakteristik jekonomicheskogo rosta (novye podhody na rubezhe XX—XXI vv.). Voprosy jekonomiki [Institucionalizm: theory, methodology, value. Economy of Ukraine]. No 8. pp. 4-27.
28. Chuhno A. (2008). Instytucionalizm: teorija, metodologija, znachennja. Ekonomika Ukrai'ny [Institucionalizm: theo-ry, methodology, value. Economy of Ukraine]. No 6, pp. 4-13.
29. Furubotn Je., Rihter R. (2005). Instytuty i jekonomicheskaja teorija: dostizhenija novoj instytucional'noj jekonomich-eskoj teorii / Per. s angl. pod red. V.S. Kat'kalo, N.P. Drozdovoj. SPb.: Izdat. dom S.-Peterb. gos. un ta XXXIV [Instituty and economic theory: achievements of new instytucional'noj economic theory. Trudged. with angl. under red. V.S. Kat'kalo, N.P. Drozdovoy. SPb., Izdat. house With. -Ĥöäĥä. gos. un that, XXXIV]. 702 p.
30. Jegtertsson T. (2001). Jekonomicheskoe povedenie i instytuty / per. s angl. M.Ja. Kazhdana [Ekonomicheskoe con-duct and institutes. Trudged. with angl. of M.Ya. Kazhdana; nauch. red. trudged]; nauch. red. per. A.N. Nesterenko. M., Delo LTD, 408 p.

31. Jak derzhavni pidpriyemstva otrujujut' ekonomiku UKRAINE CRISIS: media center [As state enterprises poison the economy of UKRAINE CRISIS: media center]. URL: <http://longread.uacrisis.org/dp>
32. Awuhh A., Desmecs G. (2003). Teoriya otraslevykh rynkov. Vekhi jekonomicheskoy mysli. SPb., Jekonomicheskaja misl'. Vol 5, pp. 250-317.
33. Adhion Ph. (2004) The Effect of Financial Development on Convergence: Theory and Evidence / Philippe Aghion, Peter Howitt, David Mayer-Foulkes. [Teoriya of a particular branch markets. Landmarks of economic idea. SPb.: Economic misl']. NBER. Working Paper 10358. URL: <https://pdfs.semanticscholar.org/21ad/2868649d79e9fdec561a2dfa67d526f524d7.pdf>
34. EBRD Transition Reports, 1999-2003. EBRD, 2003; EBRD Transition Reports. 2015-2016. EBRD, 2016. URL: www.ebrd.com/documents/oce/pdf-transition-report-201516-english.pdf
35. Governance Principles, Institutional Capacity and Quality. United Nations Development Programme. Bureau for Development Policy One United Nations Plaza New York, NY, 2011, pp. 270-292. URL: file:///C:/Documents%20and%20Settings/Admin/%D0%9C%D0%BE%D0%B8%20%D0%B4%D0%BE%D0%BA%D1%83%D0%BC%D0%B5%D0%BD%D1%82%D1%8B/Downloads/Towards_SustainingMDGProgress_Ch8.pdf
36. Miller P. Norms and Interests // Hofstra Law Review, Vol. 32, Iss. 2. 2003, Art. 3, pp. 637-673. URL: <https://scholarlycommons.law.hofstra.edu/cgi/viewcontent.cgi?referer=https://www.google.com.ua/&httpsredir=1&article=2573&context=hlr>
37. Minier J. (2003). Are Smaal Stook Markets Different? Journal of Monetary Economies. Vol. 50, pp. 1593-1602. URL: https://pascal.iseg.ulisboa.pt/~jdugue/imfpdg_minler_2000.pdf
38. Stiglitz J. (2003). Globalization and its Discontents, ch. 5. – London, W.W. Norton&Company, 304 p. (pp. 133-166). URL: <https://books.google.com.ua/books?id=geN6MUthHdkC&printset=frontcover&hl=ru>
39. The corruption perceptions index: URL: <http://www.transparency.org/research/cpi>
40. Transparency International Ukraine. URL: <https://ti-ukraine.org/cpi/>
41. Williams C. (2014). Out of the Shadows: a classification of economies by the size and character of their informal sector. World Employment and Society. Vol 25(5), pp. 735-783. URL: [https://reprints.whiterose.ac.uk/89108/7/William-Out of the Shadows.pdf](https://reprints.whiterose.ac.uk/89108/7/William-Out%20of%20the%20Shadows.pdf)

Институциональные компоненты экономического роста в Украине Юхименко П.И.

В статье отмечено существующие проблемы институционального характера реформирования экономической системы, сформулирована цель исследования – совершенствование теоретических основ и научное обоснование подходов к повышению эффективности экономической деятельности всех субъектов хозяйствования в Украине на основе формирования системы его институционального обеспечения. Систематизированы особенности формирования институциональной среды в Украине и раскрыто влияние его на эффективность экономического роста и изменение базовых «правил ведения игры» в рыночных условиях. Предложены концептуальные и теоретические основы перехода к экономике ориентированной на результат в контексте формирования новой институциональной среды. Обоснована необходимость формирования совершенной институциональной среды привлечения частного капитала для реализации важных государственных экономических программ.

Ключевые слова: институциональная среда, предпринимательство, экономический рост, рыночные институты, экономическая система, формальные и неформальные институты, эффективность.

Institutional components of economic growth in Ukraine Yukhmenko P.

The article is noted the existing problem of institutional reform of the nature of the economic system. This is primarily: 1) extremely slow adaptation of market institutions and institutions to new conditions; 2) unsatisfactory modification of the old and the formation of market institutions; 3) in the absence of a perfect institutional environment, inconsistency of market institutions and institutions with traditional ones are observed; 4) at the state level, there is no comprehensive vision of the conceptual foundations of institutional provision of economic development and market relations taking into account national peculiarities.

The purpose of the research is formulated – to improve the theoretical foundations and scientific substantiation of approaches to increase the efficiency of economic activity of all business entities in Ukraine on the basis of the system of its institutional support. The author systematizes the peculiarities of the formation of the institutional environment in Ukraine and discloses its influence on the efficiency of economic growth and the change of the basic "rules of conduct of the game" in market conditions. The author notes that economic institutions that stimulate economic growth appear under the following circumstances: 1) when political institutions give power to groups that are interested in a broadly-developed system of information rights ownership; 2) when they provide for effective limitations for the actions of the authorities of those who are in need; 3) when there are no opportunities for remove significant rent from being in power.

The conceptual and theoretical bases of transition to a result-oriented economy in the context of the formation of a new institutional environment are proposed. Its improvement is required by circumstances that, in the context of the sustainability of the institutional environment, can be considered as an institutional crisis in Ukraine. This increases the direct risks of achieving the desired result for each participant and calls into question the adoption of any new rules in the long run.

The necessity of forming a perfect institutional environment for attracting private capital for realization of important state economic programs is substantiated in the article. The key tasks are to ensure the sustainability of the institutional environment, which formed from the adaptability of established institutions. That is, it is a "precise superstructure" in accordance with changing economic realities. In the absence of an adequate institutional foundation, economic growth will be short-term conjunctural character.

Attempts to change the institutional framework of economic relations (a number of fundamental norms) led to a change in the structure of incentives for economic agents are proved in the article. This means that in the formation of any reform in

order to expand their understanding of market participants should be aware of the strategic effects of a particular institution functioning on the environment, increase knowledge about its potential.

On the basis of the conducted analysis, it is concluded that the institutional environment of the economic system that has developed in the process of forming a market economy in Ukraine has a specific composition. In general, the level of indicators characterizing the allocated norms is lower than the average indicators of the group of countries to which the national economy belongs. This is explained, first of all, by the fact that the rules, rules and institutions in the country in the vast majority of them were formed depending on the institution of property, the institution of bureaucracy, and mainly on the basis of informal norms, which developed in the times of the USSR, whose economy was dual in nature – was at the same time, planned and market, legal and illegal. . From this it was concluded that the institutional environment of the economic system of Ukraine does not meet the requirements of effective functioning and development, since it is based on the norms of personified trust, limited physical and economic freedom, has a high level of rent-oriented behavior that justifies personal enrichment at the expense of others, as well supports legal nihilism.

Key words: institutional environment, business, economic growth, market institutions, economic system, formal and informal institutes, efficiency.

Надійшла 10.10.2017 р.

УДК336.226

БОЙКО С. В., канд. екон. наук

Національний університет харчових технологій

svitlanaboyko@ukr.net

ДРАГАН О. О., канд. екон. наук

Білоцерківський національний аграрний університет

draganok@ukr.net

МАКРОФІСКАЛЬНІ ТЕНДЕНЦІЇ НАДХОДЖЕННЯ ПРЯМИХ ПОДАТКІВ В УКРАЇНІ

Розглянуто необхідність вивчення макрофіскальних тенденцій надходження прямих податків до державного та місцевих бюджетів України в умовах зростання фінансових потреб уряду та необхідності забезпечення макрофіскальної стабільності.

Залишаються недостатньо вирішеними питання фіскального потенціалу прямих податків, методики його оцінки, визначення напрямів реформування з метою нарощування їх потенціалу.

Визначено тенденції надходження прямих податків в контексті загальних макрофіскальних тенденцій в Україні.

Проведено аналіз динаміки загального обсягу прямих податків, акумульованих у бюджеті; аналіз структури надходжень прямих податків до бюджетів різних рівнів та структурних зрушень; аналіз впливу макрофінансових та макроекономічних чинників на формування надходжень прямих податків.

Ключові слова: прямі податки, податок на доходи фізичних осіб, податок на прибуток підприємства.

Постановка проблеми. Досягнення стратегічних завдань сталого розвитку держави та фінансування нових викликів, що постали перед українським суспільством, потребують досягнення такого рівня розвитку податкової системи, який би забезпечив виконання податками фіскальної функції та наповнення бюджетів різного рівня доходами. З огляду на це, дослідження макрофіскальних тенденцій є важливим, особливо у світлі викликів перед Україною нині.

В Україні застосування прямих податків пов'язане з певними проблемами. Зокрема, значний рівень ухилення від оподаткування та тінізація частини економіки, нерівномірність розподілу податкового навантаження, доходів населення тощо. У цьому контексті важливо оцінити фіскальний потенціал прямих податків, з'ясувати фактори, які впливають на нього, та визначити резерви його нарощування.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вагомий внесок у дослідження прямих податків зробили відомі зарубіжні вчені: Д. Бадфорд [14], Й. Мірлеес [20], А. Сміт [8], Дж. Стігліц [12], Ф. Рамсеу [23], Д. Рікардо [7] та ін. Теоретичні та практичні основи дослідження прямого оподаткування заклали вітчизняні науковці: М. Алексєнко [1], С. Вітте [3], С. Іловайський [4], А. Ісаєв [5], І. Патлаєвський [6] та продовжили традиції Т. Єфименко [10], А. Крисоватий [9, 25], А. Соколовська [10], В. Федосов [11] та ін.

Метою статті було визначення тенденцій надходження прямих податків в контексті загальних макрофіскальних тенденцій в Україні.