

УДК 330:341

**КОЗЛОВСЬКИЙ Володимир Олександрович**

кандидат економічних наук, доцент, професор кафедри економіки підприємства та виробничого менеджменту,

Вінницький національний технічний університет, Україна

ORCID ID: [0000-0003-0707-4996](https://orcid.org/0000-0003-0707-4996)e-mail: [v@vin.ua](mailto:v@vin.ua)**ПІДПРИЄМНИЦТВО УКРАЇНИ В УМОВАХ ІНСТИТУЦІЙНИХ ЗМІН**

*В роботі проаналізовано тенденції розвитку підприємництва в Україні протягом 2010-2020 років. Наведено та розраховано якісні показники, якими можна оцінити рівень розвитку підприємництва, зокрема величину валового внутрішнього продукту, динаміку зміни та індекси фізичного обсягу валового внутрішнього продукту, величину валового внутрішнього продукту на душу населення, динаміку зміни та індекси фізичного обсягу валового внутрішнього продукту в розрахунку на душу населення. Зроблено висновок, що сучасний стан та тенденції розвитку підприємництва в Україні не відповідають потенційним можливостям держави, не забезпечують на належному рівні добробут як суспільства загалом, так і кожного члена цього суспільства. Однією із причин такого становища є постійне потрапляння вітчизняного підприємництва у так звані інституційні пастки. Зроблено висновок, що інституційні перетворення, які проводилися в Україні протягом всіх років незалежності, не змогли врахувати всю складність переведення України на ринковий шлях розвитку і тому спричинили появу великої кількості інституційних пасток, які гальмують розвиток підприємництва. Дано характеристику основних інституційних пасток, в які потрапило вітчизняне підприємництво. Зроблено висновок, що для запобігання потрапляння підприємців в інституційні пастки, потрібно із самого початку планувати поступовий демонтаж застарілого інституту (системи правил поведінки людей) і його заміну на новий, який би відповідав новим умовам господарювання.*

**Ключові слова:** економіка, підприємництво, інституційна пастка, власність, приватизація.

JEL classification: F26; J21

DOI: <https://doi.org/10.31649/ins.2021.1.54.63>**1. ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМИ У ЗАГАЛЬНОМУ ВИГЛЯДІ ТА ЇЇ ЗВ'ЯЗОК ІЗ ВАЖЛИВИМИ НАУКОВИМИ ЧИ ПРАКТИЧНИМИ ЗАВДАННЯМИ**

Загальновідомо, що в умовах функціонування ринкової економіки однією із її основних ознак та провідною формою господарювання є підприємництво – особливий вид діяльності, що характеризується самостійністю, ініціативою, компетентністю, відповідальністю, ризикованістю, орієнтацією на досягнення максимального результату.

**2. АНАЛІЗ ОСТАННІХ ДОСЛІДЖЕНЬ ТА ПУБЛІКАЦІЙ**

Не випадково, дослідженням проблем розвитку вітчизняного підприємництва присвятили свої роботи такі відомі вчені, як Гой І.В., Смелянська Т.В., Апопій В.В., Шутовська Н.О, Середя С.А., Воронкова В.Г., Захарчин Г.М., Ярошевич Н.Б., Вашків О.П., Пода А.К. та багато інших, які в своїх роботах не тільки досліджували питання організації підприємницької діяльності в Україні, але й довели, що ті країни, де були створені сприятливі можливості для розвитку підприємництва, досягли значних успіхів у розвитку виробництва, торгівлі, науково-

технічного прогресу, освіти, медицині, підвищенні добробуту населення тощо. Адже результатом діяльності переважної більшості підприємців, у кінцевому підсумку, поряд з намаганням отримання максимального прибутку, є створення нових матеріальних або духовних благ, які збагачують суспільство. Відомий бізнесмен та менеджер К.Татеїсі у своїй книзі «Вічний дух підприємництва» підкреслив, що підприємництво «...само по собі уособлює служіння суспільству» [1, с.49].

**3. ВИДІЛЕННЯ НЕВИРШЕНИХ РАНІШЕ ЧАСТИН ЗАГАЛЬНОЇ ПРОБЛЕМИ, КОТРИМ ПРИСВЯЧУЄТЬСЯ ОЗНАЧЕНА СТАТТЯ**

Разом з тим, практичний досвід функціонування вітчизняного підприємництва показує, що його потенційні можливості ще далеко не повною мірою відповідають запитам суспільства. Багато питань, пов'язаних з організацією підприємницької діяльності на вітчизняних підприємствах, не тільки не розв'язуються, але й загострюються, що стає перепорою на шляху подальшого розвитку економіки України. Потребує подальших досліджень низка питань, пов'язаних з пошуком «ефективного» власника; зменшення величини трансакційних витрат, що їх несуть підприємці, намагаючи відстояти свої законні права у взаємовідносинах з державою; подолання корупції, суттєвого зменшення обсягів «тіньової економіки, яка спотворює економічні показники діяльності держави і не дозволяє ухвалювати обґрунтовані рішення щодо подальшого проведення інституційних перетворень в Україні.

**4. ФОРМУЛЮВАННЯ ЦІЛЕЙ СТАТТІ**

Метою цього дослідження є встановлення тих перепон, які заважають вітчизняному підприємництву піднятися на новий рівень свого розвитку, а також розроблення рекомендацій, які б дозволили прискорити процеси реформування української економіки та підприємництва, забезпечили збільшення обсягів виробництва товарів і послуг, підняли рівень конкурентоспроможності вітчизняної продукції, активізували науково-технічний прогрес, підняли добробут всього суспільства та кожного його члена тощо.

**5. ВИКЛАД ОСНОВНОГО МАТЕРІАЛУ ДОСЛІДЖЕННЯ З ПОВНИМ ОБґРУНТУВАННЯМ ОТРИМАНИХ НАУКОВИХ РЕЗУЛЬТАТІВ**

Для того, щоб зробити узагальнюючий висновок щодо стану та рівня розвитку підприємництва в Україні, потрібно обрати та розрахувати низку показників, найбільш узагальнюючими, на наш погляд є, валовий внутрішній продукт, що виробляється в країні та темпи його зростання, а також валовий внутрішній продукт на душу населення та темпи його зростання.

Розрахунок цих показників здійснюють різні міжнародні фінансові організації, національні статистичні органи тощо, тому в науковій літературі ці показники дещо різняться між собою. Керуючись офіційними даними Міністерства фінансів України [2] та Державної служби статистики [3], а також низкою інших джерел [4], нами складено низку таблиць і проведено ряд розрахунків, які свідчать про стан, рівень та тенденції розвитку підприємництва в Україні за остання 10 років (2010-2020 роки) (див. табл. 1-4 та рис. 1-4.).

Таблиця 1

**Номинальний валовий внутрішній продукт України у 2010-2021 роках (у млрд грн, округлено) [2]**

Роки	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020
ВВП	1082	1302	1459	1522	1587	1988	2385	2981	3560	3977	4104

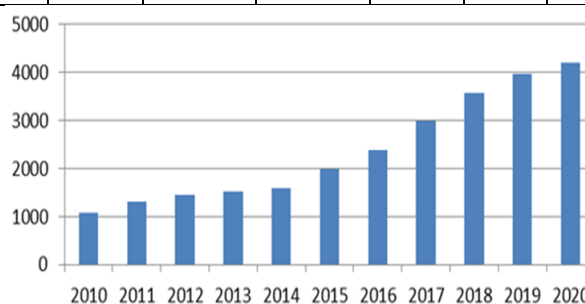


Рис.1. Динаміка зростання номінального ВВП України у 2010-2020 роках (у млрд грн)

Аналізуючи графік, наведений на рис. 1, можна констатувати, що номінальний ВВП України протягом останніх 10 років постійно зростає, що ніби-то свідчить про успіхи української економіки і підприємництва, але якщо перерахувати величину ВВП в долари США, то виходить що в 2020 році ВВП України становив всього 155,58 млрд доларів США (56 місце у світі [4]), що є неприйнятним для України, яка має

величезний промисловий, науковий та сільськогосподарський потенціл.

А якщо врахувати динаміку зміни дефлятора, тобто динаміку зміни загального рівня цін на всі товари та послуги, що мали місце протягом останніх 10-ти років, і розрахувати зміну фізичного обсягу ВВП, то ситуація з динамікою зростання ВВП буде мати зовсім інший характер (див. таблицю 2).

Таблиця 2

Динаміка зміни та індекси фізичного обсягу ВВП України за 2010-2021 роки (до попереднього року та до 2010 року) [3]

Роки	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020
Зміна фізичного обсягу ВВП до попереднього року, %	+4,1	+5,2	+0,2	0	-6,6	-9,8	+2,4	+2,4	+3,5	+3,2	-4
Індекс фізичного обсягу ВВП до 2010 року. 2010 = 1	1	1,052	1,054	1,054	0,985	0,888	0,909	0,931	0,964	0,995	0,95

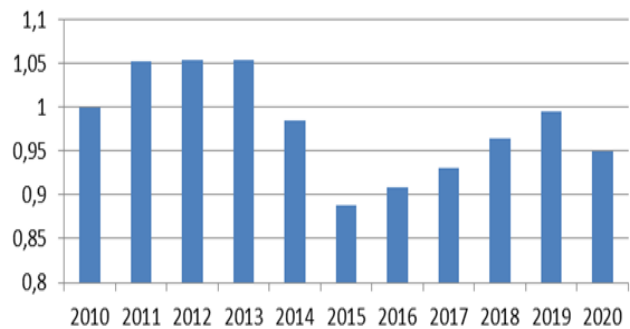
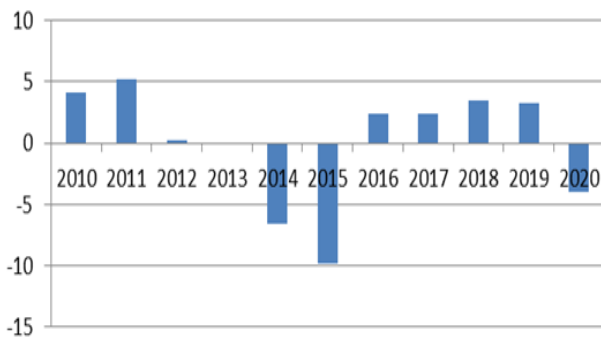


Рис. 2. Динаміка зміни фізичного обсягу ВВП України у 2010-2020 роках (до попереднього року та до 2010 року)

Аналіз інформації, наведеної в таблиці 2 та на рис. 2, показує, що протягом останніх 10 років (2010-2020 рр.) реальний обсяг ВВП України практично не змінився, оскільки його рівень у 2020 році досяг тільки 0,95 від рівня 2010 року (при сильному падінні в 2014-2015 та 2020 роках). Все це свідчить про суттєві недоліки в розвитку підприємництва в Україні, яке протягом останніх 10-ти років не може забезпечити зростання вітчизняної економіки та підвищення добробуту всього суспільства.

Далі проаналізуємо вплив підприємництва на зростання добробуту кожного члена суспільства. Для цього спочатку проаналізуємо динаміку зміни номінального валового внутрішнього продукту в розрахунку на душу населення (див. таблицю 3 та рис. 3).

Аналізуючи графік, наведений на рис. 3, можна зробити висновок, що номінальний ВВП України в розрахунку на душу населення

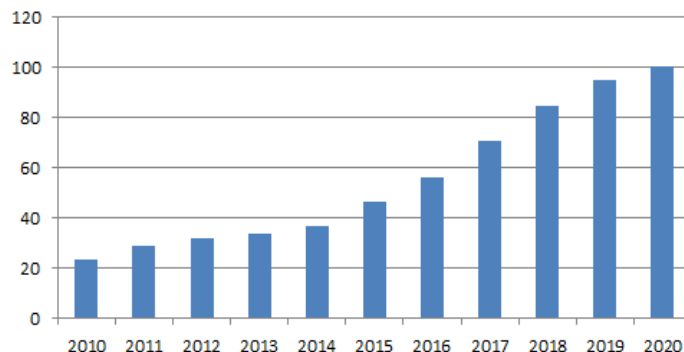
протягом останніх 10 років також постійно зростає, але якщо перерахувати його величину в долари США, то виходить що в 2020 році номінальний ВВП України в розрахунку на душу населення становив всього 3726,9 доларів США або приблизно 311 доларів у місяць (119 місце у світі [4]), що робить Україну однією із найбідніших країн не тільки Європи, але й світу.

Розрахунки динаміки зміни фізичного обсягу ВВП України на душу населення та індексів фізичного обсягу ВВП України на душу населення з врахуванням динаміки зміни дефлятора, тобто динаміки зміни загального рівня цін на всі товари та послуги, що мали місце протягом останніх 10-ти років, вимальовують нам ще гіршу картину, яку наведено в табл. 4 та рис. 4.

Таблиця 3

**Номинальний валовий внутрішній продукт України у 2010-2021 роках на душу населення  
(у тис грн, округлено) [2]**

Роки	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020
ВВП на душу населення	23,6	28,5	32	33,5	36,9	46,4	55,9	70,2	84,2	94,6	100,4

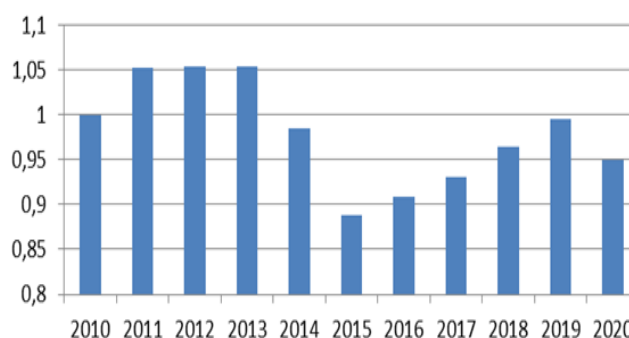
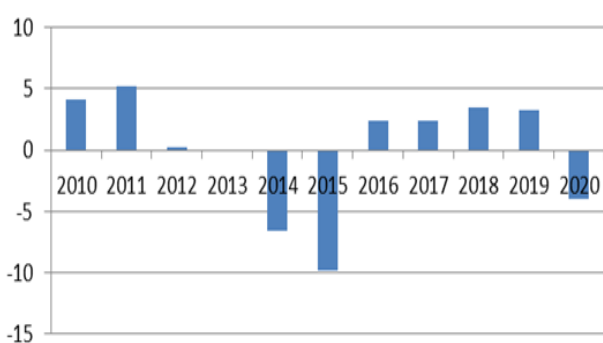


**Рис. 3. Динаміка зростання номінального ВВП України у 2010-2020 роках в розрахунку на душу населення (у тис грн)**

Таблиця 4

**Динаміка зміни та індекси фізичного обсягу ВВП України у 2010-2021 роках в розрахунку на душу населення (до попереднього року та до 2010 року) [3]**

Роки	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020
Зміна фізичного обсягу ВВП на душу населення до попереднього року, %	+4,6	+5,6	+0,4	+0,3	-6,3	-9,4	+2,9	+2,8	+4,0	+3,8	-3,9
Індекс фізичного обсягу ВВП на душу населення до 2010 року. 2010 = 1	1	1,056	1,060	1,063	1,007	0,912	0,939	0,965	1,004	1,042	1,001



**Рис. 4. Динаміка зміни фізичного обсягу ВВП України на душу населення у 2010-2020 роках до попереднього року та до 2010 року**

Аналіз інформації, наведеної в таблиці 4 та на рис. 4, показує, що протягом останніх 10 років (2010-2020 рр.) реальний ВВП України в розрахунку на душу населення практично не змінився, оскільки його рівень в 2020 році

досяг тільки 1,001 від рівня 2010 року (при сильному падінні в 2014-2015 та 2020 роках).

Динаміка зміни цього показника практично повністю повторює динаміку зміни самого ВВП, перевищуючи його значення всього на 0,1-0,2%, що пояснюється іншим

негативним фактором — стрімким зменшенням чисельності населення України. В результаті можна зробити висновок, що стан підприємництва в Україні суттєво не відповідає потребам сьогоденного етапу розвитку країни, і це вимагає проведення подальших досліджень причин такого явища.

На наш погляд, однією із причин нестабільного розвитку підприємництва в Україні протягом всього періоду становлення її незалежності є постійне потрапляння вітчизняного підприємництва в так звані інституційні пастки. Як відомо, інституційна пастка — це стійке правило поведінки людей (осіб), яке може існувати будь-де і яке має тенденцію до самозбереження. Якщо все спокійно — то це правило поведінки людей не виявляється (або не сильно виявляється) і практично не впливає на розвиток того чи іншого процесу.

Якщо ж відбувається певне збурення, то економічна система переходить в інший стан і це правило (якщо воно негативне) починає активно впливати на ситуацію, тобто система потрапляє у так звану «інституційну пастку», в якій вона може залишатися нескінченно довго, навіть у випадку зняття цього збурення.

Причини виникнення інституційних пасток можуть бути самим різними. Серед загальних причин виникнення інституційних пасток можна виділити:

а) не відповідність «старої» системи правил поведінки людей, яка була сформована раніше, у попередній період, і яка відображали минулий етап розвитку економіки. Ці «старі» правила поведінки людей прийшли у протиріччя з новими ринковими вимогами, в яких розвивається сучасне підприємництво, і тому ці правила потребують своєї заміни;

б) прийняття різними економічними агентами ринку (державою, підприємцями, людьми тощо) більшості рішень в умовах невизначеності, браку інформації тощо, що часто призводить до ухвалення рішень, які в короткостроковій перспективі здавалося б мають вирішити проблеми, що виникли в цей час, а в довготривалій перспективі, навпаки, призводять до отримання протилежного

(зазвичай, негативного) результату, на який економічні агенти абсолютно не розраховували, тобто вся економічна система, включаючи саме підприємництво, потрапляє в інституційну пастку.

Що стосується України, то тут, як показує 30-ти річний дослід реформування вітчизняної економіки, існує низка специфічних причин, які збільшують загрози потрапляння вітчизняного підприємництва в різні інституційні пастки.

*По-перше*, це те, що існує певна залежність розвитку вітчизняного підприємництва від траєкторії, що була сформована протягом ХХ сторіччя. Виявляється це у тому, що у свідомості більшості населення сформувалася стійка думка, що єдиним суб'єктом підприємництва у нас була держава. Саме вона визначала, що і як роботи, скільки і яку виготовляти продукцію, куди її відвантажувати, з ким укладати договори, яку призначати ціну за продукцію тощо. Всі підприємства та громадяни країни були об'єктами, які повинні були ретельно виконувати все те, що наказувала їм держава. Не випадково, навіть через 30 років після отримання Україною незалежності, все ще залишається значна частка населення, яка вірить у так званого «добраго царя», який здатен вирішити всі їх проблеми.

*По-друге*, успішний розвиток підприємництва вимагає, щоб в країні функціонувала ефективна юридична система. Але створення такої системи базується на застосуванні зовсім інших правил поведінки людей (так званих «правил гри») та інституцій, які б забезпечували дотримання цих правил. Якщо раніше законодавча база формувалася за принципом «Можна робити тільки те, що дозволено», то тепер потрібно застосовувати принцип «Можна роботи все, що не заборонено». Але для того, що створити таку систему, потрібно постійно накопичувати досвід розвитку підприємництва, щоб встановити та мати змогу заборонити ті вчинки та дії підприємців, які наносять шкоду розвитку економіці та суспільству і які доцільно було б заборонити. Не маючи такого досліду, низка

ухвалених в Україні нормативних актів, які за їх задумом мали б покращити ситуацію з розвитком підприємництва, дуже часто негативно впливають на його розвиток, тобто підприємництво потрапляє в чергову інституційну пастку.

Зрозуміло, що для створення ефективно діючої юридичної системи потрібен значний час, який вимірюється десятками і навіть сотнями років. І хоча Верховна Рада України постійно ухвалює багато нових законів, їх ще далеко не вистачає для забезпечення нормального розвитку підприємництва. В результаті дуже часто у взаємовідносинах між підприємцями, а також між підприємцями і державою виникають певні непорозуміння, що викликає невдоволення підприємців, особливо іноземних. Часто при виконанні ухвалених законів виникає так звана колізія, тобто коли, виконуючи норми одного закону, підприємці порушують норми іншого закону, що може викликати у них певні матеріальні та фінансові втрати, а це, у свою чергу, стримує розвиток ініціативи та творчої активності підприємців. Більш того, за одними і тими же справами різні суди можуть ухвалювати протилежні рішення, що створює невизначеність в діяльності самих підприємців і не гарантує справедливого захисту їх майнових та фінансових прав.

Певним виходом із цієї ситуації могло б бути запровадження в Україні так званого прецедентного права, при якому рішення з будь-якого питання, яке було ухвалено судом нижчої інстанції, поступає на розгляд суду вищої інстанції, і у випадку його затвердження судом вищої інстанції набуває форму закону, тобто всі інші суди мають користуватися саме таким рішенням. Це суттєво спрощує розгляд судових справ і суттєво обмежує колізію при прийнятті рішень. Але такий порядок судочинства не характерний для України і його впровадження з великою вірогідністю викличе сильний супротив.

*По-третє*, однією із основних передумов успішного розвитку підприємництва, як свідчить світовий досвід, є наявність так званого «ефективного» власника, який зміг би кваліфіковано вести

господарську діяльність, приносить державі суттєві доходи у вигляді сплати податків, розвивав виробництво, забезпечував зайнятість працездатного населення тощо.

Але якщо в багатьох розвинутих країнах світу становлення ефективних власників відбувалось еволюційно і суперечливо протягом тривалого часу (і продовжується зараз), то в Україні це потрібно було зробити швидко, за короткий проміжок часу. Зрозуміло, що на цьому шляху були певні прорахунки, невдачі, невдалі рішення тощо, що врешті-решт призвело до того, що підприємництво потрапило у дуже складну і глибоку інституційну пастку, вихід з якої буде дуже тривалим і «болючим».

Справа в тому, що з метою створення «ефективного» власника в Україні було нашвидко проведено широкомасштабну приватизацію державного майна, причому не тільки невеликих державних підприємств, але й великих майнових комплексів без попереднього проведення демонополізації цих комплексів. В результаті утворилася так звана олігархічна економіка, яка замість того, щоб наповнювати державний бюджет необхідними ресурсами, навпаки, дуже часто користувалася бюджетними коштами для свого розвитку, тиснула на споживачів шляхом зростання цін, добивалася для себе різних преференцій, пільг зі сплати податків, списання боргів тощо.

Практично, протягом всіх років існування незалежної української держави так і не вдалося (за деяким винятком) створити «ефективного» власника, який був би здатним витримувати чесну конкуренцію, підвищувати ефективність виробництва, чесно і своєчасно сплачувати всі податки, створювати нові, інноваційні зразки техніки та прогресивні технології у промислових масштабах, виплачувати працівникам пристойну легальну заробітну плату тощо.

Розв'язання цієї проблеми має і певне теоретичне підґрунтя. Серед вчених та практиків все ще переважає думка, що створити ефективного власника повинна саме держава, тобто, держава має організовувати відкриті конкурси на проведення приватизації, розробляти відповідні

приватизаційні умови, які б дозволили, на думку, чиновників, провести «правильну приватизацію» тощо.

Дійсно, такий підхід до пошуку ефективного власника переважав на початку ХХ сторіччя. Відомий англійський економіст, представник кембриджської школи, учень Альфреда Маршалла Артур Пігу (1877-1959 рр.) обґрунтовано довів, що у випадку неефективного використання державної власності або негативної дії зовнішніх чинників на цю власність вплив держави просто необхідний.

Але пізніше, у 1960 році Лауреат Нобелівської премії з економіки американський економіст Рональд Коуз (1910-2013 рр.) прийшов до діаметрально протилежного висновку, який отримав назву теореми Коуза. Сутність теореми Коуза дуже проста: якщо власність (в умовах обмежених ресурсів) використовується неефективно або на неї діють певні негативні зовнішні чинники, то вплив у цьому випадку держави не є обов'язковим. Власність сама буде переходити до рук більш ефективного власника або до того, хто більше цінує цей ресурс (зрозуміло, за певну плату, про що сторони домовляються), але при наявності двох необхідних умов: по-перше, трансакційні витрати, тобто витрати на взаємодію між людьми повинні дорівнювати нулю; і по-друге, власність має бути надійно захищена з боку держави, тобто права власності мають бути чітко визначені і дотримані [5].

Іншими словами, неефективний власник ні за яких умов не зможе отримати ніяких додаткових привілеїв (зі сплати податків, отриманні пільг, державної допомоги з бюджету, з виграшу тендерів тощо), не зможе захопити чужу власність, яка йому сподобалася, ні найняти рейдерів, а також не зможе підкупити ні правоохоронні органи, ні органи державної чи місцевої влади, ні чиновників тощо з метою отримання певних привілеїв, які б давали йому змогу і в подальшому працювати неефективно.

І тоді у такого неефективного власника залишиться два напрями дій: або перебудувати свою діяльність, знайти

ефективний менеджмент, технічно переозброїти виробництво, виготовляти високоякісну інноваційну продукцію тощо, або продати свою власність іншій особі, яка цінує цю власність більше, і яка буде здатна організувати ефективно виробництво, сплачувати всі податки, успішно конкурувати на ринку з іншими підприємцями тощо, тобто ефективно використовувати такі важливі ресурси як землю, надри, цілісні виробничі комплекси, основні засоби, інтелектуальний потенціал тощо.

Тобто, врешті-решт для економіки країни не важливо, хто володіє правом власності на той чи інший ресурс (наприклад, на землю, виробничі комплекси тощо). Важливо те, що право власності на ресурс практично без участі держави може при потребі переходити до того, хто більше цінує цей ресурс і хто може забезпечити більш ефективне використання цього ресурсу.

Що стосується теперішнього етапу розвитку підприємництва в Україні, то саме інституційні зміни відносин власності в Україні за зразком теореми Р.Коуза можуть, на нашу думку, суттєво підвищити ефективність підприємницької діяльності вітчизняних підприємств.

*По-четверте*, величезною загрозою потрапляння підприємництва в Україні в різні інституційні пастки є великі за обсягом трансакційні витрати, які існують у вітчизняній економіці і які лягають важким тягарем на підприємців. Як відомо, інституціоналісти виокремлюють три групи витрат: трансформаційні; організаційні; трансакційні.

Трансформаційні витрати — це витрати, пов'язані з перетворенням фізичних властивостей предметів праці у певну продукцію під час її виробництва. Тобто, трансформаційні витрати — це витрати, що з'являються в результаті взаємодії людей із природою. Організаційні витрати — це витрати, пов'язані з організацією виробництва, забезпеченням контролю, розподілу ресурсів всередині підприємства тощо.

Трансакційні витрати — це витрати на взаємодію між людьми, які беруть участь у

виробництві товарів і послуг, в комерції тощо. Основними з них є витрати на пошук інформації про потенційних покупців (продавців) та про ситуацію, що склалася на ринку; витрати на утримання судів, адвокатів, арбітражу; витрати ресурсів, які потрібні для поновлення порушених у процесі виконання контрактів і договорів прав; витрати на ведення ділових переговорів; витрати на контроль за дотриманням умов укладених угод і попередження можливих ухилень від виконання цих умов партнерами та багато інших подібних за своєю суттю витрат.

Окремою складовою частиною трансакційних витрат є витрати на опортуністичну поведінку.

Опортуністична поведінка виникає тоді, коли в договорах, контрактах, угодах, вчинках та діях людей закладена певна асиметричність, тобто одна сторона отримує від цього (або так вважає) меншу вигоду, ніж протилежна сторона, або взагалі несе від цього певні збитки. Тоді перша сторона буде намагатися або ухилитись від виконання умов контракту (за що на неї можуть бути накладені певні стягнення), або буде наполягати на зміні умов контракту (залучаючи до цього профспілку, судові та інші органи тощо), або просто звільниться і буде шукати нову роботу тощо, але в будь-якому випадку перша сторона буде нести певні збитки.

Певні втрати при цьому буде нести і протилежна сторона (наприклад через те, що перша сторона буде гірше працювати, а пошук нового працівника займе певний час). Зрозуміло, що протилежна сторона буде намагатися запобігти цьому, на що також потрібні певні витрати.

Крайнім випадком опортуністичної поведінки є ситуація, коли сторони, намагаючись отримати для себе певні вигоди чи пільги, або щоб захистити свої права, або щоб уникнути покарання за допущені порушення законів (наприклад, за несплату податків, виготовлення неякісної продукції тощо), розв'язують проблеми, що виникли, шляхом підкупу чиновників, суддів, прокурорів тощо, роздають «потрібним» людям хабарі, подарунки і т.п.

Саме наявність цих трансакційних витрат є підґрунтям для існування в країні «тіньової» економіки, корупції, рейдерства та інших негативних явищ, що стримують розвиток цивілізованого підприємництва і створюють умови для потрапляння його в різні інституційні пастки.

Вплив трансакційних витрат на розвиток економіку країни було досліджено Лауреатом Нобелівського премії з економіки Д.Нортом [6], який дійшов до висновку, що в тих країнах, де величина трансакційних витрат скорочувалася, спостерігалось економічне зростання. А в тих країнах, де ці витрати зростали, економічний розвиток гальмувався. При цьому Д.Норт уточнив, що це відбувалося в тих країнах, де: а) або домінували неформальні правила, які перешкоджали розвитку економіки та підприємництва; б) або коли посадові особи держави змінювали формальні правила поведінки людей, тобто ухвалювали відповідні закони у своїх особистих інтересах, які, наприклад, зменшували податки, надавали певні пільги та преференції, списували борги тощо.

Тому одним із важливих напрямів прискорення розвитку підприємництва в Україні є проведення інституційних змін, які б суттєво зменшували величину трансакційних витрат та обсяги «тіньової» економіки, долали корупцію тощо.

*По-н'яте*, однією із причин потрапляння вітчизняного підприємництва в інституційні пастки є свідоме чи несвідоме ігнорування законодавчою та виконавчою владою країни багатьох висновків інституціоналістів, рекомендації яких були детально вивчені та успішно реалізовані в таких країнах, як США, Франція та інші.

Основними із цих із цих рекомендацій можна вважати такі: а) при проведенні будь-яких економічних реформ не можна послаблювати соціальну роль держави, оскільки це сильно впливає на економічну та політичну стабільність і економічний розвиток країни; б) не можна одночасно проводити несумісні заходи, наприклад, лобювати інтереси олігархів та спробувати якось захистити інтереси малого



підприємництва; в) копіювати зарубіжний досвід проведення реформ можна тільки тоді, коли всі заходи проводяться комплексно, а країни, досвід яких ми переймаємо, мають передувати приблизно на однаковому рівні розвитку з нашою країною. Небажаним є і проведення радикальних заходів, які дуже часто сприяють виникненню інституційних пасток, оскільки немає часу на проведення ретельного аналізу можливих наслідків від проведення тих чи інших інституційних перетворень.

## 6. ВИСНОВКИ З ДАНОГО ДОСЛІДЖЕННЯ І ПЕРСПЕКТИВИ ПОДАЛЬШИХ РОЗВІДОК У ДАНОМУ НАПРЯМКУ

Аналіз проаналізованих вище причин виникнення інституційних пасток, в які час від часу потрапляють українські підприємці після проведення в Україні тих чи інших

інституційних змін, показує, що у більшості випадків свідоме чи несвідоме ігнорування слушних рекомендацій інституціоналістів при проведенні цих змін і призвело до суттєвих недоліків в розвитку підприємництва та економіки України загалом. Особливо потрібно пам'ятати, що часто ефективні короткотермінові заходи, що їх здійснює держава, в довгостроковій перспективі можуть перетворюватися на неефективні. Наприклад, протекціоністська політика, яка є необхідною на певному етапі розвитку підприємництва, врешті-решт може сформулювати неефективну та неконкурентоспроможну економіку. Тому, щоб запобігти появі тут інституційних пасток, потрібно з самого початку планувати поступовий демонтаж застарілого інституту (системи правил поведінки людей) і його заміну на новий, який би буде відповідав новим умовам господарювання.

## ЛІТЕРАТУРА

1. Kazuma Tateisi. The eternal venture spirit. An executive's practical philosophy. Productivity Pr; 1st edition 1985.
2. Офіційний сайт Міністерства фінансів України. Валовий внутрішній продукт України URL : [https://index.minfin.com.ua/ua/economy/gdp/].
3. Офіційний сайт Служби статистики України. Валовий регіональний продукт (2004-2020) з урахуванням перегляду даних платіжного балансу URL : [http://www.ukrstat.gov.ua/].
4. Українці біднішають: як зменшення ВВП вплине на рівень життя. URL: [https://economy.24tv.ua/vvp-ukrayini-2020-na-dushu-naselennya-vpliv-zmshen-nya-vvp\\_n1357665](https://economy.24tv.ua/vvp-ukrayini-2020-na-dushu-naselennya-vpliv-zmshen-nya-vvp_n1357665)].
5. Козловський В.О. Деякі аспекти розвитку підприємництва в Україні. Матеріали XLV Науково-технічної конференції ВНТУ, Вінниця, 23-24 березня 2016 р. URL: <http://conferences.vntu.edu.ua/index.php/all-fm/all-fm-2016/paper/view/61>.
6. Вашків О. Підприємство в системі інституційних змін. Конспект лекцій : Тернопіль, 2012. 89 с.

## REFERENCES

1. Kazuma Tateisi.(1985) The eternal venture spirit. An executive's practical philosophy . Productivity Pr; 1st edition.
2. Ministry of Finance of Ukraine (2021). Gross domestic product of Ukraine. Available at: <https://index.minfin.com.ua/ua/economy/gdp/>.
3. State Statistics Service (2021) Gross regional product (2004-2020) taking into account the revision of balance of payments data. Available at: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
4. Ukrainians are getting poorer: how a reduction in GDP will affect living standards. Available at: [https://economy.24tv.ua/vvp-ukrayini-2020-na-dushu-naselennya-vpliv-zmshen-nya-vvp\\_n1357665](https://economy.24tv.ua/vvp-ukrayini-2020-na-dushu-naselennya-vpliv-zmshen-nya-vvp_n1357665)].
5. Kozlovskiy V. O. Deiki aspekty rozvytku pidpriemnytstva v Ukraini [Some aspects of business development in Ukraine]. *Proceedings of the XLV Scientific and Technical Conference of VNTU, Vinnytsia, March 23-24, 2016*. Available at: [http://conferences.vntu.edu.ua/index.php/all-fm/all-fm-2016/paper/view/61] (accessed December 3, 2021)
6. Vashkiv O. (2012) *Pidpriemstvo v systemi instytutsiinykh zmin. Konspekt lektsii* [Enterprise in the system of institutional change. Lecture notes]. Ternopil.

## Abstract

**KOZLOVSKYI Volodymyr. Enterprise of Ukraine in conditions of institutional changes**

The paper analyzes the trends of entrepreneurship in Ukraine during 2010-2020. Qualitative indicators are given to calculate the level of entrepreneurship development, in particular the value of gross domestic product, dynamics of change and indices of physical volume of gross domestic product, value of gross domestic product per capita, dynamics of change and indices of physical volume of gross domestic product per capita people. It is concluded that the current state and trends of entrepreneurship in Ukraine do not meet the potential of the state, do not ensure the proper level of well-being of society as a whole and each member of society. One of the reasons for this situation is the constant falling of domestic entrepreneurs into the so-called institutional traps. It is concluded that the institutional transformations that took place in Ukraine during all the years of independence failed to take into account the complexity of Ukraine's transition to a market path of development and therefore led to a large number of institutional traps that hinder entrepreneurship. In particular, such institutional traps as the dependence of Ukraine's economic development on the country's previous development trajectory have been identified and carefully analyzed; imperfection of the created legal system; the absence in many cases of an "effective" owner who could competently conduct economic activities, bring the state significant income in terms of taxes, etc.; the presence in Ukraine of a huge transactional sector of the economy; the country's legislature and executive ignored much of the advice of institutionalists, who believed that economic reforms could not weaken social role of the state, it is impossible to carry out incompatible measures at the same time, and it is possible to copy foreign experience of carrying out reforms only when these countries are at approximately the same level of development with our country. It is concluded that in order to prevent domestic entrepreneurship from falling into institutional traps, the state needs to plan from the very beginning the gradual dismantling of an outdated institution (system of rules of conduct or so-called "game" rules) and its replacement with a new one that would meet new, market business conditions.

**Keywords:** economy, entrepreneurship, institutional trap, property, privatization.

Стаття надійшла до редакції 03.12.2021 р.

**Бібліографічний опис статті:**

Козловський В. О. Підприємництво України в умовах інституційних змін. *Innovation and Sustainability*. 2021. № 1. С. 54-63.

Kozlovskiy V. (2021) Enterprise of Ukraine in conditions of institutional changes. *Innovation and Sustainability*, № 1, pp. 54-63.