

ПІДПРИЄМСТВО ЯК СУБ'ЄКТ І ОБ'ЄКТ ІНСТИТУЦІЙНОЇ ПАСТКИ

Розглядаються основні види інституційних пасток, механізми їх виникнення та закріплення в економічній системі, акцентується увага на підприємстві, що виявляє себе, з одного боку, як суб'єкт інституційної пастки, з іншого – як її об'єкт.

Ключові слова: *інституційна пастка, підприємство, суб'єкт, об'єкт, ухилення від податків, тіньова економіка, бартер, корупція, рейдерство.*

Становлення в Україні ринкової економіки супроводжувалось і супроводжується процесами, що часто не збігаються з прогнозованими результатами. Широкомасштабні інституційні зміни, започатковані у 90-х роках ХХ ст., нерідко призводили до значних неочікуваних наслідків, що відчутні донині, а почасти й домінуючі. «Саме реформи, націлені на кращі ліберальні цілі, призвели до настільки суперечливих результатів, що це перетворило теоретичний парадокс у цілком реальну проблему.

Відмова від планування зумовила не зростання виробництва, а його глибокий спад; ... відмова від монополії на зовнішню торгівлю перетворилась на стихійне вивезення капіталу і природних ресурсів» [1, 79], лібералізація цін породила суттєво більш швидке і тривале їх зростання, ніж прогнозувалося багатьма дослідниками, намагання стабілізувати ціни сформувало механізм неплатежів і переходу на бартерні взаємовідносини між підприємствами, реформування податкової системи призвело до появи і розвитку тіньової економіки, послаблення державного контролю за ресурсними потоками викликало небувалу за масштабами корупцію, «всенародна» приватизація, замість сформувати ефективних приватних власників, призвела до поширення в економіці неефективної колективної форми власності – відкритих акціонерних товариств.

Практично усі перелічені метаморфози безпосередньо пов'язані з низкою інституційних змін як формального, так і неформального характеру, і в науковому обігу отримали назву «інституційних пасток». Теоретичні і прикладні наукові дослідження цього явища з'явилися лише наприкінці ХХ ст. Зокрема, В. Б. Артур [цит. за: 2, 61] використовував поняття ефекту блокування, характеризуючи стійкість норм; Д. Норт послуговувався поняттям тривких неефективних інституцій [3, 16]; В. М. Полтерович запропонував поняття інституційної пастки [4; 5]. Сьогодні питанням інституційних пасток, причинам і механізмам їх появи, впливу на розвиток економічних систем та шляхам виходу з них приділяється значна увага. Зокрема, серед вітчизняних теоретичних досліджень значний науковий інтерес *становлять праці* Н. К. Юценка, Є. А. Чаусовської [6], В.І. Ляшенка [2]. У практичному плані специфіка прояву окремих видів інституційних пасток розглядається у наукових працях І. Зайцева [7; 8], М. М. Нашкерської [9], А. В. Базиліюк, С. О. Коваленка [10], В. М. Поповича [11], І. Мазур [12; 13], А. Скрипника, А. Вдовиченко [14] та ін. Серед зарубіжних дослідників заслуговують на увагу праці Д. Норта [3], В. М. Полтеровича [4; 5], А. Олейніка [1], В. В. Вольчика, М. М. Скорєва [15], Є. А. Брендєлевої [16] та ін.

Актуальність запропонованого дослідження полягає у тому, що воно, на відміну від інших, присвячених цій темі, містить авторську спробу розглянути підприємство водночас як суб'єкт і як об'єкт інституційної пастки.

Перш ніж зосередити увагу на задекларованій проблемі, варто стисло з'ясувати поняття інституційної пастки. Так, В. М. Полтерович, який і запровадив його, твердить, що інституційна пастка – це неефективна, проте стійка норма (інститут) економічних взаємовідносин [4, 11].

У цьому визначенні потребує певного уточнення характеристика «неефективності», оскільки виникає своєрідний парадокс: норма є неефективною, але її дотримуються і вона стає домінантною у взаємовідносинах економічних агентів (підприємств, фірм, домашніх господарств, некомерційних організацій і т. п.).

Дійсно, можна говорити про те, що інституційна пастка є неефективною нормою, оскільки стримує довгостроковий ефективний розвиток економічної системи. Це по-перше. По-друге, руйнує етичні норми суспільства, породжуючи безвідповідальність і всюдозволеність. Але, у короткостроковій перспективі можна говорити про відносну «ефективність» таких норм, оскільки в умовах, що склалися, вони дозволяють економічним агентам досягати вищих результатів. Іншими словами, модель короткострокової поведінки економічних агентів не є складовою моделі довгострокового економічного зростання. Цю розбіжність інколи називають «глобальною інституційною пасткою» [16, 44]. Останню можна розглядати як деякий симбіоз низки інституційних пасток нижчого рівня.

Традиційно до інституційних пасток відносять ухилення від податків, тіньову економіку, корупцію, неплатежі, бартер, рейдерство. Їх виникнення є головною небезпекою у процесі здійснення інституційних змін. Основу механізму їх формування в економічній системі складають ефект координації, ефект удосконалення (навчання), ефект поєднання, культурна інерція і лобіювання. Саме через ці ефекти підприємство виявляє себе, з одного боку, як суб'єкт інституційної пастки, з іншого – як її об'єкт.

Ефект координації полягає у тому, що чим послідовніше виконується норма одними економічними агентами, тим більшої шкоди наносять ті, хто ухиляється від неї. Іншими словами, координація дій економічних агентів знижує транзакційні витрати усіх, хто дотримується прийнятих норм, а ухилення від неї стає не вигідним [4, 9]. Те саме можна сказати й про норму, яка не виконується більшістю економічних агентів. При цьому, чим більшою є чисельність тих, хто не дотримується встановленої норми, тим нижчий рівень їхніх транзакційних витрат. Так, наприклад, якщо податкові ставки доволі високі, а система примусу щодо сплати податкових платежів є неефективною, то ухилення від податків може бути вигідним для багатьох підприємств і фірм. При цьому, чим масовіший характер ухилення від податків з боку суб'єктів господарювання, тим меншою для кожного з них є ймовірність отримати покарання. А відтак, нижчими будуть й транзакційні витрати, пов'язані з ухиленням від сплати податків. Якщо ж економічний агент вирішить припинити практику ухилення від податків і чесно їх сплачувати, то цілком ймовірною може бути ситуація, коли йому доведеться поміняти партнерів «через труднощі взаємодії з колишніми, що залишилися «у тіні» [6, 183].

Ефект удосконалення (навчання) проявляється у зниженні транзакційних витрат через дотримання (недотримання) економічними агентами прийнятої норми, внаслідок удосконалення технології її реалізації. Так, скажімо, якщо сплата по-

датків є нормою для всіх економічних агентів, то з часом удосконалюватиметься технологія заповнення декларацій і здійснення платежу. Або ж у разі превалювання іншої норми – ухиляння від сплати податків – через ефект удосконалення цей процес ставатиме більш витонченим з боку платників податків («подвійна» бухгалтерія і т.п.) а, отже, менш розпізнаваним податковими службами. Чи навпаки, «масове ухиляння від сплати податків призводить до виникнення відповідної системи обслуговування: з'являються розробники і консультанти, які створюють і впроваджують нові схеми ухиляння від податків» [4, 18]. Усе це є проявом ефекту удосконалення. Згодом він доповнюється ефектом поєднання через появу специфічних форм організації виробництва, спотворення звітності, взаємоузгодження з неплатежами, корупцією тощо.

Ефект поєднання відстежується у взаємодії нової норми з багатьма або й системою інших норм і правил. З часом спроба відмовитись від дотримання такої норми, зазвичай, призводить до певної послідовності інших інституційних змін формального і неформального характеру, оскільки вона виявляється вбудованою в систему інших норм і правил. Такі зміни пов'язані з додатковими витратами, а отже, можуть бути не вигідними.

Так, для економічного агента вихід з тіньового сектору може бути пов'язаний з високими витратами інституційної трансформації. Приміром, зміна стратегії найму працівників та оплати їх праці, зміна партнерів або характеру співпраці з ними, зміна умов кредитування і т. п. Більшість підприємців не готові до таких змін і спричинених ними додаткових витрат. У такий спосіб відбувається подальше закріплення протизаконної норми.

Періодична повторюваність і тривалий характер дотримання норми перетворює її у стереотип поведінки. Відтак, у поведінці економічного агента простежується певна інерційність дій, а широке поширення норми серед більшості суб'єктів господарювання викликає ще один ефект – ефект культурної інерції.

Культурна інерція розглядається як небажання економічних агентів змінювати стереотипи поведінки, які у минулому довели свою дієвість. Загальноприйнята норма виявляється настільки звичною і очікуваною, що відхід від неї сприймається порушенням загальноновизнаного порядку.

Культурна інерція, як і попередньо розглянуті ефекти, сприяє закріпленню норми у суспільних відносинах. У процесі закріплення норми транзакційні витрати і витрати інституційної трансформації змінюються у протилежних напрямках. Зниження транзакційних витрат супроводжується зростанням витрат інституційної трансформації і навпаки. При зміні норми витрати інституційної трансформації розподіляються між економічними агентами нерівномірно. Наслідком цього, а також культурної інерції і невизначеності величини витрат інституційної трансформації, може бути виникнення групи протидії, що чинить перепони впровадженням нормам [4, 10]. «Фірми, яким вигідно дотримуватись неефективних норм і правил, утворюють групу лобювання цих норм і правил» [2, 62]. Така інституційна інерційність є своєрідною захисною реакцією системи на впроваджені інституційні зміни. Культурна інерція у такій системі призводитиме до того, що як позитивні, так і негативні зміни можуть супроводжуватися кумулятивним ефектом внаслідок закріплення порівняно неефективних інститутів. Останні визначатимуть характер взаємовідносин економічних агентів, не дозволяючи створювати у таких взаємодіях сигнали щодо доцільності зміни існуючої ситуації [15, 58].

Результатом дії ефектів координації, удосконалення, поєднання, культурної інерції і лобіювання є те, що дотримання діючих норм і правил для економічного агента є менш витратним, аніж перехід до нових альтернативних інституцій. Таким чином, дотримувані інституції влаштовують кожного економічного агента, оскільки до них причетні усі інші, система ж опиняється у рівновазі – інституційній пастці [2, 64].

Для підприємства інституційна пастка виявляється у дуалістичній єдності: з одного боку, вона виступає елементом зовнішнього інституційного середовища, а отже, підприємство виступає у ролі її об'єкта; з іншого – підприємство прямо чи побічно може розширювати інституційні засади такої пастки, виступаючи, таким чином, її суб'єктом. Спробуємо з'ясувати означені моменти, розглянувши класичні види інституційних пасток.

Першою і найпоширенішою із інституційних пасток є ухилення від податків. Ухилення від податків можна розглядати як свідомі протизаконні дії платників, спрямовані на несплату податків через заниження відомостей про величину доходів чи вартість майна, які підлягають оподаткуванню, або повне їх приховування [17, 587]. За оцінками експертів в Україні 40–50% ВВП перебуває у тіні, а отже, і не оподатковується. Для зіставлення – у країнах Європи цей показник коливається в межах 5–15% [9, 258].

Одним з головних інституційних чинників ухилення від податків є нераціональна податкова політика держави. При цьому ухилення від податків виявляється більш ефективною поведінкою не лише з погляду окремого підприємства, але й суспільства в цілому. «Ухилення від податків отримує моральне оправдання» [4, 17]. Останні дослідження вказують на те, що рівень ухилення від податків залежить від низки чинників економічного, політичного, історичного та психологічного характеру. З огляду на вітчизняні реалії найбільш важливими серед них можна вважати такі: рівень податкового навантаження, складність у розрахунках податкових сум, ефективність і компетентність податкових органів, нераціональна структура податків, законслухняність платників податків, рівень довіри громадян до чинної влади щодо ефективного використання коштів, отриманих від податків, час, що затрачається платником на сплату податків та ін. Так, за даними Міжнародного валютного фонду (див. табл. 1) щодо рейтингу країн світу за рівнем складності податкової системи Україна у 2008 р. посідала 180 місце серед 181 обстеженої країни. Вітчизняна податкова система передбачає 99 видів податків з сумарною податковою ставкою 58,4%, на сплату яких платник витрачає 848 годин на рік.

Наведений масив даних засвідчує розмаїття і відмінності інституційних підходів у формуванні податкових систем. З цього можна припустити, що рівень ухилення від податків вищий у тих країнах, які перебувають у нижній частині таблиці і навпаки.

Високі податкові ставки і недосконала система примусу сплати податків змушує підприємства ухилятися від податків, оскільки такі дії для них є більш вигідними. Поширення цього явища серед значної кількості підприємств і фірм значно зменшує ймовірність їх виявлення, відтак – знижує можливі втрати для кожного неплатника. Це, у свою чергу, призводить до зростання масштабів ухилень від податкових платежів. Наступним етапом у ланцюжку поширення інституційної пастки є поява відповідної системи обслуговування ухилення від податків: консультанти і розробники схем ухилення від податків, «податкові ями», фіктивні підприємницькі структури і т.п.

Сказане вище в основному стосується підприємств, фірм та інших економічних агентів з погляду об'єкта інституційної пастки. Підприємство, як суб'єкт ухилення

від податків на формальному і неформальному рівнях, створює і удосконалює інституційні засади ухиляння від податків.

Таблиця 1

**Рейтинг окремих країн за рівнем складності податкової системи у 2008 р.
[укладено за: 18]**

Країна	Місце країни	Кількість податків	Час, що йде на сплату податків, год./рік	Повна податкова ставка	Місце країни у 2007 р.	Зміна за рік
Великобританія	16	8	105	35,3	12	-4
Швейцарія	19	24	63	28,9	15	-4
Канада	28	9	119	45,4	25	-3
Естонія	34	10	81	48,6	31	-3
Латвія	36	7	279	33	20	-16
США	46	10	187	42,3	76	30
Франція	66	11	132	65,4	82	16
Туреччина	68	15	223	45,5	54	-14
Німеччина	80	16	196	50,5	67	-13
Іспанія	84	8	234	60,2	95	11
Грузія	110	30	387	38,6	102	-8
Італія	128	15	334	73,3	122	-6
Китай	133	9	504	79,9	168	35
Росія	134	22	448	48,7	130	-5
Польща	142	40	418	40,2	125	-17
Румунія	146	113	202	48	134	-12
Індія	169	60	271	71,5	165	-4
Україна	180	99	848	58,4	177	-3
Білорусь	181	112	1 188	117,5	178	-3

Можливості ухиляння від податків, як засвідчує така практика, є доволі широкими. Вони різні для різних податків і значною мірою залежать від механізму визначення платників, податкових ставок і об'єктів оподаткування.

Підприємство як суб'єкт аналізованої інституційної пастки, може вдаватися до різних методів ухилення від податків, удосконалюючи їх та спонукаючи появу нових, що, у кінцевому підсумку, забезпечує стійкість такої норми. На думку І.А. Золотко [19], методи ухилення від податків можна класифікувати за кількома ознаками:

1) напівлегальна (неофіційна) діяльність з виробництва товарів і надання послуг (тіньова економіка). Така діяльність передбачає повну або часткову несплату податкових платежів і зборів. Напівлегальна діяльність може провадитись у таких формах: нелегальне (приховане документально) виробництво товарів та надання послуг у межах легальної діяльності; заняття підприємницькою діяльністю без відповідної державної реєстрації; здійснення без ліцензії окремих видів діяльності, які підлягають ліцензуванню; імітація зупинення діяльності підприємства і т.п.;

2) приховування об'єктів оподаткування в межах легальної діяльності. Цей метод ухилення від податків передбачає: приховування фактичних обсягів виручки;

неподання податкових декларацій, або подання їх з перекручуванням; завищення валових витрат; заниження сум фактично виплаченої заробітної плати тощо.

3) фальсифікація обліку передбачає ведення податкового обліку з порушенням норм чинного законодавства, в основі якого – перекручування фактичного стану справ: «безфактурний продаж», «фактура без продажу», включення підприємцем своїх особистих витрат у загальні витрати підприємства і т.п.;

4) маскування дійсних ситуацій іншими фіктивними юридичними ситуаціями. Найпоширеніший спосіб таких дій полягає у використанні документів, печаток, реквізитів неіснуючих юридичних і фізичних осіб з метою створення фіктивних документів, що підтверджують господарські операції.

Ухилення від податкових платежів є одним з важливих чинників виникнення і поширення інших інституційних пасток – тіньової економіки і корупції.

Тіньова економіка, за Е. Фейгом, це – «економічна діяльність, яка з будь-яких причин не враховується офіційною статистикою і не потрапляє до валового національного продукту» [цит. за: 11, 21]. І. Мазур у своєму підході доповнює попереднє визначення характеризуючи тіньову економіку як «складне соціально-економічне явище, представлене сукупністю неконтрольованих і нерегульованих як протиправних, так і законних, але аморальних, економічних відносин між суб'єктами економічних відносин» [13, 69].

Сьогодні в Україні, згідно з даними Міністерства економіки, рівень тінізації економіки становить 36% від офіційного ВВП. За даними Рахункової палати України, на початок вересня 2009 року частка тіньового обороту перевищила 40%, а за оцінками Світового банку рівень тінізації української економіки перевищує 50%. Тобто, за найскромнішими підрахунками державний бюджет України недоотримує понад 100 млрд. грн. [20]. Для зіставлення рівень тіньової економіки у Великобританії становить 9%, Німеччині – 14%, Франції – 16%, Польщі – 25%, країнах Скандинавії – 10-18%, Італії – 30%, країнах Прибалтики, Сербії та Болгарії – 36-39%, Греції і Росії – 40%, Молдові та Білорусі – 50%, Грузії – 68%, Єгипті – 69%, Нігерії – 74% [21].

Вітчизняні науковці А.В. Базиліук та С.О. Коваленко пояснюють феномен тіньової економіки як «результат порушення рівноваги між суб'єктами держави з приводу створення й розподілу продукту, що трапилося внаслідок дерегуляції економіки й порушення на цій основі балансу інтересів, а також через недостатність або недосконалість засобів ефективного контролю за чинними законодавством» [10, 18]. Показово, що елементи тіньової економіки формуються у звичайному середовищі за умов свідомого чи несвідомого сприяння з боку державних органів влади шляхом прийняття таких нормативних актів, які зрештою й забезпечують її існування. «У тому й справа, що неформальна (тіньова) економіка України не протистоїть формальній, а навіть існує у неї всередині, виступаючи природним і закономірним наслідком легальних статусів господарюючих і керуючих суб'єктів. Інакше кажучи, в основі тіньових економічних відносин в Україні лежить можливість приватизувати будь-яке суспільне благо і використати його для тіньового обороту» [13, 69].

Таким чином, можна говорити, що «функціонування тіньової економіки завжди здійснюється при достатньо лояльному ставленні владних структур до неї» [10, 13–14]. Підтвердження цьому – в особливостях тіньової економіки: по-перше, вона виникає на тлі законодавчої неузгодженості або невідповідності нормативно-правового поля дії об'єктивних економічних законів, чи через брак контролю за виконанням чинного законодавства; по-друге, виникнення й поширення явища тіньової

економіки вказує на терпимість держави до нього, що може бути наслідком викривлення державної політики щодо розвитку окремих галузей і виробництв, неузгодженості намірів і дій різних гілок влади, персональної зацікавленості у певних діях і т. п.; по-третє, тіньова економіка є засобом збагачення певного кола осіб шляхом обкрадання суспільства в основному за рахунок засобів фінансового забезпечення державного бюджету.

Найзагальнішим чинником, який породжує тіньову економіку, є надмірне регулювання державою економічних (розподільних) відносин. У цьому контексті тіньова економіка постає не тільки і не стільки причиною, скільки наслідком деформацій у легальній економіці, тобто є «результатом порушення рівноваги між суб'єктами держави з приводу створення й розподілу продукту» [10, 18]. «Бізнесменам зручніше бути в «тіні», оскільки «ціна легальності» – підпорядкування закону, набагато вища за «ціну позалегалності» – порушення чинного законодавства. Отже, нижчі або навіть відсутні транзакційні витрати спонукають бізнесменів здійснювати капіталізацію прибутку в Україні через тіньові механізми» [12, 81]. Причиною цього є високі податкові ставки і нерівномірність податкового навантаження, непрозорість і мінливість податкового законодавства, дискримінація суб'єктів господарської діяльності і втручання владних структур усіх рівнів у їх діяльність, корупція в органах влади і державного самоврядування.

А отже, можна констатувати, що тіньова економіка є своєрідним «природним» механізмом адаптації економічної системи до ущербної фінансово-економічної політики держави, яка дозволяє виправляти певні вади і недоречності існуючої моделі економічних відносин. Саме вона відіграє роль «подушки безпеки» для підприємців і населення. Неофіційна економіка швидше пристосовується до кризи і для багатьох українців стає єдиною можливістю підтримати прийнятний рівень життя. Що стосується підприємців, то відхід у тін з метою скорочення витрат – це його природна реакція на посилення податкового тиску, погіршення економічної ситуації в країні і втрату довіри до влади [20].

Вважається, що економічний спад у легальній економіці тісно пов'язаний із зростанням обсягів тіньової економіки, що досягається завдяки перевагам останньої. Серед таких переваг можна виділити: більш сприятливий інвестиційний клімат; вищу прибутковість, завдяки якій відбувається швидка концентрація капіталу; більша мобільність тіньових структур – швидка реакція на встановлення нових правил через нові форми діяльності тощо.

Згідно із Законом України «Про боротьбу з корупцією» під поняттям корупції «розуміється діяльність осіб, уповноважених на виконання функцій держави, спрямована на протиправне використання наданих їм повноважень для одержання матеріальних благ, послуг, пільг або інших переваг» [22]. Як явище економічне і асоціальне, корупція виникає в процесі реалізації тіньових економічних відносин між посадовими особами та іншими суб'єктами (у т.ч. суб'єктами підприємницької діяльності) з метою задоволення особистих інтересів шляхом комерціалізації суспільних благ і цінностей [13, 70]. Справедливою з цього приводу є теза Д. Норта: «Якщо держава володіє силою примусу, то люди, що нею керують, використовуватимуть цю силу в своїх інтересах за рахунок решти суспільства» [3, 80].

Згідно з дослідженнями Міжнародної правозахисної організації Transparency International «Барометр глобальної корупції – 2009», Україна за рівнем корупції посіла останню сходинку серед 69 обстежених країн. Рівень корупції в Україні оціни-

ли у 4,3 бала (за 5-ти бальною шкалою). Найближче до України за цим показником опинилися Боснія та Герцеговина – 4,2 бала, Хорватія – 4,1, Болгарія, Румунія – 4,0 бала. Найнижчий рівень корупції у Сінгапурі – 2,2, Данії – 2,4, Фінляндії – 2,5, Кувейті – 2,5 та Голландії – 2,6 [23, 28–29].

За даними цієї ж організації, найбільш корумпованими в Україні є державні установи – 28%, парламент – 25%, юстиція – 21%. Дещо менше корупція поширена у політичних партіях – 12%, бізнесі – 11%, мас-медіа – 2% [там само, 31].

Механізм виникнення корупційної пастки дуже схожий на описані вище. В умовах неадекватності законодавства, нераціональної державної політики, високої диференціації доходів корумпована система тимчасово може виявитися економічно більш ефективною, порівняно з безкорупційною. Постійно удосконалюючись, вона набуває ієрархічної структури, поєднується з іншими інституційними пастками. Корупційна система, виникаючи за межами легальних інститутів, може сприяти скороченню транзакційних витрат у контрактних відносинах, за умови, що втручання держави призводить до негативних екстерналій. Так, скажімо, «видатки зумовлені затримками, зволіканнями, порушенням умов, бюрократичною тяганиною та повільним винесенням ухвали», можуть бути скорочені через хабар як засіб «прискорення операції» [24, 476]. При цьому, закономірним є те, що не лише «отримані нечесним шляхом прибутки, а й усі бариші почасти визначені радше владою, ніж ефективністю» [там само, 51]. У цьому контексті підприємство виступає як об'єкт корупції. Значення влади для діяльності підприємства стає все вагомішим – влада «часто впливає на рівень прибутку потужніше, ніж дешева робоча сила, нові технології або раціональний економічний розрахунок. Бізнесові організації в усіх справах – від баталій за бюджетні асигнації до формування бюрократичної ієрархії – дедалі частіше керуються імперативами влади. Швидко примноження конфліктів довкола просування товарів і послуг, довкола наймання, передислокації заводів, запровадження новітніх машин чи виробів, довкола трансфертних вимог до ціноутворення, звітності, обліку видатків та визначення стандартів фінансової звітності» [там само, 52] – усе це далеко не повний перелік тих аспектів, вирішуючи які за допомогою корупційних схем підприємство виявляє себе як суб'єкт корупції.

У кінцевому підсумку така ситуація забезпечує ще більшу стійкість корупційної системи, відтак – погіршення інституційної рівноваги.

Сьогодні проблема подолання корупції в Україні стоїть дуже гостро, а шляхи її вирішення можуть бути надзвичайно різноманітними. І тут не можна не погодитися з В. Ойкеном, який слушно вважає, що економічна політика має бути спрямована не проти зловживань існуючих владних структур, а безпосередньо проти виникнення таких взагалі.

Інша інституційна пастка – неплатежі. Проблема неплатежів на вітчизняних підприємствах найбільш гостро постала на початку 90-х років ХХ ст. у зв'язку з лібералізацією цін. Остання вважалася однією із засадничих умов переходу економіки України на ринкові умови господарювання. Інфляційний стрибок, що за своїми темпами сягав гіперінфляції, дуже швидко позбавив підприємства засобів на його рахунках. В одну мить підприємства стали неплатоспроможними. Почали масово виникати запізнення платежів по транзакціях. Ситуацію не рятувала й кредитна система, яка працювала доволі хаотично. До того ж у законодавстві не було прописано ні закону про банкрутство, ні санаційних механізмів. У розвинених країнах виникнення подібної ситуації, зазвичай, попереджується завдяки ефективним ін-

ститутам кредитування і механізмам присилування до платежів через процедуру банкрутства і санації підприємств.

Якщо одне підприємство не платить своїм постачальникам, це відбивається на платоспроможності останніх і може стати причиною «лавини неплатежів» [4, 16]. Саме такий сценарій самореалізувався на Україні, його наслідки відчутні й до сьогодні. Під дією фундаментальних і організаційних чинників неплатежів більшість підприємств переналаштувалися на те, що не вимагали від своїх споживачів повної оплати своєї продукції. При цьому, й вони самі можуть лише частково оплачувати ресурси, отримувані від постачальників. У цих умовах припинення поставок неоплачуваних ресурсів було недоцільним, оскільки підприємство могло би повністю втратити своїх споживачів, а невдовзі припинити існування. Це б уже загрожувало поширенням «ланцюгової реакції» між підприємствами. Так, припинення діяльності одного підприємства з вертикально інтегрованим процесом зумовлює зупинку тих підприємств-споживачів, що знаходяться на інших стадіях виробничого циклу, і для яких втрата продукції, що є вхідним матеріалом, означає зупинення виробництва. Як наслідок – у господарських відносинах підприємств з'явилася й почала домінувати неписана норма: «Не можеш – не плати, але й від інших сплати не вимагай». Таким чином, сформувався і спрацював ефект координації, який, до того ж, забезпечив стійкість механізму неплатежів. Поєднання останнього з бартером та ухиленням від податків тільки посилило його стійкість. І хоча у 1992 р. в Україні було прийнято Закон «Про банкрутство», застосування його норм повністю блокувалося масовістю неплатежів з боку підприємств.

З неплатежами тісно пов'язана така інституційна пастка як бартер. Бартером є пряма безгрошова система обміну товарами і послугами між підприємствами. Вважається, що такий натуральний обмін виникає в нестабільних економічних системах зі слабозрозумілими товарними відносинами, високими темпами інфляції та дефіцитом як власної, так і іноземної валют. Фактично, «бартер виконує роль застави по операціях. Заборгованість відображає досить м'які бюджетні обмеження і часто виступає як засіб торговельного кредиту. Бартер і заборгованість співіснують у ризиковому середовищі, де правові важелі, що забезпечують виконання контрактів, є слабкими, а ринок капіталу – нерозвинутим. Вони також слугують засобом для ухилення від сплати податків, особливо при податковій системі, в основі якої ще й досі значною мірою лежать готівкові гроші» [25, 169].

Суть бартеру як економічного явища легко пояснюється з погляду транзакційних витрат. Зазвичай, транзакційні витрати бартеру суттєво переважають витрати грошових транзакцій, що робить бартер не вигідним. Проте, зі зростанням темпів інфляції зберігання грошей призводить до збільшення їх витрат. Знизити ці витрати можна шляхом пришвидшення їх обігу, але при цьому зростатимуть транзакційні витрати на здійснення економічних обороток. З певного моменту транзакційні витрати грошового обміну можуть досить швидко зростати, якщо фінансова система не справлятиметься зі збільшенням обсягів транзакційної активності. Така економічна ситуація була характерною для України на початку 90-х років ХХ ст. Банківська система, перебуваючи у зародковому стані, суттєво гальмувала розрахунки за транзакціями, які у цей час могли тривати від кількох тижнів до кількох місяців. Інколи вигіднішою була доставка готівки літаком у мішках, аніж перерахунок її з одного розрахункового рахунку на інший. Невдовзі керівництво низки підприємств зауважує, що транзакційні витрати бартеру значно нижчі від транзакційних

витрат при грошовому обміні. Підприємства починають надавати перевагу бартерним відносинам. При цьому, чим більше підприємств вдавалося до бартеру, тим нижчими були трансакційні витрати таких операцій, оскільки легше було знайти партнера для побудови бартерного ланцюжка (ефект координації). З часом трансакційні витрати бартеру продовжували знижуватись внаслідок ефекту навчання: підприємства навчилися вибудовувати довгі ланцюжки бартерних обмінів. «Таким чином, передумови для бартеру були створені завдяки зміні фундаментальних чинників – темпу інфляції і ризику неплатежів, що спричинило різку зміну співвідношення між трансакційними витратами грошового обміну і бартеру» [4, 14]. Нова норма зумовила появу й нових структур – бартерних посередників. До того ж, вона виявилась зручним інструментом ухилення від податків. У цих процесах відстежується ефект поєднання.

Бартерна поведінка підприємств підтримувалась ефектом координації, а її стійкість забезпечувалась ефектами навчання, поєднання і культурної інерції. У той час будь-яке підприємство, що вирішило вийти з системи бартеру, наражалося на високі витрати інституційної трансформації. Це стосувалося як розриву усталених зв'язків з партнерами, пошуку нових, так і готовності перебувати під пильним контролем податкових органів. У цих умовах різкі законодавчі санкції за бартер могли б призвести до тимчасового спаду виробництва, а для бартерних посередників – втрати частини доходу. І одні, і другі не були зацікавлені у припиненні бартеру, залишаючись прихильниками цієї норми товарних відносин.

На сьогодні в Україні частку бартерних транзакцій між підприємствами вдалось значно скоротити. Низка послідовно прийнятих законодавчих і нормативних актів суттєво обмежила бартерні транзакції. Змінився і їх характер. Зокрема, передбачалось, що на кінець 2009 р. обсяг бартерних угод в Україні сягне 5–10% товарообігу, а це приблизно 40–80 млрд. грн. Бартер продовжує існувати, але користується попитом лише у вузькому колі. Зараз він найпоширеніший у будівельному секторі (40–50%), транспортних, лізингових компаніях (10–15%) і медіахолдингах (7%) [26, 26].

Відносно новою інституційною пасткою для України є рейдерство. Під рейдерством розуміють як звичайне і цілком законне поглинання підприємств проти волі їх власників чи керівників, так і силове їх захоплення з метою зміни власника. Іншими словами рейдерство – це вилучення майна здебільшого на законних підставах, в основі виникнення яких лежать прогалини у законі або системні недоліки функціонування державних інститутів (судової та правоохоронної систем, системи реєстрації юридичних осіб тощо).

На сьогодні в Україні редейдерські дії набули системного характеру. За оцінками експертів інвестиційних компаній, щорічний обсяг поглинань і злиття становить коло 3 млрд. дол. З них приблизно 70% мають яскраво виражений рейдерський характер. Симптоматично те, що до схем протиправного привласнення підприємств широко залучаються державні та правоохоронні органи, державна виконавча служба, суди [12, 80]. За словами директора Антирейдерського союзу підприємців України А. Семидідька, у 2008 р. кількість захоплень досягала 2,5 тисяч випадків [27]. Нині в Україні діє 30–50 спеціалізованих рейдерських груп, рентабельність діяльності яких сягає кількисот відсотків, а результативність – майже 90% [12, 80]. Серед таких груп багато й іноземних (російських, казахських та ін.). Як наслідок ефекту удосконалення – рейдери діють останнім часом все витонченіше. «Якщо раніше за рейдерськими діями простежувалася якась одна компанія, то зараз все набагато складніше.

Сьогодні юридичне забезпечення рейдерських атак забезпечують одні компанії, силові дії – інша структура, судову підтримку забезпечує третя структура» [28].

Залежно від характеру і особливостей рейдерства, можна виділити три його основних види:

– «біле рейдерство» будує свої дії виключно на законних підставах, використовуючи законодавчі прогалини та прогалини у статуті підприємства, організовує скупку акцій чи боргів підприємства, намагається тимчасово погіршити його економічний і фінансовий стан, здешевивши його акції і т.п.;

– «сіре рейдерство» балансує на грані закону, часто порушуючи його. Для цього виду рейдерства характерним є використання сфабрикованих документів, подвійного реєстру, незаконних зборів акціонерів. Не обходиться воно й без корумпування суддів;

– «чорне рейдерство», як і «сіре», вдається до використання сфальсифікованих документів, але порівняно більше уваги надає підкупу чиновників різних адміністрацій, міністерств, правоохоронних органів, суддів. Однак, попри корупційні, незаконні і неправосудні рішення, прикметною ознакою «чорного рейдерства» є обов'язкове застосування насильницьких методів для реального втілення своїх рішень [29, 54].

Рейдерство в останніх двох його видах є негативним економіко-правовим явищем, боротьба з проявами якого необхідна на всіх рівнях. У той же час, «біле рейдерство» є економічно обґрунтованим і корисним для економіки поглинанням, що дозволяє викоринювати неефективне, некомпетентне і слабке керівництво.

В Україні для боротьби з незаконним рейдерством створена Міжвідомча комісія з питань протидії протиправному поглинанню та захопленню підприємств при КМУ. Інша структура – Антирейдерський союз підприємств України, створений у 2007 р., як не дивно, користується подвійною славою – антирейдера і рейдера [30]. У 2010 р. у повному обсязі вступає у силу Закон України «Про акціонерні товариства». Низка його положень «прикриває багато законодавчих прогалин, якими користувалися рейдери, вибудовуючи схеми захоплень та/або блокуючи приватизацію підприємств» [31, 32].

Але, попри усе це, сьогодні питання протистояння рейдерству найбільшою мірою лежить в інституційній площині самого підприємства як суб'єкта цієї інституційної пастки.

Підсумовуючи сказане, можна констатувати необхідність всебічного дослідження як природи інституційних пасток, механізмів їх виникнення, так і наслідків для економічних систем з метою розробки раціональної державної політики, орієнтованої на подолання інституційних пасток та їх негативного впливу на розвиток вітчизняної економіки на всіх її рівнях.

Подальші дослідження проблеми вбачаємо у розробці дієвих механізмів у подоланні сил інституційної пастки на рівні підприємства, фірми чи будь-якого іншого економічного агента. Цей процес є багатоплановим, доволі складним і неоднозначним. Він повинен безпосередньо вписуватись у відповідні інституційні зміни, що реалізуються на макроекономічному рівні і бути належно мотивованим.

Література

1. Олейник А. «Институциональные ловушки» постприватизационного периода в России / А. Олейник // Вопросы экономики. – 2004. – № 6. – С. 79–94.
2. Ющенко Н.К. Институциональные ловушки в переходной экономике / Н.К. Ющенко, Е.А., Чаусовская // Наукові праці ДонНТУ. Серія : економічна. – 2006. – Випуск 103-2. – С. 60–66.
3. Норт Д. Институції, інституційна зміна та функціонування економіки / Даглас Норт ; пер. з англ. І. Дзюб. – К. : Основи, 2000. – 198 с.
4. Полтерович В.М. Институциональные ловушки и экономические реформы / В.М. Полтерович. – М. : ЦЭМИ РАН и РЭШ, 1999. – 37 с.
5. Полтерович В. На пути к новой теории реформ / Виктор Полтерович. – М. : ЦЭМИ РАН и РЭШ, 1999 // Центральный экономико-математический институт РАН [Электронный ресурс]. – Режим доступа до журн. : <http://www.cemi.rssi.ru/rus/publicat/e-pubs/ep99004.htm>.
6. Ляшенко В.І. Институційні пастки перехідної економіки / В.І. Ляшенко // Наукові праці ДонНТУ. Серія : економічна. – 2005. – Вип. 89-1. – С. 178–184.
7. Зайцев І. Бій з тінню / Іван Зайцев // Контракти. – 2007. – № 13. – С. 60–63.
8. Зайцев І. Веселий рейдер / Іван Зайцев // Контракти. – 2007. – № 6. – С. 66.
9. Нашкєрська М.М. Особливості ухилення та уникнення від сплати податків / М.М. Нашкєрська // Науковий вісник : Збірник науково-технічних праць національного лісотехнічного університету України. – 2008. – Вип. 18.7. – С. 258–263.
10. Базиліук А.В. Тіньова економіка в Україні / А.В. Базиліук, С.О. Коваленко : монографія / наук. ред. В.Ф. Волик. – К. : НДЕІ Мінекономіки України, 1998. – 206 с.
11. Попович В.М. Тіньова економіка як предмет економічної кримінології : монографія / Володимир Михайлович Попович. – К. : Правові джерела, 1998. – 448 с.
12. Мазур І.І. Детинізація економіки як пріоритет економічної безпеки України / Ірина Іванівна Мазур // Стратегічні пріоритети. – 2008. – № 3. – С. 76–83.
13. Мазур І. Корупція як інститут тіньової економіки / І. Мазур // Економіка України. – 2005. – № 8. – С. 68–74.
14. Скрипник А. Детермінанти корупції в Україні / А. Скрипник, А. Вдовиченко // Економіка України. – 2009. – № 4. – С. 29–43.
15. Вольчик В.В. Институциональная инерция и развитие российской системы образования / В.В. Вольчик, М.М. Скорев // Экономический вестник Ростовского государственного университета. – 2003. – Т. 1. – № 4. – С. 55–63.
16. Бренделева Е.А. QWERTY-эффекты, институциональные ловушки с точки зрения теории трансакционных издержек / Е.А. Бренделева // Экономический вестник Ростовского государственного университета. – 2006. – Т. 4. – № 2. – С. 42–47.
17. Загородній А.Г. Фінансово-економічний словник : словник / А.Г. Загородній, Г.Л. Вознюк. – Львів : Вид-во Національного університету «Львівська політехніка», 2005. – 714 с.

18. Система оподаткування у світі : звіт 2008 // Rate 1. Перша рейтингова система [Електронний ресурс]. – Режим доступу до журн. : <http://rate1.com.ua/uk/archive/1141/systemy-opodatkuvannya>.
19. Золотько І.А. [Текст] Податкова система : навчальний посібник / Ірина Анатоліївна Золотько. – К. : КНЕУ, 2005. – 204 с. – (До 100-річчя Київського національного економічного університету).
20. Давиденко Б. Економіка: в тени 36% / Борис Давиденко // Дело від 27.10.2009. [Електронний ресурс]. – Режим доступу до журн. : <http://delo.ua>.
21. Федяшин А. «Теневая економіка» Європы: здравствуй, кризис! / А. Федяшин // Бизнес класс [Електронний ресурс]. – Режим доступу до журн. : <http://www.classs.ru/stati>.
22. Закон України «Про боротьбу з корупцією» // ВВР. – 1995. – № 34. – Ст. 266.
23. Global corruption barometer – 2009 // [Електронний ресурс]. – Режим доступу до журн. : <http://www.transparency.org>.
24. Тоффлер Е. Нова парадигма влади. Знання, багатство, сила / Елвін Тоффлер ; пер. з англ. Н. Бурдукової. – К. : Вид-во «АКТА», 2003. – 688 с.
25. Дюшен Ж. Монетизація та грошова емісія в Україні / Жерар Дюшен, Апостолос Папафіліппу, Олексій Секареєв [Електронний ресурс]. – Режим доступу до журн. : <http://www.case.ukraine.kiev.ua>.
26. Руденко В. Усе поміняти / Вікторія Руденко // Контракти. – 2009. – № 47. – С. 26.
27. Рейдерські захоплення в Україні б'ють рекорди // Новинар від 16.03.2009 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу до журн. : <http://novynar.com.ua/business/59447>.
28. Антирейдерський союз підприємців стурбований активізацією казахських рейдерських структур в Україні // Новини України від 9 липня 2009 р. : [Електронний ресурс]. – Режим доступу до журн. : <http://ua.proua.com/news/2009/07/09/134357.html>.
29. Кабилу А.М. Рейдерство и враждебные поглощения: сущность, виды, методы защиты / А.М. Кабилу // Вісник економічної науки України. – 2007. – № 2. – С. 53–58.
30. Рейтинг найбільш активних рейдерів очолив Антирейдерський союз // Хрещатик від 24.09.2009 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу до журн. : <http://www.kreschatic.kiev.ua/ua/3442/news/1253785282.html>.
31. Бережанський А. Товариство в законі / Андрій Бережанський // Контракти. – 2008. – № 39. – С. 32.

Редакція отримала матеріал 24 вересня 2010 р.