

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ЛЬВІВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ ІМЕНІ ІВАНА ФРАНКА

Кваліфікаційна наукова
праця на правах рукопису

САЛОВСЬКИЙ ОСТАП БОГДАНОВИЧ

УДК 330.341.2 : 330.837

ДИСЕРТАЦІЯ

ІНСТИТУЦІЙНИЙ АНАЛІЗ ЕВОЛЮЦІЇ ЕКОНОМІЧНОЇ СИСТЕМИ
УКРАЇНИ

051 “Економіка”

05 “Соціальні та поведінкові науки”

Подається на здобуття наукового ступеня доктора філософії

Дисертація містить результати власних досліджень. Використання ідей, результатів і текстів інших авторів мають посилання на відповідне джерело.

_____ О.Б. Саловський
(підпис, ініціали та прізвище здобувача)

Науковий керівник: Ватаманюк Остап Зіновійович, д.е.н., проф.

ЛЬВІВ 2021

АНОТАЦІЯ

Саловський О.Б. Інституційний аналіз еволюції економічної системи України. – Кваліфікаційна наукова праця на правах рукопису. Дисертація на здобуття наукового ступеня доктора філософії за спеціальністю 051 – “Економіка”. – Львівський національний університет імені Івана Франка. – Львів, 2021.

Дисертацію присвячено дослідженню траєкторії руху вітчизняної економічної системи на етапі незалежності України, визначенню проблемних чинників розвитку та розробці рекомендацій щодо побудови суспільно продуктивних (інклюзивних) інституцій. Вибір теми продиктований об’єктивною потребою створення інституційних передумов для переходу української економіки до усталеного зростання та проведення ефективних суспільних реформ, а також підвищенням наукового інтересу до вивчення еволюційних відмінностей економічних систем, проблем їх успішного розвитку, причин добробуту, багатства та бідності тощо.

У роботі обґрунтовано доцільність використання методології та принципів сучасної інституційної теорії до аналізу розвитку та змін в економічних системах. Зокрема, встановлено, що інституціоналізм дозволяє досліджувати економічну проблематику з різних точок зору та в міждисциплінарному і еволюційно-історичному вимірах. Завдання інституційної теорії не обмежуються поясненням універсальних теоретичних конструкцій, а полягають у розв’язанні специфічних проблем-кейсів.

Дисертантом з’ясовано теоретико-методологічні основи та уточнено категорійно-понятійний апарат інституційного аналізу еволюції економічних систем, зокрема сформульовано власну дефініцію головного об’єкта дослідження – економічної системи. Її визначено як сукупність взаємопов’язаних інституцій, котрі впорядковують та організовують перебіг економічних процесів і сприяють ухваленню рішень її учасниками на різних рівнях. Також автором систематизовано підходи світових та вітчизняних

вчених щодо трактування сутності та функцій інституцій, внаслідок чого визначено, що інституції – це “правила гри” у суспільстві, які узгоджують та координують діяльність економічних агентів, структурують їхню поведінку, а також визначають допустимі та недопустимі для них альтернативи. Додаткову теоретико-методологічну інтерпретацію в роботі отримали концепції “інституційної рівноваги” та “ринку інституцій”, зокрема в контексті характеристики особливостей розвитку економіки України.

Понад те, як наслідок ґрунтовного дослідження розвитку парадигми інституціоналізму, виявлено, що важливою теоретико-методологічною передумовою успішних реформ та стабільних інституційних перетворень в економічних системах є інклюзивність інституцій. З’ясовано, що прогресивнішого розвитку досягне та економічна система, у якій представники влади будують суспільні інституції не лише в інтересах вузьких кіл, а для блага всього суспільства. Досліджено природу продуктивних інституційних змін, особливості та перешкоди їх впровадження, шляхи мінімізації масштабу негативного впливу траєкторії попереднього розвитку. Вдосконалено структуру алгоритму здійснення інституційних змін в економіці, котра поглиблює фундаментальні теоретичні положення і враховує адаптовані позиції теорії еволюційного інституціоналізму та сучасних досліджень.

Здійснено аналіз ключових особливостей командно-адміністративної системи колишнього СРСР як етапу, котрий передував формуванню економіки незалежної України. Систематизовано та увиразнено відмітні наслідки впливу господарської системи колишнього СРСР на розвиток вітчизняних інституцій, а також виявлено механізми їх прояву на сучасному етапі. Зокрема, серед головних рис негативного інституційного спадку виявлено: тісний симбіоз інституцій влади і власності, відмінності в економічній дійсності та способі життя широкого кола громадян і представників влади; популізм, патерналізм, довготривалу незрілість громадянського суспільства; часте превалювання особистих “зв’язків”, різнорівневу корупцію, орієнтованість на досягнення формального успіху тощо. Аргументовано причини вкорінення несприятливого

інституційного порядку в економіці на початковому етапі незалежності України та слабкості ринку інституцій.

У дисертації також розроблено та пояснено авторський концептуальний аналітичний підхід, котрий застосовано до аналізу еволюційних змін в економіці України. Наукова новизна запропонованого підходу ґрунтується на розгляді п'яти груп інституцій: власності, влади, конкуренції, інновацій та цінностей у межах української економічної системи. Подальшого розвитку в рамках підходу набула методологічна інтерпретація процесу інституційного аналізу шляхом поступового квалітативного виділення головних характеристик формальних і неформальних інституцій української економічної системи на прикладі сфер власності, влади, конкуренції, інновацій та цінностей, доведення їх важливості, а також підсилення якісних даних щодо розвитку інституцій кількісним аналізом.

Відповідно до цього підходу, проаналізовано стрижневі риси еволюції інституцій власності в українській економіці, виділено особливості розвитку формальних та неформальних “правил гри” у царині влади, окреслено принципові аспекти еволюції інституцій у сфері конкуренції. З'ясовано основні ознаки загального інституційного фону здійснення інноваційної діяльності у вітчизняній економічній системі, а також досліджено спектр цінностей та пріоритетів українського суспільства. Виявлено, що специфіка інституційної конфігурації вітчизняної економіки полягає у вагомих розбіжностях між формальною декларативністю норм та реальним функціонуванням економічної системи.

Окремо розглянуто динаміку реалізації державної політики у сферах власності, влади, конкуренції, інновацій та цінностей. З'ясовано, що амбівалентна конфігурація інституцій у вітчизняній економіці на різних етапах призвела до хронічної незавершеності реформ та їх гальмування. В підсумку, обґрунтовано існування “посттрансформаційної” економічної моделі розвитку в Україні, котра великою мірою допускає співіснування інституцій влади, власності, монополізму, рентоорієнтованої поведінки та відсутності чіткої

мотивації до змін, інновацій та прогресивних реформ при одночасній підтримці інституцій ринку і демократії, забезпеченні прав і свобод та публічному декларуванні важливості реформ.

Здійснено кількісну оцінку еволюції економіки України в розрізі запропонованої дисертантом концепції щодо п'яти груп інституцій та в контексті міжнародного порівняння із економічними системами країн Центральної та Східної Європи. Як наслідок, запропоновано авторський інтегральний індикатор розвитку інституцій у економічних системах, що дало змогу запропонувати новий підхід до економічної кластеризації постсоціалістичних країн Центральної та Східної Європи: виокремлення груп подібних країн не лише за географічною ознакою, а й на основі показників розвитку відповідних інституцій. Крім того, зазначено можливості запозичення релевантного міжнародного досвіду країн-лідерів отриманого рейтингу та досліджено ступінь кореляційно-регресійного зв'язку показника ВВП на душу населення та розроблених інтегральних показників розвитку інституцій.

Дисертантом наголошено на важливих аспектах реалізації політики розвитку інституцій у досліджуваних сферах з огляду на співвідношення формальних і неформальних “правил гри”. Запропоновано низку пропозицій щодо можливих заходів державної політики у царинах власності, влади, конкуренції, інновацій та цінностей, котрі сприятимуть розвитку інклюзивних та суспільно бажаних інституцій в економічній системі України. Також з'ясовано, що для побудови стабільного інституційного фундаменту повинна існувати культура довіри та співпраці, кожен учасник економічної системи має усвідомлювати та додержуватись сфер своєї відповідальності, а державна політика – бути спрямованою на вивчення реального життя українців та закріплення суспільно продуктивних інституцій.

Ключові слова: економічна система, інституції, формальні інституції, неформальні інституції, “правила гри”, інституційна трансформація, трансформаційна економіка, інституційний спадок, інституційні зміни, інституційний аналіз.

СПИСОК ПУБЛІКАЦІЙ ЗДОБУВАЧА

Наукові праці, в яких опубліковані основні наукові результати дисертації:

1. Саловський, О.Б. (2020). Комплексна оцінка розвитку інституцій національної економіки: порівняльний аналіз країн Центральної та Східної Європи. *Evropský časopis ekonomiky a managementu*, 6 (5), 6–13.
2. Саловський, О.Б. (2020). Державна політика реформування інституційної системи України. *Науковий вісник НЛТУ України*, 30(2), 66–71.
3. Саловський О.Б. (2019). Трансформація української господарської системи у розрізі інституцій власності, влади, конкуренції, інновацій та цінностей. *Вісник Львівського університету. Серія Економічна*, 1(57), 271–281.
4. Саловський, О.Б. (2019). Історія розвитку парадигми інституціоналізму. *Історія народного господарства та економічної думки України*, 52, 49–71
5. Саловський, О.Б. (2018). Інституційні зміни на шляху до добробуту: аналіз механізму, типів та особливостей. *Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки*, 5(1), 227–234.
6. Саловський, О.Б. (2018). Еволюція поняття "інституції" в економічній науці. *Формування ринкової економіки в Україні*, 40, 189–195.

Наукові праці, які засвідчують апробацію матеріалів дисертації:

7. Саловський О.Б. (2016) Інституційні виклики системної трансформації економіки України в ХХІ столітті. *Міжнародна науково-практична конференція студентів, аспірантів та молодих вчених “Шевченківська весна 2016: Економіка”*. – Київ: Київський національний університет імені Тараса Шевченка, 135–136.
8. Саловський О.Б. (2017) Еволюція ключових інституцій командно-адміністративної економіки під час переходу до ринку. *Матеріали XXIV-тої міжнародної наукової конференції студентів, аспірантів та молодих учених “Актуальні проблеми функціонування господарської системи*

- України”. Львів: Львівський національний університет імені Івана Франка, 121–122.
9. Саловський О.Б. (2018) Види та функції інституцій: сучасне трактування. *Актуальні проблеми сучасної науки: збірник тез доповідей міжнародної науково-практичної конференції*. Київ: Міжнародний центр науки і досліджень, 36–38.
 10. Саловський О.Б. (2018) Шляхи подолання залежності від траєкторії попереднього розвитку. *Фінансові аспекти розвитку держави, регіонів та суб'єктів господарювання: сучасний стан та перспективи: збірник матеріалів IV міжнародної науково-практичної конференції*. Одеса: Одеський національний університет імені Мечникова, 85–86.
 11. Саловський О.Б. (2019) Особливості генези ринку інституцій в Україні. *Матеріали XXVI міжнародної наукової конференції студентів, аспірантів та молодих учених “Актуальні проблеми функціонування господарської системи України”*. Львів: Львівський національний університет імені Івана Франка, 94–95.
 12. Саловський О.Б. (2020) Інституційні рамки здійснення інновацій в Україні. *Міжнародна науково-практична конференція студентів, аспірантів та молодих вчених “Шевченківська весна 2020. Сучасні виклики для економіки”*. Київ: Київський національний університет імені Тараса Шевченка, 33–34.
 13. Саловський О.Б. (2020) Теоретичні основи організації інституційних реформ в економіці. *Матеріали XXVII міжнародної наукової конференції студентів, аспірантів та молодих учених “Актуальні проблеми функціонування господарської системи України”*. Львів: Львівський національний університет імені Івана Франка.

ABSTRACT

Salovskyi, O. Institutional analysis of the evolution of Ukraine's economic system. – Manuscript. The dissertation for the Doctor of Philosophy degree, specialty 051 “Economics”. – Ivan Franko National University of Lviv. – Lviv, 2021.

The dissertation is devoted to an in-depth research on the trajectory of the economic system of Ukraine during the period of independence, identification of limiting factors, and elaboration of recommendations for the development of effective and inclusive institutions. The choice of the research topic is substantiated by the objective need of creating institutional preconditions for the transition of the Ukrainian economy to stable economic growth and implementing effective reforms. Furthermore, the importance of the dissertation topic is strengthened by an increasing scholarly interest in issues of institutional and evolutionary differences among economic systems, problems of their successful development, causes of prosperity, wealth, and poverty.

The rationale for using the methodology of institutionalism to analyze the development and changes in economic systems is substantiated. In particular, it is remarked that institutionalism allows researchers to explore economic issues from different points of view and in interdisciplinary, as well as evolutionary and historical perspectives. The mission of institutionalism is not limited to explaining and adapting universal theoretical constructions, but rather solving specific case study problems.

The conceptual apparatus of the institutional analysis, applied for the evolution of economic systems, is clarified. In particular, the author formulated his own definition of an economic system, the main object of the dissertation. It is defined as a set of institutions that regulate and organize the course of economic processes and facilitate decision-making by its participants at various levels. Moreover, based on the analysis of approaches by Ukrainian and foreign scholars, it is determined that institutions are the rules in a society that coordinate the activities of economic agents, structure their behavior, and signify acceptable and unacceptable alternatives.

In addition, as a result of a thorough study of the institutionalist paradigm, it is found that successful economic reforms and strong institutional transformations of economic systems, to a great extent, depend on inclusive institutions. It is identified that an economic system would potentially achieve much progress in economic development if respective authorities built public institutions not only for the sake of narrow groups, but for the benefit of society as a whole. The dissertation also features the findings on algorithms of effective institutional changes, obstacles for their implementation, and ways of minimizing the negative influence of path dependency.

The author draws attention to key institutional features that the economy of independent Ukraine inherited from the command system of the former USSR as its predecessor. The main traits of the negative institutional legacy include the close symbiosis of power and property institutions, conspicuous differences between economic realities for average citizens and officials; populism, paternalism, long-term immaturity of civil society; frequent prevalence of personal "connections" over formal norms, multilevel corruption, among others. The author also considers the reasons for the development of an unfavorable institutional order in the economy at the initial stages of Ukraine's independence.

In order to investigate evolutionary changes in Ukraine's economic system, a new approach is elaborated and explained by the author. The novelty of the proposed approach grounds on five groups of institutions, namely, property, power, competition, innovation, and values. In accordance with the approach, core characteristics of property institutions' development in the economy of Ukraine are analyzed, as well as the attributes of formal and informal political power norms are highlighted. In addition, the fundamental aspects of the evolution of competition and innovation institutions are regarded, as well as key values, mentality features, and priorities of Ukrainian society are explored. Consequently, it is clarified that the peculiarities of the institutional configuration of Ukraine's economy lie in the significant differences between the formal outline and the actual content and functioning of the economic system.

The dynamics of state policy in the areas of property, power, competition, innovation, and values are analyzed. It is identified that the unfavorable configuration of institutions in the economy of independent Ukraine at various historical stages has led to the chronic incompleteness of state reforms and associated tendencies for reforms' inhibition. As a result, the existence of a specific "post-transformational" economic model in Ukraine is remarked, and the existence of several institutional disequilibria is noted.

Furthermore, the dissertation features a quantitative assessment of the evolution of Ukraine's economy in terms of five groups of institutions and in the context of international comparisons with the economic systems of Central and Eastern European countries. The author develops an integrated indicator of the institutional development in economic systems, as well as clusters the researched countries according to it. The possibilities of borrowing relevant international best practices for Ukraine are noted. The degree of correlation-regression relationship between GDP per capita indices and proposed institutional indicators is investigated.

The author stresses important aspects of implementing the policies for institutions' development in the studied areas, offers recommendations for the spheres of property, power, competition, innovation, and values that will potentially promote the development of inclusive institutions in Ukraine. It is also stated that in order to build a stable and effective institutional environment, there has to be a culture of trust and cooperation established in the Ukrainian society, where each participant of the economic system adheres to their areas of responsibility. In addition, as a part of this configuration, state policymakers explore the real life of Ukrainians and convert gained insights into socially desired institutions.

The research novelty of the dissertation refers to the fact that the author offers a conceptual approach to the study of evolutionary and transformational changes in economic systems based on the identification of five key groups of institutions: property, power, competition, innovation, and values, as well as investigation of their close relationships within the Ukrainian economy. In addition, based on the approach,

an integrated indicator of the institutional environment development of economic systems is developed and explained.

The dissertation also elaborates and improves theoretical findings on the structure of the institutional change algorithms in an economy, deepening fundamentals and taking into account the adapted points of evolutionary institutionalism and modern research; the analysis of the institutional heritage of the command economy in Ukraine, in particular on the basis of highlighting the distinctive features of the economic system of the former USSR and pinpointing the mechanisms of their current manifestation; the approach to an economic clustering of the post-socialist economic systems of Central and Eastern European countries, in particular, based on previously offered institutional indicators; proposals for public policy in the areas of power, property, competition, innovation, and values, given the ratio of formal and informal institutions in these realms.

The following theoretical points have been further developed in the dissertation: interpretation of the “institutional equilibrium” concept in relation to the development of economic systems, as well as theoretical and methodological applications of the “market of institutions” term in the context of the economy of Ukraine; research on the evolutionary features of the institutionalist paradigm, especially its post-classical and adaptive nature; structuring the process of institutional analysis via gradual qualitative research on the main features of formal and informal institutions of the Ukrainian economic system based on aforementioned realms of property, power, competition, innovation, and values, as well as strengthening qualitative data with quantitative analysis.

Keywords: economic system, institutions, formal institutions, informal institutions, “rules of the game”, institutional transformation, transformational economy, institutional heritage, institutional change, institutional analysis.

LIST OF PUBLICATIONS

Publications that feature main academic results of the dissertation

1. Salovskyi, O.B. (2020) Comprehensive assessment of the national economy institutions: comparative analysis of Central and Eastern European countries. *European Journal of Economics and Management*, 6 (5), 6–13. [in Ukrainian].
2. Salovskyi, O.B. (2020) Public policy reforms of institutions in Ukraine. *Scientific Bulletin of UNFU*, 30 (2), 66–71. [in Ukrainian].
3. Salovskyi, O.B. (2019) Institutional transformation of Ukrainian economic system in the context of property, power, competition, innovations, and values. *Visnyk of the Lviv University. Series Economics*, 1 (57), 271–281. [in Ukrainian].
4. Salovskyi, O.B. (2019) History of the institutionalist paradigm. *History of economics and economic thought of Ukraine*, 52, 49–71. [in Ukrainian].
5. Salovskyi, O.B. (2018) Institutional change towards well-being: an analysis of the mechanism, types, and peculiarities. *Herald of Khmelnytskyi national university. Economic Sciences*, 5(1), 227–234. [in Ukrainian].
6. Salovskyi, O.B. (2018) Evolution of the term “institutions” in economic science. *Formation of market economy in Ukraine*, 40, 189–195. [in Ukrainian].

Publications that certify the approbation of the dissertation materials:

7. Salovskyi O. (2016) Systemic transformation of the Ukrainian economy in the XXI century: institutional challenges. *International scientific conference of students, PhD students, and young researchers "Shevchenko Spring 2016: Economics"*, Kyiv: Taras Shevchenko National University of Kyiv, 135–136.
8. Salovskyi O. (2017) Evolution of key command economy institutions during the market transition. *Proceedings of the XXIV International Scientific Conference of Students, PhD Students, and Young Scientists "Actual Problems of the Economic System of Ukraine"*. Lviv: Ivan Franko National University of Lviv, 121–122.
9. Salovskyi O. (2018) Types and functions of institutions: modern interpretation. *Actual problems of modern science: collection of abstracts of the international conference*. Kyiv: International Center for Science and Research, 36–38.

10. Salovskyi O. (2018) Ways to overcome economic path dependence. *Financial aspects of the development of the state, regions, and business entities: current status and prospects: collection of materials of the IV international scientific conference*. Odesa: Odesa Mechnikov National University, 85–86.
11. Salovskyi O, (2019) The origins of the market for institutions in Ukraine: key peculiarities. *Proceedings of the XXVI International Scientific Conference of Students, PhD Students, and Young Scientists "Actual Problems of the Economic System of Ukraine"*. Lviv: Ivan Franko National University of Lviv, 94–95.
12. Salovskyi O. (2020) Institutional framework for innovations implementation in Ukraine, *International scientific conference of students, PhD students, and young researchers "Shevchenko Spring 2020. Contemporary economic challenges"*, Kyiv: Taras Shevchenko National University of Kyiv, 33–34 (March 2020).
13. Salovskyi O. (2020) Theoretical foundations for the organization of institutional reforms in modern economies. *Proceedings of the XXVII International Scientific Conference of Students, PhD Students, and Young Scientists "Actual Problems of the Economic System of Ukraine"*. Lviv: Ivan Franko National University of Lviv.

ЗМІСТ

ВСТУП.....	15
РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ ЗАСАДИ ЗАСТОСУВАННЯ ІНСТИТУЦІЙНОГО ІНСТРУМЕНТАРІЮ ДО АНАЛІЗУ ЕВОЛЮЦІЇ ЕКОНОМІЧНИХ СИСТЕМ	23
1.1. Концептуальні підходи до вивчення економічних систем та інституцій.....	23
1.2. Еволюція історичних форм парадигми інституціоналізму	43
1.3. Сучасна теорія інституційних змін в економічних системах	63
Висновки до розділу 1	87
РОЗДІЛ 2. АНАЛІЗ ОСНОВНИХ ВИЗНАЧНИКІВ ПРОЦЕСУ ІНСТИТУЦІЙНОЇ ЕВОЛЮЦІЇ ЕКОНОМІЧНОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ.....	90
2.1. Інституційний спадок командно-адміністративної системи в Україні	90
2.2. Головні тенденції та показники інституційної трансформації вітчизняної економіки	111
2.3. Державна політика реформування інституцій економічної системи України	144
Висновки до розділу 2	168
РОЗДІЛ 3. ШЛЯХИ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ІНСТИТУЦІЙ ЕКОНОМІЧНОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ.....	171
3.1. Порівняльна характеристика економічних систем країн Центральної та Східної Європи за показниками розвитку інституцій.....	171
3.2. Напрями розвитку та реформування інституцій вітчизняної економіки ...	188
Висновки до розділу 3	203
ВИСНОВКИ.....	206
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ.....	211
ДОДАТКИ.....	235

ВСТУП

Актуальність теми. Сучасна економічна наука щоразу частіше торкається проблем, пов'язаних із розходженням ліній економічного розвитку різних країн, причинами їх багатства, бідності та відмінностей еволюції. Крім того, проблеми вітчизняної господарської практики, зокрема нестабільна макроекономічна динаміка останніх років та перманентні складнощі щодо проведення успішних реформ, актуалізують питання історико-еволюційного дослідження траєкторії української економічної системи, ідентифікації проблемних чинників розвитку та розробки власних рецептів і підходів до створення суспільно продуктивних (інклюзивних) інституцій.

Доцільність вивчення проблем та перспектив еволюції вітчизняної економічної системи в рамках дисертації зумовлена об'єктивною необхідністю виходу України із затяжної кризи та формування інституційних передумов для переходу вітчизняної економіки до усталеного зростання. Здійснення аналізу саме на основі дослідження інституцій продиктоване підвищенням наукового інтересу до інституційної проблематики і методології за останні десятиліття, адже якість інституцій суттєво впливає на ефективність процесу господарювання і в залежності від конкретних умов може каталізувати або ж гальмувати розвиток.

Насамперед зауважимо, що економічні системи були об'єктом активного наукового дослідження відомих зарубіжних вчених П.Грегорі, Х.Зайделя, Т.Коваліка, Л.Лозовського, К.Маркса, В.Нордгауза, А.Оксенфельдта, Б.Райзберга, С.Роузфілда, Г.Петерса, Ф.Прайора, П.Семюелсона, Е.Стародубцевої, Р.Стюарта, Р.Теммена, Р.Єлемесова. Серед вітчизняних науковців тематику економічних систем активно досліджували В.Базилевич, Г.Башнянин, В.Голубничий, І.Грабинський, І.Грабинська, Л.Гринів, Н.Джигора, С.Злупко, Б.Кульчицький, Я.Кульчицький, М.Маліновська, С.Панчишин та ін.

Проблематиці інституційної еволюції та трансформації економіки присвятили свої праці відомі зарубіжні дослідники Д.Аджемоглу, А.Аслунд, Л.Бальцерович, С.Вінтер, О.Гаврилишин, Я.Корнаї, Р.Нельсон, В.Норт,

В.Полтерович, Дж.Робінсон, Дж.Роланд, Р.Сагден, Е. де Сото, Р.Фогель, Дж.Ходжсон та вітчизняні вчені С.Архієреєв, С.Вегера, Б.Гаврилишин, Т.Гайдай, Н.Гражевська, А.Гриценко, В.Дементьєв, В.Лагутін, В.Небрат, Ю.Павленко, Р.Пустовійт, О.Яременко та ін.

Вплив окремих інституцій на функціонування вітчизняної економіки став предметом наукових розвідок Я.Бережного, К.Гордіци, І.Гурняка, Ю.Кіндзерського, М.Кічурчак, О.Колісника, В.Литвина, Н.Михальчишин, К.Петракової, П.Петровського, І.Поліщука, В.Савчука, О.Траверсе, Т.Фертікової, О.Фісуна, В.Якубенка та ін. Особливості різних аспектів державної політики стосовно інституцій лягли в основу досліджень А.Білоус, Т.Гусейнова, Н.Дребот, Л.Жукової, В.Захарченка, В.Іванюти, С.Кравченка, В.Купрійчука, Л.Лебедевої, Н.Литвиненко, Н.Малініної, Н.Ногінової, В.Опанасенка, Г.Пилипенко, С.Пригородової, В.Савченка, Т.Швидкої та ін.

Незважаючи на вагомі наукові здобутки згаданих вчених, залишаються невирішеними окремі аспекти систематизації теоретико-методологічних підходів інституціоналізму до аналізу еволюції економічних систем, у тому числі української економічної системи. Крім того, потребують додаткового аналізу проблеми подолання інституційного спадку командно-адміністративної системи в українській економіці, визначення ключових груп вітчизняних інституцій та характерних тенденцій їхнього розвитку, кількісного вираження інституційних показників, а також формування комплексної державної політики стосовно реформування інституцій в Україні. Актуальність згаданих питань обумовила постановку мети й завдань дослідження.

Зв'язок роботи з науковими програмами, планами, темами. Дисертаційна робота виконана у межах наукових проектів кафедри економічної теорії Львівського національного університету імені Івана Франка “Ринкові та інституційні механізми розвитку господарської системи України” (номер державної реєстрації: 0114U000872) та “Макроекономічне середовище розвитку бізнесу в Україні” (номер державної реєстрації: 0118U000597), де автором досліджено інституційні умови здійснення господарської діяльності в Україні

та запропоновано низку пропозицій щодо державної політики розвитку інституцій у сфері власності, влади, конкуренції, інновацій та цінностей.

Мета й завдання дослідження. Мета роботи – аналіз теоретичних підвалин та практичних аспектів еволюції економічної системи України впродовж років незалежності та розробка основних напрямів інституційних реформ. Для досягнення мети поставлено такі завдання:

- дослідити наукові підходи до визначення економічних систем, а також окреслити зміст та функції інституцій у економічних системах;
- систематизувати дані щодо історичних форм парадигми інституціоналізму та теоретичних основ використання інституційного інструментарію до аналізу еволюції економічних систем;
- з'ясувати концептуальні положення сучасної теорії інституційних змін;
- дослідити інституційний спадок командної економіки в Україні, виявити механізми його закріплення;
- виділити ключові інституції української економіки, здійснити якісний і кількісний аналіз тенденцій та головних інституційних показників вітчизняної економіки;
- виокремити та проаналізувати актуальні проблеми державної політики реформування інституцій в українській економічній системі;
- здійснити порівняльний аналіз розвитку інституцій економіки України та інших країн Центральної і Східної Європи;
- увиразнити перспективні напрями підвищення якості інституцій вітчизняної економіки та сформулювати відповідні рекомендації.

Об'єкт дослідження – економічна система України в період незалежності (від 1991 р.).

Предмет дослідження – сукупність економічних, політичних, правових та інших інституцій, динаміка яких визначає закономірності та особливості еволюції української економічної системи.

Методи дослідження. Теоретичним фундаментом дослідження стали здобутки економічної науки, зокрема традиційної та нової інституційних теорій, а також політології, психології та інших соціально-гуманітарних наук.

Методологія дослідження включає як загальнонаукові методи, так і спеціальні. У ході виконання дисертаційної роботи із першої групи методів використовувалися: метод ідеалізації (з метою теоретичного пояснення об'єкта дослідження), історично-еволюційний (для характеристики процесу вітчизняних інституційних перетворень), індукції й дедукції, структурно-функціонального підходу – під час обґрунтування головних положень інституційної теорії та трансформаційних передумов в українській економіці, порівняльного аналізу (в контексті огляду міжнародних зіставлень та порівняння окремих компонентів інституційної системи), формалізації (зادля відображення пояснюваних явищ, до прикладу, явища залежності від траєкторії попереднього розвитку).

Серед спеціальних методів зазначимо наступні: фактологічно-статистичний (з метою розрахунку та інтерпретації головних інституційних показників і пояснення особливостей їх динаміки), факторного і кластерного аналізу (для визначення важливих факторів розвитку економічних систем та поділу досліджуваних країн на однорідні групи за інституційними ознаками), кореляційно-регресійні методи (зadля виявлення зв'язку між інституційною динамікою та економічним розвитком). Окремо виокремимо інституційний метод, використаний при аналізі “правил гри” у кожній із досліджуваних у дисертації сфер та інтерпретації їх ролі для інституційної рівноваги.

Інформаційною базою дисертації є Конституція, закони та нормативно-правові акти України; вітчизняні та зарубіжні наукові джерела: монографії, статті, доповіді, аналітичні записки, публікації в збірниках науково-практичних конференцій, матеріали круглих столів; офіційні статистичні й звітні матеріали Антимонопольного комітету України, Державної аудиторської служби України, Державної казначейської служби України, Державної служби статистики України, Міністерства економічного розвитку і торгівлі України, Фонду

державного майна України; економічні звіти міжнародних організацій *Doing Business*, *The Heritage Foundation*, *Transparency International*, *World Bank Group*, *World Economic Forum*; Інтернет-ресурси та власні аналітичні розрахунки.

Наукова новизна отриманих результатів окреслена особистим внеском автора у дослідження актуальної наукової проблеми в царині економічної теорії та стосується визначення теоретичного і аналітичного підґрунтя еволюції інституцій в економіці України, а також перспективних напрямів їх розвитку. Найістотніші результати дисертаційного дослідження, які містять наукову новизну, полягають у тому, що:

вперше:

- запропоновано концептуальний підхід щодо дослідження еволюційних і трансформаційних змін в економічних системах на основі виокремлення п'яти ключових груп інституцій: власності, влади, конкуренції, інновацій і цінностей. Це дало змогу сформувати комплексний погляд на проблеми інституційних змін в українській економіці та розробити інтегральний індикатор розвитку інституцій в економічних системах, котрий є вдалою спробою переходу від якісного до кількісного аналізу понять, які складно піддаються вимірюванню;

удосконалено:

- структуру алгоритму здійснення інституційних змін в економіці, що дозволило поглибити фундаментальні теоретичні положення, врахувати адаптовані позиції теорії еволюційного інституціоналізму та сучасних досліджень, зокрема у питаннях ініціації інноваційних або імітаційних сценаріїв змін та інтерпретації алгоритму в межах розробки державної політики;
- аналіз інституційного спадку командно-адміністративної економіки в Україні, що допомогло увиразнити відмітні ознаки господарської системи колишнього СРСР та виявити механізми їх збереження, трансформації або прояву в умовах сьогодення;

- підхід до економічної кластеризації постсоціалістичних країн Центральної та Східної Європи, що дало змогу виокремити групи подібних країн не лише за географічною ознакою, а й на основі показників розвитку відповідних інституцій;

набули подальшого розвитку:

- інтерпретація концепції “інституційної рівноваги” стосовно характеристики економічного розвитку, а також теоретико-методологічне застосування терміну “ринок інституцій” стосовно економіки України, що допомогло пояснити окремі аспекти інерційності та залежності від траєкторії попереднього руху;
- дослідження природи та еволюції парадигми інституціоналізму, котрі підтвердили її постнекласичний адаптивний характер, а також підкреслили теоретико-методологічну значимість питань відродження наукового інтересу до де-факто забутого “раннього” інституціоналізму за останні десятиліття;
- структурування процедури інституційного аналізу, на підставі чого здійснено поетапне якісне виокремлення основних позитивних і негативних рис формальних та неформальних інституцій української економічної системи, а також підкріплення якісних даних аналізом динаміки кількісних показників;
- пропозиції щодо можливих заходів державної політики у секторах влади, власності, конкуренції, інновацій та цінностей, сформульовані з огляду на інституційні конфігурації у відповідних сферах.

Теоретичне та практичне значення отриманих результатів.

Одержаний в дисертаційному дослідженні науковий та практичний доробок стосується аналізу механізмів підвищення якості формальних та неформальних інституцій в процесі економічної еволюції та може бути використаний органами державної влади, консалтинговими і громадськими організаціями. Окремі положення дисертації використано у роботі Бібрської міської ради,

зокрема пропозиції щодо розвитку територіальних громад та побудови інклюзивних інституцій (довідка №1035 від 18 березня 2021 р.).

Теоретико-методологічні та аналітичні аспекти дослідження також можуть застосовуватись в процесі викладання економічних дисциплін та розробки навчальних курсів “Інституційна економіка”, “Бізнес-економіка”, “Економіка державного сектору”, “Економічний розвиток”, “Державне регулювання економіки”.

Особистий внесок здобувача. Дисертація є самостійною науковою розвідкою, у якій відображено авторське трактування ідей, теоретичних розробок і методологічних засад інституційного аналізу еволюції економічних систем. Результати, наукові рекомендації та висновки сформульовано автором особисто й опубліковано у вітчизняних і зарубіжних фахових виданнях.

Апробація результатів. Головні положення дисертації апробовані та отримали схвальні відгуки під час доповідей на XVI-ій Міжнародній науково-практичній конференції “Шевченківська весна 2016: Економіка” (5–8 квітня 2016 р., м.Київ), XXIV-ій Міжнародній науковій конференції “Актуальні проблеми функціонування господарської системи України” (19–20 травня 2017 р., м.Львів), Міжнародній науково-практичній конференції “Актуальні проблеми сучасної науки” (8–9 червня 2018 р., м.Київ), VI-ій Міжнародній науково-практичній конференції “Фінансові аспекти розвитку держави, регіонів та суб’єктів господарювання: сучасний стан та перспективи” (22–23 листопада 2018 р., м.Одеса), XXVI-ій Міжнародній науковій конференції “Актуальні проблеми функціонування господарської системи України” (17–18 травня 2019 р., м.Львів), XVIII-ій Міжнародній науково-практичній конференції “Шевченківська весна 2020: Сучасні виклики для економіки” (25 березня 2020 р., м.Київ), на підсумкових конференціях викладачів та аспірантів кафедри економічної теорії Львівського національного університету імені Івана Франка (2018–2021 рр., м. Львів), на засіданні осередку Наукового товариства ім. Т.Шевченка в Канаді (6 грудня 2018 р., м. Едмонтон, Канада).

Публікації. За результатами дисертаційного дослідження опубліковано 13 наукових праць, з них 5 – у вітчизняних фахових виданнях, 1 – у періодичному науковому виданні інших держав, які входять до Організації економічного співробітництва та розвитку та/або Європейського Союзу, 7 – за матеріалами міжнародних науково-практичних конференцій. Загальний обсяг публікацій автора за темою дисертації становить 6,46 друк. арк.

Структура та обсяг дисертації. Дисертація складається зі вступу, трьох розділів, висновків та списку використаних джерел, що налічує 297 найменувань. Загальний обсяг дисертаційної роботи складає 259 сторінок комп'ютерного тексту, з них основний зміст викладено на 198 сторінках. Робота містить 25 таблиць, 24 рисунки та 6 додатків.

РОЗДІЛ 1

Теоретико-методологічні засади застосування інституційного інструментарію до аналізу еволюції економічних систем

1.1. Концептуальні підходи до вивчення економічних систем та інституцій

Особливості здійснення господарської діяльності здавна цікавили людство. Впродовж століть вчені розмірковували над питаннями сутності, устрою, функціонування та розвитку економічних систем. Ці теми наукового аналізу поряд із проблемами коректного вживання пов'язаної термінології залишаються актуальними для дослідників економічної теорії. В межах цього підрозділу з'ясуємо ключові підходи та визначення економічних систем, їх структуру та критерії типологізації, а також сформулюємо власний погляд на виокремлену проблематику, котрим надалі послуговуватимемось в рамках дисертаційного дослідження. Крім того, дослідимо сутність, функції та зв'язок інституцій із економічними системами.

Одним із перших, хто почав активно досліджувати економічну систему саме як наукову категорію, став В.Голубничий, зокрема у спільній із А.Оксенфельдом праці “Економічні система у дії: США, СРСР і Франція” (1965) (Oxenfeldt & Holubnychy, 1965). Науковий доробок вченого стосується питань економічної компаративістики та радянознавства (советології), втілених у концепціях тотальної державної монополії і партійної бюрократії. Крім того, застосовуючи нерівноважно-еволюційну логіку та інституційний аналіз, В.Голубничий встановив, що політичні, суспільно-ціннісні та історичні чинники фундаментально впливають на розвиток економічних систем, які в свою чергу можуть гармонійно поєднувати риси ринку, приватної власності та державного планування (Супрун & Клішова, 2016, С. 232–234).

У сучасній науковій економічній літературі можемо знайти значну кількість авторських дефініцій терміну “економічна система”. Аналіз відповідних трактувань дозволяє виокремити наступні підходи до дослідження

змісту економічних систем: функціональний, структурний (структурно-морфологічний), ідеалістичний (культурний, ціннісний), матеріалістичний (формаційний), еволюційно-стадійний (еволюційний, генетичний) тощо.

Прихильники функціонального підходу трактують поняття економічної системи з огляду на її здатність вирішувати основні проблеми економіки шляхом реалізації певних функцій. До прикладу, автори відомого підручника “Economics” – В.Нордгауз та Нобелівський лауреат П.Семюелсон визначали природу економічної системи за допомогою трьох основоположних запитань: “що?”, “як?” і “для кого?” виробляти (Samuelson & Nordhaus, 2009, P. 7–8). Схожу інтерпретацію надає Ф.Прайор, для якого економічна система – сукупність інституцій, організацій і норм, які визначають особливості процесів виробництва, розподілу, обміну та споживання благ (Pryor, 1985, P. 15).

На думку С.Панчишина та І.Грабинської, основою економічної системи є форма виробництва (натуральна або товарна, котра стає базою для певних функціональних механізмів) (Панчишин & Грабинська, 2017, С. 31). Під економічною системою вчені мають на увазі “сукупність механізмів організації національної економіки” (Панчишин & Островерх, 2013, С. 104–106), в тому числі регулювання господарської діяльності, розподілу і перерозподілу ВВП, відносин власності, грошового обігу тощо. П.Грегори та Р.Стюарт пропонують схожі думки і вважають, що економічна система – це комплекс механізмів, призначених для ухвалення рішень щодо виробництва і споживчого вибору в межах конкретної географічної території” (Gregory & Stuart, 2014, P. 19).

Своєю чергою, структурний (структурно-морфологічний) підхід акцентує увагу на композиції та взаємозв’язках між компонентами економічної системи. До прикладу, у працях Г.Башнянина знаходимо прихильність одразу до обох підходів – функціонального та структурно-морфологічного. Економічна система, на думку вченого, є “сукупністю механізмів та інститутів функціонування, розвитку і регулювання національної економіки”, а також “комплексом елементів виробництва, ринку, цін, грошей, кредиту, фінансів, споживання та їх взаємозв’язків ” (Башнянин, Копич & Шевчик, 1999, С. 5–7).

В.Базилевич пропонує наступне визначення: “Економічна система – це сукупність взаємопов’язаних і відповідним чином упорядкованих елементів економіки, що утворюють певну цілісність, економічну структуру суспільства, яка має загальну мету” (Базилевич, 2014, С. 66). Н.Гражевська розглядає економічну систему як “складну динамічну цілісність підсистем та елементів економіки..., взаємодія між якими формує певний спосіб організації економічної життєдіяльності суспільства” (Гражевська, 2011, С. 267).

Польський вчений Т.Ковалік вбачає у економічній системі сукупність господарських суб’єктів, взаємозв’язків між ними, елементів інфраструктури, а також відповідних стимулів та обмежень у розрізі сфер виробництва, розподілу, обміну і споживання (Kowalik, 2000, Р. 11–13). Німецький дослідник Г.Петерс висловлює схожі ідеї та вважає, що економічна система становить поєднання економічних суб’єктів та ресурсів, а також правил і механізмів координації взаємозв’язків між ними (Peters, 1993, Р. 9).

В межах даного підходу також можна виокремити групу вчених, котрі структурно розглядають економіку в складі еколого-економічних систем як об’єктів аналізу. Зокрема, Л.Гринів пропонує авторський термін “екологосоціогосподарська система”, в ядрі якої знаходиться наземна екологічна система. Їй властиві певні рівні виробництва як економічних, так і екологічних благ, а існує вона за законами біофізики та фізичної економії (Гринів, 2016, С. 297–299). Концепція екогомології С.Злупка знаходиться на перетині структурно-морфологічного та ідеалістичного підходів, оскільки бере до уваги динамічний перебіг стосунків у системі “людина – природа”, “економічна система – екологічна система” під впливом духовних і національних цінностей та екологічної культури (Злупко, 2002, С. 16–18).

Загалом, прихильники ідеалістичного підходу наголошують на провідній ролі культури, цінностей та психологічних рис індивідів у процесі розвитку економічних систем. До прикладу, С.Роузфілд вважає, що економічна система – це сформований на основі певної культури і цінностей комплекс видів економічної діяльності, завдання якого полягає у організації вигідного обміну і

взаємодії між учасниками системи (Rosefielde, 2002, Р. 9–11). В концепції Б.Гаврилишина економічна система постає як один із вимірів суспільного ладу поряд із панівними цінностями та типом політичного правління.

Серед основних прототипів цінностей вчений зазначає індивідуалістсько-конкуренційні, групово-кооперативні та егалітарно-колективістські. Поміж головних типів політичної влади Гаврилишин виокремлює систему противаги, колегіальну співпрацю та авторитаризм, а серед типів економічної організації – вільне підприємництво, узгоджене вільне підприємництво та адміністративно-командний устрій (Гаврилишин, 2009, С. 22). На думку вченого, поєднання різних конфігурацій згаданих трьох компонентів і визначає особливості економічної системи конкретної країни, а також її потенціал до досягнення певних рівнів ефективності та добробуту.

Б.Гаврилишин та інші представники ідеалістичного підходу вважають, що економічна система формується та функціонує під впливом як економічних, так і неекономічних чинників, зокрема політики, культури, моралі та історії, що великою мірою виступає індикатором прихильності згаданих вчених до онтології та методології інституціоналізму.

На противагу ідеалістичному, ключовим для матеріалістичного підходу стає ідея трактування категорії “спосіб виробництва” (зокрема, відносин власності) як ядра економічної системи. Спосіб виробництва охоплює продуктивні сили та виробничі відносини, а разом з ідеологічною “надбудовою” складає суспільно-економічну формацію. Розвиток економічних відносин відбувається на основі періодичних протиріч між елементами способу виробництва та класової боротьби. Виробництво матеріальних благ складає основу, на якій розвиваються державні інститути, право, мистецтво, релігія та інші форми прояву людської життєдіяльності (Маркс, 1969).

Попри критику ідей Маркса та матеріалістичного підходу, багато дослідників та авторів підручників з економіки досі послуговуються термінами “продуктивні сили” та “виробничі відносини”, котрі знаходимо у І.Ніколаєвої, Ю.Палкіна, П.Єщенка та інших економістів на пострадянському просторі, а

також у вітчизняній “Економічній енциклопедії” за ред. С.Мочерного. На нашу думку, формаційні (матеріалістичні) ідеї мають важливе історичне та навчальне значення, однак згадані раніше категоріальні особливості ускладнюють їх наукове застосування у сучасних ринкових умовах.

Ще одне трактування сутності економічної системи пропонують вчені в межах генетичного (еволюційно-стадійного) підходу. Він розглядає економічну систему у вигляді динамічної моделі, котра постає продуктом постійної еволюції, причім певний перелік ознак (“генів”) визначає її складові елементи (Джалілов, 2013, С. 33). Наприклад, І.Грабинський аналізує національну економіку як комплексну еколого-економічну систему, під якою розуміє “результат розвитку національних господарських форм, який має на собі відбиток системи національних цінностей...” (Грабинський, 1997, Еколого-економічна, С. 23–24). На думку Б.Райзберга, Л.Лозовського та Е.Стародубцевої, економічна система – історично обумовлена сукупність правил, котрі детермінують форму та зміст відносин між економічними суб’єктами (Райзберг, Лозовский & Стародубцева, 2011).

Б.Кульчицький, Я.Кульчицький, М.Маліновська та Н.Джигора визначають економічну систему як “складне ... утворення, яке присутнє у всіх галузях діяльності суспільства і, поєднуючи чинники виробництва за безпосередньої участі наявних неформальних і формальних інституцій у певних екологічних та глобальних обставинах, забезпечує виробництво матеріальних і духовних благ, надання послуг, екологічну рівновагу та стійкий розвиток суспільства в умовах ощадливого використання відносно обмежених традиційних ресурсів та необмеженості інформації і знання” (Кульчицький, Маліновська, Джигора, 2016, С. 12). Вчені вважають, що економічні системи загалом гармонізують економічні інтереси її учасників та повинні рухатись у напрямку побудови інформаційного екологічно-орієнтованого суспільства. Б.Кульчицький та Я.Кульчицький також категоризували економічні системи за пропорціями міського і сільського населення, обсягом військових видатків, ступенем самодостатності в господарському розвитку та іншими ознаками.

Міркуючи про питання типологізації економічних систем, зауважимо, що у науковій літературі можна віднайти численну кількість класифікацій. Зокрема, за рівнем розвитку пріоритетних технологій, ключових секторів економіки та інновацій, ступенем соціалізації, відкритості, глобалізації або екологізації, мірою усталеності, політичним режимом тощо. Одна із найбільш комплексних полягає у поділі економічних систем на чотири типи за формою власності на засоби виробництва і методами координації діяльності економічних суб'єктів (Базилевич, 2014): традиційна, ринкова, командно-адміністративна та змішана економічна система, котра поєднує ринкові методи координації та державне регулювання.

В схожому контексті М.Шніцер поділяє економічні системи на ринкові (капіталістичні) та неринкові (соціалізм, комунізм, фашизм), вважаючи, що останні не мали жодних перспектив до довгострокового існування (Шніцер, 1997, С. 22, 25–27). Натомість ринкова економічна система еволюціонує у часі, адаптується до змінюваних умов та набуває різних форм: індивідуалістичний капіталізм (до прикладу, США), соціально-ринковий капіталізм (зокрема, Німеччина), державно-регульований капіталізм (Японія) тощо. Незважаючи на згадані класифікаційні відмінності, економічні системи зазвичай володіють певними структурними ознаками, особливості яких розглянемо далі.

Насамперед зазначимо, що економічні системи є системами змішаного походження, оскільки поєднують природні, техніко-технологічні, соціальні, правові, політичні, інформаційні, господарські та інші компоненти (Бурла, 2017, С. 10). Крім того, економічні системи можуть існувати на різних рівнях – від домогосподарства до глобальної світової спільноти. Така багатогранність пов'язана із тим, що творцем економічної системи є людина і, власне, вони покликані задовольняти людські потреби та приносити вигоду суб'єктам.

Також для економічних систем характерні визначена географічна територія, регулярні розподільні та перерозподільні процеси паралельно із виробництвом, обміном та споживанням, механізми мотивації та взаємодії між учасниками (Гойхер & Ларюшкина, 2013, С. 246). До інших ключових

параметрів економічної системи, котрі також визначають критерії їх ефективності, сучасні дослідники відносять (Демидюк, 2017, С. 9–10): мету існування, втілену у досягненні високого рівня добробуту для індивідів, а також цілей сталого розвитку; функції щодо соціальної політики, реалізовані шляхом забезпечення людських потреб; інституційно-організаційний устрій і стосунки із зовнішнім середовищем та іншими системами тощо.

На думку І.Грабинського, до суттєвих критеріїв оцінки ефективності економічних систем належать стан навколишнього середовища, особливості ресурсної бази, можливості безвідходного виробництва та зниження “екологічного баласту”, потенціал розвитку інновацій та “ноу-хау”, інвестиційний клімат, національні цінності та ментальність тощо (Грабинський, 1997, Сучасні, С. 35–36). Своєю чергою, О.Шармер висловлює схожі думки, однак використовує термін “інституційні інновації” як сукупність дій, спрямованих на вдосконалення економічної системи в певних аспектах у відповідь на виклики двадцять першого століття, зокрема зміні ставлення до довкілля, людської праці та підприємництва, фінансових ресурсів, споживання, управління, власності тощо (Scharmer, 2017).

Міркуючи про концептуальні риси економічних систем, зробимо ремарку про те, що цей термін не є синонімом до поняття “економіка”, а виступає радше каркасом або системним механізмом її організації. Крім того, у науковій літературі на пострадянському просторі можемо зустріти категорію “господарська система”. Цей термін особливо міцно закріпився у публікаціях російських дослідників, де його переважно застосовують у аналогічному до “економічної системи” значенні, причому обидва терміни на англійську перекладають однаково – “economic system” (Асалханова, 2020, С. 411–412). Однак в окремих випадках його можуть розглядати як дещо ширшу систему, котра не зводить економіку лише до економічних ринкових механізмів, а поряд з ними враховує і неекономічні/неринкові способи координації.

Проте зауважимо, що економічні системи в сучасних дослідженнях – це багатовимірні об’єкти, котрі поєднують елементи не лише економічної, але й

іншої природи. Базовим для нашого дослідження обираємо поняття “економічна система”. Використовуючи термін “господарська система” на сторінках дисертації, розуміємо його як синонім до системи економічної.

Проаналізувавши здобутки основних підходів та підводячи підсумки викладених щодо економічних систем наукових ідей, можемо простежити вживання багатьма вченими термінології інституційного аналізу та розуміння інституцій як важливих визначників економічної системи. В цьому контексті зазначимо, що Т.Веблен (зачинатель раннього інституціоналізму) розглядав інституційно-еволюційний підхід як нову наукову концепцію та набір інструментів, необхідних для вивчення генезису економічних змін та розвитку економічних систем (Гайдай, 2014, С. 13, 100).

Саме інституційний підхід до аналізу економічних систем дозволяє поєднати переваги майже усіх раніше згаданих підходів у власній концептуальній адаптації: функціонального (“інституції як механізми організації відповідних функцій”), структурно-морфологічного (“економічна система – сукупність інституцій”), ідеалістичного (“панівні інституції визначають систему цінностей”), матеріалістичного (аналогії між інституціями та ідеологічною “надбудовою”) та генетичного (інституційно-еволюційна інтерпретація розвитку, “інституції як стійкі гени”).

Таким чином, сформулюємо власне бачення економічної системи з точки зору інституційного підходу, яке надалі використовуватимемо у дослідженні: економічна система – це сукупність взаємопов’язаних інституцій, котрі впорядковують та організовують перебіг економічних процесів і сприяють ухваленню рішень її учасниками на різних рівнях.

У реальному світі індивіди постійно приймають рішення різної складності, а економіка тісно пов’язана з низкою позаекономічних факторів, таких як політика, культура, наука, ідеологія, мораль тощо. Відповідно, еволюцію економічних систем некоректно розглядати окремо від розвитку згаданих суміжних чинників, кожен із яких накладає свої рамки та встановлює

певні обмеження на функціонування системи. В цьому контексті з'ясуємо суть вузлової категорії дефініції економічної системи, а саме терміну “інституції”.

Інституції (з лат. *institutio* – “звичай”, “традиція”) – “правила гри” у суспільстві, які координують діяльність індивідів, визначають допустимі та недопустимі для них альтернативи. За своєю суттю інституції структурують людську взаємодію, забороняють або спонукають суб'єктів обирати той чи інший тип поведінки, тобто спрямовують їх у конкретному напрямку. Вони суттєво впливають на економічну систему і в залежності від конкретних умов можуть каталізувати або ж гальмувати розвиток.

Серія проведених у сучасних умовах економічних експериментів довела існування емерджентного (з англ. *emergence* – “виникнення”) інституційного порядку в економічних системах, “першою ластівкою” якої у свій час стала ідея “невидимої руки” А.Сміта. Такий порядок відображає ситуацію, за якої в результаті стратегічної взаємодії егоїстично налаштованих індивідів несподівано виникає загальний позитивний ефект і система набуває атрибутів, які не властиві кожному її елементу окремо. Разом з тим зазначимо, що інституційна архітектоніка чинить вплив на дії індивідів (Івашук, 2017, С. 74). Саме інституції як певні шаблони або стереотипи поведінки допомагають особам зорієнтуватися та обрати вигідну опцію у рамках середовища.

Застосування чільних положень інституціоналізму для аналізу економічних явищ вимагає правильної інтерпретації його фундаментальних передумов. Вихідною для інституціоналізму є категорія “інституція” як базовий аналітичний інструмент та об'єкт вивчення. Ранні інституціоналісти (Т.Веблен, В.Мітчелл, Дж.Коммонс) у своїх працях акцентують саме на використанні терміну “інституція”; зокрема Т.Веблен – “економічне дослідження інституцій” (“*An economic study of institutions*”), Дж.Коммонс – інституційна економіка (“*Institutional economics*”), В.Мітчелл – інституційна структура суспільства (“*Institutional structure of society*”).

На пострадянському просторі терміни “інституція” (в значенні звичок, звичаїв, неформальних норм) та “інститут” (маючи на увазі формалізовані та

офіційно закріплені у законодавстві правила) були запроваджені штучно та звужено, до того ж, часто ототожнюючи поняття “інститут” та “організація”, які, по суті, є різними. Тому має місце певна смислова “подвійність” та підміна термінів. З приводу цього питання існують різні думки, проте ми поділяємо точку зору однієї із визначних вітчизняних фахівців у галузі інституціоналізму Т.Гайдай, котра у одній із публікацій (Гайдай, 2006, С. 55–57) обґрунтувала правильність вживання саме терміну “інституція”. Отже, з метою уникнення паралельності вживання послугувуватимемось лише поняттям “інституція”.

Незважаючи на визначальну роль інституціоналізму в сучасній економічній науці, сьогодні немає єдиного трактування поняття інституції. Така ситуація є результатом багатогранності цієї категорії та неоднорідності наукового напрямку. Таким чином, далі доцільно навести ключові інтерпретації цього терміну провідними інституціоналістами. Вперше в економічній теорії категорія інституції була запроваджена Т.Вебленом. На його думку, інституції – це “стійкі звичаї мислення, характерні для великої спільноти людей” (Веблен, 1984, С. 107). Крім того, категорія також включає й способи реагування на запроваджені стимули, організацію економічного механізму, плани / вказівки щодо регулювання суспільного життя, чинні впродовж певного періоду.

У зарубіжній та вітчизняній економічній літературі можемо простежити два підходи до визначення ролі інституцій в економіці та економічній системі, зокрема поділ інституцій за характером на обмежувальні та спрямовувальні (див. Додаток А, табл. А.1). Перші мають більш екзогенну природу і орієнтовані на те, щоб економічна система знаходилась у певних визначених “рамках”, в той час як другі – мають радше ендогенний характер та створюють потенційні вектори руху для економічної системи. Звісно, інституції одночасно можуть поєднувати обидві функції. Однак такий поділ має важливе концептуальне значення, оскільки дозволяє логічно класифікувати множину акумульованих науковим середовищем дефініцій інституцій.

Міркуючи про інституції як “обмеження економічної системи”, виокремимо наступні дві підкатегорії:

- інституції як засіб контролю індивідуальних і суспільних дій, а також розмежування дозволеного і забороненого з акцентом на інструментах примусу (Дж.Коммонс, Дж.Стенфілд, Г.Шмолер, Дж.Роулз, Т.Еггертсон, Р.Нельсон, Д.Норт, В.Каспер, М.Страйт, А.Олейник, А.Шаститко, Я.Кузьмінов, Р.Нурєєв, В.Дементьєв, О.Яременко та ін.);
- інституції і обмеження як наслідок констатації або визнання певних положень чи ознак (Дж.Серль, С.Кроуфорд, Е.Остром).

В межах першої підкатегорії наведемо визначення представника раннього інституціоналізму Дж.Коммонса, для якого інституція – сукупність норм колективного характеру, покликаних контролювати, обмежувати або розширювати права осіб на індивідуальні дії. Під такими колективними проявами Дж.Коммонс розуміє суспільні звичаї, сімейні правила, корпоративні норми, профспілкові приписи, державні закони (Commons, 1931, Р. 648). В рамках сучасного крила традиційного інституціоналізму Дж.Стенфілд окреслює економіку у вигляді інституціоналізованого процесу забезпечення суспільних потреб. Відповідно до такого трактування, інституція – це сукупність моральних правил та переконань, котрі впорядковують відносини з управління суспільним відтворенням (Stanfield, 1999, Р. 233).

Автор “Теорії справедливості” Дж.Роулз бачить інституції таким чином: система правил, яка побутує в суспільстві і співвідносить особу з відповідними правами, обов’язками та владою. Ці правила поділяють людську поведінку на дозволену та заборонену, забезпечують захист першої і передбачають покарання за здійснення другої. До інституцій Дж.Роулз зараховував ритуали, ігри, систему власності, ринки, суди тощо (Роулз, 1995, С. 61–62).

Представник нової історичної школи Г.Шмолер під інституціями мав на увазі певний порядок громадського життя, який служить конкретним цілям і здатний еволюціонувати у часі. Саме вони створюють базу для соціального і економічного розвитку. Серед прикладів вчений наводив власність, рабство, шлюб, ринкову економіку, свободу торгівлі (Schmoller, 1900, Р. 61).

Один із представників еволюційного інституціоналізму Р.Нельсон досить широко інтерпретує інституції за допомогою терміну “соціальні технології”. На противагу традиційному поняттю “технології виробництва” (“фізичні технології”), “соціальні технології” стосуються принципів координації та організації роботи і взаємодії суб’єктів у процесі виробництва. У такій концепції інституції постають у ролі чинників та обмежень, які регулюють соціальні технології. Серед прикладів інституцій Р.Нельсон наводить закони, норми, механізми управління, стандарти (Nelson, 2008, Р. 3).

В.Каспер та М.Страйт ототожнюють інституції з правилами (Kasper & Streit, 1998, Р. 30). Думка вчених полягає у потрактуванні ключового поняття інституційної теорії таким чином: правила, які стримують прояви опортуністичної та хаотичної поведінки індивідів, роблять її значно передбачуванішою (Коваленко, 2010, С. 23) і, як наслідок, створюють сприятливі умови для ефективного поділу праці і зростання багатства.

“Обмежувальній” інтерпретації інституцій надає перевагу і значна частина дослідників на пострадянському просторі (Олейник, 2005; Шаститко, 2003; Нуреев, 2017). До прикладу, для А.Шаститка інституції – низка правил, які обмежують поведінку економічних агентів і впорядковують взаємодію між ними, а також відповідні засоби дотримання цих правил (Шаститко, 2003, С. 554, 558). Російський дослідник Я.Кузьминов інтерпретує інституції як регулятивні принципи, які дозволяють або забороняють здійснювати конкретні дії, даючи особам право вільно вибирати модель поведінки в межах допустимого (Кузьминов, Радаев, Яковлев & Ясин, 2005, С. 5).

Серед вітчизняних вчених у межах “обмежувального” трактування згадаємо В.Дементьєва, який у одній із своїх ключових публікацій (Дементьєв, 2009) виокремлює низку рис інституцій: чинність, соціальну природу, нормативний і дещо примусовий характер (екзогенний вплив) та ін. Інституції він визначає як “сукупність дій одних людей, спрямованих на поведінку інших, які примушують останніх до певного типу поведінки і, таким чином, утворюють сталу соціальну структуру” (Дементьєв, 2009, С. 90–91).

Не оминув пояснення суті інституцій і О.Яременко. Вчений розкриває значення терміну через розмежування правил та функцій: “Дія, здійснювана суб’єктом в рамках певної господарської функції, відокремлюється від останньої і стає інституцією, коли приймає для більшості діяльних суб’єктів безальтернативний характер” (Яременко, 2006, С. 3–4). Цінність інституцій, на його думку, виявляється у зниженні рівня невизначеності.

У концепції класика неоінституціоналізму Д.Норта постулюється обмежувальна роль інституцій. Останні є “правилами гри” в суспільстві або, точніше, рамками, які координують людську взаємодію і буквально звужують перелік допустимих дій. На додаток, інституції передбачають покарання різного рівня за недотримання встановлених правил (Норт, 1997, С. 11).

Другий варіант інтерпретації “обмежувальної” функції інституцій щодо економічних систем полягає у потрактуванні їх як наслідку констатації або визнання правильності певних положень. Яскравим представником такого підходу є Дж.Серль, який пояснює інституції у вигляді комплексу установчих правил або суспільних регламентів. Їх можна записати у вигляді: *X набуває ознак Y у контексті C*. *X* описує перелік атрибутів, якими володіє особа, об’єкт або явище. *Y*, в свою чергу, надає конкретний статус і статусну функцію; *C* – ситуація. Наприклад, виконавши конкретні умови, індивід може набути статусу приватного власника і отримати відповідні права. Як наслідок, інституція вкорінюється у результаті регулярної констатації (Searle, 2003, Р. 8–10).

С.Кроуфорд разом з Е.Остром розробили своєрідний “буквар” для інституційних досліджень, проаналізувавши як самі інституції, так і їхні складники (Crawford & Ostrom, 1995, Р. 582, 584). Дослідниці вважають, що інституції підтримують регулярність і стабільність людських дій в контексті дозволеності та забороненості (Ostrom, 1986, Р. 6–8). Остром та Кроуфорд розвинули так звану логіку *ADICO* (англ. *ADICO*: *attributes* (атрибути), *deontic* (деонтична логіка), *aim* (мета), *conditions* (умови), *or else* (“в іншому разі”). Атрибути – сукупність характеристик суб’єктів, на яких поширюється дія конкретної інституції. Сюди зараховуємо вік, стать, соціальний статус тощо.

Деонтична логіка оперує трьома групами модальних висловлювань: “дозволено”, “заборонено” і “виконати обов’язково”. Мета – певний результат, на який спрямовані інституція та вимоги деонтичної логіки. Умови визначають як, де та коли має місце інституція. Компонент “в іншому разі” позначає санкції, котрі накладають на індивідів за недотримання мети (невиконання дії).

Переходячи до тлумачення інституцій як стимулів розвитку економічної системи (“стимулювальний” характер), виокремимо наступні три підкатегорії:

- інституції як загальні орієнтири, шаблони, типові форми та стійкі звичаї поведінки в економічній системі (Т.Веблен, В.Мітчелл, У.Гамільтон, Дж.Ходжсон, К.Поланьї, Дж.Гелбрейт, Е.Богардус, Ч.Кулі, Е.Фуруботн, Р.Ріхтер, Дж.Кемпбелл, Дж.Нуджент, М.Наблі, А.Гриценко, В.Тарасевич, Г.Пилипенко, Н.Литвиненко та ін.);
- інституції як цілеспрямовані мотиваційні механізми (О.Вільямсон, Д.Аджемоглу, П.Кейзер, В.Якубенко, Р.Пустовійт та ін.);
- інституції як згода сторін, результат регулярної взаємодії, елемент рівноваги у теорії ігор (М.Аокі, А.Грейф, Е.Шоттер та ін.).

Одне із поширених сучасних визначень сутності поняття інституції в “стимулювальному” контексті запропонував У.Гамільтон. Він розглядав цей феномен як “мовний символ”, котрий використовують для пояснення групи суспільних звичаїв (Hamilton, 1932, Р. 85); конкретний укорінений спосіб мислення, притаманний групі осіб або народу.

Згідно із науковою інтерпретацією Дж.Ходжсона, інституція – “стійка система суспільних правил і звичаїв” (Поченчук, 2015, С. 9), яка визначає довгострокові шаблони поведінки. Такий комплекс охоплює мову, право та закон, гроші, етикет, системи міри й ваг. Вчений вважав, що інституції не завжди є ворогами свободи, оскільки не лише обмежують, але і спрямовують суспільні відносини у потрібне русло (Hodgson, 2006, Р. 2). Усі перераховані фактори є надзвичайно соціально значущими, адже беруть участь у формуванні структури поведінки осіб на фундаментальному рівні економічної системи.

Американський економіст та історик К.Поланьї досліджував економіку як інституціоналізований процес. Хоча вчений не намагався створити комплексну теорію інституцій, його концепція також варта уваги. Під інституціями він розумів сукупність загальних правил і переконань спадкового характеру, які, накладаючи обмеження на права індивідів, тим самим відкривають їм можливості до дій. (Maucourant & Plociniczak, 2013, P. 514).

Соціолог та економіст, автор концепції “дзеркального Я” Ч.Кулі під інституцією має на увазі складний інтегрований кодекс колективної поведінки, який базується на соціальній спадщині і має на меті задовольнити сталу потребу. Соціолог Е.Богардус сформулював визначення інституції наступним чином: структура суспільства, створена з метою вирішення людських потреб за допомогою усталених і обґрунтованих процедур (Somashekar, 2003, P. 307).

У спільній роботі Дж.Нуджента та М.Наблі можемо знайти дефініцію у широкому і вузькому значеннях. Перше твердить, що інституції – стійкі групи норм, які служать загальним суспільним цілям. У вузькому значенні – кодекс правил, який полегшує координацію дій індивідів та дозволяє формувати стереотипи очікувань (Nabli & Nugent, 1989, P. 1337).

Представник сучасного інституційного аналізу Дж.Кемпбелл вважає інституції основою суспільного життя. Вони складаються з формальних і неформальних правил, механізмів примусу та контролю, а також з системи значень, яка визначає контекст соціальної взаємодії між суб’єктами. Інституції віддзеркалюють багатовікові звички, традиції та зусилля їх творців. З іншого боку, вони впливають на розподіл ресурсів і влади сьогодні. Таким чином, інституції стають сполучною ланкою між минулим та теперішнім. Автор зауважує, що без них життя стало б хаотичним, оскільки інституції створюють орієнтири для людей (“як діяти?”, “що можна?”, “які дії заборонено?”), стають відправною точкою у вирішенні конфліктів (Campbell, 2004, P. 2).

Вітчизняний дослідник А.Гриценко досліджує інституції у ключі інституційної архітекτονіки, тобто структури інституцій як взаємозв’язку традицій, стереотипів та дій індивідів, правил, норм та інших соціальних

утворень в їх співвідношенні з суттю і особливостями певного суспільства. Архітектоніка акцентує на цілісності, тому в будь-яких повсякденних речах бачить віддзеркалення інституцій, і не вважає їх просто складниками суспільного життя. У такому ракурсі соціум постає як одна комплексна інституція, яка є диференційованою всередині (Гриценко, 2005, С. 50–51).

Досліджуючи особливості економічного розвитку, Г.Пилипенко та Н.Литвиненко також окреслили власні визначення. Зокрема, Н.Литвиненко вважає, що “інституція” – стійка впорядкованість норм, звичаїв і зв’язків між ними у вигляді певних відносин та соціальних дій, яка визначає інтегративні якості системи та забезпечує її взаємодію із зовнішнім середовищем (Литвиненко, 2015, С. 38). Г.Пилипенко вважає інституції неоднозначним феноменом: по-перше, це суспільне явище як процес еволюційного переходу норми у звичаї, по-друге, це індивідуальне явище, регулярного втілення генетично успадкованих і набутих інстинктів (Пилипенко, 2012, С. 61).

Друга група вчених в рамках “обмежувального” підходу розглядає інституції не лише як стереотипи або шаблони поведінки учасників економічної системи, але й комплексні мотиваційні механізми. Наприклад, класик нового інституціоналізму О.Уільямсон визначає предметне поле інституцій цариною контрактних відносин. Саме вивченням спонукальних механізмів управління контрактними відносинами, на думку О.Уільямсона, й займається інституційна теорія. На думку вченого, фірма, ринок та контракти виступають головними економічними інституціями (Уільямсон, 1996, С. 11).

Нідерландський науковець П.Кейзер інтерпретує інституцію як правило, котре регулює людську поведінку та мислення. Вчений розробив власне бачення, центральним елементом якого стала аббревіатура *ПЕС* (англ. *PES* – *psychic, economic, social*). Вона стосується трьох видів мотивації: психічно-емоційної, економічної та соціальної. В такій площині автор дещо модифікує визначення інституцій: це правила, які “обрамлюють” світ на мікро- і макрорівні, таким чином, аби індивіди у системі *ПЕС*-векторів максимізували свою вигоду, враховуючи відповідні *ПЕС*-обмеження (Keizer, 2007, Р. 2, 20).

Визначний дослідник Д.Аджемоглу прихильно ставиться до доктрини Д.Норта та частково інтерпретує її у власній концепції. Науковець аналізував саме економічні інституції, трактуючи їх як правила гри, які суттєво впливають на структуру стимулів у суспільстві, та є факторами потенційного довгострокового зростання. До прикладу, без права приватної власності суб'єкти не мали б мотивів інвестувати у капітал, розвивати ефективні технології і отримувати прибуток у тривалому періоді. Аджемоглу зазначив, що інституції є ендегенними, позаяк виражають колективний вибір суспільства з приводу певних питань (Acemoglu, Johnson & Robinson, 2007, Р. 389–390).

В.Якубенко у своїх публікаціях аналізує фундаментальні інституції у перехідній економіці, а ключовий термін інституціоналізму трактує як “обмежені певними рамками та нормами особливі сфери соціальних відносин, належність до яких наділяє суб'єктів стратифікованим статусом і мотивацією та виступає підґрунтям отримання специфікованих доходів” (Якубенко, 2005, С. 13). Своєю чергою Р.Пустовіт розуміє інституції як правила та шляхи їх дотримання, причому також вбачає у них сукупність стимулів, яка дозволяє сформувати уявлення про особливості людської господарської поведінки (Пустовіт, 2014, С. 119). Інституції генерують мотиви, котрі можуть стимулювати або гальмувати розвиток економіки. Згідно із дослідником, соціально-економічна ефективність визначається як параметрами наявних ресурсів, так і правилами (стимулами), які регулюють їх використання.

Своєю чергою, до прихильників третьої точки зору стосовно “стимулювальної” ролі інституцій як результату регулярної взаємодії та елемента рівноваги у теорії ігор, належать М.Аокі, А.Грейф та Е.Шоттер. Японський економіст М.Аокі аналізував інституції як певний стан рівноваги та визначив інституції наступним чином: чіткі та самопідтримувані норми соціальної взаємодії, втілені у правилах, які регулюють поведінку індивідів під час гри та визначають можливі способи досягнення певних цілей (Aoki, 2007, Р. 7–8). Американський дослідник А.Грейф за основу теж брав трактування інституцій як стану рівноваги. Його дефініцію можна подати у такому вигляді:

система соціальних чинників (норми, правила, переконання), які спільно створюють і підтримують регулярність поведінки певного типу. Така система забезпечує, заохочує і спрямовує індивідів дотримуватись конкретних моделей, можливих на даному етапі розвитку суспільства (Greif, 2006, Р. 30).

Сучасний американський економіст Е.Шоттер присвятив багато часу аналізу теорії ігор і розглядає інституції як елемент рівноваги у постійно повторюваній грі. Індивіди регулярно взаємодіють між собою і, як наслідок, розробляють стратегії та створюють домовленості (інституції), які сприяють збереженню рівноваги у грі. Для Шоттера інституції не виступають зовнішньо заданими. Загальне визначення дослідника можна трактувати наступним чином: інституція – прийнята в суспільстві регулярність певного типу поведінки у часто повторюваних обставинах (Schotter, 1981, Р. 9).

Запропоноване різноманіття дефініцій українських та зарубіжних науковців значною мірою допомагає зрозуміти суть, а також пояснити структуру та функції інституцій. Далі розглянемо їх дещо детальніше. Загалом, інституції утворені сукупністю формальних (зафіксованих законодавчо) та неформальних (закладених переважно на підсвідомому рівні і у пам'яті людей) норм та механізмів примусу. У складі норми можна виокремити: ситуацію або умови виникнення даної норми; індивіда (адресата); зміст норми (певна дія, яка регламентується нормою); санкцію за невиконання дії; гаранта норми, який застосовує санкцію (Аузан, 2011, С. 31).

Усі норми та, відповідно, інституції можна розподілити на дві великі групи. Перша стосується звичок та стереотипних шаблонів, а гарантом у цьому випадку виступає член групи, який помітив порушення. Такі норми (інституції) передбачають неофіційні, неправові обмеження і зветься неформальними. До них зараховуємо: традиції, звичаї, неписані кодекси поведінки, етику, моральні постулати. Неформальні правила ґрунтуються на культурній спадщині та мають чітко виражений внутрішній стимул до їх виконання або невиконання, оскільки так “прийнято” або “не прийнято” в суспільстві або групі.

Норми, які виявляються у формі офіційно закріплених домовленостей та у ролі гаранта яких виступають індивіди, які не входять в групу і виконують покладені на них спеціалізовані функції, є формальними. Їх мережа охоплює офіційно регламентовані документи, починаючи від статуту підприємства до законів та Конституції. Основне завдання прийнятих формальних норм – полегшити обмін між учасниками економічної системи, розв'язати конфлікти та заповнити прогалини, створені неформальними обмеженнями.

Формальні та неформальні правила знаходяться у постійній взаємодії, що часто приводить до різного співвідношення між ними (Аузан, 2011, С. 32–43):

- формальне правило підсилює відповідне неформальне, тобто відбувається формалізація неформальних норм;
- для протидії негативному неформальному правилу запроваджують формальне, яке зобов'язує агентів діяти у бажаному діапазоні опцій;
- неформальні норми витісняють формальні через їх неефективність та шкідливість;
- виникнення неформальних обмежень для доповнення формальних. Такі ситуації з'являються в умовах запровадження нових формальних норм, а поява неформальних допомагає реалізувати потенційні вигоди.

Задля кращого усвідомлення суті та необхідності існування інституцій розглянемо їх класичні функції – координаційну та розподільчу. Почнемо із того, що інституції обмежують доступ до ресурсів та визначають спектр допустимих способів їхнього використання, тим самим координуючи поведінку учасників ринку. Координаційний ефект інституцій виявляється у зниженні рівня невизначеності та ризику, адже поінформований індивід планує власні дії в межах інституційних рамок та уявляє очікувану реакцію контрагентів. Ця функція інституцій сприяє стабільності економічної системи. Саме тому, до прикладу, координаційний ефект уможлиблює планування довгострокових інвестицій. З іншого боку, якщо загальне середовище нестабільне, то зростають витрати на страхування і безпеку (Аузан, 2011, С. 37). Зазначимо, що інституції

зможуть реалізувати координаційну функцію на повну лише тоді, коли правила не суперечать одні одним, а індивіди обізнані із ними.

Обмежуючи набір альтернатив, інституції водночас виконують розподільчу функцію. Спрямовуючи дії індивідів у певне русло, вони впливають на розподіл ресурсів, вигід та витрат. Розподільчий ефект може мати різний масштаб, проте кожен випадок характеризується типовим розподільчим ефектом – через обмеження потенційних варіантів інституції розподіляють ресурси в потрібному напрямі (Аузан, 2011, С. 38). В межах розподільчої функції інституції безпосередньо спрямовують ресурси для визначених цілей або ж активують механізм санкцій за небажані способи їхнього використання, таким чином підвищуючи витрати для суб'єктів-порушників.

Поряд із двома головними функціями визначають також мотиваційну та кореляційну. Мотиваційна функція передбачає створення конкретної системи стимулів. Інституції спрямовують розрізнені індивідуальні дії у суспільно корисному напрямку, сприяють розв'язанню конфліктів та задоволенню інтересів (Заклекта & Шиманська, 2013, С. 52). Ця функція також має і зворотний ефект, коли в економічній системі можуть з'явитись антистимули, а діяльність із перерозподілу стає вигіднішою, ніж створення нових благ.

Цікавою є і кореляційна функція (Заклекта & Шиманська, 2013, С. 52). Тут інституції виступають проміжною ланкою між суспільством (соціальна складова) та господарством країни (економічна складова). Часто за станом інституцій можна судити про загальний рівень розвитку країни. Разом із технологіями вони впливають на витрати, прибутки та особливості ведення господарської діяльності у певній державі. Крім того, інституції в межах цієї функції сприяють збереженню історичних аспектів, зв'язуючи цілі покоління за допомогою переважно неформальних правил (традиції, звичаї, забобони і т.д.).

Підсумовуючи викладене у підрозділі, зазначимо те, що на основі аналізу наукових поглядів класиків та сучасних вчених, автором систематизовано підходи до вивчення економічних систем, інституцій та взаємозв'язків між ними, досліджено особливості обох наукових категорій, а також сформовано

власний погляд на проблематику і дефініції економічних систем та інституцій, котрими послуговуватимемось у наступних підрозділах роботи.

1.2. Еволюція історичних форм парадигми інституціоналізму

В цьому підрозділі перейдемо до подальшого розгляду теоретико-методологічного інструментарію інституційного аналізу еволюції економічних систем, а саме його ядра – наукової парадигми інституціоналізму. На нашу думку, аналіз здобутків парадигми дасть змогу виокремити основні методологічні та концептуальні засади дослідження та здійснити науковий пошук переліку інституцій, котрі творять основу економічної системи.

Інституціоналізм – відносно молода течія у світовій історії економічної думки. Він виник на рубежі XIX та XX століть у США. Саме тоді в економіці загострились проблеми переходу від системи *laissez faire* до моделей недосконалої конкуренції. Така трансформація знайшла свій вияв у зростанні рівня монополізації та витісненні дрібних і середніх фірм великими корпораціями. Крім того, посилилась циклічність економіки, а громадяни активно долучались до соціальних рухів. Як наслідок, майже столітня традиція класичної та неокласичної теорій з притаманними їм ліберальними та дещо ідеалізованими поглядами виявилась не зовсім актуальною в нових умовах.

Потрібна була інша доктрина, котра змогла б надати адекватне трактування стану речей в тогочасній економіці. Своє альтернативне до мейнстріму бачення запропонували інституціоналісти. Їх погляди набули форми концепцій суспільного контролю та реформування економіки, спрямованих на забезпечення стабільності господарства країни, подолання гегемонії монополій, створення “колективного демократизму”, активізацію громадянських рухів і боротьбу за власні права. (Базилевич, 2005, С. 420–421).

Загалом, характеризуючи методологію інституціоналізму, можемо виділити наступні її відмітні риси: критика неокласиків за статичний підхід, високий ступінь абстракції та недостатній емпіричності; міждисциплінарний

підхід та прагнення інтегрувати економічні дослідження із здобутками інших галузей знання; наполягання на контролі суспільства за діями бізнесу (Блауг, 2001, С. 657). Інституціоналісти приділяли значну увагу вивченню конкретно-історичних фактів, аналізуючи як економічні, так і неекономічні фактори. Таким чином, вони протиставили свій емпірично-описовий підхід формалізованим теоретичним моделям мейнстріму. Ідейними джерелами інституціоналізму стали надбання німецької історичної школи, англійського соціал-реформізму та американського прагматизму.

Умовно точкою відліку інституціоналізму є 1899 рік. Саме тоді вперше побачила світ праця Т.Веблена “Теорія бездіяльного класу”. Активний творчий розвиток парадигми інституціоналізму припав на першу третину ХХ ст. Паралельно з Т.Вебленом теоретичні підвалини інституційної теорії розробляли також Дж.Коммонс та В.Мітчелл. Саме тому ранній інституціоналізм репрезентований трьома різними варіантами: соціально-психологічним (Т.Веблен), соціально-правовим (Дж.Коммонс) та кон'юнктурно-статистичним (В.Мітчелл). Цей історично перший етап розвитку парадигми інституціоналізму називаємо також традиційним або “старим”.

Соціально-психологічна гілка інституціоналізму, започаткована Т.Вебленом, мала на меті пояснити економічні явища з позицій психології та біології. В межах цього напрямку важливим стає саме той факт, що людина – біосоціальна істота, наділена інстинктами. Серед них Т.Веблен виокремлює інстинкт майстерності, інстинкт самозбереження і продовження роду, інстинкт суперництва, інстинкт наслідування, схильність до “пустої” цікавості. Різні поєднання цих інстинктів формують інституції. Наприклад, інституція приватної власності у працях дослідника постає як наслідок змагань і суперництва (Базилевич, 2005, С. 429).

Загалом вчений вважав поведінку людини складною та подекуди ірраціональною. Дуже важливими факторами для Т.Веблена були психологічна мотивація, цінності й тип мислення, яким керуються індивіди. Часто особи не підкоряються законам здорового глузду, вдаються до демонстративного

марнотратства, впадають у залежність від свого соціального статусу. Він цілком заперечував неокласичне уявлення про людину як лічильну машину, котра прагне максимізувати вигоду і постійно прораховує прибутки.

Т.Веблен великою мірою покладався на ідеї природного відбору Ч.Дарвіна. Інституції як стійкі звичаї мислення мають здатність еволюціонувати в часі. Одні зникають, інші адаптуються до нових умов, задовольняючи потреби людей, які ними користуються; відбувається процес відбору. Зауважимо, що сприятливі умови для економічного розвитку, на думку Т.Веблена, сформуються тоді, коли комплекс інституцій гармоніюватиме з цілями суспільства, котрі випливають із природних інстинктів. Вага соціокультурних та психологічно-ціннісних чинників у розвитку інституцій є часто набагато більшою за вплив економічних факторів (Веблен, 1984, С. 202).

Крім того, видатний вчений запровадив також і принцип технологічного детермінізму, згідно із яким інституційні зміни значною мірою визначаються інноваційними зрушеннями у науці й техніці. Відповідно, технократами Т.Веблен вважав найкращих представників наукового співтовариства та науково-технічної інтелігенції, провідних інженерів, талановитих конструкторів. Саме їм, на думку науковця, має належати влада у майбутньому.

Однак сучасники Т. Веблена могли побачити іншу картину розподілу влади: “бездіяльний” клас фінансистів перебував у постійному конфлікті інтересів з класом підприємців. Фінансові магнати прагнули лише до зростання прибутків, в той час як промисловці прикладали якомога більше зусиль для розвитку індустрії. З’явився особливий феномен інституції власності, за якого фінансисти, котрі, безпосередньо не беручи участі у виробничих процесах, за допомогою купівлі, перепродажу, привласнення та “розпорошення” акцій витісняють підприємців-капіталістів з ролі власників компаній (Веблен, 1984, С. 41–43, 46). Як наслідок, бізнес починає домінувати над індустрією.

На думку Т.Веблена, власність в економіці відіграє важливу роль, однак “бездіяльний” клас володіє нею неправомірно. Крім того, його представники створюють інституції, котрі сприяють збагаченню фінансової верхівки та

отриманню ними необґрунтованих переваг від використання такої “абсентеїстської” власності. (Veblen, 1919, P. 241). Згадані думки частково перегукуються із класовою теорією К.Маркса. Однак, поважаючи здобутки його концепції, Т.Веблен був прихильником поступового еволюційного розвитку суспільства зі зростаючим впливом науково-технічного прогресу. Соціалізація власності має відбуватися у тих сферах, де фінансова олігархія блокує прогресивний рух (Веблен, 1984, С. 62). На думку вченого, технократи-інноватори стануть потужною силою, яка за допомогою своєї репутації зможе переконати магнатів обмежити їх згубний вплив на економіку і суспільство.

Соціально-правовий виток інституціоналізму репрезентує Дж.Коммонс. Із Т.Вебленом його пов’язує прагнення до аналізу позаекономічних чинників розвитку економіки. Проте у випадку Дж.Коммонса йдеться про вплив права і юридичних процедур. Вихідною категорією в аналізі Дж.Коммонса є “угода” (“трансакція”) – своєрідний акт порозуміння, який передбачає прийняття її сторонами певних зобов’язань і відповідальності, а також привласнення-відчуження відповідних прав і свобод.

Вчений розумів угоду як універсальний спосіб розв’язання конфліктів та ядро економіки, зокрема інституцій власності (Commons, 1990, P. 55–57). Таке трактування великою мірою віддзеркалює особливості американської системи права і судочинства, де ключову роль відіграє правовий прецедент. До того ж, на думку Дж.Коммонса, угода визначає цінність об’єкта власності, а судові рішення – його “розумну вартість” (Commons, 1990, P. 59, 64, 67).

Дж.Коммонс також є автором теорії колективних дій. Він аналізував структуру і ступінь влади таких утворень як сім’я, торгові асоціації, корпорації, держава та профспілки. Саме активна діяльність останніх, згідно із міркуваннями вченого, сприяла покращенню становища робітників. Досягнення компромісу між капіталістами і найманими працівниками можливе тоді, коли уряд однаково захищатиме інтереси обох груп, а інституції влади контролюватимуться суспільством (Commons, 1950, P. 33), тобто колективні дії усіх сторін процесу будуть спрямовані на досягнення спільного результату.

Третю гілку традиційної інституційної теорії у своїх роботах започаткував колега та учень Т.Веблена В.Мітчелл. Цей напрям отримав назву емпіричного (кон'юнктурно-статистичного) інституціоналізму. Як і Т.Веблен, В.Мітчелл вважав, що неекономічні, зокрема психологічні, фактори (в т.ч. звичаї та цінності) великою мірою визначають поведінку індивідів. Однак, на думку вченого, ключовий вплив чинить якраз фінансовий фактор. Гроші у його теорії символізують двигун господарської діяльності, а економічна наука повинна вивчати взаємозв'язки між грошовим обігом та діями людей.

Значну частину досліджень В.Мітчелла становила статистичні розрахунки. Така аналітична робота стала фундаментом для формулювання і підтвердження гіпотез про особливості циклів в економіці. З допомогою В.Мітчелла був започаткований так званий “Гарвардський барометр”, покликаний прогнозувати розвиток ринкової кон'юнктури. Понад те, В.Мітчеллу вдалось розробити загальну теорію бізнес-циклів, яка налічувала чотири фази: депресію, пожвавлення, розквіт, рецесію. Циклічні коливання, на думку дослідника, не випадкові. Вони визначаються конкурентним бажанням отримати прибуток. В межах теорії В.Мітчелл намагався розробити концепцію “безкризового циклу” (Aimar, Bismans & Diebolt, 2016, P. 20–21).

Підсумовуючи здобутки представників американського традиційного інституціоналізму, можемо виявити такі спільні риси: історично-еволюційний підхід, аналіз взаємозв'язку економічних та неекономічних чинників, дослідження ролі держави і колективних утворень, а також виокремлення основних інституцій в економіці.

Традиційний інституціоналізм досяг піку в 1920–1930-х роках. Стосовно його подальшого розвитку існує два цілком протилежних погляди. На думку Я.Кузьміна, ранній інституціоналізм так і не зміг стати головною науковою школою в економічній теорії XX ст. і зазнав краху через низку причин (Кузьминов, Бендукидзе, Юдкевич, 2006, С. 19–20). По-перше, відбулись зміни у науках, здобутками яких широко користувались “старі” інституціоналісти. Соціологія стала самостійною галуззю знань, а у психології запанував

бігевіоризм, нехтуючи дослідженнями інстинктів. По-друге, почалась “Велика депресія”, появу якої інституціоналістам спрогнозувати не вдалось. По-третє, кейнсіанство як конкурентна течія почало набирати обертів, пропонуючи дієві рекомендації для вирішення актуальних кризових явищ у макроекономіці. Як наслідок, традиційний інституціоналізм у 1940-х роках втратив провідні позиції та потьмянів на фоні появи неоінституціоналізму у 1960–1970-х рр.

Альтернативне бачення пропонує Т.Гайдай (Гайдай, 2013). Згідно із її поглядом, парадигма інституціоналізму складається з двох повноцінних і самостійних наукових напрямів – традиційного і нового (нео-) інституціоналізму. Останній не прийшов на зміну першому; обидві течії продовжують співіснувати в рамках єдиної парадигми від часу народження нового інституціоналізму і до сьогодні. На думку вченої, із завершенням етапу генези у кінці першої третини ХХ ст. інституційна теорія переходить у фазу “екстенсивного розвитку традиційного інституціоналізму”, представленого роботами Дж.Гелбрейта, А.Берлі, Т.Ніколса, Г.Мінза, Ф.Перру та ін.

Цей етап досяг розквіту у другій половині минулого століття. Поряд з тим інституціоналізм після 1960-х років входить у період “радикальної структурно-методологічної диференціації та модифікації”, в результаті чого з’являється нова інституційна теорія, котру розвивали Р.Коуз, О.Вільямсон, А.Алчіан, Г.Демсец, Дж.Б’юкенен, К.Ерроу, Г.Таллок, Д.Норт, Р.Фогель та ін. Кінець ХХ – поч. ХХІ ст. характеризується подальшим розвитком неоінституціоналізму та піднесенням сучасного традиційного інституціоналізму, репрезентованого роботами Дж.Ходжсона, У.Семюелса, Дж.Стенфілда, У.Даггера та ін. Таким чином, “старий” інституціоналізм Т.Веблена, Дж.Коммонса та В.Мітчелла не зник, а лише еволюціонував у відповідь на виклики часу, мирно співіснуючи з неоінституціоналізмом (Гайдай, 2013, С. 17).

У розглянутій дискусії ми підтримуємо погляди Т.Гайдай. Розвиток парадигми інституціоналізму аналізуватимемо комплексно та неперервно, простежуючи згадані дослідницею етапи (див. Додаток Б, табл. Б.1).

З останньої третини ХХ ст. традиційна інституційна теорія намагається охопити щоразу ширшу проблематику. Залишаючись здебільшого на позиціях еволюціонізму, дослідженні ролі держави та аналізу сукупності економічних і неекономічних чинників, дослідники нового покоління формують десятки різноманітних та не схожих між собою теорій без чіткої наукової програми з “жорстким ядром” і “захисним поясом”¹. Предметним полем для них стають соціально-економічні явища у міжвоєнний та повоєнний період.

Неабияку роль відіграють науково-технічна революція та інновації, у яких дослідники вбачають рушійну силу. В коло зацікавлень на цьому етапі також потрапляють інституції економічної влади та нових типів власності, а також питання еволюції індустріального суспільства та трансформації капіталізму. Поміж розроблених концепцій можна виокремити теорії “народного” і “колективного” капіталізму, теорії індустріального і постіндустріального суспільств, теорії домінуючої економіки та “третьої хвилі”, ідея конвергенції капіталізму і соціалізму, теорії соціального партнерства та ін.

Серед потоку наукових підходів до трансформації капіталістичної економіки чільне місце займає теорія “народного” капіталізму (Дж.Бернхем, Т.Ніколс, П.Друкер, А.Берлі, Дж.М.Кларк, С.Кузнець, К.Боулдінг), котра першочергово охоплює проблеми еволюції та розмежування інституцій влади і власності в тогочасних умовах (Nicols, 1969, Р. 141), диверсифікації форм власності (Базилевич, 2005, С. 497) та поступового зближення і вирівнювання доходів різних соціальних прошарків населення (Kuznets, 1953, Р. 3–4).

Схожою до теорії “народного капіталізму” є ідея про “колективний капіталізм” Г.Мінза та А.Берлі, котра також стосувалась інституцій влади і власності. Дослідники вважали, що акціонерні товариства перестали бути приватними за формою і змістом, тому їх слід вважати підвидом колективної

¹ Відомий вчений І.Лакатос запропонував розглядати процес розвитку науки як безперервну конкуренцію наукових програм, кожна із яких складається з “жорсткого ядра” та “захисного поясу”. “Жорстке ядро” - сукупність теоретико-методологічних принципів, котрі вважають аксіоматичними для певної програми. “Захисний пояс” - теоретичні основи, котрі першими потрапляють під удари критики та регулярно вдосконалюються. Позитивні зрушення в науковій програмі відбуваються в разі підсилення її “захисного поясу” допоміжними гіпотезами. Натомість регрес простежується тоді, коли прихильники наукової програми витрачають основні зусилля не на створення нових знань, а на опір шквалу критики (Базилевич, 2005, С. 32).

власності. Корпорації, на їхню думку, перетворились на певну соціальну інституцію, цілі якої не обмежуються отриманням прибутку і спрямовані також на вирішення суспільних та технологічних проблем (Means, 1962, Р. 19).

У 1950–1960-х рр. формується інституційно-соціологічний напрямок, основним доробком якого є теорія домінуючої економіки (Ф.Перру, Ж.Фурастьє). Центральне питання цієї концепції полягає у дослідженні впливу інституцій влади на економічний розвиток, а саме нерівномірного розподілу сил фірм, асоціацій та держави. Має місце ефект домінування, який полягає у здатності окремих суб'єктів (переважно великих фірм) диктувати свою волю іншим. Однак, на думку вчених, така ситуація має і позитивні аспекти. Існування домінуючих фірм стимулює зростання у відповідних галузях внаслідок формування “зон розвитку”, котрі з часом ефективно агломерують нові підприємства. Важливу роль у цьому процесі відіграє і державна влада. Представники уряду повинні створювати програми, орієнтовані на посилення ефектів залучення (Тарасевич & Петруня, 2013, С. 217).

У 1960–1980-х років поле наукових інтересів інституціоналістів охоплює також вивчення трендів світової економічної історії, аналіз моделей суспільного розвитку та формування технократично-інноваційних концепцій. Одним із найпомітніших дослідників, котрі працювали з цією тематикою, став Дж.К.Гелбрейт. Він вивчав “нове індустріальне суспільство” та розвинув концепцію техноструктури корпорацій. Під нею вчений розумів сукупність інженерів, дослідників, інноваторів, технологів, а також лобістів, котрі буквально володіють усіма знаннями, потрібними для прийняття корпорацією ділових рішень. Це дозволило техноструктурі відокремити функції керування підприємством та прийняття рішень від власності (Galbraith, 1967, С. 30, 44).

До того ж, вчений вважав, що прогрес науки й інновацій зможе ліквідувати суперечності ринку і капіталізму, нейтралізувати негатив планового соціалізму і поєднати позитивні риси обох систем шляхом конвергенції (Galbraith, 1967, С. 44). В таких умовах, на думку Гелбрейта, держава має вийти з-під влади планових корпорацій та зайнятися питаннями макроекономічного

регулювання цін і виробництва з метою підтримки життєво важливих для малих та середніх підприємств інституцій конкурентного середовища.

Аналізу історичних тенденцій розвитку індустріального суспільства свої дослідження також присвятив У.Ростоу. Він запропонував оригінальну п'ятистадійну концепцію економічного зростання, котра пояснює рух від традиційного аграрного суспільства до первинного накопичення капіталу, формування ринку вільної конкуренції, господарського піднесення і промислового перевороту, розвитку науки і технологій та утвердження суспільства масового споживання у 1960-х рр. в США (Rostow, 1960, Р. 4–7, 59, 74). Впродовж останньої фази відбувається перехід влади від власників до менеджерів, певною мірою змінюється система цінностей (примат споживання). З часом Ростоу додав ще одну стадію – етап покращення умов життя, орієнтований в першу чергу на задоволення духовних потреб.

Колега Ростоу Д.Белл протягом тривалого часу вивчав особливості суспільного розвитку, завдяки чому сформулював теорію “постіндустріального суспільства”. Він критикував марксизм та сучасні йому теорії індустріального суспільства за однобокість та тлумачення розвитку з огляду лише на один фактор (тип власності або технології). Белл закликав брати до уваги комплекс чинників – економічних, політичних, культурних, технологічних та ін. – як своєрідних осей розвитку. На основі трендів ХХ століття вчений розробив наукове передбачення переходу до постіндустріального етапу. В такому суспільстві пріоритетом стає розвиток науки і накопичення знань, зростання частки сфери послуг, постійний пошук інноваційних основ організації виробництва, поширення інтелектуальних технологій (Bell, 1967, Р. 103–105).

Ще одну теорію постіндустріального суспільства (“третьої хвилі”) (Toffler, 1980, Р. 17–18, 132–134) запропонував Е.Тоффлер. На його думку, технологічні зміни детермінують цінності суспільства та розвиток культури, а процес розвитку технологій має хвилеподібний характер. Тоффлеру вдалось прослідкувати три “хвилі” в історії людства. Перша стосується аграрної цивілізації з її натуральним господарством, друга ознаменована промисловим

переворотом, стандартизацією, появою індустріальної економіки і різних форм власності. Навпаки, в процесі третьої хвилі втрачається масовість, пріоритет віддають творчій і розумовій праці, а інноваційна діяльність та інформація стають ключовими факторами виробництва.

Загалом, інституційні теорії другої третини – середини ХХ ст. можна описати як достатньо різноманітні, однак спрямовані на досягнення єдиної мети – пояснити суть соціально-економічних явищ того часу, проаналізувати вплив науково-технічного прогресу та позаекономічних явищ на господарство світу, вивчити мегатренди світової економічної історії та відслідкувати її еволюцію, зробити науковий прогноз подальшого розвитку економік та виділити ключові інституції (влада, власність, конкуренція тощо), які супроводжують згадані процеси. Незважаючи на окремі неточності, представникам згаданих теорій це вдалося. Завдяки їм ми можемо спостерігати прояви особливостей постіндустріальної ери, котрі були спрогнозовані й описані вірно.

Паралельно з розквітом згаданих інституційних теорій трансформації капіталізму та інноваційно-технократичних концепцій в 1950–1960-х роках формується і такий важливий новий напрям в економічній науці як неоінституціоналізм. Він набув популярності в останній третині ХХ ст. Ця течія умовно складається з економічної теорії прав власності й трансакційних витрат, котру активно розвивали Р.Коуз, А.Алчіан, Г.Демсетц, О.Вільямсон, теорії суспільного вибору, представлену працями Дж.Бюкенена, Г.Таллока, К.Ерроу, нової економічної історії, репрезентованої Д.Нортом і Р.Фогелем та ін.

Незважаючи на таку тематичну неоднорідність, праці перелічених дослідників все ж мали спільний методологічний фундамент – традиції неокласиків. Однак неоінституціоналісти істотно реформували “захисний пояс” теорій своїх попередників та певною мірою уточнили “жорстке ядро”. Вони виходили із таких засадничих положень як: методологічний індивідуалізм (що був доповнений положенням про опортунізм економічних агентів), обмежена раціональність (на противагу повній у неокласиків (Ватаманюк, 2018, Раціональність ... класичний, С. 15–16) та стабільність переваг. Нищівної

критики зазнав “захисний пояс” – були заперечені тези про досконалість інформації, однорідність товарів і повну специфікацію прав власності. Крім того, представники неоінституціоналізму виходили із двох теоретичних передумов: важливості соціальних інституцій та застосування неокласичного інструментарію з метою їх аналізу. Також для неоінституціоналістів характерні схильність до розгляду явищ з позицій мікроекономіки та захоплення економічним імперіалізмом (Тарасевич & Петруня, 2013, С. 226).

Попри спільний інтерес до неекономічних факторів та еволюційного підходу, можна знайти суттєві відмінності у поглядах традиційних інституціоналістів і представників неоінституціоналізму. По-перше, Т.Веблен, Дж.Коммонс, В.Мітчелл та їх прихильники виходили із позицій колективізму і колективних дій, тоді як неоінституціоналісти аналізували світ з точки зору окремого індивіда. До того ж, традиційний інституціоналізм передбачає використання індуктивного методу та руху від суміжних наук (психологія, право) до економіки. Навпаки, прибічники неоінституціоналізму вдавались до дедукції та економічного імперіалізму.

Одним із найвидатніших неоінституціоналістів є лауреат Нобелівської премії Р.Коуз. Головне відкриття вченого – концепція трансакційних витрат. Він інтерпретував їх як витрати функціонування ринку. Ключем до розуміння трансакційних витрат є той факт, що інформація в реальному світі не безкоштовна і потребує зусиль для її пошуку. В свою чергу, трансакційні витрати стосуються передачі прав власності в процесі обміну. (Аузан, 2011, С. 77–78). Р.Коуз виходив із незримого зв’язку між економічною та правовою системами і вважав, що на ринку обмінюються не товарами, а правами на них.

Однак трансакційні витрати ускладнюють пошук хорошого контрагента. Через брак інформації, суттєві витрати часу на оцінку партнерів та встановлення довіри процес обміну уповільнюється або ж не відбувається взагалі. Саме з мінімізацією трансакційних витрат дослідник пов’язує розвиток фірми як сутності, протилежної до ринку. В межах фірми всі взаємодії контрагентів замінені відносинами підпорядкування. (Коуз, 2007, С. 42–44).

Р.Коуза також цікавили питання інституцій власності та меж державного втручання в економіку. Він був адептом приватної власності, тому протягом довгого часу вивчав проблеми екстерналій і доцільності природних монополій, у зв'язку із чим сформулював відому авторську теорему (“теорема Коуза”). Її суть полягає у наступному: коли права власності чітко визначені, а трансакційні витрати відсутні, то розподіл ресурсів буде незмінним і ефективним, незалежно від змін у структурі прав власності (Коуз, 2007, С. 18–19). Якщо індивіди законно володіють правами на ресурси, вони можуть у будь-який момент укласти угоду й обмінятися ними заради досягнення вищого рівня ефективності. З цього випливає, що “провали ринку” – не вирок і не причина для державного втручання, а є лише результатом нечітких прав власності. Ось чому завданням держави має стати охорона чіткої системи прав власності

Ідеї економічної теорії прав власності та трансакційних витрат розвивали О.Вільямсон, А.Алчіан та Г.Демсетц. До прикладу, Вільямсон звернув увагу на питання опортуністичної поведінки, яку розумів як егоїстичне прагнення індивіда задовольнити лише власні інтереси будь-якими способами (в т.ч. через підступність та обман). Вчений виокремив два типи опортуністичної поведінки: *ex ante* (до укладення угоди) і *ex post* (після укладення угоди). Як наслідок, О.Вільямсон почав досліджувати роль третьої сторони угоди, котра виконує функції регулювання і контролю (державна, суди, арбітри і т.д.). Її необхідність обґрунтовував неповнотою контрактів (Уільямсон, 1996, С. 608).

Своєю чергою, Г.Демсетц та А.Алчіан намагалися пояснити існування різних форм організації підприємств. Для цього вони здійснили теоретичний аналіз розподілу прав власності всередині фірми. Згідно із Демсетцом та Алчіаном (Alchian & Demsetz, 1972, Р. 783), власник підприємства володіє комплексом із 5 основних прав: право на найм і звільнення, право на контроль за поведінкою інших членів фірми, право “центрального гравця” (особа, з котрою інші власники факторів виробництва укладають угоди), право на залишковий дохід і право на продаж/передачу всіх згаданих повноважень.

Важливу течію неоінституціоналізму – теорію суспільного вибору – репрезентують, в основному, погляди лідера напряму Дж.Бюкенена та його колег Г.Таллока та К.Ерроу. Вчені вивчали інституційні особливості прийняття політичних владних рішень на макроекономічному рівні, зокрема в умовах представницької демократії. Теорію суспільного вибору Бюкенен побудував на трьох методологічних “китах”: індивідуалізмі, концепції *homo economicus* та конструюванні політики як процесу обміну (Бюкенен, 1994, С. 23). Стосовно першого принципу дослідник вважав, що, незважаючи на соціальний статус і приналежність до державних структур, і фермер, і крупний бізнесмен, і політик, і президент керуються в першу чергу особистими бажаннями..

Друга теза (про *homo economicus*) має на увазі прийняття рішень за принципами раціональності, шукаючи найкращий спосіб задоволення потреб. В рамках третього твердження Бюкенен аналізує політику як процес обміну. Однак ототожнити економічний і політичний ринки (види обміну) не можна через кілька причин. Перший із них відбувається добровільно, в той час як другий змушує, до прикладу, платити податки за не завжди потрібні послуги. Вчений вважає, що ринковий обмін є взаємовигідним, тоді як політичний – ні, адже в політиці люди мають різні бажання, мусять діяти колективно, а обрані депутати першочергово максимізуватимуть власну вигоду. Оскільки в політиці більшою мірою знаходить свій вияв інформаційна нерівність, це і дозволяє державним мужам маніпулювати нею. Держава нерідко виступає “полем битви” за владу та доступ до розподілу ресурсів (Бюкенен, 1994, С. 107–109).

Також в рамках представницької демократії рішення можуть прийматись в інтересах вузького кола осіб, застосовуватись техніки лобізму і логролінгу. Усі ці явища підривають демократію, тому Бюкенен закликає реформувати політичні інституції шляхом поширення рис взаємовигідного ринкового обміну на владні відносини. Важливим моментом, на думку дослідника, є досягнення одностайності, а також конституційного закріплення ефективних правил. В рамках теорії суспільного вибору також було виокремлено чотири “провали державного втручання”: обмеженість інформації (внаслідок її викривлення на

політичному ринку), недосконалість політичних рамок прийняття державних рішень, певна “лаговість” у їх прийнятті та складність контролю за наслідками, а також бюрократизм (Тарасевич & Петруня, 2013, С. 233–235).

В останній третині ХХ ст. з’являється ще один напрям інституціоналізму – нова економічна історія, появу якої асоціюють з працею А.Конрада та Дж.Мейєра “Економіка рабства в довоєнному Півдні”. Проте найяскравішими представниками течії вважають Р.Фогеля та Д.Норта. Вчені прагнули більш солідно підійти до вивчення і аналізу історії, доповнивши традиційний історичний метод використанням статистичних методів, побудовою гіпотетичних дедуктивних моделей і застосуванням економічної теорії з метою вивчення економічної історії (Небрат, 2016, С. 93). До прикладу, Р.Фогель за допомогою контрфактичних моделей довів, що залізниці не були вирішальним фактором успіху США в ті часи, а, до прикладу, могли б бути замінені водним транспортом з мінімальними втратами ВВП (Diebolt & Naupert, 2017, Р. 6).

Разом з Р.Фогелем Д.Норт підтвердив висновки А.Конрада та Дж.Мейєра щодо достатньо високої ефективності рабовласництва в економіці. Проте, на їх думку, причини згортання системи були радше морально-ціннісними. Незважаючи на критику контрфактичних моделей (з приводу їх неможливості спрогнозувати всі наслідки), кліометрика дала поштовх до ґрунтовнішого вивчення економічної історії. Крім того, Д.Норт намагався розглядати історію з боку еволюції інституцій (Норт, 1997, С. 151–152). Особливості підходу вченого до цих питань дослідимо детальніше у наступному підрозділі.

Поряд із новим інституціоналізмом в другій пол. – кінці ХХ ст. розвивались і концепції, представники яких прагнули побудувати нові засади розвитку інституціоналізму. До них віднесемо економіку угод (контрактів), ігрові інституційні моделі та теорію “неповної раціональності” Г.Саймона.

Економіка угод (новий французький інституціоналізм) виник у Франції у 1980–1990-х роках. Головні прихильники наукової школи – Л.Тевено, С.Лафейє, Л.Болтянські, О.Фаворо, Ф.Емар-Дюверне та ін. Ринкова економіка за такого підходу розглядається лише як одна із інституційних підсистем

суспільства (Ватаманюк, 2005, С. 21). Поряд із нею французькі інституціоналісти виокремлюють ще 6 таких підсистем: промислову, традиційну, громадянську, творчу, екологічну, а також підсистему суспільної думки. Кожна частинка відрізняється від інших способом координації та нормами поведінки. Зокрема, ринкова підсистема регулюється ціновим механізмом, інституціями конкуренції та раціональним мисленням.

В свою чергу, промислова підсистема охоплює індустріальні потужності, координація зусиль здійснюється на основі технологічно-інноваційних стандартів. Традиційний компонент має справу з традиціями та загальнолюдськими цінностями, важливу роль у ній відіграє репутація. В межах громадянської підсистеми існують державні органи, владні відносини і громадські організації, а в рамках творчої – мистецька діяльність, спрямована на створення унікальної цінності. Екологічна складова координується відповідно до природних циклів, а підсистема суспільної думки – середньостатистичними міркуваннями. Раціональність притаманна лише ринковій підсистемі, в той час як у інших люди не завжди поведуться раціонально. (Васильцова & Тертышный, 2012, С. 19–20).

Револьюційним в свій час стало застосування ігрових моделей для дослідження алгоритмів прийняття індивідуальних рішень. Видатні математики Дж.Неш, О.Моргенштерн та Дж. фон Нейман заперечили неокласичну модель рівноваги, побудувавши теорію ігор на зовсім інших постулатах: можливості існування декількох точок рівноваги, які не завжди оптимальні за Парето, а також варіанту їх відсутності взагалі. Кожен індивід, перш ніж діяти, на думку дослідників, ставить себе на місце свого суперника та прораховує можливі варіанти. Теорія ігор не вимагає повної раціональності і допускає можливість досягнення стійкої рівноваги не в точках Парето-оптимуму. У зв'язку з цим сформульований канонічний термін “рівновага Неша” – такий набір стратегій гри для двох і більше гравців, при якому жоден учасник, змінивши стратегію, не може збільшити свій виграш, якщо його контрагенти стратегій не переінакшили (Ambrosino, 2013, Р. 131–132). Моргенштерн, фон Нейман та

Неш наголошували на тому, що досягнення певної точки рівноваги є достатньо непередбачуваним. Теорія ігор великою мірою допомогла наблизити неоінституціоналізм та економічну теорію загалом до реальних умов, а також пояснити окремі механізми прийняття рішень.

Теорію повної раціональності неокласиків заперечував також Г.Саймон. Він вважав людську раціональність неповною, адже індивіди не мають бажання перебирати усі можливі варіанти розвитку подій задля оптимізації своїх рішень. Щонайменше їх стримує чотири обмеження: недосконалість людського мислення, брак повної інформації, різноваріантність інтерпретацій у зв'язку із різними ціннісними орієнтаціями людей та соціальний тиск. Саймон виділяє 6 основних випадків “неповної раціональності”: модель задовільності, модель витрат, модель надійності, модель робота, модель навчання та модель еволюції (Саймон, 1995, С, 57). Згодом з практичних міркувань Саймон також почав послуговуватись терміном “процедурна раціональність”, котра “описує процес і практичний механізм досягнення задовільних, а не оптимальних рішень” (Ватаманюк, 2018, Раціональність ... концепція, С. 14, 20). Відкриття вченого дозволили розвінчати міфи про ідеально раціонального індивіда.

В останній третині XX століття наступний виток у розвитку отримує і традиційний інституціоналізм в особі У.Семюелса, Дж.Стенфілда, У.Дагтера, Дж.Ходжсона та ін. Вони стали ідейними продовжувачами традицій Т.Веблена, В.Мітчелла і Дж.Коммонса. Згідно із дослідженнями Т.Гайдай, у 1980–2000-х роках спостерігається активна розробка прибічниками традиційного інституціоналізму повноцінного “жорсткого ядра” своєї теорії, котре складається з наступних положень (Гайдай, 2013, С. 20): міждисциплінарність, інституційний холізм та ендогенний характер інституцій, котрі визначають спектр переваг окремих індивідів та цілого суспільства; “модель соціальної або інституційно-орієнтованої” людини, поведінка якої не є досконало раціональною; розуміння кумулятивної еволюційно-генетичної природи розвитку суспільства з притаманними їй динамізмом і нерівноважністю.

Сучасні представники традиційного інституціоналізму намагаються зберегти найкращі здобутки своїх попередників, доповнивши їх в умовах сьогодення. До прикладу, У.Семюелс виходить із міждисциплінарного підходу, який у його розумінні враховує здобутки політичної науки, права і соціології. Він уявляв економіку у вигляді цілісної інституції, котра постійно еволюціонує. Загалом, економічну політику вчений розглядав як процес організації функціонування економічної системи, зокрема розподілу влади. Окрему роль Семюелс відводив інституціоналізованій функції суспільного контролю над економікою у формі моралі, цінностей, звичаїв, освіти, громадських організацій і держави (Davis, ... Samuels, 2012, P. 116–119).

Думки Семюелса великою мірою поділяє його колега Дж.Р.Стенфілд. Вчений вважав за потрібне не обмежуватись лише економічним дискурсом, доповнивши його соціальними і культурно-ціннісними особливостями. Він досліджував процес впливу культурної трансформації на інституції в ринковій економіці, що дозволило йому розробити оригінальну концепцію інституційної динаміки у вигляді процесу пристосування інституцій до змін у економічному житті (в т.ч., інновацій та криз). Як і Семюелс, Стенфілд приділяв увагу суспільному контролю, пропонував створити фонд суспільних змін, котрий би використовувався громадянами з метою інвестування у фізичний, природний, соціальний чи людський капітал (O'Hara & Stanfield, 2011, P. 22–23).

З іншого боку, У.Даггер наголошує на критичній функції інституційної науки та соціально-класовій проблематиці. У своїх публікаціях дослідник аналізував економіку як динамічний процес, а демократію участі вважав правильною формою організації інституцій влади. Як і Т.Веблен, був противником соціального прошарку фінансових магнатів. У.Даггер визнавав ірраціональність поведінки класу робітників, котра стає завадою на шляху до солідарності. На противагу цьому, представники влади підсилюють свої позиції шляхом впливу на робітників за допомогою авторитету, суспільних стереотипів, ідеології, нав'язаних цінностей та соціальних міфів тощо (Кирдина-Чендлер, 2017, С. 8–9).

У.Даггер не підтримує революційність К.Маркса, проте і не вважає, що така “класова” суперечність вирішиться мирно (як гадав Т.Веблен). Вчений на прикладі США намагається наголосити на своєрідній “фейковості” або ж фальшивості організації економіки, змі та освіти в сучасних західних суспільствах. В цьому контексті Даггер веде мову про те, що до влади приходять фінансові та бізнесові магнати, котрі декларують гасла зменшення соціальної диференціації та захисту інтересів простих робітників, проте де-факто не завжди їх дотримуються. Завдання інституційної науки він вбачає у розкритті фальші та виявленні істинних механізмів існування суспільства і “незручної правди” (Кирдина-Чэндлер, 2017, С. 10–11).

Наприкінці ХХ – початку ХХІ ст. інституційна теорія стає все більш диверсифікованою, охоплюючи нові сфери та глибше деталізуючи вже вивчені. На думку сучасного традиційного інституціоналіста Дж.Ходжсона, вона активно стає частиною мейнстріму економічної науки, частково посуваючи на п’єдесталі прибічників неокласичної і неокейнсіанської доктрин. Це пов’язано із тим, що теорія ігор і, зокрема, концепція рівноваги Неша витісняє теорію загальної рівноваги неокласиків. Крім того, панівною стала концепція обмеженої (неповної) раціональності, а головні акценти змістились із вивчення статички до дослідження еволюції та динаміки, звертаючи особливу увагу на особливості тієї чи іншої країни та економічної системи.

Сам же Дж.Ходжсон намагається зблизити такі далекі і одночасно схожі підходи “старих” та нових інституціоналістів. Він вважає, що неоінституційні концепції часто не враховують питання початкових умов для індивідів. Неоінституціоналісти досліджують процес прийняття рішень, поведінку та взаємодію контрагентів, однак опускають ті обставини, які вплинули на формування вихідних даних. Ходжсон вважає (Hodgson, 2009, Р. 8–12), що такими початковими умовами слугують інституції (у розумінні “старої” інституційної школи), а також вплив культурних процесів і соціалізації.

В епоху постмодерну яскраво виявляється саме методологічний плюралізм парадигми інституціоналізму. Незважаючи на конкуруючий

характер “старого” та нового інституціоналізму, ці два крила доповнюють одне одного. Таку тезу аргументує Т.Гайдай (Гайдай, 2013, С. 19, 31). Згадана диференціація напрямів є виявом постнекласичної науки, котра допускає відмову від монолітної нормативної методології не лише в рамках конкретної галузі знань, але й в розрізі окремих її парадигм. Також таке “роздвоєння” підтверджує стійкість та високу адаптивність інституціоналізму до змінюваних умов. Незважаючи на існування двох основних витків та різних етапів еволюції, можна виокремити ряд рис, котрі дозволяють усі згадані в рамках парадигми теорії та ідеї XX і XXI ст. віднести до інституціоналізму:

- Кредо “institutions matter”, котре закріплює провідну роль інституцій в економіці, а також існування своєрідної інституційної онтології.
- Застосування міждисциплінарного підходу, активне входження у сфери права, соціології, психології, історії, етики, політології та ін.
- Динамізм і еволюціонізм у формі опозиції до статичного аналізу.

Зрештою, попри паралельне існування на сучасному етапі продовжувачів “вебленівської” традиції, в економічній науці існує думка про домінування нового інституціоналізму над “старим” у зв’язку із чіткою оформленістю та визнаністю наукової програми першого. Заслуги ж традиційної інституційної теорії часто зводять лише до вдалої критики неокласичного напрямку (Гайдай, 2013, С. 20). На нашу думку, таке твердження має право на життя, але на сучасному етапі обидві гілки інституціоналізму опираються на єдине “жорстке ядро” та частково схожі і відмінні “захисні пояси”.

Починаючи з 2000-х років інституційна теорія активно продовжує опрацьовувати проблеми еволюції та змін, розходження траєкторій економічного розвитку різних країн, причини їх багатства, бідності та відмінностей. Цими питаннями займалися та займаються Д.Аджемоглу, С.Джонсон, Дж.Робінсон, Д.Родрік, М.Шерлі, Т.Беслі, М.Перссон та ін. Головні розбіжності виявляються саме в інституційній царині, а окремі історичні події часто сприяють закріпленню відповідних трендів (Cassey & Lloyd, 2018, Р. 2).

Важливими в ХХІ ст. також є наступні теми інституційних досліджень: економічне зростання і якість правових інституцій (праці Р.Ла Порта, Ф.Лопез-де-Сіланес, Р.Вішні, Р.Левін, Т.Бек та ін.), співвідношення культури та інституцій (роботи А.Алесіні, П.Джуліано, Р.Адкіссона та ін.), прогресивний розвиток у довгостроковому періоді (публікації Д.Аджемоглу, Дж.Робінсон та ін.) і нова політична економія, присвячена питанням виборів та впливу політичних інституцій на процвітання суспільства (дослідження Т.Беслі, Т.Перссон, Г.Табелліні, Д.Родрік та ін.). В цьому контексті також згадаємо інституційний аналіз колективних дій (проблема “безбілетника”, стосунків між індивідами у групах, цінностей альтруїзму і егоїзму, ролі соціального капіталу в економіці) та відповідних науковців: М.Олсона, Г.Марголеса, Л.Гунзо, П.Сапієнца, Л.Зінгалес та ін. (Cassey & Lloyd, 2018, Р. 3–6).

Окремої уваги заслуговує подальше вивчення так званого “інституційного трикутника” (права-контракти-трансакції), який умовно можна розділити на мікро- та макрорівні. Мікрорівень в основному стосується питань неповноти контрактів, процесу ухвалення рішень у фірмі та розподілу прав власності. На макрорівні розглядають питання прав власності у глобальному розумінні, а також передумов здійснення економічних та політичних трансакцій. Сучасні дослідники К.Менард, М.Шерлі, О.Харт та Б.Хольфстрем вважають цю проблематику недостатньо розкритою. Цікавими залишаються форми організації та координації взаємодій між контрагентами (фірма, ринок, гібридні види – франчайзинг, стратегічні партнерства та ін.) і співвідношення рівнів інституцій (мікро- , макро- та недооцінений мезорівень), а також питання кількісної оцінки економічної ефективності інституцій (Menard, 2018, Р. 4–8).

Отже, розглянуті у підрозділі теоретико-концептуальні здобутки парадигми інституціоналізму дозволили сформулювати методологічну базу та інструментарій дисертаційного дослідження, котрі включають інституційну онтологію з її фундаментальним науковим поняттям “інституції”, історизм та еволюціонізм, міждисциплінарність, якісний описовий аналіз з принципами прагматизму, інструменталізму і врахування особливостей конкретних країн

або економічних систем. На додаток, послуговування теоретичними категоріями формальних і неформальних правил, методологічного індивідуалізму і холізму, обмеженої раціональності, технологічного детермінізму, прав власності, трансакційних витрат, інституційних змін тощо. Окрім того, глибинне дослідження праць інституціоналістів різних періодів дозволяє викристалізувати важливі інституційні “домени” – політику і владу, власність та права власності, конкуренцію та антимонополізм, технологічний розвиток, науку й інновації, культуру, психологію та цінності.

1.3. Сучасна теорія інституційних змін в економічних системах

Мета цього підрозділу полягає у з’ясуванні ролі інституційних змін для еволюції економічних систем, інтерпретації основних рушійних сил та алгоритмів інституційних змін, а також пояснення ключових інституційних передумов прогресивної еволюції економічних систем.

Як було згадано в підрозділі 1.1., інституції утворені сукупністю неформальних і формальних норм та механізмом примусу. В свою чергу, у складі норми можна виокремити такі складові: ситуацію/умови виникнення, індивіда (адресата), зміст норми (певну дію), санкцію за невиконання дії та гаранта норми. Інституційними змінами вважатимемо модифікації одного або кількох перерахованих вище компонентів (Аузан, 2011, С. 283).

Перспективи створення повноцінної теорії інституційних змін з’явилися головним чином завдяки прихильникам еволюційного інституціоналізму. Цей напрямок в межах загальної інституційної парадигми виник в 1970–1980-і роки. Загальні риси еволюції ідей напрямку можна простежити в додатку В, табл. В.1. Еволюційний інституціоналізм здебільшого характеризують наступними ознаками: частковий відхід від позицій методологічного індивідуалізму та оптимізації, притаманних неокласикам та неоінституціоналістам; критика статичного підходу та акцент на вивченні економічних змін у динамічній системі; врахування істотності часового фактора, важливості та незворотності

минулих подій для поточного стану справ; аналіз особливостей державного втручання в економіку та процес інституційних змін (Васильцова & Тертышный, 2012, С. 17–19).

Дж.Ходжсон як прихильник цього напрямку додатково відзначає ще декілька важливих рис еволюційного інституціоналізму. Передовсім, це проведення аналогій між явищами економічного та біологічного світів, зокрема порівняння розвитку господарських інституцій та генів. Обидві категорії становлять важливу частину відповідних систем, окреслюють можливі шаблони розвитку подій, а також підлягають відбору і успадкуванню. Вчений також наголошує на важливості змін як таких, насамперед, якісних змін та процесних змін, опосередкованих креативністю та рухом до новизни, котрі складно відобразити в рамках математизованих традиційних економічних теорій (Hodgson, 2011). На додаток, Ходжсон підкреслює значимість самоорганізації та ітеративних (інкрементних) зусиль, котрі потенційно можуть мати сильніший кумулятивний ефект, аніж, до прикладу, революційні зміни.

Предтечею еволюційного інституціоналізму є корифей напрямку Т.Веблен, еволюційні погляди якого виокремлено у першій частині попереднього підрозділу. Також до розвитку напрямку частково спричинився і Й.Шумпетер з його концепцією “творчого руйнування”, викладеною у праці “Капіталізм, соціалізм та демократія”. У ній вчений наголошує на важливості сфер конкуренції та інновацій (Schumpeter, 2008). Творчо налаштовані підприємства-новатори у конкурентній боротьбі вибирають першість шляхом запровадження нових ефективніших інноваційних рішень, тим самим “руйнуючи” поточний уклад економіки та генеруючи стимули для саморозвитку економічної системи (Гражевська, 2013, С. 12). Як наслідок, з плином часу ефективну технологію переймає більшість фірм і економічна система в цілому послуговується продуктивнішими методами виробництва. допоки нове покоління новаторів не ініціює наступний цикл “творчого руйнування”.

Також чималий внесок у розвиток еволюційного інституціоналізму і теорії інституційних змін здійснив Д.Норт, який тим самим підтвердив колосальне значення інституціоналізму для науки. Методологія Д.Норта полягає у поєднанні “історико-економічної емпірики і теоретичної аналітики” задля дослідження логіки інституційних змін (Гайдай, 2014, С. 14). Д.Норт намагався сформулювати єдину теорію інституційних змін, яка б змогла комплексно пояснити регулярні зміни у суспільстві, котрі виникають у результаті взаємодії соціальних, політичних, моральних, економічних та інших факторів. Зокрема, Д.Норт демонструє, що поступальний розвиток економічних систем значною мірою визначається непересічним впливом культури та історії.

Згаданий історичний вимір охоплює постійний обмін інформацією та цінностями між поколіннями. Таку еволюційну спадковість забезпечують саме неформальні правила, адже вони зазвичай набагато глибше вкорінені у свідомості індивідів. Впродовж історії норми, сформовані на базі ідеологічних і виховних моментів, допомагали індивідам сприймати інформацію з навколишнього світу, налагоджувати стабільне проживання на певній території, піклуватися про свою репутацію тощо. Життєздатність неофіційних правил пояснюється тим, що у їх дотриманні зацікавлений майже кожен (Аузан, 2011, С. 42). Крім того, акумульований досвід творить траєкторію руху, в якій минулі події відіграють роль фундаменту і чинять вплив на подальший розвиток.

Проте у розмірених хід історії нерідко вриваються революції, трансформації та конфлікти, які можуть змінити траєкторію та ініціювати появу нових “писаних” норм. Міркуючи загалом про трансформаційні зміни в економічних системах, зазначимо, що у певному розумінні вони не є лише зовнішніми, а часто виступають складовою загального процесу еволюції та стосуються порушення усталеного ходу подій, зростання невизначеності і нестабільності. Економічна система поступово накопичує кількісні та якісні інституційні зміни, які в певний момент можуть спричинити її перехід у нову дисипативну структуру відповідно до умов її зовнішнього середовища (Гражевська, 2007, С. 23–24). Таким чином, динамічні співвідношення

формальних і неформальних рамок в певний момент часу є вирішальними і можуть як стимулювати прогрес, так і гальмувати його.

Надалі розглянемо як саме відбуваються інституційні зміни та пов'язані з ними процеси. Почнемо з окреслення головних аспектів базової моделі інституційних змін, запропонованої Д.Нортом. Вона включає такі етапи (Норт, 1997, С. 69–73):

- поява нової інформації спричиняє зрушення у сфері технологій;
- нові технології з часом змінюють відносні ціни на ресурси;
- нові рівні цін створюють стимули щодо зміни структури прав власності/режиму функціонування власниками окремих ресурсів;
- цей процес заохочує суб'єктів розробляти нові норми, які приносять більшу цінність від використання ресурсів;
- ненульові трансакційні витрати на політичному ринку нерідко перешкоджають індивідам у здійсненні інституційних змін.

Звернемо увагу на те, що інституційні зміни неможливі без розвитку системи освіти та технологій. Якщо індивід або суспільство не прагне отримувати нові знання, шукати нову інформацію чи генерувати ідеї, їм дуже важко буде перейти до кроку 2 у схемі Д.Норта. Доступність і обов'язковість початкової освіти, належна університетська та фахова підготовка, фундаментальні дослідження є запорукою прогресивного інституційного розвитку провідних країн світу. Висококваліфіковані кадри продукують нові знання та технології, які є якіснішими і продуктивнішими.

Важливу роль поряд з техніко-технологічними відіграють і організаційні фактори. Зміна відносних цін, індукована впливом ефективнішої технології, стимулює суб'єктів до змін організаційної структури відносин, перегляду контрактів та способу використання ресурсів. Цей етап Д.Норт вважав визначальним, адже він породжує стимули до здійснення змін. Такі обставини створюють плацдарм для формування нових норм, які повинні збільшити цінність та вигоди від користування ресурсами (Норт, 1997, С. 109). В ідеалі

відповідальні особи намагатимуться використати наявні можливості та забезпечити бажаний рівень добробуту для усіх пов'язаних індивідів та груп.

Втім, отримуючи нову інформацію та приймаючи рішення щодо запровадження нової технології, досить часто можна помилитись. Політичні та економічні керівники стараються використати створені умови та здійснити певні інституційні зміни, які, на їх думку, будуть успішними. Проте через неповноту інформації та суб'єктивність ментальних конструкцій прийняті рішення нерідко призводять лише до погіршення ситуації та ухвалення неефективних правил. Порушення таких норм може принести набагато більше вигоди, аніж від їх дотримання, що лише підсилить ефект регресу. Крім того, чиновники і очільники організацій мають свої егоїстичні інтереси, які певним чином мають бути враховані при проведенні змін. З плином часу регулярно невиконання інституційних приписів може прокласти шлях новому інституційному порядку, який приведе до конфлікту норм.

Така модель у загальних рисах пояснює стійкий регрес бідних країн, що розвиваються. Нестача освічених громадян, примітивні технології, брак рішучості гальмують створення ефективних інституцій. Часто очільники цих країн самовільно стимулюють діяльність з перерозподілу, а не виробництва благ, монополізуючи певні сектори економіки, вдаються до отримання надмірних переваг за рахунок своїх громадян. Згадана практика базується на так званому механізмі екстракції (Аджемоглу & Робінсон, 2017, С. 75), за якого авторитарна особистість, елітарна група або псевдodemократична влада блокують шляхи покращення суспільного добробуту, тим самим забезпечують власні потреби і підтримують своє панівне становище, використовуючи різні засоби, в т.ч. популізм та політтехнології. Перелічені дії перешкоджають утвердженню інклюзивних норм, що в результаті веде до стагнації.

До прикладу, у Філіппінах для того, аби отримати дозвіл на будівництво житла легально, потрібно пройти 168 кроків бюрократичного процесу, до якого причетні 53 державні та приватні установи та який займає від 13 до 25(!) років. Тому зовсім не дивно, що громадяни цієї країни будують житла нелегально.

Витрати у другому випадку будуть значно нижчими, ніж у першому. Така система індукує стимули до корупції, хабарництва та збагачення посадових осіб, які не зацікавлені у зміні інституційної структури. Відсутність інвестицій у науку та знання гальмують розвиток технологій та правове реформування, що спричиняє “консервацію” процесу змін непродуктивних стимулів, розширення нелегального сектору та уповільнення розвитку загалом (Coto, 2017, С. 27).

Перш ніж перейти до поглиблення та універсалізації запропонованого Д.Нортом алгоритму змін як на макро-, так і на мікрорівні, додатково наголосимо на його еволюційному і неортодоксальному характері. Насамперед така концепція намагається абстрагуватись від принципу оптимізації та реалістичніше відобразити поведінку економічних суб’єктів. Так як суб’єкти не завжди шукають найкращий варіант впорядкування тієї чи іншої ситуації, їхні дії часто визначаються власними переконаннями та досвідом. З цією метою представники еволюційного інституціоналізму Р.Нельсон та С.Вінтер запроваджують новий основоположний термін – “рутини” (*“routines”*).

У широкому трактуванні рутини – це усталені стереотипи поведінки. Цей термін охоплює спектр можливих проявів діяльності індивіда, організації чи держави: стиль життя, аспекти споживання (до прикладу, ефекти сноба, Веблена і приєднання до більшості), технічні плани виробництва, процедури найму, особливості реагування на зміни попиту, організація науково-дослідних робіт, система надання субсидій, інноваційна стратегія, механізми розподілу ВВП тощо. Основним об’єктом досліджень Нельсона та Вінтера стали рутини ділових одиниць. Проте в методологічному плані теоретичний доробок вчених можна інтерпретувати не лише на рівні підприємств, але й індивідів та держави також. Для зручності викладу послугуватимемося оригінальним трактуванням авторів (Nelson & Winter, 1982, Р. 14–15).

У цілому, рутини володіють такими основними ознаками: стійкість та повторюваність, процесність та залежність від контексту (передбачають здійснення певного алгоритму чи процедури), інтуїтивність, залежність від попередніх подій. В певному наближенні рутини є майже синонімом до

інституцій, особливо в розрізі їх регулятивного трактування. Вони також є своєрідними “правилами гри”, виконують координаційну і розподільчу функції та сприяють зниженню рівня непевності. Різниця між термінами “рутини” та “інституції” є більш концептуальною, ніж смисловою: перший термін частіше стосується підприємств та організацій (хоча не виключає індивідів та державу), тоді як другий має глобальніше значення (Becker, 2004, Р. 2).

На відміну від ортодоксальної теорії, де технологія як уособлення знань є заданою величиною, а алгоритми прийняття рішень підпорядковані принципу оптимізації, еволюційна концепція інтерпретує і алгоритми, і технології як віддзеркалення наявних рутин. Таким чином, суб’єкти економічної системи в поведінці керуються не оптимізаційними розрахунками, а рутинами (Nelson & Winter, 1982, Р. 16). Зазвичай особи та організації не схильні їх модифікувати у зв’язку з низкою причин. По-перше, рутина – своєрідна цінність, для підтримки якої суб’єкт доклав зусилля чи кошти. По-друге, значна частина рутин знаходиться на рівні підсвідомості або звички. По-третє, зміна рутинних правил може погіршити становище суб’єкта, а також зіпсувати їх стосунки з оточенням. Якщо змін все ж не уникнути, цей процес також визначатиметься певними рутинами (Васильцова & Тертышный, 2012, С. 18–19).

Прагнення до змін, згідно із Нельсоном та Вінтером, з’являється у випадку падіння/зростання ключових економічних параметрів або неочікуваних зовнішніх збурень. Звісно, таке припущення є дещо спрощеним, оскільки в реальному житті економічні суб’єкти можуть регулярно вдосконалювати свої рутини, однак воно має важливе теоретичне значення. До прикладу, якщо рентабельність підприємства знижується до певної межі, компанія починає міркувати щодо часткової або повної видозміни рутин. Будь-який суб’єкт в такій ситуації може вдатись до вибору однієї із двох альтернатив: зайнятись вивченням поведінки конкурентів та запозиченням елементів їх рутин або ж витратити час на вдосконалення своїх рутин самотійно і винайти відносно нові шаблони поведінки. Перший варіант назвемо імітаційною діяльністю, а другий – інноваційною (Nelson & Winter, 1982, Р. 209–211).

Оскільки в межах описаної схеми одночасне застосування обох тактик неможливе, вибір між імітацією та інноваційною діяльністю, як правило, здійснюється ситуативно. Ключовими чинниками стають розмір суб'єкта, потенційно можливий обсяг витрат на фінансування змін, кон'юнктура середовища, історичні особливості тощо. Незважаючи на спосіб пошуку, суб'єкт згодиться використовувати нову рутину тоді, коли її ключові параметри (зокрема, вигоди) перевищуватимуть відповідні показники вихідної рутини.

Продовжуючи розгляд характеру та особливостей інституційних змін, можемо виокремити їх два основних типи: дискретні та інкрементні. Під дискретними розуміємо радикальні зміни у формальних правилах, які, як правило, є результатом переворотів або різких перемін у чинній системі правил. Інкрементні зміни передбачають поступові зміни, переважно неформальних норм впродовж тривалого періоду часу, тобто еволюційним чином. На прикладі моделі Нельсона та Вінтера можемо сказати, що інноваційний пошук має більш інкрементний характер, включає моменти творчості, експериментування та поступового опрацювання елементів досліджуваної множини потенційних можливостей. Імітаційна діяльність може мати і інкрементний, і радикальний характер. Суб'єкт здатний як поступово запозичувати у схожих суб'єктів їх рутини, так і різко викоренити свої поточні шаблони поведінки й запровадити скопійовані у суперника (Норт, 1997, С. 116).

У випадку орієнтації на інновації суб'єкт займається дослідженням множини своїх технологічних можливостей (потенційних рутинних правил). Прогрес відбувається шляхом поступового їх вивчення та конструювання ефективніших рутин. Нельсон і Вінтер дають інноваціям ще одну назву – “локальний пошук” (*“local search”*). Він виявляється у тому, що чим подібнішою до поточної буде нова рутина, тим вища ймовірність її виявити.

З іншого боку, абсолютно нова рутина вимагає додаткових витрат на пошук інформації, проведення експериментів, оволодіння новими навичками тощо. Також наголосимо на ще одному важливому моменті: будь-яка інновація – кумулятивний творчий процес. Інакше кажучи, сьогоденній масштабний

прорив завдячує численним вчорашнім спробам та витраченим зусиллям. (Nelson & Winter, 1982, P. 254–255).

Якравим джерелом інноваційних інституційних змін, на думку Дж.Кемпбелла, виступає “бриколаж” (Campbell, 2004, P. 69) або створення нових шаблонів поведінки шляхом рекомбінації елементів поточних інституцій. Такий метод дозволяє одночасно поєднати принципи змін та стабільності, беручи за основу відомі суб’єктам “правила гри”, в середовищі яких вони регулярно діють. Загалом вчений вбачає стратегічний потенціал саме у поступових інституційних змінах творчого характеру. Кемпбелл зазначає, що внаслідок еволюційного накопичення невеликих інкрементних трансформацій, економічна система акумулює певну критичну масу змін та врешті-решт оновлюється якісно. Однак суб’єкти системи не можуть аналізувати сукупність елементів нескінченної множини рутин, тому старатимуться в процесі життєдіяльності розробити алгоритм “звуження” списку альтернатив.

Імітаційна активність, натомість, дозволяє суб’єктам зануритись у площину рутинних правил їх конкурентів. Зазвичай ми припускаємо, що суб’єкти старатимуться перейняти передовий досвід (так звані “*best practices*”), однак до початку пошуків їм достеменно не відомо, які саме технології є найкращими; увагу перш за все привертають найпопулярніші. Таким чином, ділова одиниця починає “селекційну” роботу саме з широко вживаних рутин, використовуючи у процесі відбору задані раніше критерії. Якщо зусилля фірм у галузі спрямовані переважно на імітацію, то застосовувані ними рутини будуть аналогічні та тісно пов’язані між собою (Nelson & Winter, 1982, P. 210–212).

Згідно з іншою класифікацією, поділяємо інституційні зміни на спонтанні та цілеспрямовані (Аузан, 2011, С. 286). Спонтанними назвемо такі зміни, які здійснюються і поширюються без попереднього замислу. Спланувати їх неможливо, адже вони є реакцією на певну ситуацію та віддзеркалюють прагнення суб’єктів до закріплення прийнятних і сприятливих норм поведінки, які не принесуть шкоди переважній більшості індивідів. На противагу їм, цілеспрямовані інституційні зміни з’являються та поширюються у

відповідності зі свідомо розробленим планом. Створенням такої “дорожньої карти” займаються переважно законотворці та керівники організацій. Процес формування цілеспрямованих змін називаємо інституційним проектуванням. Виокремлюють також і змішаний тип змін, який характеризується спонтанним незапланованим виникненням правила, однак його розповсюдження здійснюється конкретними суб’єктами свідомо та цілеспрямовано.

Згідно із Е.Остром, інституційні зміни можуть бути викликані як факторами середовища, так і внутрішніми чинниками (змінюючою прибутковості або інших параметрів). Дослідниця дотримується кількарівневої класифікації правил, адже виділяє операційні, колективні та конституційні правила. Перші торкаються щоденної життєдіяльності індивідів (наприклад, правил переходу вулиць у місті), другі визначають перші (діяльність муніципальної влади чи територіальної громади щодо санкціонування правил дорожнього руху), а треті регулюють другі (програми чи стратегії на державному рівні). Досліджуючи напрям змін правил найнижчого рівня, вищі щаблі вважаємо умовно незмінними. Перед прийняттям рішення групи та індивіди співвідносять свої витрати та вигоду від запровадження нових правил. У випадку досягнення мінімально допустимої коаліції (критичної кількості осіб, котрі підтримують відповідне рішення) нововведення можуть прийняти, причому мінімальний розмір коаліції визначають правила вищого рівня (Ostrom, 2005, Р. 186–188).

Є ймовірність відхилення пропозиції, якщо індивіди або групи, добробут яких погіршиться після запровадження правил, швидко зреагують та зможуть заблокувати неприйнятну альтернативу. Ідеальним розв’язанням у даному випадку була б наявність незалежної держави-арбітра, проте нерідко державні мужі стають зацікавленими учасниками боротьби. Іншою непростюю ситуацією стало б надання державі монопольної централізованої влади на проведення інституційних змін. За такої конфігурації інтереси більшості громадян можуть перейти на задній план, а формальні правила – ігноруватись.

Схожі ситуації можуть виникнути і у випадку спонтанних інституційних змін. Їх підставами також стають дії людей: навчання, експерименти, локальний

пошук, імітація тощо. Однак ніхто спеціально не планує перебігу процесу змін, оскільки єдиний координаційний та селекційний механізм їх імплементації відсутній. Нові правила стають радше результатом довільного вибору відокремлених суб'єктів, аніж ухвалою колективного політичного органу. На думку Дж.Найта (Knight & Sened, 1998, Р. 96–99), у відносно нових ситуаціях, де можливий вибір будь-якої опції, суб'єктам не оминати компромісів. Низка регулярних дво- чи багатосторонніх переговорів або зіткнень між учасниками можуть привести до утвердження єдиних норм (традицій) у певній спільноті.

На противагу цьому, Р.Сагден уявляє процес закріплення нових правових рамок як пошук найближчої альтернативи, незважаючи на застосовані методи – інноваційного пошуку чи імітації (Kingston & Caballero, 2009, Р. 162–163). Останнє визначення певною мірою дисонує з розумінням Т.Веблена, який у свій час інтерпретував еволюцію як неперервний процес. Згідно із вченим, людський розум та набуті в минулому знання й традиції постійно адаптуються до сучасних умов, знаходячи компромісну форму існування. Проте поява нової інформації чи отримання нових знань не завжди стає двигуном прогресу. В еволюційному вимірі процес змін є більш кумулятивним, тому зміни радше виникнуть при перетині певної “точки”.

Підсумовуючи викладену типологію змін, постає необхідність зробити декілька ремарок. Оскільки цілеспрямовані зміни можна умовно співвіднести з модифікацією формальних правил, а спонтанні – неформальних, змішаний тип дозволяє інтегрувати особливості обох полюсів. Дж.Роланд пропонує розглядати інституційний розвиок за аналогією із геологічними процесами. Тектонічні плити, як і неформальні правила, переміщуються досить повільно, час від часу провокуючи землетруси, котрі порівнюємо із переінакшенням динамічніших формальних правил. Ідея метаморфози може визрівати достатньо довго, а розповсюдитись швидше завдяки чіткому плану колективного вибору (Kingston & Caballero, 2009, Р. 165–166). Зміна в цінностях (в результаті еволюції) може спровокувати прагнення до цілеспрямованих змін (наприклад, виникнення Євромайдану в руслі прагнення до асоціації України з ЄС). У таких

ситуаціях важливо не спровокувати конфлікт формальних та неформальних правил, а лише підсилити ефективність других за допомогою перших.

Міркуючи також про горизонт і масштаби змін, згадаємо про інституційну ієрархію (Vochtmann, 2011, Р. 6–8). Згідно із представниками еволюційного підходу в економіці, існує сім основних ступенів (груп цінностей), які вибудовують каркас нашого світосприйняття. Нижчі рівні є базою для вищих, в той час як кожен наступний прошарок створює рамки реалізації для попереднього. Розгляньмо ці ступені в порядку зростання. На першому перебувають генетично визначені ознаки та інстинкти виду *homo sapiens*, притаманні усім людям. Другий щабель охоплює культурну спадщину, моральні цінності й етичні норми членів певного суспільства або жителів конкретної території. Третій рівень стосується окремих індивідів, кожен із яких володіє сукупністю унікальних рис, переконань, знань та обмежень. В межах четвертого прошарку знаходиться комплекс ролей і функцій, котрі реалізуються при взаємодії між окремими особами у малих групах.

П'ятий ступінь включає суспільні інституції та організації. Шостий рівень втілений у політичних структурах та державному апараті. Найвищий (сьомий) щабель представлений системою міжнародних відносин. Логіка побудови такого “каркасу” наступна: чим полярнішим є рівень, тим важче індивіду його змінити. Очевидно, біологічні особливості та міжнародні договори неможливо модифікувати силами окремих індивідів. Плануючи стратегічні зміни на рівні держави (рівень 6), потрібно враховувати особливості усіх нижчих рівнів та усвідомлювати відповідні часові терміни. Саме недогляд цих деталей та орієнтація на часткове (поверхове) реформування стає причиною невдалих політичних реформ.

Звернемо увагу також і на те, що процеси інституційних змін, розвитку, інновації та імітації по-особливому проявляються на рівні урядової політики. З точки зору еволюційного інституціоналізму, її формування є динамічно-історичним процесом. На нього впливають як об'єктивні фактори (зміни у технологіях, приватному секторі, ринковому механізмі, природному

середовищі), так і суб'єктивні (цінності та особисті потреби законотворців, суспільних груп та лобістів), інтенсивність впливу яких періодично змінюється. В процесі створення нових правових рамок потрібно пам'ятати про індивідів та організації, на котрих вплине цей закон, а також передбачити можливості компромісу та коректив в разі незадовільного результату.

Система впровадження нових рутин в рамках державного апарату дуже спрощено нагадує відповідний процес у комерційних фірмах. Якщо владні органи наважуються на зміни, то вони мають радше локальний характер, також трапляються й імітації. Проте рішення в рамках підприємства приймає одна особа або група на чолі з керівником, тоді як до законотворення причетні багато сторін, інтереси яких можуть конфліктувати. Ось чому часто на перший погляд цікаве нововведення може бути відхилене на тривалий період (Nelson & Winter, 1982, Р. 376–378). Інша важлива риса державного механізму – стадійність. Кожен етап, починаючи від діагностування політичної проблеми, виявлення ключових осіб, інтерпретації політичного досвіду, вибору рішення, слідкування за його впровадженням, внесення поправок, скасування та ін., розтягується у часі і не завжди залучає осіб, чиї знання і вміння дозволяють неупереджено розтлумачити проблему і виявити адекватне рішення.

Реальне здійснення політики включає моменти боротьби та поступок між представниками різних зацікавлених груп, а також спроби виявити та врахувати суспільний інтерес. Трапляється й таке, що з метою переобрання на виборах політики-егоїсти старатимуться догодити егоїзму своїх виборців. Незважаючи на цю специфіку, діяльність депутатів і урядовців перш за все має служити суспільним потребам, а не особистим, оминаючи “сліпу” боротьбу. Саме для цього в межах політики потрібен раціональний механізм аналізу, здатний аргументувати перевагу певної ідеї щодо виявлення інтересів суспільства.

Такий елемент може набути форми урядових досліджень, звернення до політичних радників, консультацій чи критики з боку незалежних експертів. До того ж, поняття “суспільний інтерес” необхідно трактувати не як об'єктивний і сталий факт чи закон, а швидше як результат загальної згоди (можливо, й

тимчасової) (Nelson & Winter, 1982, Р. 380–382, 383–385). Розумні безсторонні міркування та аналіз завжди мають бути присутні в політичних кулуарах через ряд важливих функцій, як-от приблизний прорахунок можливих об'єктивних варіантів та знайдення конфліктних точок, викриття індивідуального зиску, замаскованого під “благі наміри”, віднайдення мети, котра загубилась поміж егоїстичних інтенцій, можливість простежити, чи структура політичного механізму дозволяє навчатись, виявляти помилки і корегувати їх тощо.

Якщо ж такий раціональний об'єктивний механізм відсутній, а благополуччя суспільства стає заручником політичних ігор, така система, очевидно, не прямує до процвітання та рівноваги. У межах інституційного підходу рівновага – це такий стан, за якого при даному співвідношенні сил агентів, “правил гри” та наборі контрактних відносин жоден із суб'єктів не прагне та не вважає за вигідне щось змінювати, причому економічна система генерує добробут для більшості індивідів. Інституційна рівновага є відправною точкою для ініціації будь-яких інституційних змін, адже саме з нею співставляють і порівнюють потенційні альтернативи (Аузан, 2011, С. 291).

За умов інституційної рівноваги неформальні норми підтримують та підсилюють формальні, а механізм примусу є дієвим. Таким чином, усі компоненти інституції перебувають у своєрідній гармонії, що й дозволяє цю ситуацію назвати ідеальною або бажаною рівновагою. Індивіди не прагнуть змінювати щось глобально, а економічна система володітиме потужним “інституційним капіталом” для розвитку. Проте дуже часто інституції перебувають у дисбалансі, так як одна або декілька їх складових не сприяють прогресу. Загалом, нерівноважними можна назвати ситуації, за яких формальні та неформальні норми конфліктують між собою, а механізми примусу невизначені або недоречні. Найближче до рівноваги знаходиться інституційна система з дієвими формальними і неформальними нормами та недостатньо ефективними інструментами примусу. Така комбінація скоріш за все підтримуватиме позитивні тенденції розвитку, так як індивіди дотримуються правил і без зовнішнього спонукання.

Однак становище точно погіршуватиметься в наступних двох випадках: у разі “поганих” неформальних інституцій (навіть при наявності відносно ефективних офіційних правил і засобів примусу) та якщо дієвими з усіх трьох компонентів інституцій є лише формальні правила. В першій конфігурації, очевидно, існує певна кількість “лазівок” (“білих плям”) у законодавстві, які стають інструментами в руках кмітливих індивідів (груп з спеціальними інтересами), або ж життя суспільства великою мірою визначають традиції. У другій ситуації будь-які спроби запровадити офіційні правила залишатимуться лише на папері, адже індивіди під впливом сприятливіших “неписаних норм” будуть їх ігнорувати (Platje, 2008, Р. 146–147). До того ж, правоохоронна система при такій комбінації просто не в змозі проконтролювати виконання правил або ж в її рамках відсутня необхідна мотивація.

Далі розглянемо ситуацію, у якій неформальні інституції є продуктивними, а формальні – контрпродуктивними, причім інструменти примусу до виконання офіційних приписів працюють дієво. Як бачимо, виникає конфлікт на рівні сприйняття і стимулів: ментальні “вказівки” спрямовують осіб у правильне русло, а засоби примусу змушують їх виконувати неефективні формальні правила. При такому сценарії суб’єкти радше дотримуватимуться неформальних норм, оскільки їхня природа більш глибинна. Якщо ж “хороші” неофіційні правила конфліктують з “поганими” формальними рамками, а стимули до виконання останніх невизначені, то ситуація є менш бентежною, оскільки альтернативи мають різну вагу. Тут індивіди чітко обирають неформальні правила через високі трансакційні витрати дотримання “розмитих” писаних норм. Обидва випадки закладають стимули для здійснення інституційних змін завдяки позитивному впливу ментальних стереотипів. Якщо і формальні, і неформальні правила “гальмують” розвиток, то результатом буде затяжна нерівновага, незалежно від ступеня ефективності системи примусу.

У підсумку можемо сказати, що стабільність “інституційного капіталу” залежить від усіх трьох складових інституції, однак в першу чергу визначається неформальними рамками. Якщо люди у міркуваннях керуються стійкими та

ефективними ментальними установками на поступ, вони не матимуть мотивів обирати нестабільні і нерезультативні законодавчі норми (Platje, 2008, Р. 148). “Неписані” правила, на відміну від формальних, не потребують зовнішніх механізмів примусу завдяки вищому рівню самопідтримуваності. Таким чином, їм подекуди вдається нейтралізувати ступінь впливу формальних методів примусу. Економічна система має прагнути до варіанту, в якому формальні норми обрамлюють неформальні, а механізми спонукання лише підсилюють дію офіційних документів та ментальних моделей.

Окремо зауважимо, що суб’єкти живуть у світі, де існує величезна кількість інституцій, кожна із яких більшою чи меншою мірою впливає на індивідів та організації. Якщо злам в межах однієї інституції впливає на зміну поведінки великої кількості суб’єктів, це може вплинути і на характер функціонування інших інституцій. Таким чином, можна сформулювати ще одну важливу особливість: має місце двосторонній процес взаємовпливу між суб’єктами (агентами) та інституціями. Традиційно агентами інституційних змін виступають організації. Вони діють в межах інституційної системи, мають конкретні цілі та намагаються їх задовольнити. У разі неможливості отримати бажаний результат об’єднані єдиними інтересами індивіди вдаються до інституційних змін. Так як інституції є “правилами гри”, то організації стають її “гравцями”. Серед останніх виділяємо економічні, політичні, суспільні тощо.

Організації та окремі індивіди завжди мають вибір: або дотримуватись правил, або не зважати на них. Саме тому, залежно від активності суб’єктів, розвиток будь-якої норми (та інституції загалом) проходить своєрідний життєвий цикл, котрий складається із трьох стадій (режимів): бездіяльність, за якої більшість індивідів знає про існування правила, проте не виконує його; спорадична дія, суть якої полягає у тому, що норма може виконуватися індивідами або не виконуватися залежно від ситуації, та систематична дія, в рамках якої правило реалізується практично завжди.

Крім того, інституції налічують п’ять етапів життєвого циклу: виникнення, становлення, масове використання, заміщення і зникнення.

Сумістивши режими та стадії життєвого циклу інституцій, отримаємо типологію траєкторій інституцій (див. Додаток В, табл. В.2). Лінії розвитку можуть формуватися поступово і плавно проходити кожен етап або мати "розриви", коли відбуваються радикальні дискретні зміни. При цьому дослідники зауважили, що в обох випадках відбуваються не довільні зміни, а ті, які виходять із попередніх умов. Таке явище отримало назву "залежність від траєкторії попереднього розвитку" ("*path dependency*") (Аузан, 2011, С. 65).

Головними факторами, які сприяють закріпленню залежності від траєкторії попереднього розвитку, є: зростаюча віддача від масштабу, котра включає процеси навчання і звикання, та механізм малих випадкових подій, передбачити які заздалегідь неможливо. У комплексі фактори спрямовують суспільство до вибору певного варіанту змін, який насправді не завжди є найефективнішим. Теза про "*path dependency*" допомагає зрозуміти, чому деякі, на перший погляд корисні, зміни не вдається здійснити. У цій ситуації йдеться також про "ефект блокування", за якого вигодоотримувачі поточних інституційних правил у зв'язку з власними економічними або політичними можливостями мають змогу перешкоджати утвердженню нових норм.

"Ефект блокування" пояснюється тим фактом, що в особливих випадках розподільчі переваги окремих суб'єктів є надзвичайно суттєвими, тому цим індивідам вдається запобігати побудові нової інституції (Аузан, 2011, С. 311–312). Достатньо часто цей ефект пов'язаний з рентоорієнтованою поведінкою та лобізмом. За допомогою впливових чиновників зацікавлені особи й організації можуть практично нескінченно довго блокувати прогресивні інституційні зміни з метою задоволення власних інтересів.

Зазначимо, що масштаби залежності від попередніх подій можуть бути різними. Це дає змогу розмежувати три потенційні траєкторії: "*path dependency*", тобто залежність від траєкторії попереднього розвитку (ЗТПР); "*path independency*", котра позначає незалежність від траєкторії попереднього розвитку (НТПР) та "*path determinancy*", значення якої полягає у частковій залежності від траєкторії попереднього розвитку (ЧЗТПР) (Stein, 2008). У

випадку чіткого взаємозв'язку між новими та попередніми інституціями або якщо базою для інституційної зміни є інформація, почерпнута з функціонування “старої” інституції незалежно від того, випадково це відбулось або свідомо, таку модель назовемо “*path dependency*” або ж ЗТПР.

Щодо другої траєкторії “*path independency*”, інституційні зміни передбачають практично повний відхід від властивостей попередньої інституції, при цьому мають місце суттєві зміни у цінностях та стереотипах. Інституція будується з нуля або трансплантується ззовні, не залучаючи минулого досвіду. Розглядаючи такі інституційні зміни на рівні країни, прикладом траєкторії є різкий перехід від соціалізму до капіталізму. У даному випадку наявні колосальні потенційні витрати відторгнення, оскільки запроваджувані норми є невідомими для індивідів у зв'язку із ментальними або поведінковими аспектами. Зазначимо, що модель “*path independency*” є ідеальною моделлю, оскільки в дійсності запровадити абсолютно нову інституцію без найменшого впливу попередніх подій, практично неможливо.

Компромісною альтернативою є теза про “*path determinancy*”. У процесі інституційних змін ймовірні альтернативи включають комбінацію рис дійсного ладу з частково оновленим баченням. Такі зміни виникають як комплекс поєднання нових та старих ідей або як реконструювання попереднього інституційного ладу (Сухарев, 2012, С. 98–100).

Якщо запровадити оцінку стану системи за параметром або їх групою, вважаючи показник S_n вираженням нової інституції, а попередній стан описати як S_0 , то траєкторію змін можна зобразити у вигляді:

$$S_n = S_0 + S_p + \varepsilon, \quad (2.1)$$

де S_p – величина приросту в межах даної інституції за певним параметром, а ε – випадкове збурення системи.

У ситуації “*path dependency*” показник S_p є незначним, в той час як S_0 має провідне значення. Нехтуючи величиною S_p , можемо записати вираз моделі залежності від траєкторії попереднього розвитку:

$$S_n = S_o + \varepsilon. \quad (2.2)$$

Якщо система виключає будь-які стохастичні відхилення, то маємо випадок абсолютної залежності від попереднього стану.

У разі незалежності від траєкторії попереднього розвитку “*path independency*” визначальною є величина S_p , а S_o близька до нуля (Сухарев, 2012, С. 100–102). Відповідну формулу запишемо у вигляді:

$$S_n = S_p + \varepsilon. \quad (2.3)$$

Вигляд моделі “*path determinancy*” визначається інтенсивністю впливу ключових компонентів. Чим вищою є залежність від траєкторії попереднього розвитку, тим меншим є значення S_p . Графічно три ситуації можна зобразити на рис. 1.1. Звичайно, така модель лише частково торкається реальних інституційних змін, однак вона є хорошим інструментом для аналізу.

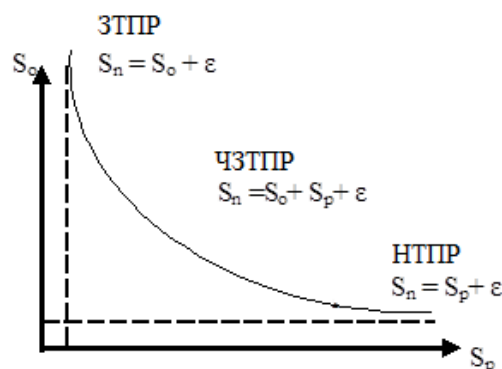


Рис. 1.1. Траєкторії інституційного розвитку

Джерело: (Сухарев, 2012)

Звісно, повністю подолати залежність від траєкторії попереднього розвитку економічної системи і побудувати цілком новий шлях надзвичайно важко, оскільки цьому перешкоджає ряд очевидних причин: звикання та рух “за течією”, взаємопов’язаність елементів системи (так звані мережеві ефекти), згадана раніше економія від масштабу, невпевненість у завтрашньому дні та неможливість його точно спрогнозувати (Нуреев & Латов, 2006, С. 251). Однак вчені-дослідники та практики пропонують різноманітні варіанти пом’якшення такої залежності. Більшість дотримується ідеї “*path generation*” (розробки

траєкторії подальшого розвитку), мета якої полягає у плануванні майбутнього за мінімального впливу минулої негативної спадщини.

К.МакДермотт та П.Кеннеді розглядають використання популярного у бізнес-середовищі методу “*scenario planning*” (планування потенційних сценаріїв). Його суть полягає в пошуку кваліфікованих експертів, фаховому обговоренні наявної проблеми та випрацюванні найбільш вдалого, на їх думку, рішення. З метою уникнення упередженості щодо одного із варіантів учасники процесу пропонують альтернативні траєкторії, розмірковуючи про деталі розвитку за кожної із них (McDermott & Kennedy, 2011, Р. 3). Головним завданням такого планування стає не ідеальне прорахування усіх опцій, а досягнення стратегічної впевненості у тому, що організація (фірма, держава) зможе відповісти на виклики майбуття, котрі спрогнозувати на основі екстраполяції минулого неможливо. Розробка сценаріїв займає багато часу і ресурсів, так як вимагає залучення творчого й інтелектуального потенціалу учасників. Натомість така колосальна робота наділяє організацію/державу надзвичайно цінним ресурсом, здатним гарантувати їй відносну впевненість у завтра та “будматеріали” для його побудови.

Стратегія формування траєкторії господарського розвитку повинна враховувати аналіз стартових умов і можливостей, обмірковування впливу майбутніх варіантів на інтереси усіх зацікавлених і пов’язаних осіб (в т.ч. керівників, виконавців, суспільства в цілому, спеціальних груп), прописування плюсів, мінусів та масштабів участі для кожної категорії, інформування усіх учасників в ході процесу щодо змін у траєкторії тощо. Якщо таку скрупульозну роботу провести все ж складно, існує ще один шлях, котрий Б.Корнейчук називає “ефектом раціоналізатора” (Корнейчук, 2016, С. 82–83). В межах такої ситуації існує харизматична особистість (керівник-новатор), котра усвідомлює відповідальність за розвиток суспільства та володіє мотивацією до змін.

До прикладу, за останнє десятиліття з’явився “ефект Драгі”, названий на честь голови Європейського Центробанку М.Драгі, котрий зміг за допомогою сили своїх слів та хорошої репутації переконати інвесторів вкладати кошти в

облігації суверенного боргу країн ЄС (зокрема, Греції ТА Іспанії) та на потрібний час стабілізувати міжнародні ринки і турбулентну єврозону. Однак для побудови усталеної траєкторії суспільство має довіряти такому керівнику-новатору або, як мінімум, погляди раціоналізатора на зміни мають збігатися з думкою більшості членів суспільства. Як доповнення, такому керівнику не завадить мати творчу команду професіоналів, здатних допомогти йому креативно осмислити та прокласти “дорожню карту”.

Існує ще один варіант згладження проблем залежності від траєкторії минулого. Однак його можна розглядати лише у випадку глибокої кризи, в котру задіяні як внутрішні, так і зовнішні гравці. Об’єднані спільною метою, вітчизняні та закордонні контрагенти разом намагаються “оточити” систему та вивести її на іншу траєкторію (Djelic, & Quack, 2007, Р. 173–174). В такій ситуації має бути зацікавленість як простих громадян, так і представників їхніх інтересів (депутатів, держслужбовців) і, особливо, зовнішніх партнерів, здатних регулювати важелі впливу в сторону забезпечення компромісного добробуту.

Крім спільної мети суб’єкти також мають володіти достатнім впливом та ресурсами для здійснення потрібних “операцій”. Як альтернатива до окресленого сценарію, система має піддатись збуренню або штучно потрапити у стан “нерівноваги Неша”, який змушує учасників системи зрозуміти недоліки поточного стану та шукати більш прийнятні опції подальшого руху, а також вдаватись до “творчого руйнування” (Hurnyak & Kordonska, 2019, 145, 147).

Таким чином, загальна підготовка інституційних змін з врахуванням ЗТПР – дуже складний процес, саме тому постановка ключових орієнтирів стане в пригоді. Серед головних критеріїв – мета, сфера дії, функціональне різноманіття, трансакційні витрати, терміни адаптації та існування, можливості заміщення і зникнення інституцій. Стрижневим у згаданому контексті є етап оцінки витрат переходу. Інституційний кошторис, на відміну від технічного, не може включати точний розрахунок. Важко ідеально спрогнозувати реакцію агентів на нове правило та потужність стимулів дотримання норм, причому навіть прорахувавши практично усі наслідки, не можна бути певним, що

інституція працюватиме так, як планувалось (Сухарев, 2012, С. 96). Незважаючи на це, обов'язковими є витрати на пошук ідей, законотворення і бюрократичні процедури, кошти на адаптацію та просування нових інституцій, а також видатки на контроль/примус тощо.

Роздуми про залежність від траєкторії попереднього розвитку наштовхують на запитання: чому одні країни досягають процвітання, а інші – ні? Справа тут зовсім не стосується географічного положення, культури, релігії або нестачі необхідної інформації. Ці фактори можуть лише побіжно впливати на хід траєкторії. Головна ж відповідь на згадане раніше запитання полягає у розмежуванні “правил гри”, котрі мають місце у різних економічних системах, приводять в рух господарства і створюють потрібні стимули. Д.Аджемоглу та Д.Робінсон виділяють два основних типи інституцій – екстрактивні та інклюзивні, а також дві сфери – політична (владна) та економічна.

В рамках екстрактивних політичних інституцій влада належить авторитарному правителю групі. Понад те, в законодавчому плані таке панування є слабо обмеженим і стає об'єктом боротьби зацікавлених осіб та потенційним джерелом їх збагачення. Задля утримання екстрактивного політичного становища владна верхівка намагається створити правове поле, котре захищатиме її та обмежуватиме доступ пересічних громадян до владного апарату. Звісно, в таких умовах формуються і підтримуються екстрактивні економічні інституції, мета яких спрямована на забезпечення вигідного для панівної групи перерозподілу ресурсів та вигід, конструюванні адміністративних бар'єрів, блокуванні змін та непотрібних інновацій. Представники влади зазвичай протидіють інституційним змінам, оскільки бояться втратити керівні позиції (Аджемоглу & Робінсон, 2017, С. 72–74).

Інклюзивні політичні інституції працюють зовсім по-іншому. Вони підтримують широкий розподіл владних повноважень та передбачають механізми захисту від їх узурпації. Тут панівна еліта не може дозволити собі відбирати та “споживати” суспільні багатства. Натомість в таких умовах формуються інклюзивні економічні інституції, сприятливі для справедливішого

розподілу доходів, вільнішого доступу до ринків, чесніших виборів, більшої свободи та здорової конкуренції. Індивіди отримують більші можливості для вибору; технології та інновації поширюються швидше; конкурентоспроможні гравці виштовхують слабших суперників з ринку, що в підсумку створює умови для регулярного вдосконалення. Екстрактивний механізм також може забезпечувати певний рівень зростання і розвитку, проте він буде менш продуктивним і коротшим у часі (Аджемоглу & Робінсон, 2017, С. 75).

Також зауважимо, що екстрактивні політичні та інклюзивні економічні інституції (або навпаки) не можуть довго співіснувати разом, так як мають контрпродуктивну природу. Конфлікт може вилитись або у адаптацію економічних інституцій під потреби можновладців, або у дестабілізацію екстрактивного механізму під впливом демократичних рухів. На перебіг подій великою мірою впливає історія та обставини, котрі склались станом на певний момент. Втім, при будь-якій конфігурації інституцій важливим чинником розвитку є наявність об'єднаної держави. Йдеться про організацію сталої та легітимної політичної влади, підтримуваної суспільством та здатної створити йому чесні та безпечні умови для життєдіяльності і поступу, надати відповідні свободи та права тощо. Наявність об'єданого суспільства та держави в подальшому дає можливість утвердити і екстрактивні, і інклюзивні інституції.

Антиподом об'єданого суспільства виступають децентралізовані общини, клани або угруповання, котрі нерідко перебувають у стані відкритого чи прихованого конфлікту між собою; у кращому ж випадку вони підтримують нейтральні стосунки чи навіть співпрацюють. Члени різних кланів можуть мати багато спільних рис (до прикладу, мова, культура, національність), проживати на суміжних територіях, і, об'єднавшись, досягти значно вагоміших успіхів, ніж поодиночки. Однак згадану політичну централізацію навколо єдиних центру і влади стримує страх змін і втрата наявної позиції, яку та чи інша община займає у суспільстві чи на певній території.

До прикладу, африканська держава Сомалі де-факто складається з кланів, кожен із яких контролює певну сферу життя та керується своїми звичаями.

Незважаючи на широко розподілені повноваження в рамках окремої групи (участь більшості членів в управлінні общиною), між собою вони не можуть дійти згоди (Аджемоглу & Робінсон, 2017, С. 79, 208). Такі суперечки знаходять вияв у кривавих сутичках, які зазвичай вирішуються неформально. Оскільки жодна із общин не визнає переваги інших, держава продовжує існувати у дезорганізованому стані, а утвердження єдиновладдя стає надзавданням.

Концепція Нельсона і Вінтера також частково намагається застосувати еволюційний підхід до пояснення відмінностей у рівнях розвитку різних країн. Беручи до уваги реалії глобальної економіки, розвинуті країни зазвичай оновлюють свої рутинні правила шляхом інновацій, в той час як менш розвинуті – за рахунок запозичення у перших. Низькі обсяги витрат на НДДКР бідніших економік стримують розвиток їх інноваційного потенціалу (Nelson & Winter, 1982, Р. 236–237). З іншого боку, процес імітації також може гальмуватися у зв'язку із застарілою матеріальною базою та потребами адаптації нових шаблонів поведінки. В сукупності ці фактори вносять свою лепту до поглиблення розриву між багатшими та біднішими країнами.

Крім того, в економічній системі можуть співіснувати технології чи рутини різної давності. Достатньо небезпечною для господарств країн із меншим рівнем добробуту є ситуація, за якої диференціація доходів у секторах із “старою” та “новою” технологіями стає об’єктом експлуатації політиків. Така поведінка додатково гальмує процес розповсюдження ефективніших рутин.

Отже, проаналізовані теоретичні концепції інституційних змін дозволяють сформулювати наступне положення: тривалішого прогресивного розвитку досягне та економічна система, в якій владна еліта створює закони не для своїх потреб, а для блага всіх громадян, причім інструменти примусу знаходяться в руках некорумпованих правоохоронних органів. До того ж, у процесі побудови “фундаменту” для інституційних змін особливу увагу слід приділити освіті, науці й технологіям, які здатні створити імпульс для нових зрушень. Такий поштовх може надати як інноваційна активність, так й імітаційна. Обидва види діяльності мають постійно генерувати своєрідну

царину ідей, котра зможе стати ґрунтом для ініціювання змін цілеспрямованого, спонтанного або змішаного характеру.

В підсумку, такі кроки мали б привести економічну систему до рівноваги, за якої суб'єкти досягатимуть бажаного рівня добробуту, формальні й неформальні правила не конфліктуватимуть між собою, а механізми примусу будуть легітимними і дієвими. Крім того, для зменшення масштабів негативних впливів минулого державні мужі можуть здійснювати планування сценаріїв розвитку майбутніх подій. Ця діяльність також повинна враховувати можливий ефект блокування та організовувати строгу систему покарань за недотримання законодавчо затверджених умов і користування службовим становищем.

Також на основі проведеного теоретичного аналізу можемо додатково підтвердити теоретичну та практичну важливість раніше виокремлених сфер інституцій: влади, власності, цінностей, а також інновацій та конкуренції, які в подальшому стануть основою авторського п'ятикомпонентного підходу до аналізу еволюції вітчизняної економічної системи, викладеного у підрозділі 2.2.

Висновки до розділу 1

1. Спостерігаючи за економічними системами в Україні та світі, можемо зауважити, що поведінка господарських суб'єктів великою мірою визначається як економічними, так і неекономічними чинниками, такими як політика, культура, цінності, мораль, соціальне середовище тощо. Оскільки у реальному світі вони перебувають у нерозривній єдності та накладають певні обмеження на індивідів, зростає доцільність застосування методології та принципів інституціоналізму в процесі дисертаційного дослідження. Інституційна теорія дозволяє розглянути господарську проблематику з різних точок зору та в міждисциплінарному і еволюційно-історичному контекстах. Вона акцентує увагу на вирішенні конкретних проблем-кейсів у певних країнах, а не на інтерпретації більш абстрактних універсальних теоретичних моделей.

2. З позицій інституціоналізму у роботі сформульовано і власне бачення головного об'єкта дослідження – економічної системи, котру розуміємо як

сукупність взаємопов'язаних інституцій, які впорядковують та організовують перебіг економічних процесів і сприяють ухваленню рішень її учасниками на різних рівнях. Загалом також виявлено, що інтерпретація визначення економічної системи в дусі інституціоналізму дозволяє поєднати переваги проаналізованих у дисертації підходів до трактування економічних систем – функціонального, структурного, ідеалістичного, матеріалістичного та еволюційно-стадійного (генетичного).

3. Крім того, дослідивши низку підходів до визначення інституцій у працях світових та вітчизняних вчених, з'ясовано, що інституції – це “правила гри” у суспільстві, які узгоджують та координують діяльність економічних агентів, а також визначають допустимі та недопустимі для них альтернативи. Таким чином, інституції структурують людську взаємодію, допомагають зорієнтуватись у господарському середовищі, забороняють чи підштовхують індивідів обирати ту чи іншу опцію поведінки. Вважаємо, що саме термін “інституція”, а не “інститут”, є основоположним та більш коректним з огляду на наявну у науковому середовищі подвійність тлумачень. Інституції традиційно включають комплекс формальних та неформальних норм та певних механізмів примусу. В методологічному та практичному плані інституції виконують координаційну, розподільчу, мотиваційну та кореляційну функції.

4. Здійснивши огляд еволюції парадигми інституціоналізму від зародження до сьогодення, виявлено, що, незважаючи на внутрішню неоднорідність, сучасна інституційна теорія володіє рисами постнекласичної науки та зберігає стійкість завдяки притаманним їй адаптивності, міждисциплінарності й еволюціонізму. Вона розвивається під впливом як послідовників неоінституціоналізму, так і нових прихильників традиційного інституціоналізму. Здобутки парадигми інституціоналізму є актуальними для дисертаційного дослідження та вітчизняної економіки, оскільки до сфери зацікавлень інституціоналістів належать питання розвитку і еволюції, а також розбіжностей у траєкторіях господарського розвитку країн світу. До того ж, активне дослідження праць інституціоналістів різних періодів дозволило

виокремити значущі сфери інституційного аналізу еволюції економічних систем – політику і владу, власність та права власності, конкуренцію, технологічний розвиток, науку й інновації, культуру, психологію та цінності.

5. Особливу цінність у межах інституційної парадигми для дисертаційного дослідження становить теорія інституційних змін. Визначено, що важливою теоретико-методологічною передумовою стабільних прогресивних інституційних змін в економіці є інклюзивність інституцій. Зазвичай успішнішого розвитку досягне та економічна система, у якій владна еліта напроцьовує норми не для власного процвітання, а для блага всіх громадян. Понад те, у процесі здійснення інституційних змін слід віддати належне освіті та науці, які створюють імпульс для нових зрушень в економіці. Такий поштовх може посилити як інноваційна активність, так і запозичування вдалих підходів у більш розвинутих країн. Обидва варіанти поведінки повинні орієнтуватись на постійну розробку ідей, котрі стануть ґрунтом для імплементації цілеспрямованих реформ або еволюційно-спонтанних змін.

Крім того, з метою мінімізації масштабу негативного впливу траєкторії попереднього розвитку, представники державних органів можуть вдаватись до наступних концепцій інституційних змін: здійснювати планування сценаріїв розвитку майбутніх подій, ініціювати ефект “раціоналізатора” або стратегію “зовнішньо-внутрішнього оточення” системи. Згадані інституційні зміни мають враховувати можливий ефект блокування та сформувати сувору схему покарань за недотримання законодавчо затверджених умов і рентоорієнтовану поведінку, візуалізувати потенційні конфлікти інтересів та враховувати стабільність прийняття рішень в межах державного апарату.

Основні результати першого розділу опубліковано у працях (Саловський, 2018, *Види*; Саловський, 2018, *Шляхи*; Саловський, 2018, *Еволюція поняття*; Саловський, 2018; *Інституційні*; Саловський, 2018, *Історія*).

РОЗДІЛ 2

Аналіз основних визначників процесу інституційної еволюції економічної системи України

2.1. Інституційний спадок командно-адміністративної системи в Україні

В межах цього підрозділу проаналізуємо головні риси командно-адміністративної системи СРСР як етапу, котрий передував формуванню економіки незалежної України, виявимо інституційні наслідки її впливу, а також механізми закріплення та вкорінення відповідного негативного спадку в сучасній вітчизняній економічній системі.

Впродовж 1922-1991 років Україна перебувала у складі СРСР. Командно-адміністративна система (КАС) колишнього Радянського Союзу з її здебільшого екстрактивними інституціями не могла існувати нескінченно довго. Після майже семи десятиріч існування імперія зазнала краху, а на її уламках утворились 15 нових незалежних держав, серед яких і Україна. Оскільки у вітчизняній економіці досить відчутно простежується інституційна спадщина директивно-планової економіки колишнього СРСР, з'ясуємо причини її закріплення та відтворення.

Життєздатність командно-адміністративної системи забезпечувалась монолітністю та органічним взаємозв'язком її складових. Радянські формальні та неформальні інституції базувались на тоталітарному типі влади, всеохоплюючій ідеології, єдиній формі власності, монополізмі, плановій координації усіх процесів та специфічних наслідках їх поєднання. На щастя, більшість згаданих явищ в економіці України формально подолано, проте зберігається певна інерційність, яка не дозволяє викоренити їх до кінця.

Ключовим для розуміння КАС є усвідомлення структури влади. Найважливішим формальним утворенням соціалістичної, зокрема і радянської, ієрархії є комуністична партія. Згідно із офіційними догмами, їй приписували месіанську роль – врятувати людство та забезпечити справедливість. Політична

система колишнього СРСР була однопартійною, а комуністичні проблиски пронизували усі сфери життя – від економіки до особистих вподобань громадян (в тому числі питань сім'ї, релігії, вибору професії та проведення вільного часу). Партія мала розгалужену централізовану структуру і поширювала свій вплив на різних рівнях. Її очолював генеральний секретар, чия посада в управлінні імперією була де-факто провідною (Корнаи, 2000, С. 59-61).

Попри цей факт, як і будь-яка цивілізована держава, Радянський Союз ухвалив Конституцію, котра розподіляла повноваження між законодавчою, виконавчою та судовою гілками. Формальні інституції здавались достатньо ліберальними, адже гарантували задекларовані права і свободи. Влада теоретично перебувала в руках народу, який делегував її обраним представникам. Реально ж головним в ухваленні будь-яких рішень став тандем “держава–партія” з основоположною роллю останньої. Існування такої специфічної системи формально-неформальних інституцій влади та суспільних відносин базувалося на особливому “механізмі самозбереження”, котрий виявлявся у двох аспектах: фізичному, тобто здатності партійних очільників зберегти структуру і життєздатність держави під натиском ворожого середовища, та філософському, котрий полягає у адаптації марксистсько-ленінської доктрини до потреб державотворення. (Dembinski, 1991, Р. 38–40).

Проте нерідко в такій організованій системі траплялось дублювання функцій у зв'язку із тим, що партійні функціонери повинні були наглядати за роботою державних органів. Наприклад, в межах уряду існувало міністерство культури (промисловості та ін.). З іншого боку, партійна структура також включала аналогічні відділи, котрі відповідали за ті ж сфери суспільного життя. Як наслідок, виникала непотрібна подвійність, а кошти витрачались на утримання обох апаратів. Незважаючи на те, що відповідні партійні структури були менш чисельні, їхній вплив був більш відчутним (Корнаи, 2000, С. 64).

Несприятливою вона була лише для більшості громадян. Тоталітарні екстрактивні інституції влади лише створювала ілюзію демократизму. Надто загальні та “розмиті” офіційні формулювання Конституції давали керманичам

широку свободу дій, в результаті чого вони приймали закони “для себе”, нехтували потребами народу та репресували усіх незгідних. Таким чином, комуністична верхівка витрачала значну частину ресурсів на захист своїх керівних позицій, буквально “підтасовуючи” формальні правила під свої неформальні потреби. Конфігурація законодавчої та виконавчої влади не залежала від виборців, а об’єктивне прозоре судочинство було відсутнє, тому чиновники разом з партійними функціонерами перетворились на єдиний бюрократичний кластер, куди отримували доступ лише “свої”.

В контексті політичної влади зауважимо ще одну відмітну рису такого ладу. Згідно із офіційним визначенням, СРСР був союзом республік. “На папері” кожна із них зберігала рівноправний статус та могла скористатись правом виходу. Проте за рахунок політичного домінування, саме росіяни сконцентрували у своїх руках ключові важелі політичної, економічної, культурної (зокрема, мовної) сфери та намагались створити прототип “людини радянської” (*“homo sovieticus”*), в зв’язку із чим з’явився міф про єдиний радянський народ. Позиції у партійній номенклатурі та владі займали тільки ті індивіди, які підтримували уніфікацію та визнавали верховенство російського етносу як взірця для *“homo sovieticus”*. (Гаврилишин, 2009, С. 122).

Задля ефективного утримання влади у довгостроковому періоді керівництву командно-адміністративної системи знадобилась потужна і всеохоплююча ідея досягнення безхмарного майбуття та перемоги над “загниваючим” капіталізмом, котра втілювалась у комуністичній доктрині. Така концепція конструювала спотворену реальність, у якій пролетаріат на чолі з партією рухаються в напрямку марксистсько-ленінського ідеалу. Будь-які опозиційні виступи, протести чи неприйняття пунктів партійної ідеології вважались неподобством та підлягали покаранню.

Марксизм де-факто був догмою. Догматичність набирала форми патерналізму, адже лише партія розуміла, що потрібно людям. Таке формальне світорозуміння трансливалося засобами масової інформації та підтримувалося публічними виступами посадових осіб. Система цінувала тотальну дисципліну,

нездатність критично мислити, відсутність особистої думки, беззаперечне підпорядкування колективу, відданість партії тощо, оскільки громадянами з таким психологічним портретом можна було найкраще маніпулювати. Таким чином, інституційні рамки ставали частково інклюзивними для тих осіб, які погоджувалися з пропонованими цінностями (Корнаи, 2000, С. 81–84).

Проте сама партійна ідеологія виглядає досить суперечливою по своїй суті. Твердження “наздогнати та перегнати капіталістичний світ” було нереалістичним. Попри, на перший погляд, шляхетну місію порятунку людства, КАС насаджувала егалітарно-колективістські неформальні інституції (за термінологією Б.Гаврилишина) (Гаврилишин, 2009, С. 22). Вони передбачали, що людина є частинкою масштабної складної системи і служить досягненню “вищої мети” – комунізму. Ідеологічна “надбудова” постійно наголошувала на експлуаторській природі капіталістичної економіки, порівнюючи її із плановою, у якій населення трудиться із більшим ентузіазмом.

Паралельно з тим, соціалістична система допускала існування індивідуалістсько-конкурентної мотивації для “своїх”. Така ціннісна подвійність неформальних інституцій фактично підсилювалися диференціацією у винагородах (грошових та негрошових) відповідно до участі особи у виробництві та лояльності до режиму. Загалом, доступ до привілеїв був обмежений службовим становищем (Нуреев, 2006, С. 14). Тільки партійно-державне керівництво, окремі представники еліти у науці, мистецтві та спорті, дякуючи своїм численним зв’язкам, мали більші стимули працювати краще. Однак пересічні громадяни, експлуатовані за допомогою альтруїстичних лозунгів та кар’єрних обіцянок, часто навіть не задумувались про насправді споживацький характер та паразитизм радянської інституційної системи. Зазвичай заангажованість населення у систему підтримували за допомогою впливу галузевих організацій (молодіжних, професійних, жіночих тощо).

Чимала розбіжність у доходах та способі життя привілейованої номенклатури та непоказної більшості громадян стала відома широкому загалу лише в останні роки існування Радянського Союзу. До того її чудово маскували

за іміджем альтруїстично налаштованого партійного керівництва. Багато чиновників жили у більшому достатку, ніж їх співгромадяни, організовували пишні прийоми, отримували доступ до кращого медобслуговування. Декларуючи цілі ліквідації нерівності та припинення експлуатації пролетаріату, представники номенклатури самі перетворились на привілейовану буржуазію. Атмосфера неформальної розкоші та своєрідних “бонусів” несправедливо розділила населення командно-адміністративної системи на дві непропорційні за розміром реальності. В одній жили бюрократи, в іншій – існували та змагались з дефіцитом “гвинтики системи” (Базалук, 2016, С. 50–51).

Понад те, схема функціонування соціалістичної влади не залишала місця громадянському суспільству. Горизонтальні зв'язки між індивідами заміняли вертикальними відносинами підпорядкування. Окрема особа не вважалась самодостатньою, її реалізація могла відбутись лише в колективі комуністично налаштованих однодумців, а будь-які демократичні волевиявлення чи інституції засуджувались і вважались зрадницькими. Процеси творення націй всілякого гальмувались, а національні відмінності між етносами колишнього СРСР нівелювались і стирались задля створення єдиного радянського народу. Таким чином, українське суспільство дедалі більше атомізовувалось та ставало залежним від загальнорадянського патерналізму (Кульчицький, 2018).

Оскільки визначальний вплив на перебіг справ у директивній економіці чинив симбіоз держави, партії та ідеології, то, відповідно, провідною (часто єдиною) формою власності стала державна. Вона дозволяла контролювати усі процеси виробництва, розподілу, обміну та споживання. Існувала також і кооперативно-колгоспна форма власності, проте і у цій сфері правила також диктувала держава. По суті, механізми реалізації формальних інституцій власності реалізовувалися шляхом державної гегемонії та планування.

Попри цілковите одержавлення, власність проголосили загальнонародною (суспільною). На відміну від приватного сектора, такий тип володіння не мав чіткого власника, котрий би відповідав за нього або уможлиблював купівлю-продаж чи передачу в оренду. Державною власністю

гіпотетично володів кожен громадянин, але фактично – ніхто. Правами управління та отримання доходу наділили клас бюрократів. Таким чином, загальнонародною власність була тільки в офіційних документах, а на практиці громадян позбавляли будь-якого доступу до неї при мінімальному ступені відповідальності елітарної верхівки (Корнаи, 2000, С. 101).

Прикметною рисою такої “гібридної” форми власності стало поширення неформальної атмосфери безгосподарності та недбальства. У порівнянні з приватною власністю, соціалістичній бракувало дійсного відповідального власника, зацікавленого у ефективному використанні ресурсів та продукуванні товарів і послуг. Натомість у такій ситуації визрівали слушні умови для грабунку державної власності – від дрібної крадіжки з робочого місця до організації підпільного бізнесу з перепродажу суспільних ресурсів. Жодні покарання не обмежували прагнень до здійснення крадіжок, так як ці заходи були спрямовані на вирішення наслідків проблеми. Корінь ж полягав у загальній недбалості і відсутності добросовісного господаря. Соціалістична власність створювала вагомі можливості для паразитування за рахунок споживацького користування спільними ресурсами (Аузан, 1990, С. 68).

В свою чергу, приватну власність у колишньому СРСР класифікували на дві групи: особисту та власне приватну. Перша форма мала легальний статус і охоплювала індивідуальну власність на речі особистого вжитку, житловий будинок, присадибну ділянку тощо. Згідно із марксистсько-ленінським формулюванням, її основу становили “трудові” доходи. Предмети особистої власності заборонялось використовувати з метою отримання “нетрудових” доходів (ренти, процента, прибутку), котрі вважались суспільно шкідливими. Особиста власність вважалася похідною від соціалістичної, так як вона виходила із праці громадян у загальносуспільному секторі (Шемшученко, 2002, С. 356). Власне приватна власність (в її сучасному розумінні) при соціалізмі була табуована за рахунок її “егоїстичності” та експлуататорського характеру.

Безроздільна власність держави-партії закономірно породила економічний монополізм та “гігантоманію”. Знищивши формальні основи

конкурентного середовища, владна верхівка почала орудувати значним пластом державної власності. Перш за все, партійні очільники намагались використати переваги великого виробництва над малим – більші обсяги випуску, зниження витрат на одиницю продукції, можливість забезпечити повний цикл виробництва та реалізації науково-дослідних робіт тощо. По-друге, з точки зору влади, більші об'єкти було легше контролювати та обсервувати, а їхні потреби – зручніше враховувати у процесі загальнодержавного планування.

Однак керманичі держави не врахували відносну “неповороткість” крупних підприємств, відсутність конкурентних неформальних стимулів та регіональні відмінності. Тривалі терміни побудови та окупності однотипних промислових гігантів, а також їх монопольний статус не сприяли підвищенню якісних характеристик продукції та пошуку кращих технологій. Головною стала орієнтація на демонстративні показники та міжнародні порівняння: соціалістичні країни отримували додаткові бали у боротьбі з Заходом, підкреслюючи блискавичні темпи зростання та значні обсяги створеної продукції, нерідко забуваючи про якість (Нуреев, 2006, С. 28–29).

Своєю чергою, ухвалення управлінських рішень відбувалось шляхом централізованого планування. Підприємства практично не впливали на структуру, величину інвестицій чи кількість торговельних партнерів тощо. Вони перебували на найнижчому рівні ієрархії, на наступному їх об'єднували у групи та галузі, котрі очолювали відповідні міністерства. Найвищий рівень займала державна планова комісія (“Госплан”) із філіалами на рівні республік, областей, районів та міст. Саме цей орган здійснював ключові координаційні та розрахункові функції, перевіряв “контрольні цифри”. На відміну від ринкових, такі умови не передбачали жодних цінових сигналів, оскільки підприємства керувалися інформацією, отриманою “згори” у вигляді директивних наказів і планових обсягів випуску (Douarin & Mickiewicz, 2017, P. 21).

Всеохопне планування здійснювалось задля досягнення пріоритетної мети: забезпечити “форсоване” економічне зростання. Спонукальним мотивом стало, перш за все, прагнення подолати відсталість, оскільки соціалістичні

революції перемагали переважно в слаборозвинутих країнах. Обіцянка про здатність соціалізму швидко вивести СРСР до рівня розвинутих держав, перетворює вирішення цього завдання в найважливіший аргумент. Формальний механізм бюрократичної координації трансформує цю мету в директивні плани, накази і приписи, що визначають частку заощаджень в національному доході.

Традиційно норма капіталовкладень в соціалістичних країнах досить висока і темпи її зростання випереджають темпи приросту ВВП. До прикладу, у СРСР в 1950-1979 рр. середньорічні темпи приросту інвестицій становили 8,02%, а ВВП – 4,95% (Корнаи, 2000, С. 194). Така тенденція, крім ідеологічної спрямованості, обумовлена також відсутністю дієвих механізмів врегулювання нездорової інвестиційної активності, якими є ринок капіталів і комерційний кредит. Крім того, низька ефективність капіталовкладень викликає необхідність компенсувати її подальшим нарощуванням обсягів заощаджень за рахунок скорочення частки споживання (Корнаи, 2000, С. 124).

Оскільки принциповою ціллю соціалістичного підприємства є не встановлення ринкових цін та отримання бажаної величини прибутку, а кількісне виконання планів, така економіка вже апріорі запрограмована на використання екстенсивних методів економічного зростання зі збільшенням обсягу одного чи усіх факторів виробництва, але не підвищенням ефективності їх застосування. Такий тип зростання не може бути довговічним, оскільки базується на наявності раніше не задіяних ресурсів, котрі не є безмежними. На шляху до їх вичерпання, очевидно, темпи починають сповільнюватися.

Ідеологічна пропаганда намагалась подати ці недоліки КАС як плюси. Вона протиставляла соціалістичний тип відтворення у СРСР з формальними правилами організації заощадження та інвестування у розвинутих західних економіках. До переваг першого зараховували відносну стабільність, безупинне розростання загальносуспільних фондів виробництва, відтворення трудових ресурсів, зростання соціалістичного валового продукту, а також “альтруїстичний” характер цих процесів. Незважаючи на привабливі гасла і дійсно високі темпи інвестування та зростання, у 1960-1970-х роках економіка

СРСР починає виявляти ознаки просідання, котрі з часом лише посилювались (зауважимо, що середньорічні темпи приросту ВВП у 1966–1970 рр. становили 7,4%, а у 1986–1990 – вже 1,8%) (Ватаманюк, 2007, С. 118, 133).

Крім того, внаслідок неможливості планового виробництва об'єктивно відображати потреби у факторах та адекватно оцінювати витрати, підприємства стикались одночасно з нестачею та надмірним використанням ресурсів (в тому числі і трудових). Це виявлялось у специфічній дилемі стосунків підприємств і органів держплану. Відповідні комітети закладали у бюджет очікувані обсяги витрат та випуску для кожного виробничого об'єкта. На практиці вони могли не збігатись із його безпосередніми потребами і можливостями. Така ситуація вимагала від очільників заводів або фабрик витрачати додатковий час на неформальні переговори, переконування та своєрідні “торги” з плановими комітетами задля збільшення/зменшення відповідних виробничих квот.

З іншого боку, в результаті інформаційної асиметрії підприємства були більш обізнані у власних потребах, тому, незалежно від резонності планових показників, могли вимагати додаткових ресурсів. Їх поведінку можна обґрунтувати різними мотивами і неформальними правилами: бажанням перестрахуватися, перевиконати очікувані показники, отримати похвалу від партії, одержати додаткові “тіньові” доходи, закласти корупційну складову тощо. Такі зайві витрати не підвищували ефективність застосування ресурсів, а лише відвертали їх від розумнішого використання (Ostrom, 2005, Р. 26).

Важливо відмітити, що ціна форсованого зростання надзвичайно висока. Воно вимагає величезних людських жертв, а також породжує серйозні диспропорції, оскільки одні галузі (переважно важка промисловість та створення засобів виробництва) набувають пріоритетного значення, а інші, пов'язані із забезпеченням поточного споживання, стають другорядними і відсталими. Зрештою, виявилось, що соціалістична економіка СРСР працювала загалом задля постійного виготовлення засобів виробництва, причому управляючи всіма процесами з єдиної казни і єдиного центру та не регулюючи розумно масштабів інвестиційної активності. Як наслідок, у Радянському Союзі

обсяги незавершеного будівництва вражали (у 1984 р. – 78% від загального обсягу капіталовкладень), а фонд споживання не перевищував 25-30% від валового національного продукту (Ватаманюк, 2007, С. 135–137).

Своєрідною політикою колишнього СРСР у цьому питанні було “прив’язування” окремих республік між собою, використання їхніх ресурсів для задоволення загальноімперських амбіцій. Ось чому після краху системи Україна вийшла з неї “уламком”, якому потрібно було переорієнтуватись на новий лад та прийняти доленосне рішення: або терміново шукати нових економічних партнерів, або зберігати наявні та не зовсім сприятливі стосунки з Росією та іншими пострадянськими державами, що ми й обрали.

Іншою характерною рисою функціонування соціалістичної економіки є забезпечення повної зайнятості працездатного населення. З одного боку, це одна з головних обіцянок офіційної ідеології: соціалізм здатний покінути з безробіттям, надавши кожному право та місце праці. З іншого – в результаті форсованого розвитку часто виникає непродуктивна неповна зайнятість. Згідно з формальними ідеологічними приписами, безробіття дозволити неможливо; крім того, завжди необхідно планувати потенційний резерв для наступної хвилі зростання. Таке завдання вирішували переважно шляхом бюрократичної координації розподілу робочої сили. Основними важелями централізованого впливу на процеси зайнятості були жорстко закріплені показники чисельності персоналу, фонду і рівня заробітної плати, а також ведення трудових книжок з усіма необхідними записами про громадян (Корнаи, 2000, С. 232).

Визначення формальних нормативів цих показників ґрунтувалося на необхідності підтримувати заплановане співвідношення між заощадженням і споживанням, аби зростання заробітної плати не поглинуло частину ресурсів, необхідних для форсованих інвестицій. У ринкових умовах такі пропорції урівноважуються шляхом дії конкурентних сил. Однак при соціалізмі ринкові регулятори майже не діють. Тут переважає політика “повної зайнятості”, яка призводить до того, що будь-який надлишок трудових ресурсів поступово поглинається і виникає дефіцит, який є одним з проявів загальної дефіцитності

соціалістичної економіки. Значна частина людських ресурсів, яка могла б бути використана продуктивніше, спрямовується на обслуговування неефективного бюрократичного апарату (Корнаї, 2000, С. 233–234).

Загалом, дефіцитність радянської економіки виникає із надзвичайної концентрації ресурсів на забезпечення прискореного зростання та інвестування. Сфера виробництва продуктів споживання вважалася неперіоритетною, тому її фінансування відбувалось за залишковим принципом. Тут також згадаємо, що обсяг випуску підприємства в умовах ринку обмежується попитом, а діяльність соціалістичного – наявними ресурсами. На відміну від ринкової економіки, у якій дефіцит зникає внаслідок зростання цін та підвищення привабливості відповідної галузі, у КАС такого статись не могло, оскільки усі ринкові стимули були заблоковані формальними планами адміністративного апарату. В результаті дефіциту споживачі не можуть повністю покладатися на соціалістичний розподіл, тому намагаються шукати різні можливості для того, щоб задовольнити свої потреби, вдаючись переважно до пошуку по знайомствах. Такі дії згодом заклали передумови для розростання наступних неформальних інституцій: побутової корупції, торгівлі з-під прилавка, протекції, кримінальних сутичок тощо. (Нуреев, 2006, С. 30).

Справа у тому, що загальна атмосфера недовіри і страху, повного контролю і залежності від держави, а також відсутність прозорого та ефективного врядування спонукали індивідів до побудови мережі неформальних стосунків задля підвищення рівня особистої безпеки. Громадяни почувались спокійніше, знаючи, що через особисті знайомства зможуть дістати дефіцитний товар, отримати краще медичне обслуговування, оминати бюрократичні процедури або отримати елементарну допомогу в біді. Схожа схема стосунків існувала і у владних ешелонах суспільства. Стараючись захистити свої позиції, чиновники і партійні функціонери вдавались до взаємних поступок, фаворитизму і клієнтелізму.

Як на нижчому, так і на вищому рівнях, такі стосунки загалом називали “зв’язками” (у дуже неформальних визначеннях – “блатом”). В радянських

рамках він базувався переважно на міжособистісних взаєминах, рідше – на символічних подарунках і грошових дарах. З часом, після розпаду СРСР, такі відносини щоразу більше набирали грошової форми, що й породжувало хабарництво. У пострадянському дискурсі неформальні стосунки невіддільні від “тіньової” економіки та корупції, оскільки між ними проходить дуже тонка і неоднозначна грань. У кризові періоди, коли рівень недовіри зростає, така неофіційна система зв'язків набуває важливого соціального значення, витісняючи і блокуючи будь-які формальні регулятивні зусилля. Такі тенденції успадкувала і незалежна Україна. На початковому етапі, у зв'язку із слабкістю новоутвореної держави, громадяни та політики частіше покладались на мережу міжособистісних стосунків (Huseyn, 2017, Р. 51–53).

Ще однією ознакою командно-адміністративної господарської системи є гальмування науково-технічного прогресу. Воно пов'язане із дією наступних чинників: тотальна монополізація економіки, слабкий зв'язок бюджетного фінансування та результатів науково-дослідної діяльності (формальні фактори); загальний цинізм щодо ініціативності, відсутність реальної відповідальності міністерств і відомств за підконтрольні їм наукові одиниці та впровадження результатів досліджень (неформальні фактори). Незважаючи на окремі винаходи, в командно-адміністративній системі колишнього СРСР не існувало систематичної інноваційної політики та механізму імплементації досягнень НТП. Ситуацію ускладнювала надмірна бюрократична тяганина між різними відомствами, причім часто (у 85% випадків) новації ставали в пригоді лише на підприємстві, яке їх розробило. До того ж, вказівки щодо інновацій надходили зверху, а не створювались у результаті творчого пошуку чи тиску конкурентів. Монопольне становище підприємств не вимагало регулярного інноваційного оновлення продукції, а можливості модернізації відповідних рутин на початковому етапі не закладались (Нуреев, 2006, С. 29).

Попри це, освітня база та професійна підготовка у командно-адміністративній системі колишнього СРСР була якісною. Однак освіта тісно перепліталася з ідеологією: їх спільною метою було створити радянських

людей – “гвинтиків системи”, саме тому історія і філософія марксизм-ленінізму займала чільне місце серед навчальних предметів. Нерідко професійну некомпетентність можна було виправдати ревною лояльністю до комуністичного режиму (Anders, 2013, Р. 18).

Загалом, специфічна конфігурація директивно-планової системи дозволяє виявити її дуалізм: з одного боку, яскрава економіка командного перерозподільного типу, а, з іншого, – помітні елементи ринкових відносин. Перша складова включала два елементи: традиційне планове господарство і так званий “клановий соціалізм” (неформальні вертикальні стосунки в межах бюрократії на основі чинів). Друга частина стосувалась неформальної економіки та колгоспних ринків, котрі мали подобу ринкових відносин. Така схема частково заклала інституційне підґрунтя для подальшої еволюції “тіньової” сфери у новоутвореній економіці України (Нуреев, 2006, С. 31).

Незважаючи на численні мінуси, соціалістична система все-таки мала окремі плюси у порівнянні з ринковою (Корнаї, 2000, С. 77), а саме: відносний контроль над природною стихійністю ринку, можливості швидкої мобілізації чималого обсягу ресурсів, відсутність комерційних таємниць підприємств. Крім того, у соціалістичній системі важливу роль відведено фінансуванню суспільних благ. Йдеться про активну політику використання суспільних фондів споживання (СФС, в т.ч. організації безкоштовних освіти та охорони здоров’я тощо), частка яких у створеному національному доході СРСР поступово зростала, особливо у 1960–1990 рр. (Кічурчак, 2013, С. 197).

У результаті сукупної дії усіх властивостей, і позитивних, і негативних, КАС багатьох країн (в т.ч. СРСР) була приречена на провал. Як підсумок, виникла група країн, економічну модель яких назвемо постсоціалістичною або посткомандною. Важливим завданням для новостворених держав стало перейти від монократичних комадно-адміністративних інституцій влади та власності до полікратичних. Ідеальні полікратичні інституції визначаються широким розподілом влади та її відокремленістю від бізнесу і власності, множинністю соціальних груп, а також можливостями захисту від узурпації влади. За

допомогою виборів населення реально впливає на формування державних органів, існує конкурентна партійна система, а кожна партія справді висловлює інтереси різних суспільних груп. (Моїсеєнко, 2015, С. 108).

Постсоціалістичні країни важко віднести до єдиної моно- або полікратичної групи, оскільки з часів переходу вони почали рухатись різними траєкторіями. В одних державах (Литва, Латвія, Естонія, Польща) система наближається до полікратії, в той час як у інших (до прикладу, Білорусь, Росія, Узбекистан) форма залишається більш консервативною. В свою чергу, Україну разом із Грузією, Молдовою, Боснією та Герцеговиною зараховують до групи країн із сегментарною недосконалою формою прогресивного типу.

В межах цієї категорії існує різний баланс між повноваженнями президента і парламенту, громадянське суспільство залишається слабким, а, загалом, домінує режим “незрілої” демократії. Країни сегментарного типу недосконалої форми все ще залишаються унітарними та дещо централізованими, хоча простежуються тренди щодо розширення повноважень територіальних громад. Конституція гарантує плюралізм форм власності, але важливу місію відіграє державна, що дозволяє назвати економічну систему змішаною. Сукупна оцінка характеристик вказує на незакінченість перехідного процесу (Моїсеєнко, 2015, С. 112).

Підбиваючи певні підсумки, можемо чітко виокремити перелік ознак, успадкованих українською економічною системою від радянської. По-перше, тісне переплетення інституцій влади і власності (зокрема, неформальних), поділу між якими у колишньому СРСР не існувало. В умовах незалежності такий симбіоз влади і бізнесу лише підсилюється, дозволивши розподілити національні багатства між низкою впливових фінансово-промислових груп. По-друге, українці і надалі живуть у двох реальностях: світі середньостатистичних громадян та світі багатих чиновників, не особливо зацікавлених у покращенні життя перших. Панівний клас нерідко інвестує у захист свого офіційного екстрактивного статусу та впливає на прийняття потрібних інституційних рамок для забезпечення власних потреб. По-третє, закладені у командно-

адміністративний період неформальні стимули до розвитку “зв’язків” та надмірної підконтрольності державі в обставинах ринкової грошової економіки переросли у різнорівневу корупцію та стійку неформальну економіку. Крім того, залишки так званих “торгів” за часів дефіциту дають можливість завищувати бюджетні витрати за рахунок корупційних складових.

По-четверте, можна говорити про характерну ідеологічну спадковість. Комуністичні гасла світлого майбуття замінили на передвиборчі обіцянки процвітаючої країни та сильної економіки, котрі кожних п’ять років частково модифікують форму, однак не змінюють зміст. По-п’яте, збереглось бажання демонструвати “показовий успіх” з метою підвищення позицій у світових рейтингах та отримання похвали від міжнародних організацій при насправді маловідчутних змінах у добробуті громадян. По-шосте, все ще залишається істотна група громадян, зацікавлених у активізації державного патерналізму, що частково гальмує розвиток громадянського суспільства. Ситуація додатково підживлюється державою, котра, надаючи субсидії на оплату житлово-комунальних послуг, тільки узалежнює громадян від урядової підтримки. Таку складну загальну інерційність важко побороти, тому, ймовірно, трохи більше, ніж чверть століття – надто малий термін для фундаментальних змін. Проте той факт, що надто мало було зроблено для подолання траєкторії попереднього розвитку, лише ускладнює ситуацію. З метою з’ясувати, чому інституційний порядок на початковому етапі склався не найкращим чином, пропонуємо дослідити ринок інституцій в новоствореній Україні на той момент.

Запроваджений С.Пейовичем у 1990-х роках термін “ринок інституцій” – це механізм, котрий дає змогу індивідам обирати “правила гри” у суспільстві. Іншими словами, це процес, за якого особи визначають (ефективні) правила організації суспільного життя шляхом їх добровільного регулярного дотримання, а держава з часом закріплює їх. В певних умовах та серед можливої сукупності різних норм індивіди колективно обирають найбільш придатні рамки та впливають на зміну режиму їх функціонування (бездіяльність–спорадична дія–систематичне використання). (Pejovic, Dallago &

Mittone, 1996, Р. 117). До прикладу, популярна у колишньому СРСР неформальна інституція “зв’язків” в 80-90-і роки перебувала у режимі масового застосування, оскільки громадяни періодично користувались нею для задоволення своїх потреб, вступаючи один з одним у відповідні трансакції.

Як і будь-який інший, ринок інституцій передбачає укладення угод між учасниками. Серед них виокремлюємо два типи: явні та неявні. Явними називатимемо зусилля та домовленості осіб щодо безпосередньої зміни певної інституції (наприклад, встановлення правил приватизації державних об’єктів або способів розрахунку між юридичними особами). У цьому випадку ми не прив’язуємо створені інституційні рамки до єдиної конкретної трансакції між контрагентами; домовленість надає майбутнім угодам загальний характер. Неявні угоди спрямовані на вибір сприятливої інституційної форми для звершення конкретних відносин обміну. До прикладу, приватизація певного підприємства шляхом випуску ваучерів або здійснення розрахунку між фірмами у вигляді неофіційного бартеру (Аузан, 2011, С. 287).

На інституційному ринку також існують попит та пропозиція, однак у дещо специфічнішій формі. Умовною ціною “придбання” інституції є обсяг витрат на дотримання відповідної норми, а величиною попиту на інституцію – регулярність її використання для врегулювання відносин у відповідній сфері. Тобто, згідно із законом попиту, простежується органічний зворотний зв’язок: чим нижчими є витрати на виконання правила, тим частіше ним користуватимуться. Стосовно пропозиції ситуація ще більш фігуральна. Її величина визначається кількістю угод, у котрих відповідні гаранті погоджуються виконувати свої функції. Таким чином, чим вища ціна дотримання норми, тим значнішою є потреба у втручанні гаранта. Звісно, окреме питання постає щодо чесності самих гарантів (Тамбовцев, 2001, С. 32).

У випадку України ринок інституцій (саме у значенні “ринку”) станом на початок 1990-х років не був сформований. Усі інституційні угоди машинально ухвалювались лише з подачі незрілих державних органів, а надалі – зацікавлених політиків. Явні домовленості здебільшого обмежувались

традиційною трансформаційною тріадою реформування формальних інституцій (“лібералізація цін – приватизація – фінансова стабілізація”), а щодо неявних трансакцій перевагу надавали неформальній “тінізації” – і на рівні індивідів, і на рівні влади. Таким чином, в кризових умовах українська економіка розділилась на три частини: офіційний сектор, в якому представники влади “намагаються” створити краще життя для громадян, а останні очікують позитивних змін; неофіційний бюрократичний сектор, де, як і у КАС, чиновники різного рівня задовольняють власні інтереси; неформальний сектор громадян, в якому вони докладають усіх зусиль, аби вижити.

Зазвичай перемога певного правила на ринку інституцій стається тоді, коли його первинно схвалює та надалі дотримується чимала кількість індивідів. У перші роки господарської трансформації в Україні була відсутня практика неформальної практичної апробації нових правил громадянами. В основному, формалізовані стандартні підходи насаджувалися “згори” – або дуже невпевнено (у зв’язку з браком відповідних знань), або задля власних інтересів чиновників. Будь-які двозначності чи невизначеності лише підсилювали негативний ефект реформування. До прикладу, намагаючись швидко передати державні підприємства у приватну власність за допомогою ваучерної приватизації, уряд не передбачив механізмів підтримки новосформованого приватного бізнесу та залучення зацікавлених міжнародних інвесторів, а також не врахував, що в той час для широких верств населення задоволення базових потреб було набагато важливішим за отримання доступу до управління переважно збитковими роздержавленими підприємствами.

До того ж, така монополізація ринку інституцій державою мала також, як мінімум, два нюанси. По-перше, процес прийняття рішень в демократичних суспільствах опосередкований політичними баталіями та голосуванням. Так як сильні демократичні “правила гри” у вітчизняній економічній системі за дуже короткий термін побудувати не вдалось, політика тяжіла до успадкованого від КАС авторитаризму. По-друге, ухвалені рішення підлягали виконанню чиновниками-бюрократами, котрі повинні були балансувати між власними та

суспільними інтересами (Небрат, 2012, Концепції, С. 99). В даному випадку йдеться про відому в науці ще з 1970-х років проблему “принципал-агент”.

Суть її полягає у тому, що принципал (наприклад, виборці) через певні процедури делегує свої інтереси агенту (до прикладу, депутатам) з метою отримання вигоди, враховуючи пов’язані з цим процесом ризики, відповідальність та інформаційні обмеження. Часто агенти нехтують взятим на себе обов’язком і використовують отримані права задля власного зиску (Аузан, 2011, С. 144). У зв’язку з цим виникають такі характерні для України рентоорієнтована поведінка, розкрадання державного майна тощо. Отримавши перевагу на виборах та декларуючи привабливі гасла, політики часто вдаються до нецільового використання отриманих ресурсів та, як наслідок, погіршення реального добробуту громадян.

В підсумку, середньостатистичні українці виявились не в змозі вплинути на загальний перебіг справ. Цілковите покладання на державу у питаннях інституційного вибору поступово перейшло у громадянську пасивність, котра підсилювалась зневірою у можливостях впливу на ситуацію. Така інертність стала інструментом в руках організованих впливових груп, чий інтереси посіли ключову роль у прийнятті державних рішень. З іншого боку, пасивність і терпимість українців завжди мали своєрідний поріг (зазвичай, відносно високий), після якого громадяни виражали своє незадоволення шляхом революційних виступів (згадаймо Помаранчеву революцію 2004 року та Революцію гідності 2013–2014 рр.). Однак згодом переламні моменти змінювались хвилями подальшої пасивності та очікування змін на краще, що створювало умови для посилення неоднозначної ролі держави та чиновників.

Крім того, сам факт проголошення незалежності суттєво не змінив спосіб та рівень життя українців. Чиновники, на перший погляд, надто швидко хотіли позбутись усього радянського “на папері”, прийнявши відповідний акт 24 серпня. Однак лише 1 грудня його було підтримано волевиявленням громадян у вигляді референдуму. З погляду концепції інституційного ринку, події нашого державотворення відбувались у дещо зворотному порядку. Втім, така практика

не була рідкістю, оскільки розбудова держави і організація законодавства не завжди здійснювались обдумано, залучаючи непрофесійних політиків, які в часи колишнього СРСР звикли значною мірою покладатись на вказівки центральної влади у Росії (Базалук, 2016, С. 18).

Зауважимо, що теоретично правильний шлях розвитку будь-якої економічної системи (як командно-адміністративної, так і ринкової) полягає у поступовій формалізації неформальних інституцій, котрі до того формувались десятиліттями. У даному разі концепція “природного відбору” має важливе значення, адже система формується у конкретних умовах внаслідок тривалого саморозвитку суспільства і економіки. Таким чином, створені формальні рамки кардинально не модифікують та загалом не впливають на траєкторію розвитку, а лише наслідують попередні неформальні тренди (традиції, звичаї, шаблони). Як можемо побачити, це найбільш безболісний шлях розвитку. Функції уряду і державних органів, в основному, пасивні та стосуються юридичного запровадження закономірних змін. Інституції сучасних розвинених економік формувалося саме так (Гайдай, 2004, С. 108–109).

Навпаки, у контексті вітчизняних трансформаційних перетворень йдеться про “силове” реформування економічної системи, “інституційний злам” (Небрат, 2012, Еволюція, С. 85). Імплементация нових правил у такому випадку реалізується через імпорт інституцій і запозичення успішного закордонного досвіду або застосування порад експертів. Цей спосіб реформування набагато неоднозначніший за попередній, оскільки намагається порвати з минулим “курсом” розвитку, спричиняє конфлікт чинних та потенційних інституцій і підвищує витрати відторгнення. При цьому зростає роль держави, так як саме посадовці здійснюють вибір подальшої траєкторії.

Загалом, свідоме реформування економічної системи може відбуватись за одним із двох класичних сюжетів – “шокової терапії” та градуалізму. Перший полягає у повному руйнуванні “старих” формальних інституцій, швидкому та майже одночасному імпорту низки нових, не приділяючи при цьому достатньої уваги неформальним рамкам. “Шокове лікування” переважно здійснюється за

рекомендаціями відомого “Вашингтонського консенсусу” (сукупності заходів, орієнтованих на підтримання фіскальної дисципліни, раціоналізацію державних витрат, лібералізацію цін і обмінного курсу, зниження бар’єрів для міжнародної торгівлі, приватизацію, дерегуляцію і побудову дієвої судової системи). Другий (градуалістський) метод віддає перевагу поступовому впровадженню нових формальних інституцій за умови їх послідовного погодження з неформальними, а також пом’якшення негативних наслідків засобами соціальної політики.

В Україні єдиного (радикального або градуального) курсу обрано не було. До прикладу, лібералізація цін здійснювалась майже миттєво, а приватизація, попри різні інструменти, радше градуально і поверхнево, як, в принципі, і більшість реформ. Така своєрідна пролонгація дала можливість чиновникам отримати персональну вигоду у перехідній ситуації, перебуваючи, на перший погляд, в стані реформ, а насправді гальмуючи реальний прогрес. “Затягування” при градуалізмі лише сприяє перетворенню проміжних інституцій у постійні, закріпленню їх необов’язкового чи вибіркового характеру дії і, як наслідок, крихкості інституційної системи (Небрат, 2012, Еволюція, С. 84–85). В свою чергу, синхронна імплементація “шокових” змін без підготованої інституційної бази посилює трансформаційний спад: “старі” рамки рвучко зруйновано, а про повноцінні “нові” говорити рано.

Загалом, розпочаті у 1990-х роках інституційні зміни у вітчизняній економічній системі відбувались досить неорганізовано. Брак розуміння суті, чітких етапів та пріоритетів інституційних змін став одним із чинників розвитку специфічних інституційних дисфункцій та пасток, зокрема корупції (Гражевська, 2019, С. 5). Підсумковим виявом неорганізованості та недореформування виступає феномен “квазіринкової” економіки. Під “квазіринком” розуміємо “формально-ринковий характер економічних відносин з одночасною недостатністю їх реального змісту – відсутністю ефективної дії конкурентних сил, вільних ринків, рівного доступу до ресурсів, підприємницької мотивації тощо” (Гайдай, 2004, С. 111). Негативні наслідки такого феномену включають: монополізм, корупцію, бюрократизацію,

рентоорієнтовану діяльність, пріоритетність інтересів окремих груп, зближення влади та великого бізнесу, неправомірний розподіл вигід і розкрадання державного майна, низька підзвітність держслужбовців (Гайдай, 2004, С. 111).

Формування моделі з недосконалими інституціями підтримувалося існуванням кількох суперечностей: часу, паралельності і неспівпадіння. Протиріччя часу стосувалося безпідставних обіцянок урядовців побудувати демократію в пострадянській господарській системі за відносно короткий термін. Громадяни не очікували, що інституційні рамки для демократії доведеться будувати довго і не завжди вдало. Наступна суперечність (паралельності) полягала у нездатності урядовців побачити повну картину реформування, тобто усі інституційні виміри (економічні, політичні, правові, моральні тощо). За сценарієм міжнародної спільноти реформи більшою мірою стосувались економічної сфери та формального законотворення.

Третє протиріччя ґрунтувалось на контрасті спадку КАС та проліберальних інтенцій. Неможливо насадити демократію там, де відсутні будь-які передумови для неї, в т.ч. досвід підтримки громадянських свобод, традиції парламентаризму, толерантна політична культура тощо. Відсутність потрібних знань та рекомендацій з врахуванням українських потреб, а також брак зацікавленої еліти ніяк не могли сконструювати демократичну ринкову систему, причім у стислі строки (Eliaeson & Harutyunyan, 2015, Р. 210–212).

Крім того, закріплення інституцій базується на дії п'яти важливих ефектів: координації, навчання, лобіювання, пов'язаності та культурної інерції. Перший стосується координаційної функції інституцій – процесів звикання, зменшення невизначеності і підвищення довіри. Це так званий ефект системи – механізмів, які змушують осіб поводитись певним чином заради загального блага та збереження приналежності до спільноти (великої, малої, відкритої, закритої). В окремих випадках масштаби координації можуть бути настільки малими, що охоплюватимуть і приносятимуть користь лише класу політиків-бюрократів. Своєю чергою, ефект навчання сприяє вдосконаленню правил, котрі поширились завдяки наслідкам координації. До прикладу, якщо в

суспільстві панує норма ухилення від сплати податків, то зацікавлені індивіди будуть вивчати методи “замилування очей”, а не заповнення декларацій. В результаті з’являються певні навички (Полтерович, 2007, С. 74–75).

Ефект лобіювання також може мати як позитивний, так і негативний (“ефект блокування”) боки. В обох випадках йдеться про діяльність, націлену на пропагування певної інституції різними засобами. Наступний ефект (пов’язаності) виникає через поступове переплетення різних норм (до прикладу, інституції приватної власності тісно поєднані з правилами у галузі конкуренції та ідеологією-мотивацією ефективного господарювання). Врешті-решт, культурна інерція виявляється у небажанні змінювати свій звичний спосіб життя та корениться у ментальності (Полтерович, 2007, С. 76).

Така відносна пасивність у розвинутих країнах з’являється внаслідок економічної і політичної стабільності, в той час як у постсоціалістичних – через невпевненість і зневіру у діях влади, а також втомленість від примусу до громадської активності з боку комуністичної партії у попередньому періоді. Крім того, додаткові сумніви зароджувались у зв’язку з непевністю ринку і демократії як проявах чогось чужого (Полтерович, 2007, С. 287, 290–292).

Підсумовуючи викладене, зазначимо, що на основі розгляду ключових характеристик КАС СРСР, автором визначено принципові ознаки радянського спадку в сучасній економіці України та стан ринку інституцій на початках незалежності, котрі певною мірою вплинули на формування основи інституцій незалежної України.

2.2. Головні тенденції та показники інституційної трансформації вітчизняної економіки

Цей підрозділ дослідження присвячено виокремленню головних інституцій української економічної системи, визначенні їх ролі та проведення якісного і кількісного інституційного аналізу пов’язаних із ними еволюційних тенденцій та інституційних показників вітчизняної економіки.

Застосований у підрозділі аналітичний підхід базуватиметься на викладеній еволюційно-історичній методології з її якісно-описовим інструментарієм і симбіозом макро- та мікрорівнів дослідження. Крім того, авторський підхід полягає у виокремленні п'яти базових сфер інституцій, котрі, на нашу думку, визначають становище і розвиток будь-якої економічної системи: власність (фундаментальна економічна, юридична і філософська категорія), влада (в розумінні організації політичного процесу, концептуального поєднання суб'єктів влади та механізмів її реалізації, зокрема з акцентами на управлінні), конкуренція (двигун ринку), інновації (уособлення потенційних можливостей прогресу) та цінності (ментальність і спосіб мислення, котрі детермінують поведінку суб'єктів).

Важливість п'яти згаданих інституційних “доменів” підтверджена зацікавленістю та обґрунтуваннями інституціоналістів різних періодів: можемо згадати про боротьбу з монополізмом, технократизм та роль моральних цінностей у роботах Т.Веблена; чинники влади, власності та інновацій у концепціях трансформації капіталізму та постіндустріального суспільства; теорію “прав власності” Коуза та теорію “суспільного вибору” Бюкенена; конкуренційно-інноваційні механізми еволюції “рутин” Нельсона та Вінтера, роль цінностей та культури для господарського розвитку у працях нового крила “традиційних” інституціоналістів тощо. До того ж, структуру підходу можемо викристалізувати з огляду на особливості інституційного спадку СРСР в Україні: поєднання влади і власності, рух від монополії до конкуренції, брак інноваційної спрямованості, вплив ідеології та неформальних цінностей.

Також зазначимо, що в теоретико-ідейному сенсі підхід є достатньо близьким до раніше згаданої концепції складових суспільного ладу Б.Гаврилишина (Гаврилишин, 2009, С. 21), котра враховує цінності, політичне правління та економічну систему. Понад те, у проаналізованих сучасних працях А.Локе (Locke, 2013), Е. де Сото (2017), Д.Аджемоглу та Дж.Робінсона (2017), А.Пшеворські (Przeworski, 1999), Т.Чадвіка (Chadwick, 2003), М.Гомеа (Gomea, 2014), К.Шабо і М.Солтеса (Szabo, Soltes & Herman, 2013), М.Класінга і

П.Міліоніса (Beugelsdijk, Klasing, & Milionis, 2019), Р.Пустовійта і О.Кукліна (Pustoviit, Kuklin & Kryvoruchko, 2019, Р. 210) та ін. знаходимо додаткові теоретико-методологічні та емпіричні підтвердження значущості кожної із 5 запропонованих сфер інституцій для розвитку економічних систем окремо.

Почасти схожий до запропонованого нами підхід можемо знайти у В.Савчука та В.Якубенка, які виокремлюють та аналізують чотири основні, з їхнього погляду, інституції: власність, владу, управління та працю (Савчук & Якубенко, 2005, С. 49). Ми погоджуємось із важливою роллю влади та власності, однак дві інші складові викликають запитання. Інституції управління дещо дублюють сферу влади, а розгляд праці у контексті такої класифікації перегукується з модифікованими ідеями марксизму. Крім того, автори беруть до уваги лише економічну площину. У нашому дослідженні намагатимемось акцентувати увагу на міждисциплінарних аспектах та ширшому розгляді інституційної проблематики у розрізі сучасного розвитку економічних систем. Розпочнемо із основних моментів становлення вітчизняної господарки.

Початок ери незалежності України ознаменований повномасштабною трансформацією інституцій. Оскільки марксистсько-ленінська доктрина та *Держплан* первинно не передбачали можливостей краху системи, інверсійний рух “від соціалізму (комунізму)” став прецедентом у світовій історії. Неординарність ситуації полягала у тому, що економічна система незалежної України втратила орієнтири руху, а реально апробованих зразків подальшого розвитку тоді не існувало. Можливості творчого пошуку своєї власної траєкторії були підірвані нееволюційним характером розпаду колишнього СРСР, нищівною економічною ситуацією, відсутністю потрібного досвіду, соціальними загрозами, дисфункцією/незрілістю державних органів, браком конкретизованої фінальної точки переходу тощо (Вегера, 2011, С. 16–18).

З іншого боку, підтверджена століттями традиція “капіталістичної” ринкової економіки готова була надати допомогу та рекомендації. Незважаючи на привабливість цієї опції, складно було уявити, які наслідки вона може принести. Поєднання вимушеного фіаско КАС та її реформування відповідно

до західного зразка вилилося у серйозну інституційну кризу (Ватаманюк, 2005, С. 22). Рекомендації, десятиліттями застосовувані у розвинених країнах, виявились не такими ефективними на пострадянському ґрунті. Витрати відторгнення знайшли вияв у неефективній приватизації, складній боротьбі з монополізмом, нерозривній єдності влади і власності, гальмуванні НТП, відсутності громадянського суспільства, а також соціально-психологічній невідповідності українців до нових реалій розвитку.

Ставши на шлях проринкової трансформації, Україна та українське суспільство, тим самим, на довгі роки отримали “трансформаційний” (“перехідний”) статус. “Трансформаційне суспільство – це особлива соціальна спільність, яка виникла після падіння тоталітарного режиму. Вона характеризується перехідним станом, високим ступенем динаміки, нестабільністю основних інституцій та структури загалом й одночасно модернізується в напрямі до втілення основоположних прогресивних цінностей: реального народовладдя, ринкової економіки, прав людини і чітких прав власності” (Петракова, 2015, С. 44).

Тим не менш, у 2005–2006 рр. міжнародне співтовариство (на чолі з США та ЄС) надало Україні статус держави з ринковою економікою, таким чином відзначивши закінчення трансформаційного процесу. Справді, в той час вітчизняна економіка демонструвала високі темпи зростання в нових ринкових умовах. Попри це, аналізуючи особливості української економічної системи, не зовсім правильно вважати, що перехід завершено, оскільки офіційна декларативність часто не відповідає фактичному наповненню. Виходить, трансформаційними українські інституції називати вже не зовсім коректно, а говорити про розвинене ринкове господарство в Україні взагалі неправильно. На нашу думку, зручний і вдалий термін пропонує С.Архієреєв – “посттрансформаційна економіка” (Архієреєв & Зінченко, 2006, С. 44).

Попри деяку неусталеність формулювання самого терміну, такий стан виникає в умовах розбіжності між реальним та формальним характером ринкових відносин. Реальний складається у результаті еволюційного

(ендогенного) саморозвитку економіки або органічно спланованого вектора руху. Натомість формальна “ринковість” побудована на екзогенному механізмі і полягає в ухваленні офіційного законодавства, котре може не надати бажаного змісту відповідним елементам, що і спостерігаємо у посттрансформаційній системі (Архієреєв & Зінченко, 2006, С. 43–44). До того ж, ключове місце в українській ситуації відіграє поєднання певною мірою сформованих ринкових елементів та стійкого спадку КАС (Архієреєв, 2014, С. 27, 31).

В ідеалі, трансформаційний та посттрансформаційний періоди мали б завершитись побудовою ринкової економіки західного зразка або стабільного ринкового господарства з національними рисами. Незважаючи на наявність в Україні формальних плюралізму форм власності, громадянської свободи, конкурентного середовища та легітимної демократичної влади, існують невідповідності між фактичним і задекларованим. Саме вони, поряд із головними особливостями української економічної системи, стануть предметом дослідження цього підрозділу. Розпочнемо виклад із питань власності.

Формальні рамки здійснення відносин власності в Україні визначаються здебільшого положеннями Конституції, Закону “Про власність” (Верховна Рада, 1991) і Цивільного кодексу. Зокрема, останній гарантує власникам права володіння, користування і розпорядження, а також досить детально регламентує умови набуття і припинення відповідних прав тощо (Верховна Рада, 2003, Цивільний). Крім того, відносини власності також побіжно регулюють норми адміністративного, трудового та інших галузей права. На перший погляд, система організації формальних “правил гри” виглядає достатньо вичерпною і надає загальне розуміння щодо власності в Україні.

Серед позитивних моментів у сфері власності – робота щодо створення єдиного реєстру речових прав, а також надання йому більшої прозорості і доступності через електронний формат, використання принципу одночасності здійснення нотаріальної дії та державної реєстрації прав, зростання відповідальності за порушення реєстраційних процедур, припинення роботи акредитованих суб’єктів реєстрації, розробка антирейдерських законів. Крім

того, вдалось спростити процес реєстрації прав власності за рахунок розширення кола уповноважених суб'єктів (в т.ч. місцевих посадовців, нотаріусів та ЦНАП). Сучасні децентралізаційні тенденції в перспективі повинні лише сприяти локалізації функцій надання і гарантування прав власності на рівні відповідних громад (Міщій, 2015).

Зазначимо, що офіційні інституції також окреслюють засоби примусу, які одночасно є і механізмами захисту: вироки судів, розпорядження місцевих органів влади, нотаріальні засвідчення та самозахист. Оскільки судовий захист прав власників виступає основним інструментом “примусу”, в Україні нерідко можна говорити про відсутність єдиної судової практики у справах власності (зокрема, питань власності на незавершене будівництво, нерухоме майно тощо) та затягування термінів розгляду справ, пов'язане з неналежною підготовкою суддів, недосконалим здійсненням попереднього судового засідання, випадками безпідставного закриття провадження і неправильного визначення юрисдикції (Міщій, 2015). Крім того, для вітчизняного інституційного поля у сфері власності характерне також невиконання судових рішень і пов'язана з цим недовіра до судів. До прикладу, у 2018 р. вартість невиконаних рішень судів, гарантованих державою, сумарно становили 4,627 млрд. грн. при запланованих 533 млн. на їх погашення (дані Української Гельсінської Спілки). Проте у 2017 р. міністр юстиції П.Петренко констатував зростання частки виконаних судових рішень з 5% до 18% (дані Міністерства юстиції). Окрему складність має невиконання рішень та захист прав на тимчасово окупованих територіях.

У зв'язку з цим у 2016–2017 рр. розпочато судову реформу, котра досі триває. В межах реформи запущено новий Верховний суд, започатковано Антикорупційний суд, продовжується робота із створення окружних загальних судів з орієнтацією на адміністративно-територіальний поділ та підвищення кваліфікації суддів, деполітизацію і зниження рівня корупції у цій сфері. Станом на 2020–2021 рр. реформа продовжується, а ґрунтового оновлення суддівського корпусу не відбулось.

Звісно, паралельно формувалась й мережа неформальних канонів у сфері власності, яка з роками дещо видозмінювалась і мала різну інтенсивність. Як виявилось, офіційні правила у комплекті із засобами примусу діяли досить обмежено. Це заклало ґрунт для формування не зовсім сприятливих неформальних рамок, котрі заповнили відповідні формальні прогалини і сприяли розвитку непродуктивних та деструктивних типів підприємництва.

В цьому контексті згадаємо про незаконні та кримінальні “правила гри”, ухилення від сплати податків, бартер (Ватаманюк & Сухарська, 2013, С. 16) “тіньові” схеми і приховування кінцевих бенефіціарів, переписування об’єктів власності на родичів, офшоризацію, атмосферу недбалості на держпідприємствах, недосконале судочинство, забюрократизованість процесу отримання прав власності, покладання індивідів на міжособистісні способи вирішення питань, спекуляції тощо. Особливу увагу звернемо на закладену у Цивільному кодексі України (ст. 319) формально-неформальну норму, котра наголошує на дотриманні моральних засад суспільства. З огляду на різноплановість вітчизняних неформальних інституцій власності, в реальності бачимо наскільки суб’єктивною може бути така мораль.

Незважаючи на легальний характер власності в Україні, постає питання про коректне визнання її природи у розрізі неформальних інституцій. Неоднозначне ставлення до власності стало результатом сукупності факторів: століть залежності від іноземних держав (використання власності як інструменту поневолення); двоякості радянської загальносуспільної власності; відсутності значної мотивації вітчизняних чиновників до встановлення чітких прав власності в інтересах народу; кризи перших років незалежності та гіперінфляції, яка вплинула на перерозподіл власності; “рейдерства” як неповаги до власності тощо (Гордіца, 2010, С. 106–108). З одного боку, існує позитивне ставлення до власності як такої. З іншого – її несприйняття через призму недієвої приватизації і перерозподілу, а також незахищеності.

Фактично реформування власності в Україні здійснювалось зацікавленими групами за принципом партикуляризму, що й призвело до

розвитку її олігархічної форми. Недосконала легітимність власності в Україні підсилюється недостатньою увагою держави до розвитку власних правових традицій. До прикладу, у західних країнах в основі прав власності лежать десятиліттями створювані потужні концептуальні теорії (природного права, трудової власності, утилітаризму). Попри наявність успадкованих вітчизняних правових традицій ще з XVI-XVIII ст. (Яковенко, 1997), вони не отримали належної уваги на початках державотворення. Оскільки розвиток власної державної правової моделі (інноваційні зміни) вимагав багато зусиль, легше було вдатись до імітації західної традиції із наповненням її на користь фінансово-промислових груп, свідомим “розмиванням” прав і “тіньовими” схемами накопичення капіталу (Кіндзерський, 2016, С. 30–31).

Міркуючи про інституції власності в контексті теореми Коуза, зазначимо, що в умовах недостатньо дієвого захисту прав власності та відчутних трансакційних витрат у вигляді складнощів судового захисту, корупційних та бюрократичних елементів, неформальних перешкодах тощо, розподіл та обмін об’єктів власності та пов’язаних ресурсів не може бути ефективним. Попри підсилення законодавства щодо захисту прав власності, окремої уваги в питаннях подолання невизначеності та корупційності потребують питання відтворення соціального капіталу, зокрема побудова відносин довіри і підтримка прозорості роботи державних органів (Гражевська, 2019, С. 8).

Поєднання таких різних формальних і неформальних інституцій власності дає змогу судити про певний дуалізм права. У суспільстві щоразу з різною інтенсивністю постає боротьба писаних норм (прийнятих за зразком європейських правових систем) з неписаним традиційним правом. Конфлікт полягає у відмінності світоглядів і політичних позицій, однак судити про повну перемогу однієї групи над іншою не доводиться (Козирев, 2012). Як наслідок, формується один із типів інституційної нерівноваги, за якої формальні інституції виглядають досить дієвими “на папері”, але засоби примусу занадто слабкі, а окремі законодавчі прогалини одразу ж заповнюються різними варіантами несприятливих неформальних “правил гри”.

Узагальнену схему інституційних рамок реалізації відносин власності у вітчизняній економіці зобразимо у табл. 2.1.

Таблиця 2.1

Формальні та неформальні рамки здійснення відносин власності

Формальні рамки	Неформальні рамки
<i>ФОРМАЛЬНО-ПОЗИТИВНІ</i> - Гарантування основних прав стосовно власності, а також забезпечення плюралізму її форм - Створення єдиного прозорого цифрового реєстру речових прав - Спрощення процесу реєстрації прав власності та започаткування бізнесу - Сучасна стратегія підвищення ефективності діяльності суб'єктів господарювання державного сектору	<i>НЕФОРМАЛЬНО-ПОЗИТИВНІ</i> - Загальна повага до власності та накопичення капіталу - Позитивне ставлення до можливостей співпраці з іноземними інвесторами - Історично обумовлене особливе ставлення до власності на землю
<i>ФОРМАЛЬНО-НЕГАТИВНІ</i> - Проблеми (судового) захисту прав власності, відсутність достатньо ефективних судових практик - Непродуктивна приватизація як чинник перерозподілу, концентрації та олігархізації власності - Переважно неефективні державні підприємства	<i>НЕФОРМАЛЬНО-НЕГАТИВНІ</i> - Недовіра до судів та судового захисту власності “Тіньові” схеми, офшоризація і приховування кінцевих бенефіціарів - Атмосфера недбалості й розкрадання на державних підприємствах - Покладання індивідів на міжособистісні способи вирішення питань у сфері власності - Проблеми загальної легітимації власності населенням

Джерело: складено автором на основі опрацьованих у підрозділі джерел

Для подальшого розгляду співвідношення формальних і неформальних правил згадаємо про особливості розвитку приватної та державної власності як основних складових сучасної змішаної ринкової економіки. Почнемо з того, що вітчизняна економічна система отримала від СРСР у спадок практично стовідсотково одержавлене господарство. Оскільки у багатьох країнах приватна власність довела здебільшого вищу ефективність у порівнянні з державною, одним із перших питань порядку денного реформ в Україні стали приватизація.

Приватизація державних підприємств відбувалась поетапно і налічувала чотири головних етапи. Перший розпочався одразу ж у 1991–1992 рр. із формального законотворення та становлення Фонду держмайна. На другому етапі (1992–1994 рр.) здійснювались перші приватизаційні проекти, у “недержавні” руки перейшли великі і середні підприємства та заводи-гіганти. Приватизація здійснювалась методом оренди майна трудовими колективами із

правом викупу. Відсутність досвіду корпоративного управління вилилась у нецільовому використанні прибутків (акцент на виплаті зарплат та соціальних виплат), використанні підприємства заради досягнення особистих цілей менеджерів, відсутності цілеспрямованих зусиль щодо реструктуризації та підвищення ефективності фірм (у питаннях кадрів, якості продукції, матеріалів та енергії, інвестицій тощо) (Єщенко & Палкін, 2005, С. 275–277).

Так як роздержавлення менших об'єктів почало непередбачувано гальмуватись, було оголошено про початок третього етапу (1995–1999 рр.), так званої масової приватизації. Вона реалізовувалась шляхом випуску близько 46 млн. приватизаційних сертифікатів, котрі було розповсюджено серед громадян. Як наслідок, понад 50 тис. об'єктів знайшли своїх приватних власників. Майже 2/3 приватизованих об'єктів (62,6%) становили підприємства торгівлі, громадського харчування та побутового обслуговування (Фонд Державного майна). Незважаючи на це, ваучери нерідко ставали об'єктом спекуляцій, а багато громадян, з огляду на різні обставини, втратили свої шанси на володіння (Задерейко, 2012, С. 169).

Третя хвиля приватизації сумарно не принесла запланованих результатів. Вона не “народила” ефективного недержавного власника, не створила умов для приходу іноземних інвесторів, а також не підвищила конкурентоспроможності українських підприємств на світовій арені. До того ж, в умовах економічної кризи і складних життєвих обставин приватизаційні сертифікати не становили для громадян великої цінності у порівнянні із забезпеченням щоденних потреб та зростанням прожиткового мінімуму (Пустовіт & Куклін, 2020, С. 31). Понад те, у розвитку фондового ринку було надто мало зацікавлених, саме тому його у певній мірі замінила сурогатна спекулятивна діяльність.

З початком нового тисячоліття бере свій старт четверта фаза приватизації (здебільшого індивідуальна), яка характеризується доопрацюванням законодавчого фундаменту та прагненням підвищити ефективність роботи окремих компаній. Іншою рисою цього періоду є випадки повернення приватизованих підприємств у державну власність (у зв'язку з різними

обставинами) та їх повторна “реприватизація” (як-от, у випадку Нікопольського заводу феросплавів та “Криворіжсталі”) (Задерейко, 2012, С. 170).

Загальний хід зміни співвідношень між приватною та державною формами власності впродовж 1992–2013 рр. можна простежити у додатку Д, табл. Д.1. На основі даних можна стверджувати, що основний період приватизації завершився до 2007–2008 рр., після чого відсоток приватизованих підприємств стабілізувався в околі 70% від загальної кількості первинно державних (Brown, David, Shpak & Vakhitov, 2015).

Із розгортанням світової фінансової кризи у 2008–2009 рр. приватизація уповільнилась, а за президентства В. Януковича (2010–2014 рр.) набула більш прихованого характеру. Зокрема, йдеться про політизовану приватизацію об’єктів обленерго без збереження “блокуючого” пакету акцій в руках держави та з залученням великих фінансово-промислових груп, а також подальше неефективне затягування загального процесу.

На сучасному етапі триває дискусія щодо приватизації стратегічних гігантів – “Турбоатома”, “Електроважмашу”, “ОГКХ” та сумнозвісного ОПЗ (Одеського припортового заводу). Труднощі полягають у відносній непривабливості об’єктів та угод, потребі у значних інвестиціях та модернізації, боргах і недовірі інвесторів до української влади. На теперішній приватизаційний клімат позитивно вплинули залучення до процесу системи держзакупівель *ProZorro* у 2017 р. та прийняття нового Закону “Про приватизацію державного та комунального майна” у 2018 р.

Внаслідок приватизації значний пласт власності офіційно став приватним. Оскільки основний етап роздержавлення відбувся досить швидко, звернемо увагу на те, що реформа власності, в першу чергу, акцентувала увагу на побудові формальних інституцій. На практиці така стратегія звелася до поверхневого процесу приватизації, котрий завершився кількісним збільшенням частки приватного сектору та поступовою концентрацією засобів виробництва в руках окремих осіб. Як наслідок, акумуляція приватної власності

в Україні відбулась не на основі розвитку ефективних праці та бізнесу, а шляхом передачі “з рук в руки”. (Петровський, 2017, С. 95).

Такий стан речей зумовив появу “нетрудової” великої приватної власності, в рамках якої стався перерозподіл власності між працівниками та керівництвом новостворених корпоративних структур. Паралельне послаблення контролю спостережних рад лише підштовхнуло до накопичення ресурсів влади і власності вищим менеджментом. Побіжне застосування подвійних реєстрів та акціонерних зібрань призвели до підсилення концентрації влади окремими індивідами та створення олігархічної структури власності.

Важливою особливістю приватно-корпоративної форми власності в Україні у новому тисячолітті є визначальний вплив не портфельних, а внутрішніх інвесторів на формування попиту на вітчизняні акції. Доступ громадян та нерезидентів до власності не знаходився в пріоритеті. Саме тому одними із факторів гальмування розвитку власності (зокрема, корпоративної) стали відносно малий обсяг акцій компаній у вільному обігу та низькі стандарти корпоративного управління. Як наслідок, ціна акцій та їх обіг на фондовому ринку як критерії ефективності підприємства перебували на задньому плані (Радева, 2012, С. 10).

Незважаючи на чисельне зростання кількості приватизованих підприємств, державна власність в Україні все ще відіграє провідну роль. За інформацією Кабінету Міністрів та Фонду держмайна у 2020 р., у власності держави перебуває близько трьох тисяч підприємств різної організаційно-правової форми, з яких близько третини підпадають під ліквідацію (дані Фонду Державного майна та Кабінету Міністрів). Очевидно, з часів КАС практика управління держпідприємствами з її атмосферою неефективності суттєво не змінилась. Лише у 2017 р. уряд ґрунтовно зайнявся реформою державних підприємств, головними напрямками якої стали: ліквідація збиткових підприємств, пошук інвесторів для завершення приватизації, вдосконалення стандартів корпоративного управління, підвищення прозорості діяльності.

Також зауважимо, що приватизація на користь окремих верств суспільства побічно спровокувала й появу такого явища як “тіньова” приватизація влади (приватизація держави) (Кіндзерський, 2016, С. 32). Вона полягає у зрощенні стосунків влади та бізнесу, а також у взаємовигідному впливові, котрий виникає внаслідок цього зв’язку. Зазвичай така перевага втілюється у забезпеченні додаткового нелегалізованого доходу або привілеїв або переваг над конкурентами. Приватизація влади відбувається шляхом активного просування власних інтересів великих підприємців, часто під маскою турботи про загальносуспільний добробут.

Загалом, структура формальних інституцій політичної влади в Україні на початку незалежності великою мірою копіювала радянську систему з провідною роллю харизматичного лідера в управлінні державою, що видається цілком логічним. “Авторитарно-етатистська традиція, яка була вкорінена в усій історії, ритуалах, дисциплінарних механізмах радянської держави, залишила відбиток на процесах політичної взаємодії... в Україні. Центральною фігурою в ній є суб’єкт влади, який визначає правила суспільної гри, зумовлені очікуваннями мас та рівнем освіченості і самосвідомості суб’єкта. Цьому сприяли наслідки люмпенізації більшості населення країни і пов’язане з цим ставлення до громадян як до так званого “електорату” (Траверсе, 2012, С. 61).

Така модель з домінуванням позицій Президента (юридично – президентсько-парламентська) існувала орієнтовно з 1990 до 2004 року. Період 1990–1994 рр. виділимо окремо. Видається, що у той час новостворені формальні політичні інституції розвивались по інерції з радянськими та наголошували на первинній ролі Президента. Однак брак досвіду, непевність перших років, відсутність Конституції та чітких програм тільки сприяли ваганням щодо політичного ладу. Вони виливались у конфліктах президентської та парламентської гілок, різності їх поглядів і, як наслідок, закінчились закріпленням ключової ролі Президента (1994–2004 рр.). Важливими формальними віхами цього етапу стали прийняті Декларація про державний суверенітет та Акт проголошення незалежності України.

Найбільш вагомим формальним досягненням другого етапу цього періоду (1994–2004 рр.) став запуск конституційного процесу та прийняття Конституції у 1996 р. Як у плані інституцій власності, так і щодо влади, Конституція України забезпечила головні формальні “правила гри” щодо її здійснення (Верховна Рада, 1996). Крім того, було закладено політику багатовекторності – шляхом підписання Хартії про особливе партнерство між Україною і НАТО (1997 р.), а також Договору про державний кордон з Росією та Угоди про розподіл Чорноморського флоту (1997 р.), створюючи певну невизначеність у стосунках із Заходом та Росією. У структурі формальних політичних інституцій роль Президента залишалася провідною, що виявлялось у його можливостях впливу на формування уряду і роботу ВР, в т.ч. створення коаліції пропрезидентських фракцій у парламенті (Якименко, 2017, С. 23–25).

З 1999 р. вплив президентської формальної вертикалі стає більш авторитарним. Це виявлялося у жорстких покараннях противників президентського режиму, нейтралізації виборчих конкурентів, застосуванням правозахисних органів в інтересах влади. В цей час також відбувалось активне споріднення влади та бізнесу (починаючи із так званих “червоних директорів”) та розростання класу дуже заможних українських підприємців. Згідно із К.Дарденом, період 1999–2004 рр. в Україні можна назвати “шантажистською державою”, котра ґрунтувалась на позитивному ставленні влади до корупції, вибірковому застосуванні офіційних норм та використанні провладними колами механізмів нагляду за чиновниками з метою їх контролю в рамках системи, а також покарань за недотримання режиму (Darden, 2001, Р. 68).

Проте із концентрацією ролі президента, страйками і побіжними політичними подіями (вбивство Г.Гонгадзе, “касетний скандал”) та несправедливими виборами 2004 року, у суспільстві щоразу більше назрівав запит на демократизацію політикуму, кульмінація якого припала на Помаранчеву революцію 2004–2005 років (Havrylyshyn, Hölscher & Tomann, 2017, Р. 111). Вперше український народ консолідувався так масштабно задля трансформації політичного і соціально-економічного простору. Важливим

здобутком революції у сфері політичних інституцій став поступовий відхід від раніше закріпленої пропрезидентської моделі.

До Конституції внесли поправки, згідно із якими влада набула парламентсько-президентської форми, що дозволило розподілити повноваження між гарантом та Верховною Радою щодо впливу на Кабмін, а також посилити роль прем'єра (Верховна Рада, 2004). Формальну структуру влади вийшло демократизувати, але розірвати компроміс із корупцією та олігархами не вдалось. Водночас зазначимо, що президент офіційно задекларував наміри щодо отримання Плану членства у НАТО, безвізового режиму і асоціації з ЄС та Томосу на автокефалію української церкви (2007–2008 р.), проте в той час вони так і не були втілені у реальність.

Модифіковані та більш ліберальні формальні рамки у вітчизняних умовах були відносно незвичними, що зумовлювало регулярні конфлікти за першість у 2005–2010 рр.: між президентською та парламентською гілками влади, між головними партіями у Верховній Раді та всередині продемократичної коаліції (Якименко, 2017, С. 29–30). Така несприятлива особливість лише зайвий раз доводить, що влада в Україні – надто цінний ресурс. В свою чергу, конфлікти в демократичних колах лише підживлювали зростання ролі проавторитарних партій (Партії регіонів та Компартії) та загрози здобуття ними конституційної більшості, що змусило здійснити офіційні перевибори парламенту у 2007 році.

Внаслідок такої кризи демократії та зміни президента у 2010 р. офіційні інституції влади знову набувають більш проавторитарного (формально – президентсько-парламентського) характеру в результаті оскарження та скасування в Конституційному Суді поправок до основного Закону 2004 р. (Конституційний Суд). Період 2010–2014 рр. можна назвати ще більш авторитарним, ніж 1999–2004, оскільки вплив президента на уряд та парламент був вагомим через їх взаємопов'язаність Партією Регіонів. Крім того, суттєво обмежено свободу слова і виступів громадян, вчинено жорстокі розправи над незгідними, знецінено судову гілку влади, проігноровано чесні вибори та зовнішньополітичні інтереси держави. В сукупності, намітились тенденції до

зростання централізації, безкарності влади, гальмування реформ, становлення криптократії та очевидного олігархізму.

Такі знущання над суспільством кумулятивно вилились у Революцію гідності та першу в історії України втечу президента з подальшим його законодавчим усуненням від влади. З 2014 року і надалі влада повернулась у парламентсько-президентський формат (Литвин, 2015, С. 51–52). Така формальна структура унеможливорює акумуляцію влади в межах одної вертикалі і в українських умовах зменшує шанси на її узурпацію. Цьому також сприяють сучасні вітчизняні тенденції до децентралізації, відкритості та зосередження повноважень на місцях.

На політичний клімат з 2014 року постійно тиснули загроза посилення російської агресії, пролонгація проєвропейських реформ та скрутна економічна ситуація. Попри те, що критичний момент пройдено, закріплено проєвропейський вектор шляхом Угоди про асоціацію з ЄС, підписано “Мінські” угоди, однак бойові дії на Сході України продовжуються, а суспільство все ще чекає покращення соціально-економічної ситуації. Поряд з тим, все одно за останні роки спостерігаємо різні спроби до централізації, збільшення повноважень та посилення ролі президентської вертикалі. Перш за все, йдеться про відносну централізацію в умовах гібридної війни з Росією.

Також маємо на увазі законопроекти президента 2019 р. №1014 та №2598 про внесення змін до Конституції щодо посилення ролі президентської вертикалі, зокрема у питаннях впливу на органи місцевого самоврядування (префектів) та на центральному рівні – можливостей президента формувати нові регуляторні органи, призначати і звільняти очільників НАБУ та ДБР. Крім того, з’являються окремі ризики тандему президента та парламенту, більшість якого становлять представники пропрезидентської партії.

Певним прорахунком української держави на початках державотворення у 1990-х роках, на думку експертів, стала стихійність та недостатність зрушень у політичній системі. Проголошення незалежності суттєво не змінило організацію життя державних мужів, лише позицію секретаря ЦК компартії

підмінили роллю президента (Михальченко, 2013). Такому стану речей сприяв прихід до влади ліберального крила колишніх комуністів, котрі не мали намірів фундаментально змінити політично-економічну систему, лише адаптувати економічну систему під лозунгами ринку, конкуренції та демократії.

Як було згадано, головну роль щодо формальних “правил гри” у політиці відіграє Конституція. Крім того, відносини влади в Україні регулюються законами “Про регламент Верховної Ради України”, “Про центральні органи виконавчої влади”, “Про місцеве самоврядування”, “Про добровільне об’єднання територіальних громад” тощо. Офіційні закони наголошують на підтримці та утвердженні права і демократії, поступальному розвитку політичних, економічних і культурних інституцій, об’єктивних ЗМІ, чесних судах та ефективних громадських об’єднаннях і партіях.

Однією із характерних рис пострадянської формально-неформальної системи політичної конкуренції є створення квазіпартійних формувань, котрі офіційно реєструються в політикумі, але за сенсом не можуть називатись політичними партіями. Йдеться про так звані політичні “машини”, створені впливовими лідерами, бізнесменами та групами задля монополізації електорального ринку та отримання додаткової вигоди шляхом популізму, а не реальної конкурентної боротьби (Крисенко, 2012, С. 60).

Неформальні інституції влади реалізуються у наступних формах: непотизм (“кумівство” – призначення політичними діячами на певні посади своїх родичів та надання їм необґрунтованих переваг), кронізм (аналогічно до непотизму, однак коло осіб розширюється до друзів та знайомих), фаворитизм (ширше поняття, котре полягає у наданні особам привілеїв у зв’язку із приналежністю до певної спільноти), патрон-клієнтелізм (відносини підпорядкування–домінування та взаємовигідного обміні політичною протекцією), клановість (організація закритих формувань зі своїми правилами), а також політична корупція (Попазогло, 2018, С. 86). Головною спільною рисою таких неформальних інституцій виступає орієнтація не на загальносуспільні офіційні норми, а на власні “корпоративні” стандарти.

На думку О.Фісуна, конфігурація згаданих формальних і неформальних інституцій уособлює не що інше, як неопатримоніальну демократію (Фісун, 2016, С. 10). У такому режимі рентоорієнтована поведінка виступає провідним рушієм політичної діяльності. Непотичні, кронічні та кланові стосунки неформального характеру у вигляді формальних політпартій змагаються задля розподілу суспільного продукту. Порівнюючи такий стан справ із, до прикладу, радянськими інституціями влади, помітний прогресивний рух від одноосібного правління до поділу влади між вертикалями і кланами, однак зауважимо, що такий формат також не надто сприяє зростанню суспільного добробуту.

Згадані особливості політичного ладу в Україні вказують також і на ще одну важливу його рису – клептократизм. Рентоорієнтованість та неформальний перерозподіл суспільних ресурсів де факто зменшують виробничі можливості держави та затримують її у розвитку – економічно, політично та ментально. У вітчизняній економічній системі у 1990-х роках сформувалась клептократична структура на чолі з державним очільником та підпорядковуваними йому вертикалями бюрократії. Стаючи учасниками рентоорієнтованої діяльності, чиновники нижчих рангів не мали можливості для запуску власних корупційних схем, а за відступ від “корпоративних” стандартів “неслухняні” учасники підлягали покаранню. Такі “антикорупційні” заходи не були спрямовані на подолання казнокрадства, а радше орієнтувались на збереження контрольованих джерел ренти (Пустовійт, 2015, С. 30–31).

Неформальні інституції також знаходять свій вияв і у політичній культурі українців. Зокрема, маємо на увазі недовіру до влади та держави, котра корениться з перших років незалежності. Одним із важливих чинників її закріплення стала тривала історична відсутність державності та, як наслідок, синонімізація державності і ворожості. Також йдеться про маловідчутний ефект для більшості громадян від набуття Україною незалежності через “приватизацію” держави окремими організованими групами.

Понад те, для української політичної культури характерна амбівалентність і емоційність поглядів. Вони насамперед виявляються у явній

недовірі до партій, котрих все ж продовжують обирати до Верховної Ради. Крім того, емоційність часто бере верх над аналітичним мисленням та супроводжується завищеними очікуваннями і відносно швидкими розчаруваннями. Вітчизняна політика завжди має персоніфіковане “обличчя”: українці обирають не партії з їх програмами, а голосують за конкретних осіб і харизму, довіра до яких з часом знижується через невиконання задекларованого. Зростаюче невдоволення також знаходить свій вияв у відчуженні від політики та участі у виборах частини населення (Фесенко, 2018).

Узагальнені особливості формальних та неформальних рамок реалізації влади в Україні зобразимо в таблиці 2.2.

Таблиця 2.2

Формальні та неформальні рамки здійснення відносин влади

Формальні рамки	Неформальні рамки
ФОРМАЛЬНО-ПОЗИТИВНІ - Закріплення ключових принципів та особливостей реалізації владних відносин у Конституції та законах - Підтримка права і демократії, поступального розвитку політичних, економічних і культурних інституцій, об'єктивних ЗМІ та ефективних громадських об'єднань	НЕФОРМАЛЬНО-ПОЗИТИВНІ - Рух до встановлення продуктивного діалогу “влада – громадяни” - Сучасні децентралізаційні тенденції, позитивне сприйняття децентралізації
ФОРМАЛЬНО-НЕГАТИВНІ “Приватизація” держави, зрощення стосунків влади та бізнесу - Періодичний рух між проавторитарними та продемократичними владними векторами, централізацією та децентралізацією - Створення квазіпартійних формувань - Негативний симбіоз владних угруповань та правоохоронних органів - Опір реформам, ефект блокування	НЕФОРМАЛЬНО-НЕГАТИВНІ “Кумівство”, кронізм, фаворитизм, патрон-клієнтелізм, корупція - Рентоорієнтована поведінка, клептократизм і неформальний перерозподіл суспільних ресурсів - Недовіра та розчарованість громадян щодо представників влади та державних органів - Амбівалентність та емоційність політичних поглядів громадян - Інтерпретація політики як механізму досягнення власної вигоди

Джерело: складено автором на основі опрацьованих у підрозділі джерел

Стосовно інструментів примусу, а саме діяльності правоохоронних органів (суди, прокуратура, СБУ, органи внутрішніх справ, галузеві правоохоронні органи тощо), їх головними функціями є захист громадян від негативного впливу держави та підтримка формальних “правил гри”. В українських реаліях прослідковуємо певне зрощення офіційних норм та засобів примусу, оскільки правоохоронні органи та відповідні посади нерідко

знаходяться під контролем або президентської, або парламентської гілки влади. Крім того, йдеться також про застосування силових методів щодо бізнесу, малорезультативне розслідування економічних злочинів проти держави, селективне застосування правоохоронних норм тощо.

Співвідношення викладених формальних і неформальних політичних інституцій та засобів примусу дозволяє побачити інституційну нерівновагу в контексті політичного ринку. Незважаючи на певну ефективність, офіційні рамки залишаються все ж “фасадними” та потрапляють в тінь несприятливих, однак дієвих неформальних норм. Причём засоби примусу є невизначеними та дещо селективними, що лише послаблює позиції формальних норм.

Важливу роль у ринковій економічній системі відіграє також й інституції у сфері конкуренції. Розвиток формальних рамок для конкуренції у вітчизняній економіці можна умовно розподілити на два етапи. Перший (1992–2000 рр.) стосувався боротьби з монополізмом та почався із ухваленням Закону “Про обмеження монополізму та недопущення недобросовісної конкуренції” 1992 р. і програм демонополізації. Гарантом правила став Антимонопольний комітет (АМК), чий правовий статус було закріплено відповідним Законом “Про Антимонопольний комітет України” 1993 р. В результаті боротьби з монополіями їх частка у економіці зменшилась зі 100% до 40% (Краснікова & Замрій, 2005, С. 124). Другий період (від 2001 р.) мав та має на меті розбудову проконкурентного вектора; ухвалено основоположний закон “Про захист економічної конкуренції” (2001), укази президента про напрями конкурентної політики, Закон України “Про державну допомогу суб’єктам господарювання” (2014), а також численні поправки до раніше прийнятих законів.

Позитивним моментом для розвитку офіційних інституцій конкуренції у 2015–2016 рр. стало ухвалення Закону “Про публічні закупівлі” та запуск електронної платформи державних закупівель *ProZorro*. Остання дозволяє здійснювати швидкий електронний документообіг, зробити моніторинг процесу тендерів прозорішим та, як показує час, ефективнішим. Згідно із підрахунками Міністерства економічного розвитку і торгівлі України, за 2016–2019 рр.

система *ProZorro* дозволила заощадити 86 млрд. грн (дані Міністерства економічного розвитку та торгівлі). Незважаючи на дієвість і загальну позитивність системи, зацікавлені суб'єкти в Україні можуть знаходити в ній певні “лазівки” та отримувати потрібний результат шляхом державної дискваліфікації суперників, створення тендерів під конкретного виконавця та пов'язані з цим нечіткі формулювання умов конкурсу тощо.

Така особливість дозволяє виявити подвійну природу інституцій конкуренції: з одного боку, загалом, пропагуються чесні норми конкуренції, а з іншого – створюються винятки та здійснюється пошук “вузьких місць”. Неформальні норми вітчизняного конкурентного середовища включають використання господарськими суб'єктами монопольної влади шляхом завищення цін без зростання якості, змову або узгодження дій на ринку з метою отримання спільної вигоди, антиконкурентні дії органів влади (неформальні “угоди” влади й бізнесу), недобросовісну конкуренцію (шпигунство, бойкотування конкурентів, копіювання продукції, ідей чи технологій тощо) (Михальчишин, 2011, С. 212). Лідерами зі зловживання правилами конкуренції передовсім є паливно-енергетична, медична, житлово-комунальна, транспортна та агропромислова сфери. В неформальному розрізі підприємства конкурують не цінами та продукцією, а ступенем впливу і наближеності до влади.

Крім того, гравці на ринку, які досягли певного рівня домінування або отримали недобросовісну перевагу, зацікавлені в ускладненні входу на ринок інших фірм (в тому числі, іноземних) або ж у подальшому використанні переваг, аби зберегти панівний статус. До таких необ'єктивних бар'єрів належать: пільги, отримані внаслідок політичної “інтегрованості” домінуючих компаній, інформаційна асиметрія, незацікавленість у здійсненні регулярної інноваційної політики, застарілі норми стандартизації, вибірковість перевірок суб'єктів господарювання, відносна незахищеність закордонного інвестора та неоднозначна кредитна історія України в МВФ (Филук, 2013, С. 23–25).

З іншого боку, нові гравці намагаються отримати цю “статусність” на ринку, проте й одночасно вимагають зменшення кількості зловживань з боку

“статусніших” конкурентів (Фертікова, 2015, С. 34–36). Загалом, у чесній конкуренції на ринку більш зацікавлені споживачі, аніж виробники, тому саме перші разом з державою є рушійною силою для ґрунтовних інституційних змін. За допомогою конкурентно-антимонопольної політики держава впливає на формальні рамки, в той час як споживачі своєю реакцією, вимогами та вмінням відстояти свої права впливають на неформальні норми поведінки виробників.

Особливу увагу звернемо на проблему політично підтримуваного монополізму та залученості окремих компаній. Згідно із дослідженнями впливу політичних інституцій на конкуренцію (2006–2016 рр), близько 0,5–2 % українських підприємств мають політичне “плече” (Balabushko, Betliy, Movchan & et al., 2003, Р. 4–5). Причём цей відсоток компаній володіє близько 23–25% (чверть!) активів вітчизняних фірм, отримує приблизно 19–22% загального боргового фінансування компаній і генерує 1/5 загального обороту. Політично заангажовані підприємства переважають у капіталомісткому секторі: хімічній і добувних галузях, транспорті та енергетиці, де їх частка від загального обороту становить близько 40%, а активи – більше 50%.

Крім того, згідно із деякими дослідженнями (Balabushko, Betliy, Movchan & et al., 2003), політично підтримувані компанії є менш продуктивними (із негативними значеннями загальної факторної продуктивності) та менш прибутковими (від 2 до 20% у порівнянні з незаангажованими фірмами у зв’язку з офшоризацією, мінімізацією податків та “викачуванням” прибутків). До їх головних переваг належать (Balabushko, Betliy, Movchan & et al., 2003, С. 6): корупційні схеми публічних закупівель, пільгові позики, боргові гарантії, державна допомога, імпорتنі обмеження тощо.

Концентрований вплив кількох великих фінансово-промислових груп на політичні рішення у власних інтересах також називають “захопленням держави” (Яблонівський & Захаров, 2017, С. 3). Однією із причин розвитку такого неформального явища у країнах з перехідною економікою виступає слабкість правового поля або засобів примусу. Головними видами “захоплення держави” в Україні є отримання вигод від державних підприємств, державного

бюджету та державних регуляторів (Яблоновський & Захаров, 2017, С. 6–7) за рахунок особистих контактів, контрольованих груп депутатів всередині урядових кіл, внутрішньої мобільності осіб між інтегрованими політичними і підприємницькими структурами, використанням посередників (колишніх керівників, політиків, посадовців, учасників структур) тощо.

В контексті аналізу формальних та неформальних норм, згадаємо і про засоби примусу. У сфері вітчизняних інституцій конкуренції до них належать судові рішення, а також попередження, рекомендації та штрафні санкції АМК. Про їх ефективність можна судити з наступної статистики (2006–2015 рр): із накладених АМК штрафів на суму 2,4 млрд. грн. за порушення конкурентного законодавства фактично оплачено тільки 236.7 млн грн (близько 10%). Головні причини невиконання – недостатня вмотивованість покарань з боку АМК, вища привабливість порушення (у порівнянні з дотриманням) конкурентного законодавства тощо (Лагутін, 2016, С. 28). Також мають місце затяжні розслідування справ АМК та їх численні оскарження, котрі суттєво не впливають на становище монопольних і олігопольних гравців. Крім того, інструменти примусу також включають вказівки галузевих комісій (до прикладу, НКРЕКП, НКРЗІ, НКЦПФР) та Кабінету Міністрів.

До головних проблем інституції конкуренції в Україні належать: недостатня розподільча ефективність ринків (та, як наслідок, неоптимальне ціноутворення та співвідношення ціни та якості продукції); непереконалива виробнича ефективність (низька продуктивність праці у порівнянні з розвинутими країнами та спадна тенденція фондovіддачі суб'єктів господарювання) (Міністерство економічного розвитку, 2018, С. 3, 8); незначна динамічна ефективність (низькі обсяг та вмотивованість наукових та інноваційних досліджень); цілеспрямоване або бездіяльне сприяння органами влади створенню нерівних умов конкуренції для підприємств (в т.ч. надання фінансово-матеріального ресурсу, держзамовлень і ліцензій, інформаційних переваг, як правило, державним, комунальним та політично інтегрованим гравцям на ринку) (Антимонопольний, 2018, С. 5–6, 9).

Також, факторами нерівності на ринках для підприємств виступають (Горбаль, Романишин & Ціхоцький, 2019, С. 74): неоднозначність пільгового оподаткування та державної допомоги, вплив державних компаній на регулювання ринків, неоднаковий доступ до державних замовлень, землі, енергоресурсів, експортної інфраструктури, різне трактування норм інтелектуальної власності.

В інституційній конфігурації вітчизняного конкурентного середовища можна виокремити чотири типи ринків: монополізовані (частка найбільшого учасника перевищує 90%); ринки з ознаками домінування (частка найбільшого учасника перевищує 35%); олігопольні (сумарна частка трьох ключових учасників складає більше, ніж 50%); ринки з конкурентною структурою. До конкурентних ринків зараховуємо наступні: одягу та взуття, гречки, хліба, цукру, поліграфії, фінансових і рекламних послуг, вантажних перевезень автомобільним транспортом, торгівлю. До олігопольних – ринки мобільного зв'язку, коксу, бензину, пива, цементу, цигарок, м'яса птиці та яєць; до ринків з ознаками домінування – добувну і хімічну промисловість, металургію, машинобудування, авіаперевезення, а до монопольних – ринок електроенергії, залізничний транспорт, транзит нафти і газу (Крикунова, 2014, С. 59).

Важливим є той факт, що Антимонопольний комітет щорічно проводить роботу з підприємствами, громадськістю, професійними групами (Спілкою підприємців, Торговельною палатою, галузевими групами тощо), організовує семінари та лекції щодо адвокатування і пропагування конкуренції та проконкурентних практик. Однак динаміка часток різних ринкових структур у обсязі реалізованої продукції з роками є невтішною: зростає вплив ринків із недосконалою структурою (зокрема, олігопольних та з ознаками домінування) та поступово знижується роль конкурентних ринків у економіці (дані Антимонопольного комітету) (див. Додаток Д, табл. Д.2, рис. Д.1). З 2016 року статистика композиції ринкових структур відсутня.

Поєднання наявних формальних і неформальних інституцій конкуренції в Україні веде до стану інституційної нерівноваги. Вона виявляється у

одночасній частковій дієвості формальних норм, які забезпечують кожному учаснику ринку мінімальний рівень конкуренції, однак дозволяють неформальним “правилам гри” ефективно існувати на користь окремих суб’єктів. Засоби примусу працюють відносно дієво, однак їх природа, як видається, є дещо м’якою, оскільки дозволяє обійти вказівки чи штрафи АМК. Крім того, вони мають досить заформалізований характер і спрямовані на пошук не рішень, а помилок у суб’єктів, котрі зазвичай ведуть себе проконкурентно, та часто оминанні промонопольних угруповань.

Узагальнені формальні та неформальні рамки здійснення відносин конкуренції в Україні можемо побачити в таблиці 2.3.

Таблиця 2.3

Формальні та неформальні рамки реалізації відносин конкуренції

Формальні рамки	Неформальні рамки
<i>ФОРМАЛЬНО-ПОЗИТИВНІ</i> • Наявність значної кількості нормативно-правових актів щодо протидії монополіям та захисту економічної конкуренції • Електронний документообіг та підтримка конкуренції з боку цифрових майданчиків (зокрема, ProZorro)	<i>НЕФОРМАЛЬНО-ПОЗИТИВНІ</i> • Адвокування конкуренції з боку Антимонопольного комітету • Загальне пропагування норм доброчесної конкуренції в економіці та суспільстві
<i>ФОРМАЛЬНО-НЕГАТИВНІ</i> • Зростання частки ринків недосконалої конкуренції та зниження показників виробничої і розподільчої ефективності попри проконкурентну спрямованість регулювальних зусиль держави • Низька дисципліна щодо виконання і сплати штрафів Антимонопольного комітету	<i>НЕФОРМАЛЬНО-НЕГАТИВНІ</i> • Антиконтрентні змови органів влади та представників бізнесу • Політична інтегрованість окремих компаній, зокрема монополій • Пошук господарськими суб’єктами “лазівок” з метою порушення норм чесної конкуренції у цифрових системах • Зацікавленість гравців, котрі отримали певну перевагу, в ускладненні входу на ринок інших фірм, зловживання своїм становищем

Джерело: складено автором на основі опрацьованих у підрозділі джерел

Ще одним помітним компонентом успішної економіки є інновації. Формальну базу для інноваційної діяльності в Україні закладають закони “Про наукову і науково-технічну діяльність” (1992, 2015), “Про пріоритетні напрями розвитку науки і техніки” (2001), “Про інноваційну діяльність” (2002), “Про пріоритетні напрями інноваційної діяльності” (2003, 2012). “Про утворення Ради з розвитку інновацій” (2017), “Про схвалення Стратегії розвитку сфери

інноваційної діяльності на період до 2030 року” (2019) та, власне, сама Стратегія–2030. Інтенсифікація законодавчої активності у цій сфері за останні роки лише підкреслює зростання ролі інновацій для світу та вітчизняної економіки зокрема, а також продовження переходу від суто науково-теоретичних (науково-технічних) аспектів до комплексно інноваційних.

Законами “Про пріоритетні напрями розвитку науки і техніки” та “Про пріоритетні напрями інноваційної діяльності в Україні” закладено широкий спектр потенційних сфер розвитку для фундаментальних і прикладних досліджень: енергетика, раціональне природокористування, інформаційні, комунікаційні, ракетно-космічні та медичні технології, сталий розвиток тощо. Незважаючи на відносно невелику частку витрат на фундаментальні і прикладні дослідження у ВВП (менше 0,5% (Державна служба статистики; Попело, 2015)), українські науковці активно працюють у галузі фізики твердого тіла, лазерних і військових технологій, фармакології, прикладної математики, літакобудування та ін. Проте, коли йдеться про промислові підприємства та їх інноваційні “правила” гри, ситуація виглядає не завжди позитивною.

З одного боку, інноваційна активність може гальмуватись через структуру конкретного ринку. До прикладу, у зв’язку з євроінтеграційними процесами ринок електроенергії підлягав реформуванню у питаннях стимулювання конкуренції та інноваційності ще з 2013 року, згадані питання ринку активно дебатувались у 2015–2017 рр., та нарешті дійшли до впровадження у 2019 році. З іншого боку, існує неоднозначна загальна динаміка інноваційної активності промислових підприємств. Проблема навіть не в тому, що інноваційною діяльністю в Україні займаються лише близько 15% підприємств, а в тому, що частка впровадженої інноваційної продукції у загальному обсязі промислової з кожним роком щоразу зменшується: від 9,4% у 2000 році до 4,8% у 2009 та до 1,3% у 2019 році (Додаток Д, табл. Д.3).

Виходить, що певний рівень інноваційної активності існує, однак він не знаходить реального вираження у зростанні випуску інноваційно-збагаченої продукції. Важливо зазначити, що суттєва частина згаданої інноваційної

продукції, – це товари, котрі не є принципово новими, а є такими лише для самого виробника. Також нерідко до інноваційної активності зараховують освоєння (“імітацію”) імпортного обладнання та програм. Такий неформальний тренд є лише верхівкою айсбергу, котра вказує на дещо інші проблеми. Обсяги інноваційних вкладень можна співставити із бюджетом політичних організацій, кампаній, а також корупційних схем. З огляду на цей факт, робимо висновок про другорядність інновацій для бізнесових структур. Якщо навіть припустити, що підприємства або ж держава запланують масштабний обсяг інвестиційних видатків на інновації, впевненості у їх дійсному впровадженні немає.

В економічній системі України побутує досить несприятливий неформальний інституційний фон. Вітчизняні фірми не виявляють значної зацікавленості у тому щоб стати підприємствами-новаторами. Не надто пригнічує вітчизняну економіку і той факт, що в ній ведуть першість галузі третього і четвертого технологічних укладів. Впродовж років незалежності ключовим активом залишалась і здебільшого продовжує залишатись економічна влада, а до головних методів зростання прибутковості, на противагу новаціям, належать: заниження витрат стосовно ціни, підвищення вартості без зміни якості, мінімізацію податкових зобов'язань тощо. Така ситуація пояснюється низкою чинників: постійними сумнівами щодо дієвості законодавчої, виконавчої і судової гілок влади, нерівномірністю розподілу економічної та адміністративної сили серед суб'єктів, необов'язковістю інноваційних зусиль (Дементьев & Вишневський, 2011, С. 7, 12).

У сфері стартапів та молодих компаній важливою проблемою є вплив на певному етапі цих інноваційних проєктів із України закордон, де для їх розвитку є значно більше умов: інкубатори, акселератори, гранти, загальна екосистема, різнобічна підтримка тощо. З метою стримування такого відтоку прогресивних ідей Міністерство економічного розвитку і торгівлі у 2018 році започаткувало Фонд підтримки інновацій та стартапів, де на конкурсній основі креативні компанії можуть отримати близько 500 000 грн. від держави та приватних інвесторів, а також покладатись на юридичну допомогу та інші

консультації. Крім того, важливу роль відіграють “м’які” інструменти стимулювання, а саме об’єкти інноваційної інфраструктури.

Загалом, в Україні маємо кілька десятків індустриальних, наукових і техно- парків, центрів технологічного трансферу та комерціалізації, бізнес інкубаторів, стартап-шкіл, а також кілька інноваційних містечок. Попри кількісне визначення, проблемою є їх низька активність: з 2006 по 2018 рр. в рамках об’єктів вітчизняної інфраструктури здійснено реєстрацію лише 16 інноваційних проектів; тільки 40% інноваційно-інфраструктурних організацій займаються реальною реалізацією проектів (є дієвими). Як бачимо, сфера інфраструктури також потребує поштовху (Кабінет Міністрів, 2019, С. 6).

Важливим компонентом неформальних інституцій у сфері інновацій є інноваційна культура. Згідно із законодавством, інноваційна культура “характеризує рівень освітньої, загальнокультурної і соціально-психологічної підготовки особистості та суспільства в цілому до сприйняття і творчого втілення в життя ідеї розвитку економіки країни на інноваційних засадах” (Верховна Рада, 2003, Про пріоритетні). Інноваційна культура відіграє важливу роль у еволюції економічних систем, оскільки не лише формальні норми, фінансові фактори та інфраструктура впливають на перебіг інновацій, а й також те, як підприємства та громадяни сприймають нововведення.

До окремих загальних характеристик української інноваційної культури включаємо: нейтральне ставлення до плагіату та охорони інтелектуальної власності; низьку зацікавленість у підвищенні кваліфікації та додатковому навчанні; недостатнє усвідомлення громадянами своєї ролі у створенні власного добробуту; падіння престижу та переважно зневажливе, “залишкове” ставлення до науково-дослідницької праці, нечіткий зв’язок між витратами і результатами інноваційної діяльності (Стояновський & Лежанська, 2012, С. 222); технологічний консерватизм, низьку наукоємність побуту, своєрідне ототожнення інноваційної та науково-технічної діяльності, а також стереотипне узалежнення першої від другої, історично зумовлений дефіцит ефективної підприємницької й інноваційної ініціативи тощо (Остропольська, 2018, С. 214).

Згідно із результатами Глобального Індексу конкурентоспроможності та прийнятою у 2019 році Стратегією-2030, головним двигуном вітчизняного інноваційного потенціалу є людський капітал, тобто знання та таланти українців (Кабінет Міністрів, С. 4–5), головними перешкодами – загальний стан інституцій і нерозвинена інфраструктура. Судячи загалом щодо стану формальних та неформальних інституцій у розрізі інновацій, зауважимо, що перші поряд з засобами примусу, хоч із труднощами, але прямують до ефективності, в той час як у плані неформальних “правил гри” (в т.ч., інноваційної культури) ситуація є відверто несприятливою. Така конфігурація є виявом інституційної нерівноваги, умови якої здебільшого визначаються закоренілими ментальними стереотипами.

Узагальнені формальні і неформальні рамки реалізації інновацій зобразимо в таблиці 2.4.

Таблиця 2.4

Формальні та неформальні рамки реалізації інновацій

Формальні рамки	Неформальні рамки
ФОРМАЛЬНО-ПОЗИТИВНІ - Широка формальна база забезпечення наукової, науково-технічної та інноваційної діяльності - Інтенсифікація законотворчих зусиль у сфері інновацій, схвалення інноваційної Стратегії – 2030 - Започаткування міністерського фонду підтримки стартапів та інновацій	НЕФОРМАЛЬНО-ПОЗИТИВНІ - Поява та розвиток українських стартапів та інноваційно орієнтованих компаній, активне проникнення нових ідей у бізнес-середовище - Схвальна оцінка інноваційного потенціалу України з боку глобальних індексів, в першу чергу, втіленого у людських ресурсах
ФОРМАЛЬНО-НЕГАТИВНІ - Поступове зниження частки впроваджених інновацій у обсязі реалізованої промислової продукції при зростанні кількості інноваційно залучених компаній - Нестійкі розвиток та підтримка об’єктів інноваційної інфраструктури - Нестабільність державної підтримки та пільг для підприємств-новаторів	НЕФОРМАЛЬНО-НЕГАТИВНІ - Низька вмотивованість господарських суб’єктів до здійснення інновацій, відведення інноваційній діяльності другорядної ролі - Переважно нейтральне ставлення до плагіату та охорони інтелектуальної власності - Технологічний консерватизм, брак інноваційної культури - Історично зумовлений дефіцит ефективної підприємницької й інноваційної ініціативи

Джерело: складено автором на основі опрацьованих у підрозділі джерел

Зазначимо, що непересічне значення для еволюції господарських систем мають психологія індивідів та цінності, котрими вони керуються у щоденній діяльності. Цей п’ятий досліджуваний фактор, на відміну від попередніх

чотирьох, майже не визначається формальними “правилами гри”: порядок тут диктують ментальні особливості неформального характеру. Із загальних офіційних рамок для розвитку цінностей можемо виокремити положення Конституції, Закони “Про свободу совісті та релігійні організації”, “Про інформацію”, а також Загальну декларацію прав людини на міжнародному рівні тощо. Ці документи дозволяють забезпечити ґрунт для реалізації загальнолюдських прав та висловлення власних думок і ціннісних суджень.

Якщо перейти до аналізу неформальних глибинних рис, то, в цілому, українцям притаманні наступні соціотипічні особливості (Каганець, 2005, С. 52–54): емоційна вдача, превалювання емоційності над логічністю; схильність до суджень у форматі “добре–погано”, “морально–аморально”; інтуїтивність, котра ґрунтується на довговіковій традиції обрядовості, у зв’язку з чим часте покладання у вирішенні справ не на власні сили; терпеливість, толерантність; консерватизм, екзекутивність (певна “статусність” материнства/батьківства), остерігання нестандартності і змін (Питайло, 2014).

На думку О.Колісника, українцям складно було стати державотворчою нацією через певні недоліки вітчизняного етнічного характеру, які вносять лепту до знецінення українця та неефективної організації української держави (Колісник, 2013, С. 101). Зокрема, мова йде про історично успадковану орієнтацію не на комфортне життя, а на постійне виживання та боротьбу зі складними обставинами: чи в умовах гніту інших держав, чи в сучасних реаліях відносно низьких зарплат. У зв’язку з цим додатково зберігаються переважання матеріального над духовним і національним, вміння пристосовуватись до змінюваних обставин, слабка воля та довірливість (Колісник, 2013, С. 105).

Крім того, до особливостей української ментальності також зараховуємо наступні: схильність до розподілу влади, навіть найменшої, відносна атомізованість у питаннях власної вигоди, перекладання відповідальності за власну долю на когось, емоційне очікування героїв-рятівників (лідера, президента, влади), пошук винного (“крайнього”), починаючи не з себе, певне знецінення минулого (Єремеев, 2012). Паралельно із тенденціями до

децентралізації зростає роль громадоцентризму (Поліщук, 2018, С. 94), як, в першу чергу, можливості до самоорганізації у скрутних обставинах.

Досліджуючи українську ментальність, Ю.Павленко виокремив наступні інваріанти українського суспільства (Павленко, 2005, С. 43): непогодження із роллю та важливістю панівної верстви (партії, “еліт”, фінансово-промислових груп), слабкий потенціал до об’єднання навколо певного лідера; песимізм щодо можливості змін на краще, відносна недовіра до політиків; несхвальне ставлення до великої власності, схильність до періодичних виплесків протесту, котрі не переростають у систематичну позицію і боротьбу; оптимістичне та позитивне ставлення до Заходу; певна (проте незначна) відмінність у ціннісних векторах західних, центральних та південно-східних регіонів (зокрема, у зовнішньополітичному питанні), котра значною мірою нівелювалась з початком анексії Криму та військової агресії на Донбасі у 2013–2014 рр.

Також дослідники зазначають, що з початком війни українська нація психологічно подорослішала: за аналогією із людською віковою періодизацією, з початку підліткового віку (12–13 років) до 17–18 років з окремими вкрапленнями молодого та зрілого періодів. Така конфігурація віддзеркалює приблизну структуру цінностей українського суспільства: близько 55% складають так звані “юнацькі цінності”, в т.ч. справедливість, визнання, “свій проти чужого”, певна стабільність (Пулман, 2016). 15% займають цінності молодого віку – досягнення та достаток. Також 15% відводять “дитячим цінностям (3–6 років)” – влада, контроль, егоїстична незалежність, а ще 10% – потребам немовлят (захист, безпека), і лише 5% – зрілості, котра виражається у прагненні спільного суспільного блага. Серед проблем – брак соціального капіталу, десятиліттями дебатований розкол за векторами “Схід–Захід”, українська–російська мови, Європа–Росія тощо.

Згідно із низкою соціологічних опитувань, зокрема у 2017 році, українці, в цілому, керуються наступними цінностями: особисте благополуччя (в першу чергу, матеріальне), успіх, сім’я, безстресове життя; за ними слідують достойні соціальні виплати, зарплати, пенсії, безкоштовні освіта і медицина, організація

державою робочих місць, гідні пропорції доходів та прожиткового мінімуму. Трохи нижче в ієрархії перебувають цінності інтелектуальних досягнень, права, демократизму, суспільної рівноправності, чесності тощо (Інститут, 2017, С. 13). Крім того, більше половини (в окремих регіонах, більше, ніж дві третини) опитаних громадян у 2017 році вважали, що державні органи мають нести відповідальність за життя і добробут всіх громадян.

Сучасні дослідження *European Social Survey* та *World Values Survey* також наголошують на тому, що в Україні за роки незалежності цінності самоствердження, традиційності і збереження домінують над цінностями самостійності, людської гідності, поваги та відкритості до змін (*European Social Survey*). Йдеться про превалювання пріоритетів соціального і фінансового статусу, доступу до влади, стабільності, непорушності встановлених правил, попри навіть їх неефективність, патерналізм (*World Values Survey*).

Схожі особливості демонструють і дослідження Центру Разумкова за 2017 рік: найважливішими у житті українців є цінності здоров'я і забезпечення базових потреб (58% опитаних), розміреного сімейного життя зі стабільним матеріальним достатком та безпекою (близько 40%). Значно менш затребуваними є цінності впевненості у собі, гармонії, розвитку (близько 10% опитаних), суспільного добробуту та розвитку інших людей (5%) (ЦпіЕД ім. О.Разумкова). Такі особливості свідчать про загальне корелювання цінностей українців із нижчими щаблями піраміди потреб Маслоу. Однак значно неприємнішим є той факт, що такі цінності, базові, традиційні і не орієнтовані на розвиток, переважають і у середовищі української влади та еліти.

Порівнюючи дані соціопитувань 2017 року із результатами майже десятирічної давності 2009 року (Інститут, 2009), можемо сказати, що розподіл пріоритетів у питаннях наших цінностей зберігається, лише знизилась відсоткові співвідношення. На першому місці – здоров'я (78,7% опитаних), матеріальне забезпечення (72,4%), щаслива сім'я (близько 50%). Близько 55% опитаних вважають, що рівень моралі у суспільстві низький (ЦпіЕД ім. О.Разумкова). У 2000 році трійка пріоритетів залишається також незмінною:

міцне здоров'я, матеріальні вигоди, сім'я та діти (Ворона & Шульга, 2009). Нижчі місця посідали цінності національного відродження, державної незалежності, демократичного розвитку та громадської активності.

Аналізуючи цінності українців в інституційній площині, зазначимо, що першість об'єктивно диктують неформальні норми. Побутує інституційна нерівновага, яка полягає у фокусуванні вітчизняних цінностей на проблемах сьогодення (традиційні цінності задоволення матеріальних потреб, егоїстичного індивідуалізму, поваги до статусності і влади, патерналізму, перекладання відповідальності) і не так багато – на ширших і місткіших питаннях майбутнього (самостійності, саморозвитку, інтелектуальності, гідності, думок про ближніх, націю і загальне благо).

Загальну конфігурацію формальних і неформальних рамок реалізації цінностей зобразимо в таблиці 2.5.

Таблиця 2.5

Формальні та неформальні рамки реалізації цінностей

Формальні рамки	Неформальні рамки
ФОРМАЛЬНО-ПОЗИТИВНІ - Підтримка прав людини, свободи совісті, релігії та віросповідання - Інтерес держави до освітньої та культурної політик	НЕФОРМАЛЬНО-ПОЗИТИВНІ - Інтуїтивність, толерантність, відносна терпеливість українців - Вміння українців пристосовуватись до змінюваних обставин - Загалом позитивне ставлення українців до глобалізації та прозахідних цінностей - Громадоцентризм, децентралізаційні тенденції - Психологічне “дорослішання” української нації з часів початку війни на Сході - Загально прогресивна динаміка індексу людського розвитку України в розрізі десятиліть
ФОРМАЛЬНО-НЕГАТИВНІ - Стійка орієнтація державних витрат у сфері освіти і культури на фінансування поточних потреб закладів - Достатня політизованість державної політики у сферах культури та освіти, відносно нестійка позиція щодо мовних законів	НЕФОРМАЛЬНО-НЕГАТИВНІ - Домінування цінностей традиційності, статусності та самоствердження над цінностями розвитку, поваги і людської гідності в українському суспільстві - Історично успадкована орієнтацію не на спокійне і комфортне життя, а на постійне виживання та боротьбу за стабільність - Превалювання емоційності над логічністю - Часте переважання цінностей матеріального благополуччя над духовним і національним - Перекладання відповідальності за власну долю, патерналізм - Поєднання сміливого волелюбного “козацького” духу з миролюбно-меншовартісним “пристосованським” - Схильність до періодичних виплесків протесту, котрі не переростають у систематичну позицію і боротьбу

Джерело: складено автором на основі опрацьованих у підрозділі джерел

Підсумовуючи особливості інституційних рамок еволюції вітчизняної економіки, зазначимо наступне: в Україні сформувалась “посттрансформаційна” модель розвитку, котра виявляється, в першу чергу, у певній невідповідності між реальним і задекларованим станом речей, тобто окремими значущими розбіжностями між формальними і неформальними правилами в економічній системі. Понад те, спорідненням влади та власності, пов’язаній з ними монополізації і, як наслідок, ослаблених конкурентному та інноваційному середовищах; превалюванні егоїстичних партикулярних мотивів над загальносупільними, домінуванні фінансово-промислових груп; повазі до статусності, влади і матеріальних цінностей з одночасним негативним ставленням до представників влади та бажанням перекласти відповідальність за свою та державну долю на когось іншого. За роки незалежності неодноразово відбувались реформи, що також можна назвати її характерною рисою, однак ці зусилля нечасто закінчувались успішно у зв’язку із їх поверховістю.

Як видається, українська економічна система потрапила у своєрідне “закляте коло”, де у складній конфігурації інституційної нерівноваги тісно сплелись інституції влади, власності, конкуренції, інновацій та цінностей. Незважаючи на це, українська економічна система все ще має потенціал для подальшого інституційного розвитку, котрий, перш за все, втілений у розумних і працьовитих людях, здатних у різний спосіб боротись зі скрутними обставинами. Крім того, за останні роки спостерігаємо зростання позицій українських інституцій у світових рейтингах (звісно, з падіннями та злетами), яке опосередковано сигналізує про окремі позитивні зміни.

2.3. Державна політика реформування інституцій економічної системи України

Цей підрозділ дисертаційної роботи присвячено дослідженню особливостей розвитку формальних інституцій вітчизняної економічної системи задля ідентифікації актуальних проблем державної політики стосовно п’яти досліджуваних інституцій – влади, власності, конкуренції, інновацій та

цінностей, а також подальшої розробки відповідних рекомендацій. Почнемо із першої складової – власності.

Загалом, головні завдання державної політики щодо інституцій власності у ринковій економіці стосуються надання відповідним відносинам цивілізованого і зрозумілого характеру, захисту прав власності від несанкціонованих зазіхань, а також перерозподілу власності з метою досягнення раціонального співвідношення її форм та виконання соціальних функцій держави (Іванюта, 2019, С. 142).

В Україні “цивілізація” відносин власності здійснювалась паралельно із роботою над створенням розумної структури форм власності, зокрема процесами роздержавлення і приватизації в умовах 100% державного володіння, браку досвіду, конфлікту приватних і суспільних інтересів тощо. На думку В.Савченка, “рівень нормативно-правового регулювання засад приватизації державного майна є таким, що призводить до послаблення системи державного регулювання ..., зниження інвестиційної та інноваційної активності, ... ускладнення створення конкурентного середовища, а відтак посилює загрозу національним інтересам і економічній безпеці” (Савченко, 2015, С. 13).

Йдеться переважно про створення фінансово-промислових груп з дещо відмінними від суспільних інтересами, отримання доходів через часткову тінізацію, тривалу відсутність технологічної модернізації, пріоритет сьогоденішнього заробітку над добробутом у майбутньому. Крім того, нерідко доходи від приватизації покривали витрати на споживання та соціальну сферу, а інвестиційні видатки становили близько 6% від суми продажу основних фондів (Ногінова, 2014, С. 28). Таким чином, вони сприяли “проїданню” потенційних капіталовкладень, а заходи щодо власності націлювались не на, власне, її реформування, а, в першу чергу, на приватизацію.

З самого початку у 1990-х роках на інституційному ринку відносин власності існувало 3 альтернативи. Перша націлювалась здійснити приватизацію до 1994 р. за допомогою широкомасштабного комп’ютерного обліку та єдиного банку даних задля усунення інформаційної асиметрії, а також

за технічної допомоги США (проект В.Пилипчука). Другий передбачав роздержавлення менш ніж половини об'єктів державної власності шляхом прямих продажів “за гроші” та був розрахований на тривалу часову перспективу – 50 років (проект В.Сальникова). Третій (котрий взяли за основу) – детермінований політичними завданнями, першочергово заявленими із яких були подолання державної монополії у промисловості та створення недержавного власника (проект Кабміну О.Пасхавера) (Опанасенко, 2017).

Відсутність єдиної бази щодо власності лише сприяла непрозорості, незрозумілості процесу громадянами та відкривала “вузькі місця” для тіньових схем. Попри це, під час приватизації та реформування власності урядовцями було допущено багато помилок та зловживань. В 1992–1994 рр. домінували переважно неконкурентні методи продажу, результативність яких знижувалась внаслідок гіперінфляції, подешевшання об'єктів та сумнівних банкрутств.

Етап масової приватизації (1995–1999 рр.) через формальні упущення став періодом спекуляцій, перепродажу, втрати і незахищеності прав власності, зокрема міноритаріїв (Захарченко, 2018, С. 15). Більш, ніж 80% вартості об'єктів приватизації того часу перейшли у “недержавні руки” майже безплатно, за допомогою сертифікатів (Інформація, 2015). Поступово, через необізнаність і низьку активність населення, складну економічну ситуацію та структурну кризу, ці багатства стали власністю колишніх представників бюрократії та майбутніх керівників фінансово-промислових груп.

З 2000 року реформування відносин власності відбувається на індивідуальній основі, що в українських реаліях продовжило лінію непослідовної і неорганізованої державної політики, створення “політично інтегрованих” компаній, реприватизації та асигнування малоприбуткових державних підприємств (цільове використання яких не завжди контролювалось) і, як наслідок, переміщення на другий план питань створення повноцінної формальної бази щодо відносин власності. Незважаючи на окремі мораторії, закони (до прикладу, “Про акціонерні товариства” 2008 року) та щокількарічні програми приватизації, спроба всеохопного державного

планування підвищення ефективності власності після 2000 року, зокрема через реформування державного сектору, була зроблена тільки у 2015 році.

Йдеться про Стратегію підвищення ефективності діяльності суб'єктів господарювання державного сектору економіки, котра має на меті підвищити якість корпоративного управління (в тому числі, за допомогою наглядових рад, незалежного аудиту, підвищення показників розкриття інформації бізнесом і т.д.); оздоровлення державних банків та інтенсифікацію їх співпраці із міжнародними фінансовими інституціями; призначення на керівні посади шляхом конкурсу та прозорого відбору, а також встановлення відповідної заробітної плати на ринковому рівні, проведення спецнавчань (топ-менеджмент тощо); розділення функцій менеджменту та власності на держпідприємствах, здійснення управління на комерційній основі, мінімізацію прямого втручання міністерств у діяльність підприємств державного сектору; запозичення світового досвіду приватизації великих і малих об'єктів, удосконалення акціонерного механізму (Кабінет Міністрів, 2015).

В результаті ухвалення Стратегії та відповідного розпорядження Кабінету Міністрів певні позитивні зміни відбулись та продовжують відбуватись. До прикладу, нову модель корпоративного управління запроваджено для НАК “Нафтогаз”: розділено функції щодо транспортування і збереження газу (так званий “анбандлінг”), реформовано наглядову раду. Крім того, вдалось досягнути тривалої співпраці Уряду з Світовим банком та ЄБРР щодо трансформації державних Укргазбанку та Ощадбанку, залучено акредитованих європейських аудиторів до процесу перевірок держкомпаній.

Також у 2016 році здійснено конкурсний відбір на керівні посади в “Укрпошті” та “Укрзалізниці”, створено критерії рекрутингу для “Електроважмашу”, аеропорту “Бориспіль” та ін. (Захарченко, 2018, С. 16–19). Щодо розділення функцій управління та власності, ситуація більш неоднозначна з огляду на особливості інституційного співвідношення “влада—власність” в українській економіці. Однак формально у 2017–2018 рр. ухвалено “Основні засади здійснення державної політики власності щодо державних

підприємств” та “Стратегічне бачення щодо поводження з державними підприємствами у підпорядкуванні центральних органів влади”, розділено об’єкти малої і великої приватизації.

Важливою проблемою залишається ефективність державних підприємств та їх державної підтримки. У 2019 році продовжено намічені плани щодо подальшої приватизації близько 500, а також ліквідації майже тисячі збиткових підприємств. Відповідно до Програми діяльності Кабміну, ухваленої у жовтні 2019, в результаті приватизації частка власності держави в економіці має не перевищувати 5%, а у “державних руках” мають залишитись лише стратегічні об’єкти. Негативним фактором, який з року в рік побутує в Україні, є незаконні/нецільові витрати державних підприємств. Згідно із результатами перевірки Державної аудиторської служби України за 10 місяців 2019 р. (Державна аудиторська, 2019, С. 7–9), такі витрати становили близько 700 млн. грн. і були пов’язані з непоясненим підвищенням посадових окладів або виплат підрядникам, списаннями коштів, збутом за заниженими цінами тощо.

Додатково стан інституцій власності можемо оцінити за допомогою окремих міжнародних показників. Зокрема, згідно із даними індексу економічної свободи, а саме показника “Права власності” (2004–2019 рр.), котрий враховує правовий характер власності у країнах світу, її захист на державному рівні, можливості експропріації та неефективного судочинства, українські інституції власності відносно стабільно знаходились на досить низькому рівні: 30 балів зі 100 (додаток Е, табл. Е.1, рис. Е.1).

У період 2014–2016 рр. ситуація погіршилась у напрямку 20 балів, однак з початком реформ і змін станом на 2018 рік зросла до 41 з 100 (The Heritage). Перманентно негативним фактором у цей період виступала неефективна діяльність судів. Окремо звернемо увагу на показник “Ступінь захисту прав інвесторів” індексу Doing Business. Впродовж 2004–2019 рр. рейтинг України поступово зростав із 27 балів (зі 100 у 2004 р.) до 58,33 (у 2018 р.) з незначним зниженням у 2013 р. Незважаючи на відносно затяжні періоди стагнації та

спостерігаючи за описаною динамікою (додаток Е, табл. Е.1, рис. Е.2), з'являється надія на подальші позитивні зміни на краще (The World Bank).

Беручи до уваги викладене у цьому та попередньому підрозділах, можемо зробити висновок про те, що проблеми приватної власності в Україні полягають у неконкурентоспроможності вітчизняних підприємств, концентрації капіталу в руках незначного прошарку осіб, майновому розшаруванні, непевності щодо адекватного захисту власності, втраченій за роки незалежності “привабливості” вітчизняних підприємств у контексті інвестування, в т.ч. іноземного тощо.

Далі сфокусуємо увагу на державній політиці реформування царини владних відносин. З ухваленням Конституції (1996 р.) в Україні була утверджена президентсько-парламентська форма правління, котра формально проіснувала до 2004 року. За цей час президентські політичні інституції набули достатньо авторитарного жорсткого характеру. Незважаючи на те, що проведені стабілізаційні реформи (у сфері власності, конкуренції, фінансів) допомогли створити мінімальну основу для ринку в Україні, однак надалі вони постійно пригальмовувались відповідно до компромісу із інтересами фінансово-промислових груп, позиції яких посилювались.

З 2004 року політичний клімат дещо пом'якшився, оскільки до Конституції внесли поправки, згідно із якими влада набула парламентсько-президентської форми, проте через владні протиріччя він знову повернувся до режиму пропрезидентської форми правління. Проіснувавши ще один цикл в рамках такої моделі, українська економічна система у 2014 році відновила парламентсько-президентську політичну структуру. Як бачимо, регулярні модифікації та зміни у сфері розподілу головних владних повноважень у державі не створили достатнього інституційного ґрунту для довгострокового розвитку економіки та не дали можливості виробити цілеспрямовану дієву політику. Крім того, через такий стан речей не було змоги вести систематичну політику реформування державної служби та подолання корупції.

Як і багато інших реформ, трансформація сфери держуправління почалась ще у 1990-х роках, зокрема із закону “Про державну службу” (1993) та

наступних указів президента, розпоряджень Кабміну, державних програм та стратегій розвитку. Мета реформування державної служби (Верховна Рада, 2016, Про державну) полягає у створенні професійного та політично незаангажованого апарату державної служби, здатного чітко виконувати покладені функції незалежно від політичного клімату.

Незважаючи на ухвалені нормативні документи, створення професійної держслужби велось несистематично та малорезультатно. Однак з 2010-х років державна політика стає більш структурованою та націленою на результат (у формі Стратегії державної кадрової політики та оновленого Закону “Про державну службу” у 2011–2012). До того ж, для реалізації завдань закладено освітнє підґрунтя шляхом реформування та модернізації Національної академії державного управління, впровадження процесів підвищення кваліфікації та безперервного навчання, а також запровадження уніфікованої Національної рамки кваліфікацій (Пригородова, 2012, С. 108–109). Проте Революція гідності, повернення до парламентсько-президентської моделі, прийняття нового закону та стратегії у 2015–2016 рр. сукупно свідчить про те, що попередні результати у плані адміністративної реформи та державної служби зокрема не можемо вважати прийнятними, а процес справжнього реформування лише почався.

Згідно із результатами досліджень Vox Ukraine, на початку 2019 року (Білоус & Тищук, 2019, С. 20–22), формальна реалізація реформи відбувалася досить цілеспрямовано: залучено 10 міністерств, організовано директори як стратегічні і комунікаційні центри всередині міністерств, запроваджено оновлені показники ефективності (зокрема, індивідуальні KPI) та мотивації (підвищення заробітної плати, окремі бонуси) держслужбовців, залучено нових позитивно зацікавлених індивідів, зроблено спробу перемістити акценти із вертикальної структури до роботи на основі компетентності та співпраці. Проте аналітиками Vox Ukraine виявлено і “побічні ефекти” згаданих зусиль. Серед них – певна протидія з боку чинного механізму держслужби та потенційні можливості створення корупційних схем в межах оновленої системи.

Звіт Кабінету Міністрів стосовно реалізації реформи у 2018 р. підтвердив існування елементів опору, зокрема інерції щодо роботи за старими підходами. Загальний відсоток виконання завдань реформи у 2018 році склав 63%. Попри те, до регулярної оцінки роботи держслужби залучено європейських експертів центру SIGMA, підвищується кількість онлайн-послуг та планується зростання публічності даних (Кабінет Міністрів, 2018). Серед недоліків реформи згадаємо нереформованість самого Секретаріату Кабміну, відповідального за реформу, легальні труднощі щодо звільнення некомпетентних держслужбовців, проблеми матеріального стимулювання оплати праці (Сорока, 2019).

Паралельно із оновленням держслужби відбувається антикорупційна реформа, котра теж має достатньо тривалу історію. Вперше проблему корупції в Україні задекларували закон “Про невідкладні заходи щодо боротьби з організованою злочинністю і корупцією” (1993) та Національна програма боротьби з корупцією (1997). У наступні роки ухвалено концепцію “На шляху до доброчесності” (2006) та Національну антикорупційну стратегію 2011–2015 рр., хоча спроби подолання корупції виявились більш формальними (Купрійчук, 2011, С. 101–102), а її реальні масштаби тільки зростали. З іншого боку, за більш ніж 20-річний досвід “боротьби з корупцією” кожне наступне правило (закон, програма, стратегія) ставало більш конкретним.

Окремої уваги заслуговує Антикорупційна програма 2014–2017 рр. (Верховна Рада, 2014). У ній, в цілому, простежуємо проблеми недієвості існуючих на той час антикорупційних органів (СБУ, Генеральна Прокуратура, Національна поліція), можливості щодо фальсифікації та нечесної агітації/перемоги на виборах, низьку довіру до державних органів та судів. За 2014–2017 роки (Брус & Ковальов, 2016) зроблено спробу відокремити антикорупційні заходи та органи від правоохоронних шляхом створення Національного агентства з питань запобігання корупції (НАЗК, головна мета – здійснення перевірок декларацій держслужбовців, розкриття інформації), Національного антикорупційного бюро (НАБУ, одне з найважливіших завдань

– ведення антикорупційних розслідувань), спеціалізованої прокуратури, а також реформувати суди і запустити Вищий антикорупційний суд.

Оскільки останній запрацював лише восени 2019 року (що вже свідчить про певне затягування реформи), робота більшої частини антикорупційних органів була досить формальною і не настільки ефективною через судові “гальмування” справ та характерне для реформ відстрочування (The Reforms Guide). Крім того, у загаданий період (2014–2017 рр.) спостерігаємо певне саботування подання електронних декларацій держслужбовцями та спроби приховування чи подання недостовірної інформації, політичної заангажованості працівників НАЗК, а також складнощі притягнення до відповідальності колишніх вископосадовців і очільників державних органів.

Щодо позитивних здобутків у сфері мінімізації корупційних викликів, згідно із даними Індексу моніторингу реформ (iMoRe) (IMoReVox, 2021), найбільш сприятливі оцінки експертів отримали проекти впровадження електронної системи держзакупівель, зростання відкритості використання бюджетних коштів, доступності інформації у державних реєстрах, конкурсного відбору претендентів на державну службу тощо. У 2018–2019 рр. не було прийнято наступної стратегії, а дискусії щодо проектів майбутньої антикорупційної програми ведуться надалі. Така ситуація не сприяє подоланню корупції, а лише деструктивно впливає на хиткі проміжні результати.

У сфері влади з 2014 р. активно відбувається ще одна важлива реформа – децентралізація. Вона закріплена у змінах до Конституції і Концепції реформування місцевого самоврядування та територіальної організації влади (2014). Головна місія децентралізації полягає у зростанні обсягу фінансових ресурсів органів місцевої влади та підвищенні її здатності до вирішення локальних питань власними силами і зниження залежності від “центру”.

Перш за все, реформа прагне до розумного укрупнення влади на місцях та створення об’єднаних територіальних громад як основних територіальних одиниць, зниження управлінсько-бюрократичних витрат внаслідок такої консолідації, а також наближення влади до громадян та посилення співпраці.

Крім того, планується певне переформатування районів (округів) з концентрацією у них функцій переважно вторинної медицини, комунальної власності, шкіл-інтернатів тощо (МЦПД, 2015, С. 2–3). В цілому, реформа прагне виходити із європейських практик, однак експерти зазначають проблеми правильності перекладу Європейської хартії місцевого самоврядування та коректної імплементації її положень (Панасюк, 2014, С. 162).

Згідно із даними сайту “Децентралізація в Україні”, незважаючи на відносно молодий вік реформи, відбулись окремі позитивні зрушення. Оновлено статті Бюджетного та Податкового кодексів, що дозволило здійснити фінансову децентралізацію та збільшити локальні бюджети з 68,6 млрд. грн. у 2014 до 234 млрд. грн. у 2018 р. Реформа має на меті розмежувати податки і збори різного рівня, а також реалізувати принцип субсидіарності (Дребот & Семеген, 2019, С. 25–26). Другий етап реформи (2019–2021 рр.) стосується закріплення провідної ролі громад, зростання їх кількості, удосконалення формальних правил, підтримки суміжних реформ охорони здоров’я, освіти, культури. До ризиків децентралізації належать слабша можливість держави впливати на прямий перерозподіл доходів між регіонами, втрата певного ефекту від масштабу та загрози локальних корупційних груп.

Крім того, в українських реаліях постійно існують ризики повернення до централізації, виражені у незаконному привласненні майна територіальних громад впливовими групами зацікавлених осіб та пов’язаних прагнень до “латифундації”, а також у лобіюванні інтересів місцевих олігархічних кіл. В такому контексті звернемо увагу на концепцію територіальної громади як “власника, контролера, підприємця” (Гурняк & Струк, 2015, 124–125) та інструмент протидії монополізму. Зокрема, йде мова про розбудову громади-підприємства, котра може самодостатньо контролювати власний розвиток та ресурси, об’єднувати індивідуальні зусилля заради зростання локального добробуту, сприяти соціальній інтеграції і накопиченню соціального капіталу, підвищувати колективну безпеку та зменшувати обсяги міграції тощо.

Додатково перебіг розвитку політичних інституцій в Україні у період з 1996 року фіксують також індикатори Групи Світового Банку (World Bank Group) (Додаток Е, табл. Е.2., рис. Е.3, Е.4., Е.5, Е.6). Зокрема, показник “Політична стабільність”, котрий відображає ймовірність політичного неспокою, насильства чи тероризму, у 1996–1999 в Україні перебував в рамках від 2,35 до 2,38 (max 5), з 2000 року внаслідок антипрезидентських виступів знизився до 2,09, з часом зріс, однак згодом впав до майже 2,03 за часів Помаранчевої революції. У період 2005–2010 індикатор досяг максимального за весь час значення (2,67). З 2010 показник політичної стабільності почав знижуватись, досягнувши мінімуму у 2014 (0,48), проте поступово зріс до 0,98 в 2019, наголошуючи на впливовості фактору затяжної війни.

Індикатор “Врахування громадської думки та підзвітність влади” (“Voice and Accountability”), який виражає можливості впливу громадян на вибір влади, а також свободу слова, об’єднань та вільних змі, теж має цікаву динаміку. До 2000 року показник коливався в межах 2,18–2,26 (max 5). З посиленням авторитарних тенденцій він зменшився до 2,09, і після Помаранчевої революції поступово зріс до 2,59 у 2008. На хвилі розвитку антидемократії з 2010 показник знижувався до 2,18, знову набувши висхідної динаміки у 2014 році.

Напрочуд стабільним впродовж 1996–2019 рр. видається фактор “Ефективності уряду” (віддзеркалює якість його роботи, формулювання та впровадження законів, а також роль політичного тиску). Його значення перебували в діапазоні між 1,7 та 1,9 (max 5), сигналізуючи про постійну відносну неефективність діяльності уряду. Цікаво зауважити, що дещо вищих значень цей показник набував зі зміною парламентів/урядів: у 2003 р. (1,92), 2006 р. (2,01), 2012 р. (1,92), 2014 р. (2,09), проте продовжував знижуватись після них. Такі зміни можуть бути пов’язані із очікувано вищою ефективністю і організованістю державних органів на початку каденції. З 2014 року ефективність уряду рухається у напрямку зростання. Схожу динаміку демонструє індикатор “Верховенства права” (дотримання “правил гри”

суспільства та налагодження справної роботи правоохоронних органів) – в межах 1,7 до 1,8 з слабко висхідною тенденцією в останні роки.

Від аналізу державного реформування владних відносин перейдемо до державної політики у сфері конкурентного середовища. Її основи було закладено у 1993 році Державною програмою демонополізації економіки. В документі політика у цій сфері отримала назву “антимонопольної”, оскільки, в першу чергу, зосереджувалась на боротьбі із успадкованими монополіями радянського типу. Незважаючи на регіональний та галузевий фокус Програми, її завдання не вдалось виконати у визначений термін, тому у 1995 році створено Міжвідомчу комісію з питань демонополізації економіки, а в наступні роки – ухвалено низку додаткових законів, програм і указів. Зокрема, з ухваленням щокількарічних указів президента “Про Основні напрями конкурентної політики” та основоположного закону 2001 р. відбувся перехід від суто антимонопольної політики до конкурентної (Лайкова, 2011, С. 169).

Загалом, уряд та АМК формально демонополізували економіку, але заходи із захисту конкуренції виявились не настільки ефективними та згодом переросли у нову хвилю монополізму, котрий виявився у поступовому переважанні ринків з ознаками домінування та олігополій над конкурентними, а також поширенні політично інтегрованих компаній. Головні сфери державної конкурентної політики стосуються наступного зменшення рівня монополізації, зростання конкурентоспроможності вітчизняної економіки, недопущення антиконкурентних практик в рамках органів влади. Поряд із законодавчими та превентивними інструментами, захист конкуренції в Україні передбачає використання адміністративного примусу та штрафних санкцій у випадку протиправних діянь (Швидка, 2017, С. 37–38). Попри задекларовані раніше завдання, структурованість та пріоритетність конкурентної політики, з 2004 по 2014 рік в Україні був відсутній офіційний стратегічний документ щодо регулювання економічної конкуренції у вітчизняній економічній системі.

Лише у 2012 р. схвалено Концепцію Загальнодержавної програми розвитку конкуренції в Україні на 2014–2024 рр. Вона визнає недостатній

конкурентний рівень та ефективність товарних ринків в Україні, не зовсім контрольоване зростання цін, відносно низький рівень продуктивності та інноваційності підприємств, підкреслює пріоритетність цих проблем щодо забезпечення усталеного економічного зростання (Кабінет Міністрів, 2012). Незважаючи на прописані заходи щодо регулювального та інформаційного забезпечення, а також залучення громадянського суспільства, відсутні конкретні значення очікуваних результатів, а обсяги недосконалої конкуренції за період з 2012 демонструють неоднозначну динаміку в напрямку зростання.

В рамках Національної ради реформ в 2015 серед проблем також звернули увагу на “порочне коло” поєднання монополізованої влади на окремих ринках з економічною владою шляхом акумуляції власності, а також значні масштаби монополюльно-картельної ренти (за оцінками 2014–2015 рр., в середньому складає від 10 до 22% ВВП) (Національна рада, 2015, С. 3). З метою виконання Програми 2014–2024 та з огляду на бажану конкурентну структуру ринків, Національна рада реформ класифікувала відповідні заходи на два типи (Національна рада, 2015, С. 5–6): захист конкуренції (протидія змовам, контроль за державною допомогою, встановлення правил професійної етики, перегляд контрольних значень концентрації) та демонополізація (регулювання бар’єрів, реструктуризація, поділ тощо з особливими акцентами на ринках газу, ПЕК та житлово-комунального господарства).

Серед останніх тенденцій на порядку денному – програми подальшого реформування НАК “Нафтогаз”, “Укрзалізниці” та освоєння нової моделі енергоринку. Серед загальних трендів державної конкурентної політики, Антимонопольний комітет планує прийняття нової Програми розвитку конкуренції, а також ведуться дебати щодо втілення у життя схваленого у 2002 р., але нереалізованого Конкурентного процесуального кодексу. Оскільки зазвичай вплив державних регуляторних зусиль на конкурентне середовище важко відчутти за короткий проміжок часу, сподіваємось на позитивний ефект оновлених та задекларованих за останні роки положень конкурентної політики у середньостроковій перспективі.

Розвиток загального підґрунтя для інституцій конкуренції в Україні віддзеркалюють і показники Індексу економічної свободи (The Heritage): інституційна, фінансова та торговельна свободи, а також частка первинних галузей (сільське та лісове господарства, рибальство) у загальній структурі виробництва (Додаток Е, табл. Е.3., рис. Е.7, Е.8., Е.9, Е.10, Е.11). У період 2004–2010 рр. індикатор інвестиційної свободи перебував на рівні 30/100, з 2010 по 2016 рр. знизився до 20/100 і лише в 2018 перетнув позначку 35. Схожу динаміку спостерігаємо й щодо показника фінансової (банківської) свободи. У 2004–2009 рр. індикатор знаходився в межах 50/100, з 2010 по 2019 р. і надалі знизився до 30/100. Торговельна (експортно-імпортна) свобода демонструє майже щорічне зростання від 74,4 у 2004 р. до близько 86 у 2014–2017 рр. та падіння у 2018–2019 рр. до 75. (великою мірою, у зв'язку з новою експортною стратегією 2017–2021 рр.). Загалом, показники фінансової та інвестиційної свободи поки не сприяють встановленню в Україні конкурентних ринків, в той час як торговельна свобода залишається все ще на високому рівні.

Також зазначимо, що тривале переважання у ВВП країни продукції первинного у порівнянні з іншими секторами зазвичай не свідчить про значний економічний розвиток та високий загальний рівень конкурентоспроможності економіки. Нагадаємо, що великий “шмат” українського ВВП становлять товари саме первинного сектора. З 2004 по 2009 рр. частка сільського й лісового господарств та рибальства з близько 10% зменшилась до майже 6% від ВВП, далі демонструвала неоднозначну динаміку, а з 2014 року знову почала зростати до 10–12% (World Bank Group).

Окремо виокремимо потужний глобальний показник оцінки інституцій конкуренції та конкурентоспроможності – World Competitiveness Index. Згідно із світовими оцінками конкурентоспроможність вітчизняної економіки у період з 2004 (близько 45/100) по 2018–2019 рр. (близько 57/100), хоч і невпевнено, але демонструє загальну висхідну тенденцію з окремими зростаннями та падіннями (World Economic Forum). Пікові моменти – 2008, 2012, 2014 та 2017 роки з наступними зменшеннями показників.

Згідно із класифікацією цього індексу, країни світу належать до трьох груп: екстенсивно-спрямовані (головний фокус – фактори виробництва), інтенсивно-спрямовані (основне завдання – зростання ефективності використання ресурсів) та інноваційно-спрямовані. Україна поєднує в собі риси першої та другої груп, надаючи важливу роль добувним та первинним галузям, однак і не випускаючи з поля зору питання ефективності та конкуренції, яка не завжди досягається лише шляхом удосконалення технологій.

В рамках аналізу державного впливу на інституційне середовище також звернемо увагу на формування державної інноваційної політики. Окрім основоположних формальних рамок здійснення інноваційної діяльності, згаданих у попередньому підрозділі, законодавчу базу для державного політики у цій сфері в різні періоди також заклали Концепція науково-технологічного та інноваційного розвитку (1999), Загальнодержавна комплексна програма розвитку високих наукомістких технологій (2004), Державна цільова програма “Створення в Україні інноваційної інфраструктури” (2008–2012, 2009–2013, 2017–2021). В цілому, поставлених цілей концепції та програм не досягнуто, що свідчить про їх декларативність та невідповідність національної інноваційної системи до реалізації відповідних документів.

Крім того, з огляду на загальну результативність, державні органи, покликані підтримувати позитивний інституційний фон стосовно інновацій, працюють не зовсім дієво. Йдеться про ліквідацію Державного агентства України з інвестицій та інновацій, ліквідацію Державного інноваційного фонду з обов’язковими інноваційними відрахуваннями (Лебедева, 2014). Останніми роками дещо активізувалась Державна інноваційна фінансово-кредитна установа, що пов’язано із посиленням євроінтеграційних прагнень.

Формально офіційні “правила гри” гарантують пільги для українських інноваційних підприємств, серед яких: пільги для податку на прибуток, земельного податку, ПДВ (50% з суми податку або ставки податку залишається у власності підприємств і повинні зараховуватись на окремий рахунок), а також митні пільги та прискорена амортизація (Верховна Рада, 2002). Проте з часом

дію відповідних статей Закону призупинено (Лебедева, 2014), що означає фактичну відсутність дієвих податкових пільг та політики ефективного податкового стимулювання для інноваційних підприємств та висуває на порядок денний потребу перегляду відповідних положень.

Державна інноваційна політика також включає інші фінансові важелі підтримки, в тому числі: повне чи частково безвідсоткове кредитування пріоритетних проектів, компенсація банківських відсотків та державне гарантування кредитів, майнове страхування тощо (Про інноваційну діяльність, 2002). Однак фінансування інноваційної діяльності здійснюється в рамках використання обмежених бюджетних коштів, частка яких у підтримці інноваційної діяльності підприємств становить близько 0,7–4,4 % (Малініна & Причепа, 2018, С. 57), що насправді є мізерним для започаткування та підтримки інноваційного стрибка у вітчизняній економіці. Інша проблема полягає у нецільовому використанні коштів, котрі, з огляду на специфіку діяльності та інтересів компаній, а також операційних проблем, можуть використовуватись не на стимулювання інновацій.

Про загальну незацікавленість державних органів у створенні сприятливого інноваційного середовища свідчить затягування із обговоренням у 2009 році та врешті неприйняття Стратегії інноваційного розвитку України 2010–2020. Натомість було схвалено декларативну постанову Кабміну “Про затвердження Програми розвитку інвестиційної та інноваційної діяльності” (2011) з традиційними положеннями про пріоритет інноваційної економічної моделі, технологічну модернізацію та підвищення конкурентоспроможності тощо. Крім того, чи не вперше виокремлено вади та перешкоди державної інноваційної політики (Кабінет Міністрів, 2011): відсутність засад розбудови національної інноваційної системи, невизначеність механізмів залучення інвестицій та створення державно-приватних партнерств, слабкість інфраструктури, складність комерціалізації наукових здобутків тощо.

Понад те, на сучасному етапі існує проблема дієвого розповсюдження сформованої формальної бази щодо державної інноваційної політики та

розвитку національної інноваційної системи на місцевому рівні; відсутня відповідна нормативно-правова документація (Чинкаренко, 2012, С. 98–99), а також організаційний механізм та інноваційна інфраструктура для підтримки інновацій на рівні регіонів та територіальних громад. Маємо надію, що із ефективним впровадженням децентралізаційних реформ вдасться розробити й формальні рамки для стимулювання інноваційного руху в ОТГ.

В цілому, державна інноваційна політика (зокрема 2015–2017 рр.) функціонувала здебільшого шляхом вибіркової підтримки окремих галузей та проектів, що без дієвого загального ґрунту чинило досить обмежений позитивний вплив на економіку (Гусейнов & Кулак, 2018, С. 431). До того ж, інноваційна інфраструктура як важливий фактор просування інновацій не отримувала належної державної підтримки. Незважаючи на регулярні чотирирічні цільові програми розвитку, політика не приносила очікуваних плодів і не була спрямована на активізацію відповідних інфраструктурних об'єктів та цілеспрямовану підтримку сучасних підприємств-новаторів.

На думку Н.Краус, українським формальним інституціям у сфері інновацій бракує структури так званого “вітряка інновацій” як втілення комплексного процесу створення та впровадження інноваційної продукції та реалізації інноваційної активності – від генерування думок, розвитку і комерціалізації рішень, експертизи і сертифікації до виходу на ринки, серійного виробництва, подальшого удосконалення. Крім того, дія “вітряка інновацій” підсилюється формальним підкріпленням ролі та зростанням кількості малих венчурних підприємств та неформальним підсиленням клімату ідейності (Краус, 2019, С. 206). Щодо венчурної діяльності в Україні, зазвичай вона має невиражену інноваційну спрямованість (головний фокус на торгівлі, будівництві, товарах широкого вжитку), процес інвестування виходить переважно із ініціативи великих компаній та для їх блага, а в законодавстві венчурний капіталізм фігурує у вигляді інституту спільного інвестування закритого типу (Дудчик, Безпалова, Довгопола, 2017, С. 287–288).

Додатково про інноваційну ситуацію в Україні можуть сказати показники Групи Світового Банку та Глобального інноваційного індексу (Додаток Е., табл. Е.4, рис. Е.12, Е.13). Зокрема, частка експорту високотехнологічної продукції (у загальній структурі експорту) з 1996 року до 2004 нестрімко зростала (з окремими зниженнями) від 3,89% до 6,92%, однак у 2005 впала до 3,72% та стабільно знаходилась в околі 4% до 2012 року (4,99%), після чого поступово зросла та знову знизилась до 5,4% у 2018 році (World Bank Group). Нестабільна динаміка, на нашу думку, свідчить про відсутність загальної інноваційної спрямованості, через що і бачимо стрибки показника в рамках одного інтервалу. У рейтингу глобальної інноваційності у 2019 році Україна посіла 47 місце з 129 країн із загальним показником близько 37/100 (за якістю інституційного середовища – 96 місце, за кредитним рейтингом – 91) (WIPO, Cornell University & INSEAD). З 2007 року (за винятком світової кризи та невеликих знижень) цей інтегральний показник небагато, але постійно зростає, що вселяє віру в інноваційний потенціал нашої економіки.

Науковці впродовж тривалого часу наголошували на важливості прийняття всеохопної української стратегії інновацій (Стратегія-2030), і саме в 2019 році це вдалось. До її обговорення були залучені представники влади, бізнесу, науки і громадськості. Вона отримала багато позитивних відгуків і має очікувано збільшити кількість інноваційно активних підприємств в окремих галузях (сільське господарство, машинобудування, маловідходні виробництва) шляхом адресного вирішення окремих проблем та створення загального інноваційно налаштованого середовища (до прикладу, інфраструктури; обміну досвідом; активізації роботи закладів вищої освіти, технопарків, інкубаторів, консалтингу, щодо створення своєрідного ланцюга навчання та впровадження ідей; інформаційного забезпечення тощо). Оскільки цей програмний документ сформовано на основі врахування формальних і неформальних факторів та думок різних “стейкхолдерів”, очікуємо на його майбутню дієвість.

Крім того, на черзі (наприкінці 2019 р. – початку 2020 р.) обговорення нового та раніше відкликаною закону щодо стимулювання інновацій,

запропонованого Міністерством освіти і науки. Його головне завдання – зростання результативності бюджетного фінансування інновацій та масштабу інноваційної активності.

З огляду на сформульовану у попередньому підрозділі п'ятикомпонентну інституційну структуру української економіки (котра включає сфери влади, власності, конкуренції, інновації та цінностей), маємо також звернути увагу на державні зусилля щодо впливу на формування цінностей. Звісно, головним двигуном у цій царині виступають неформальні норми, однак уряд певним чином впливає на вектор їх розвитку. Перш за все, йдеться про державну підтримку культури і освіти, втіленої насамперед у законах “Про освіту” (1991, 2017) та “Про культуру” (2010), котрі стверджують важливість та пріоритетність згаданих сфер для суспільства.

Почнемо з того, що освіта у будь-якій державі є показником розвитку суспільства, тому державне гарантування доступу до дошкільної, шкільної та вищої освіти є запорукою підтримки інтелектуальних здібностей і потреб людей. Близько 20 років з моменту проголошення незалежності українська освіта не зазнавала змін, а головними проблемами залишались незначна автономія навчальних закладів, нерезультативне державне фінансування (незважаючи на обсяги, орієнтація переважно на поточні витрати – заробітна плата, комунальні платежі) та корупційні схеми (Орлова, 2013). Крім того, у період з 2000 до 2011 р. можна було спостерігати тенденцію до зниження нерівномірності розміщення навчальних закладів, в той час як з 2012 р. – до її зростання, підсилене з часом порушенням монолітності освітнього простору з часу анексії АР Крим і АТО та відповідним ускладненням умов розвитку соціального капіталу (Кічурчак, 2019, С. 204–205).

З 2010 р. освіта увійшла до пріоритетів програми економічних реформ Президента з акцентами на вивченні іноземних мов і ІТ та перегляду пільг громадян тощо, однак з часом реформа відійшла на другий план. У 2017–2019 рр. спостерігається відновлення інтересу та державних регулювальних зусиль у царині освіти, сфокусованих в першу чергу на середніх школах та посиленій

дошкільній і початковій шкільній підготовці, ранньому розвитку, інклюзивній освіті, а також розширенню автономії навчальних закладів та творчої автономії педагогів. Поряд з тим держава звертає увагу і на розвиток культури.

Державна політика щодо сфери культури спрямована на всебічну підтримку творчо-розумового потенціалу людини, закладення національних спільних моральних цінностей та підтримку громадянського суспільства. На відміну від зарубіжних (зокрема, європейських) партнерів, вітчизняна політика у сфері культури використовує обмежений спектр інструментів: бюджетна та інформаційна підтримка, цільові програми, конкурсні гранти. Крім того, рішення у галузі культури в Україні за роки незалежності приймалися досить централізовано і політизовано (Мерзляк, 2015).

Проаналізований у попередньому підрозділі пріоритет матеріальних цінностей у ментальності українського суспільства виражається також і у поступовому зниженні показників відвідуваності культурних заходів (концертів, театральних постановок, музейних експозицій, кіносеансів) у двадцятирічній перспективі (Державна служба статистики) (Додаток Е, табл. Е.5). Незважаючи на це, відбувалось регулярне ухвалення державних (цільових) програм розвитку культури (2003, 2007), спрямованих на її матеріально-технічне забезпечення, подолання негативного радянського спадку, розбудову національної ідентичності, підтримку державної мови.

У зв'язку із регулярною зміною зовнішньополітичного вектора та мотивації владної верхівки з проавторитарної на продемократичну та навпаки, політика щодо мови і культури мала мінливий характер. Одним із показових моментів стало прийняття, а через кілька років відкликання закону “Про засади державної мовної політики” (2012), котрий під прикриттям розширення прав регіональних мов (мов меншин) закладав політику подальшого розщеплення громадян за мовною ознакою та створював основу для встановлення головної мови колишнього СРСР як другої державної.

Ясність у культурній галузі допомогла внести Революція Гідності, одним із продуктів якої стало прийняття Довгострокової стратегії розвитку

української культури (2016), спрямованої на децентралізацію керівництва культурою, підтримку регіонального розвитку, національної ідентичності та міжкультурного діалогу. В першу чергу, з 2016 року реалізується державна політика щодо введення мовних квот на телебаченні та радіостанціях, згідно із якими відповідні медіа мають забезпечувати україномовний контент у розмірі не менше 60–75% від ефірного часу (Верховна Рада, 2017), з відповідними механізмами примусу у вигляді суттєвих штрафів (5% ліцензійного збору). Згадані ефірно-мовні зміни також надали поштовх розвитку української популярної музики та кіно, зріс попит на якісне “українське”. Зокрема, у 2019 році було ухвалено закон “Про державну підтримку кінематографії в Україні”, спрямований великою мірою на залучення іноземних інвестицій.

Важливою віхою та певним підсумком попередніх здобутків у сфері культури також стало набуття чинності закону “Про забезпечення функціонування української мови як державної” (2019), котрий визначає її обов’язковість у публічній сфері, створюючи винятки лише для приватного спілкування і релігійних обрядів, а також закладає перехідний адаптаційний період тривалістю три роки. Понад те, у 2018 році ґрунт для зростання внутрішньої інтегрованості та єдності українського суспільства закладено також і з боку релігії. З метою послабити вплив Московського патріархату (як прямого або непрямого виразника російських інтересів) на території України вітчизняна влада звернулась до Вселенського патріарха задля надання Томосу та створення єдиної помісної православної церкви в Україні, на що отримала згоду. Звичайно, Україна гарантує свободу віросповідання, а релігійні норми та погляди не змінюються водночас із запровадженням формальних рамок (що свідчить про небажання окремих парафій переходити до єдиної церкви), однак маємо змогу говорити про цікавий прецедент впливу державних регуляторних зусиль на сферу культури і ментальності з інтегративною метою.

Також задля загальної підтримки культурного середовища у 2017 році створено Український культурний фонд (УКФ). Його головними завданнями є створення інноваційних культурних продуктів, навчання та протекція

історичної спадщини і пам'яті, моніторинг процесів і проектів у сфері, просування культури та національної ідентичності на місцевому рівні (Український культурний фонд, 2018, С. 10–12). Фонд активно працює над реалізацією першої власної стратегії 2019–2021 рр. В підсумку, з огляду на питання еволюції, можемо відзначити зростання державного інтересу до галузі культури, зокрема української мови та національної ідентичності.

Крім того, також наведемо динаміку змін кількох глобальних індексів, які опосередковано впливають на розвиток цінностей в Україні: ступінь (чесності та безпеки) розкриття інформації бізнесом (показник Групи Світового банку), індекс сприйняття корупції та індекс людського розвитку (Додаток Е, табл. Е.6, рис. Е.14, Е.15, Е.16). Перший із індикаторів характеризує рівень відкритості інвесторів та бізнесу до розкриття інформації, а також ступінь їх захисту щодо оприлюднення даних стосовно власності та фінансів. З 2004 по 2009 цей індикатор перебував на рівні 1/10 (низький ступінь розкриття і захисту), з 2009 по 2016 – на рівні 4/10, а у 2016–2019 рр. виріс до 7-8 із 10 можливих (World Bank Group). Незважаючи на певну оціночність суджень природи цього показника, все ж він демонструє позитивну динаміку в сторону відкритості, а також захищеності можливості розкриття відповідних даних.

Індекс сприйняття корупції, своєю чергою, відображає рівень толерантності до корупції у суспільстві (Transparency International). Найвищою вона була у 2000 році (15 зі 100, де 100 – максимальне несприйняття корупції), згодом почала нечітко знижуватись, коливаючись в межах 20–24 (2000–2004 рр.) та досягла максимально низького для 2000-х значення в 2006–2007 році (28). Після цього ступінь сприйняття корупції почав зростати, однак з початком 2010-х спадав, майже досягши значення 2007 р. в 2012. У 2015–2018 рр. значення індикатора лише зростали, що свідчить про відносне зниження рівня толерантності до корупції (29 у 2016, 32 у 2018 рр.). Такі зміни є виявом невеликих, але зрушень щодо іншого, негативнішого, сприйняття корупції.

З іншого боку, маємо позитивну динаміку індексу людського розвитку (United Nations Development Programme). З 2004 р. він практично постійно

зростає, хоч і невеликими темпами. З 1990 по 1996 індекс знижувався, досягнувши згодом значення 1990 р. у 2004 (0,705 з 1), у 2019 р. – це 0,75, що все ж не дозволяє потрапити Україні в топ країн за розвитком людського потенціалу, зокрема у питаннях освіти та рівня життя. Фактично з 1990 р. очікувана тривалість життя при народженні у вітчизняній економіці та середня кількість років навчання зросли лиш близько на 2 роки (кожна відповідно). Як висновок щодо змін індексу людського розвитку, Україна рухається у правильному напрямку, однак зупинятись не слід, а навпаки – шукати можливості для зростання тривалості життя, якості інформації, а також ВВП.

Розмірковуючи над питаннями єдності державної політики щодо п'яти згаданих сфер інституцій (влада, власність, конкуренція, інновації, цінності) за період незалежності, можемо сказати про їх неузгодженість, здебільшого формальну декларативність потреби в узгодженні та слабку мотивацію до реальних змін. Йдеться про те, що через складнощі подолання траєкторії попереднього розвитку, стійкий симбіоз влади, власності, політично підтримуваного монополізму, цінностей домінування, традиційності й незацікавленості до інновацій, державна політика багато років була полем для битви інтересів вузьких груп.

На відміну від звичної для теорій еволюційного інституціоналізму націленості державного апарату на виявлення суспільних потреб у процесі розроблення політики, фактична ситуація у вітчизняній економіці зводиться до того, що політичні діячі нерідко застосовували популістські схеми для часткового врахування потреб громадян та більшою мірою боролись за власні інтереси. З практики бачимо, що така конфігурація в економіці та державній політиці вилилась у хронічну незавершеність реформ та їх гальмування при певних позитивних результатах або перешкодах. При загальній терплячості, українці прагнуть бачити задовільний результат державної економічної політики одразу, через що зростає попит на політиків-популістів.

Незважаючи на те, що в економіці зберігається “клімат” із напіввпровадженими “правилами гри”, котрими насправді невдоволені усі

учасники процесу – індивіди, бізнес, влада, існує брак прагнень до кардинальної зміни системи інституцій. Суб'єкти пристосувались до такого стану та не впевнені, що наступні реформи не погіршать ситуацію (Жукова, 2016, С. 40–41), а зацікавлені групи не бажають втрачати фаворитських позицій. Відтак, державні органи за період незалежності переважно не ініціювали інноваційних або імітаційних зусиль, спрямованих на повне реформування та завершення перехідного процесу змін. На ситуацію також накладається виснаження за тридцять років довіри до представників влади.

Отже, в результаті аналізу еволюції державної політики у сферах власності, влади, конкуренції, інновацій та цінностей виявлено, що одним із її важливих обмежувальних чинників є саме природа відповідних інституцій. Згідно із класифікацією інституцій Аджемоглу–Робінсона, віднесемо вітчизняні інституції радше до екстрактивно-інклюзивних, ніж інклюзивно-екстрактивних. З одного боку, поєднання влади і власності через фінансово-промислові групи, механізми антиконкурентних змов за участю держорганів, політично підтримуваний монополізм, рентоорієнтованість системи, проблеми із захистом власності, існування широкого “тіньового” та корупційного секторів, сировинно-аграрний фокус, опора не на широкий середній клас, а на вузький прошарок багатших та політично інтегрованіших груп.

З іншого боку, в Україні немає авторитарної влади, забезпечуються базові права і свободи, а формальна підтримка інституцій демократії і ринку офіційно задекларована, здійснюються реформи. Таким чином, бачимо подвійність української економічної системи – рухаючись до інклюзивних інституцій та усталеного економічного зростання, в системі екстрактивного чи екстрактивно-інклюзивного політикуму досягнути його практично неможливо. Оскільки бажання зберегти наявний стан лише консервує вітчизняну економіку на тому ж рівні розвитку, державна політика щодо інституцій логічно має мати єдиний вектор – або посилити механізми екстракції (що тільки поверне Україну до її минулого), або ж ослабити її тиск на економіку та завершити побудову інклюзивних політичних й економічних інституцій, що є бажаним.

Висновки до розділу 2

1. Апелюючи до концепції залежності від траєкторії попереднього розвитку та особливостей еволюції української економічної системи, досліджено інституційну спадщину директивно-планового господарства колишнього СРСР в Україні та пояснено причини її утвердження та відтворення. До рис, які частково можемо простежити, належать: тісний симбіоз інституцій влади і власності (зокрема, неформальних) з подальшим перерозподілом національного багатства між низкою фінансово-промислових груп; існування двох чітких економічних реальностей: світу середньостатистичних громадян та світу багатих чиновників, котрі нерідко працюють на захист свого екстрактивного статусу; комуністичні гасла світлого майбуття у вітчизняних реаліях поступились місцем передвиборчим обіцянкам сильної економіки та добробуту громадян в короткостроковій перспективі; притаманні командно-адміністративному періоду неформальні стимули до розвитку “зв’язків” переросли у корупцію різного рівня та перманентну неформальну економіку; зацікавленість відчутної частини громадян у активізації державного патерналізму, слабкість громадянського суспільства; демонстрація показового успіху з метою підвищення позицій країни у світових рейтингах при маловідчутних змінах у добробуті.

2. Аргументовано причини встановлення несприятливого інституційного порядку в економіці на початковому етапі незалежності України та слабкості ринку інституцій. Серед них – інерційне ухвалення державно важливих рішень з подачі незрілих державних органів, а згодом – зацікавлених політиків та підприємців; обмеження так званих явних домовленостей на ринку інституцій традиційною трансформаційною тріадою “лібералізація цін – приватизація – фінансова стабілізація”, а неявних – неформальною “тінізацією”. Відсутність практики неформальної практичної апробації нових інституцій громадянами сприяла формалізованому культивуванню стандартних реформ по вертикалі.

Крім того, така організація ринку інституцій логічно тяжіла до успадкованого від СРСР авторитаризму, оскільки ґрунтовні демократичні

норми у вітчизняній економіці у перші роки побудувати не вдалось; державні рішення підлягали виконанню чиновниками-бюрократами, котрі мали знайти компроміс між власними та суспільними інтересами. Результати такого вибору нерідко провокували рентоорієнтовану поведінку і корупцію. З іншого боку, у питаннях інституцій громадяни цілком покладались на державу, що поступово вилилось у громадянську пасивність, котра з роками підсилювалась зневірою. Понад те, поради, десятиліттями застосовувані у розвинених країнах, виявились не такими ефективними на вітчизняному ґрунті.

Специфіка інституційної ситуації в економіці України полягає у вагомих розбіжностях між офіційною декларативністю та фактичним наповненням. Незважаючи на наявність достатньо дієвих законодавчих норм щодо плюралізму форм власності, економічної та громадянської свободи, вільного ціноутворення, конкурентного середовища, легітимної демократичної влади та меншої ролі держави у порівнянні з СРСР, існує багато недоліків, що стоять на заваді успішному здійсненню економічних реформ.

3. Огляд та аналіз еволюції економічної системи України здійснено на основі обґрунтування та дослідження п'яти головних сфер інституцій: власності, влади, конкуренції, інновацій та цінностей.

У дисертації з'ясовано позитивні та негативні аспекти розвитку інституцій власності в Україні, а також головні риси перебігу процесу приватизації. Також виокремлено важливі аспекти еволюції формальних та неформальних правил у сфері влади, їх співвідношення та зв'язок із інституціями власності. Виділено вектори розвитку офіційних "правил гри" та подвійну природу відповідних неформальних норм у сфері конкуренції, а також особливості їх загального впливу на функціонування національної економіки. Досліджено характер інноваційного середовища в Україні, відзначено низький рівень вмотивованості підприємств щодо впровадження нововведень у зв'язку із існуванням суперечностей між інституціями інновацій та влади, а також сукупності додаткових негативних чинників. Крім того, окреслено загальну

систему цінностей, котра впливає на поведінку учасників економічної системи. Сумарно виявлено риси інституційної нерівноваги у вітчизняній економіці.

Доведено, що в Україні сформувалась “посттрансформаційна” модель розвитку, котра виявляється у певній невідповідності між формальними і неформальними правилами в економічній системі; спорідненні влади та власності, пов’язаному з ними монополізми і, в підсумку, ослаблених інституціях конкуренції та інновацій; домінуванні окремих інтересів над загальносуспільними, активній ролі фінансово-промислових груп; шані до влади і матеріальних цінностей з одночасним негативним ставленням до посадовців та мотивами перекладення відповідальності за своє життя чи стан економіки на інших суб’єктів.

4. Проаналізовано особливості реалізації державної політики у сфері власності, влади, конкуренції, інновацій та цінностей. Встановлено, що у зв’язку із стійким переплетенням влади та власності, політичної інтегрованості компаній, монополізму, популізму, непрозорості, незацікавленості у інноваціях, державна політика досить часто включала суспільні потреби лише формально, першочергово адресуючи питання більш організованих груп індивідів.

Згадана інституційна конфігурація призвела до хронічної незавершеності реформ, їх гальмування при певних результатах або перешкодах. Попри схильність до толерантності, громадяни часто очікують на стратегічне покращення економічної ситуації у короткостроковій перспективі, чим породжують попит на політиків-популістів, котрі створюють пропозицію нереалістичних обіцянок і зобов’язань. Крім того, виявлено відсутність чіткої мотивації до завершення реформ з боку індивідів, бізнесу та влади з огляду на хиткість системи та можливості втрати поточних позицій.

Основні результати другого розділу опубліковано у працях (Саловський, 2016, *Інституційні виклики*; Саловський, 2017, *Еволюція ключових*; Саловський, 2019, *Особливості*; Саловський, 2019, *Трансформація*; Саловський, 2020, *Інституційні рамки*; Саловський, 2020, *Державна*).

РОЗДІЛ 3

Шляхи підвищення ефективності інституцій економічної системи України

3.1. Порівняльна характеристика економічних систем країн Центральної та Східної Європи за показниками розвитку інституцій

У цьому підрозділі звернемо увагу на позиціонування економічної системи України серед країн Центральної і Східної Європи зі схожими еволюційними особливостями у контексті досліджуваних п'яти груп інституцій, а також намагатимемось здійснити перехід від від якісного до кількісного аналізу понять, які відносно складно піддаються вимірюванню. Такі порівняння дадуть змогу ґрунтовніше підійти до питань запозичення зарубіжного досвіду та визначення значущих критеріїв міжнародних зіставлень. Зазначене завдання реалізовуватимемо шляхом побудови інтегрального показника розвитку інституцій. Для початку визначимось із базою для порівняння, переліком країн та компонентами інтегрального показника.

Оскільки нашим завданням є дослідження позицій України в контексті порівняння з іншими державами, візьмемо до уваги саме ті показники, котрі є вагомими у міжнародному сенсі. З цією метою в рамках підрозділу послуговуватимемось викладеним раніше авторським підходом, котрий базується на дослідженні еволюції інституцій власності, влади, конкуренції, інновацій та цінностей. Особливість побудови інтегрального показника полягає в тому, що множина різних окремих часткових показників зводиться до єдиного індикатора, котрий в повній мірі відображає всі вхідні чинники. Дотримуючись логіки викладу та спрощуючи сприйняття доцільності вибору, вхідні чинники розділимо на декілька груп за змістом підходу (див. рис. 3.1). До кожної групи включатимемо не більше двох – п'яти показників. Зазначимо, що для здійснення коректних міжнародних порівнянь використовуватимемо дані Світового банку (World Bank Group) та міжнародних організацій/ проектів *Doing Business*, *The Heritage Foundation*, *Transparency International* та ін.

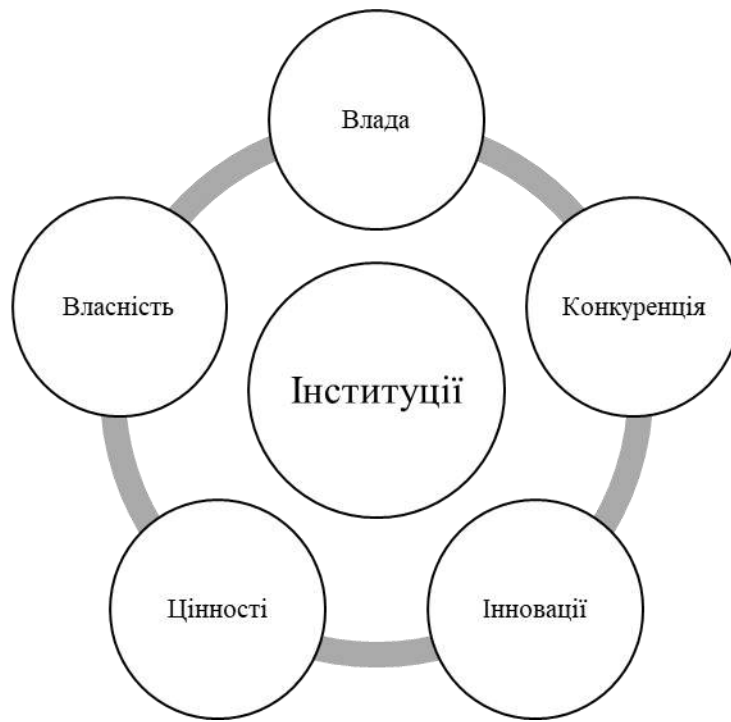


Рис. 3.1. Авторський підхід до аналізу трансформаційних і еволюційних процесів в українській економічній системі

Джерело: створено автором

В наступних абзацах у традиційному порядку розглянемо індикатори для кожної із п'яти груп інституцій.

1. Власність. До міжнародних показників, котрі прямо або опосередковано характеризують стан відносин власності в економіці, належать “Вартість реєстрації власності” (“Cost of registering property”, *Doing Business* (The World Bank)), “Вартість започаткування бізнесу” (“Cost of business start-up procedures”, *Doing Business*), Індекс економічної свободи: “Права власності” (Index of economic freedom: property rights, *The Heritage Foundation*), “Ступінь захисту прав інвесторів” (“Strength of protecting rights of investors”, *Doing Business*) та “Забезпечення примусу до виконання контрактних зобов’язань і розв’язання комерційних суперечок” (“Enforcing contracts and resolving commercial disputes”, *Doing Business*). Оскільки для даного дослідження цікавішими є саме показники реалізації відносин власності та бізнесу, а не лише їх започаткування, звернемо особливу увагу на останніх 3 індикатори.

- a. Індекс економічної свободи: “Права власності” визначає можливості індивідів до створення і накопичення власності, захищеної дієвими законами, котрі підлягають строгому виконанню органами влади. Також цей індекс оцінює можливості експропріації влади, вплив корупції та незалежність судової системи.
- b. В свою чергу, “Ступінь захисту прав інвесторів” відображає міру захисту міноритарних акціонерів стосовно зловживання чи неправомірного використання корпоративних активів, а також захищеності загальних прав акціонерів, існування гарантій управління та виконання вимог прозорості і підзвітності.
- c. Індикатор “Забезпечення примусу до виконання контрактних зобов’язань і розв’язання комерційних суперечок” оцінює наявність дієвих принципів щодо підтримання адекватної якості і ефективності судової системи і вимірює фінансові та часові витрати на вирішення комерційних суперечок у судах першої інстанції.

2. Влада. Серед глобальних політичних показників науковці часто послуговуються системою Worldwide Governance Indicators (*Світового Банку*), а саме індикаторами “Політична стабільність” (“Political stability”), “Врахування громадської думки та підзвітність влади” (“Voice and Accountability”), “Ефективність уряду” (“Government effectiveness”), “Верховенство права” (“Rule of Law”), “Регуляторна якість” (“Regulatory quality”), “Контроль корупції” (“Control of corruption”). Для подальшого аналізу використаємо перших чотири показники, оскільки індикатор “Регуляторна якість” частково збігається із дещо ширшим індикатором “Ефективність уряду”, а “Контроль корупції” характеризує досить специфічні аспекти реалізації влади, в той час як завдання цього підрозділу полягає у дослідженні загального інституційного фону. Особливості сприйняття корупції врахуємо у іншій групі показників.

- a. Перший із виокремлених показників влади (“Політична стабільність”) характеризує ймовірність виникнення політичного неспокою або дестабілізації уряду неконституційним шляхом.

- b. Індекс “Врахування громадської думки та підзвітність влади” стосується можливостей вільного волевиявлення громадян та їх впливу на формування влади
- c. Показник “Ефективність уряду” віддзеркалює якість надання державних послуг і роботи державних органів, здатність уряду до впровадження законодавчих ініціатив за умови мінімізації політичного пресингу та реалізації взятих на себе зобов’язань.
- d. Індикатор “Верховенство права” вимірює ступінь дотримання визначених правил учасниками політичного процесу, в т.ч. виконання контрактів, наявність чесних судів та правоохоронних органів загалом.

3. Конкуренція. До міжнародних показників, котрі визначають особливості розвитку конкурентного середовища в економіці, врахуємо Глобальний індекс конкурентоспроможності (*WE Forum*), частку первинних галузей у ВВП країни (*Світовий Банк*), а також складові Індексу економічної свободи: “Фінансова свобода”, “Інвестиційна свобода” та “Торговельна свобода” (*The Heritage Foundation*).

- a. Глобальний індекс конкурентоспроможності визначає інституційну здатність економіки забезпечити ефективне використання наявних ресурсів, створення конкурентоспроможної продукції та існування конкурентних ринків.
- b. Частка первинних галузей (а саме сільського господарства, лісівництва та рибальства) також часто виступає своєрідним індикатором розвитку економіки та її загальної конкурентоспроможності: у розвинених країнах частка первинних галузей зазвичай менша, ніж у країнах, що розвиваються.
- c. Індекс “Фінансова свобода” відображає ступінь державного втручання у сферу фінансів, структуру ринків та відкритість до іноземної конкуренції. “Інвестиційна свобода” оцінює загальний рівень та вплив обмежень, котрі накладають на рух інвестицій, а

“торговельна свобода” – особливості митних та немитних бар’єрів щодо потоків експорту та імпорту.

4. Інновації. Для загальної характеристики умов інноваційного середовища обрано Глобальний інноваційний індекс (*Cornell, INSEAD & WIPO*) як комплексний показник інноваційного розвитку країн, а також індикатори “Частка експорту високотехнологічної продукції” та “Витрати на науково-дослідні та дослідно-конструкторські роботи (НДДКР)” (*Світовий Банк*). Показник “Частка експорту високотехнологічної продукції” демонструє співвідношення обсягу експорту високотехнологічних галузей та загального обсягу експорту. Індикатор “Витрати на НДДКР” відображає структуру відповідних витрат у відсотках до ВВП країни.

5. Цінності. Цю категорію найскладніше відобразити у вигляді кількісних показників, однак з метою аналізу обрано наступні: “Ступінь розкриття інформації бізнесом” (*Світовий банк*), Індекс сприйняття корупції (*Transparency International*) та Індекс людського розвитку (*United Nations Development Programme*). Перший характеризує міру і цінності відкритості підприємців/інвесторів щодо розкриття інформації про власність та фінансові кошти, а також ступінь чесності та захищеності такого оприлюднення. В свою чергу, Індекс сприйняття корупції відображає оцінки експертів та бізнес-середовища щодо корумпованості країни, а також рівень толерантності та позицію (цінності) громадян щодо корупції. Індекс людського розвитку виступає сумарним показником рівня і тривалості життя, а також освіти та загальної грамотності. Незважаючи на часткову (1/3) детермінованість індексу обсягом ВВП на душу населення, він демонструє, наскільки пріоритетними є цінності розвитку людського потенціалу та добробуту для тої чи іншої країни.

В цілому, отримуємо 18 показників за 5 категоріями інституцій. Понад те, варто взяти до уваги часову перспективу дослідження. У зв’язку із різними хронологічними особливостями кожного із показників (до прикладу, показники влади та індекс людського розвитку сягають 1990-х рр., в той час як Глобального індексу конкурентоспроможності та інших індикаторів – всього

2004 р.), прийнято рішення здійснювати аналіз даних з 2004 по 2018 рр. (15 років). У зв'язку з цим Глобальний інноваційний індекс доведеться виключити із переліку досліджуваних показників, оскільки відповідні дані доступні лише починаючи з 2008 р. Таким чином, отримуємо перелік із 17 індикаторів.

Наступне питання полягає у виборі списку досліджуваних країн. Оскільки Україна територіально знаходиться в межах країн Центральної та Східної Європи, логічно здійснювати порівняння саме в такому контексті. Крім того, згадані країни, як і Україна, у більшій чи меншій мірі знаходились під впливом ідеології соціалізму-комунізму та здійснювали інверсійний перехід до ринку. Отже, сукупність початкових даних включає інформацію щодо обраних раніше 17 показників за 15 країнами світу, в т.ч. Боснія і Герцеговина, Болгарія, Естонія, Латвія, Литва, Молдова, Північна Македонія, Польща, Румунія, Словаччина, Словенія, Угорщина, Хорватія, Чехія та Україна. У зв'язку із відсутністю окремих даних, аналіз не враховує Албанію, Сербію і Чорногорію.

Після формування переліку чинників та країн, котрі використовуватимемо для аналізу, перейдемо до безпосереднього створення єдиного інтегрального показника розвитку інституцій для кожної країни на основі врахування часткових факторів. На першому етапі побудуємо часткові інтегральні показники для кожної категорії інституцій (власність, влада, конкуренція, інновації, цінності), після чого створимо єдиний фінальний інтегральний показник.

Почнемо із розрахунку часткових інтегральних показників для категорій. Зазвичай для схожих цілей дослідники користуються одним із трьох методів: середньозваженого показника, багатовимірної середньої та методу відстаней. Оскільки поточне дослідження стосується міжкраїнних зіставлень на базі панельних даних, виражених у різних одиницях вимірювання, використовуватимемо метод багатовимірної середньої, методологія якого дозволяє звести різновимірні показники до однієї бази порівняння:

$$Y_{ij} = \frac{\sum_{i=1}^m \frac{X_{ij}}{\bar{x}_j}}{m} \quad (3.1)$$

де X_{ij} – виміри часткового інтегрального показника конкретної країни (перераховані раніше складові показники для кожної групи – влади, власності, конкуренції, інновацій та цінностей); $i = 1, 2, \dots, m$ – кількість ознак (кількість врахованих показників), а $j = 1, 2, \dots, n$ – кількість одиниць (країн) в сукупності.

Наведемо відповідні дані для часткових інтегральних показників по відповідних групах інституцій (табл. 3.1), до прикладу, за 2018 рр.

Таблиця 3.1. Значення часткових інтегральних показників, 2018 рр.

Країна	2018 рік				
	Влада	Власність	Конкуренція	Інновації	Цінності
Боснія і Герцеговина	0,735	0,716	0,891	0,357	0,777
Болгарія	0,948	1,106	1,029	0,881	1,063
Естонія	1,227	1,142	1,235	1,561	1,279
Латвія	1,140	1,059	1,078	1,242	1,046
Литва	1,182	1,110	1,147	1,051	1,127
Молдова	0,747	0,911	0,778	0,256	0,841
Північна Македонія	0,822	1,045	0,882	0,388	0,995
Польща	1,067	1,052	1,237	1,162	1,137
Румунія	0,914	0,960	0,981	0,752	1,071
Словаччина	1,110	1,052	1,186	0,956	0,917
Словенія	1,216	1,369	1,178	1,384	1,085
Угорщина	1,049	1,065	1,083	1,635	0,846
Україна	0,599	0,689	0,690	0,512	0,885
Хорватія	1,041	1,192	1,072	0,889	0,957
Чехія	1,204	0,992	1,308	1,976	0,973

Джерело: розрахунки автора

Особливістю середньої багатовимірної є здатність відобразити позиціонування певної країни відносно інших країн та середнього значення по вибірці. Країни, показник яких коливається в межах 1, знаходяться в околі середнього значення, в той час як економіки, індикатори яких перевищують 1, випереджають своїх “конкурентів” в розрізі певних інституцій. Відповідно,

країни з показниками < 1 в рамках обраного діапазону індикаторів відстають. До прикладу, Боснія і Герцеговина, Болгарія, Молдова, Північна Македонія, Румунія і Україна за інтегральним показником влади не перевищують середнього значення по вибірці.

Перейдемо до другого етапу – побудови загального інтегрального показника розвитку інституцій. Оскільки кожна із п'яти груп інституцій неоднаково впливає на перебіг економічного розвитку, а обрані показники з різною точністю описують інституції власності, влади, конкуренції, інновацій та цінностей, проранжуємо їх. Для підкреслення значимості показників всередині групи, а також груп в цілому надамо їм вагові коефіцієнти (для розрахунку по групах і в цілому). Для цього потрібно оцінити відносну важливість кожної категорії з огляду на цілі дослідження та особливості досліджуваних показників, а також заповнити матрицю парних порівнянь. Оцінки винесемо до таблиці 3.2:

Таблиця 3.2. Матриця парних порівнянь

Група	Влада	Власність	Конкуренція	Інновації	Цінності
Влада	1	2	2	3	2
Власність	0,5	1	1	2	1
Конкуренція	0,5	1	1	2	1
Інновації	0,33	0,5	0,5	1	0,5
Цінності	0,5	1	1	2	1

Джерело: розрахунки автора

Після додаткового опрацювання, отримуємо наступні вагові коефіцієнти (таблиця 3.3). Як бачимо, в рамках дослідження найбільший ваговий коефіцієнт надаємо інституціям влади, оскільки вони суттєво впливають на формотворення інших інституцій, а показники Worldwide Governance Indicators досить вдало описують їх сутність.

Таблиця 3.3. Значення вагових коефіцієнтів

Група	Вагові коефіцієнти
Влада	0,34
Власність	0,19
Конкуренція	0,19
Інновації	0,09
Цінності	0,19

Джерело: розрахунки автора

Отже, з метою розрахунку індексу розвитку інституцій визначено інтегральні показники для усіх п'яти груп індикаторів, кожній із них надано вагові коефіцієнти. Тепер слід, власне, визначити інтегральний індекс розвитку інституцій із 2004 по 2018 рр. для 15 окреслених країн за методом середньозваженого показника.

Всі розрахунки здійснено за допомогою програмного пакету MS Excel. У таблиці 3.4 подано значення інтегрального показника розвитку інституцій за 2016–2018 рр. Як бачимо, у рейтингу лідирують три країни – Естонія, Словенія та Чехія.

Таблиця 3.4. Значення інтегрального показника, 2016–2018 рр.

Країна	Роки		
	2016	2017	2018
Боснія і Герцеговина	0,721	0,742	0,735
Болгарія	0,961	1,01	1,009
Естонія	1,312	1,272	1,253
Латвія	1,092	1,105	1,104
Литва	1,182	1,141	1,139
Молдова	0,756	0,772	0,758
Північна Македонія	0,829	0,873	0,869
Польща	1,159	1,092	1,118
Румунія	0,947	0,967	0,951

Продовж. Таблиці 3.4. Значення інтегрального показника, 2016-2018 рр

Словаччина	1,047	1,055	1,063
Словенія	1,272	1,241	1,228
Україна	0,650	0,670	0,680
Угорщина	1,066	1,067	1,073
Хорватія	1,043	1,057	1,046
Чехія	1,237	1,186	1,209

Джерело: розрахунки автора

З таблиці 3.4. за 2016–2018 рр. та на базі обраних показників спостерігаємо незначне, але зростання індексу розвитку інституцій в Україні. Загалом, з 2008 по 2015 рр. можна констатувати поступове, але неоднозначне падіння індексу з 0,736 до 0,625 під впливом зміни факторів політичного клімату, а також конкурентного і інноваційного середовищ. Загальні особливості траєкторії інтегрального індексу України відобразимо на рис. 3.2.

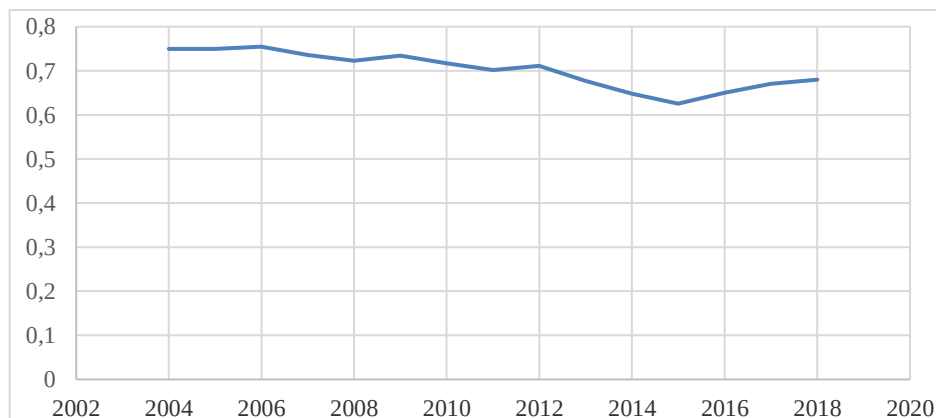


Рис. 3.2. Значення інтегрального індексу розвитку інституцій в Україні, 2004–2018 рр.

Джерело: розрахунки автора

В рамках підрозділу також приділимо увагу дослідження впливу виокремлених раніше індикаторів інституцій на загальний розвиток економічних систем. З метою його статистичного відображення застосуємо показник ВВП на душу населення як один із найбільш використовуваних

виразників економічного розвитку країн. Розпочнемо з аналізу кореляційних зв'язків між показником ВВП на душу населення та індикаторами інституцій, а саме 17 первинними показниками, 5 інтегральними показниками по кожній із груп (влада, власність, конкуренція, інновації та цінності) і загальним інтегральним показником розвитку інституцій.

Для зручності аналізу показник ВВП на душу населення було нормалізовано шляхом поділу даних для окремих країн на середнє значення по вибірці із 15 країн. У таблиці 3.5 підсумовано результати даної частини дослідження, виокремлено розрахункові коефіцієнти кореляції та відповідних одновимірних регресій (залежна змінна – нормалізований ВВП на душу населення), а також скориговані коефіцієнти детермінації R-квадрат та дані F-статистики. Кількість спостережень становить 15; результати значущі при $\alpha = 0,05$ позначатимемо *, при $\alpha = 0,01$ з **, при $\alpha = 0,001$ з ***.

До таблиці 3.5 ми включили шість інтегральних індексів та одинадцять окремих початкових показників, які суттєво впливають на економічний розвиток в досліджуваних країнах Центральної та Східної Європи. Показники “Ступінь захисту прав інвесторів”, “Забезпечення примусу до виконання контрактних зобов'язань та розв'язання комерційних суперечок”, “Фінансова свобода”, “Інвестиційна свобода”, “Торговельна свобода” та “Ступінь розкриття інформації бізнесом” до таблиці не увійшли, оскільки їх вплив на залежну змінну виявився слабким або статистично незначущим.

Серед отриманих показників у таблиці усі коефіцієнти лінійної регресії є достатньо значущими, переважно при $\alpha = 0,001$. Крім того, скориговані коефіцієнти детермінації коливаються в межах 0,67–0,9, що характеризує високу пояснювальну силу отриманих моделей. Для переважної більшості досліджуваних величин зв'язок із ВВП на душу населення є прямо пропорційним, за винятком індикатора первинних галузей.

Таблиця 3.5. ВВП на душу населення та якість інституцій, 2018 рр.
(залежна змінна – нормалізований ВВП на душу населення)

Змінні	Коефіцієнт кореляції	Коефіцієнт регресії	Коефіцієнт детермінації	F-статистика
Індекс економічної свободи: “Права власності”	0,836	0,037***	0,675	30,1
Ефективність уряду	0,915	0,760***	0,824	66,4
Врахування громадської думки та підзвітність влади	0,939	1,044***	0,873	97,3
Політична стабільність	0,822	0,576***	0,650	27
Верховенство права	0,964	0,821***	0,925	173,2
Глобальний індекс конкурентоспроможності	0,921	0,084***	0,837	73,1
Частка первинних галузей (% ВВП)	0,865	- 0,164***	0,730	38,8
Експорт високотехнологічної продукції, частка заг.експорту	0,684	0,065**	0,427	11,4
Витрати на НДДКР (% ВВП)	0,838	0,762***	0,679	30,6
Індекс сприйняття корупції	0,905	0,040***	0,806	59
Індекс людського розвитку	0,959	8,665***	0,913	148,4
Інтегральний індекс власності	0,724	2,209**	0,487	14,3
Інтегральний індекс влади	0,962	2,519***	0,920	161,2
Інтегральний індекс конкуренції	0,913	2,658***	0,821	64,8
Інтегральний індекс інновацій	0,862	0,885***	0,723	37,5
Інтегральний індекс цінностей	0,566	2,186*	0,269	6,1
Інтегральний індекс розвитку інституцій	0,951	2,715***	0,896	122,1

Джерело: розрахунки автора

Примітка: рівень значущості при $\alpha = 0,05$ позначено *, при $\alpha = 0,01$ – **, при $\alpha = 0,001$ – ***

Окремо розкриємо ступінь пояснювальної сили кожного із інтегральних показників. До прикладу, інтегральний індекс інновацій володіє вищою пояснювальною силою, порівняно із двома окремими інноваційними

показниками, котрі входять до його складу: значення коефіцієнта детермінації становить 0,723 на противагу 0,427 та 0,779 індикаторів “Частка експорту високотехнологічної продукції” та “Витрати на НДДКР” відповідно. Своєю чергою, інтегральний індекс влади досить вдало узагальнює інституційний вплив чотирьох індикаторів Worldwide Governance Indicators, оскільки значення коефіцієнта R-квадрат дорівнює 0,920 (при відповідних окремих показниках 0,824; 0,873; 0,650 та 0,925 індикаторів “Ефективність уряду”, “Врахування громадської думки та підзвітність влади”, “Політична стабільність” та “Верховенство права”).

Інтегральний індекс конкуренції дещо програє у пояснювальній силі глобальному індексу конкурентоспроможності: спостерігаємо зменшення коефіцієнта детермінації з 0,837 до 0,821. З іншого боку, інтегральні індекси власності та цінностей здебільшого мають нижчу пояснювальну силу у порівнянні з відповідними значення для їх складових показників. Звернемо особливу увагу на інтегральний індекс розвитку інституцій, котрий при вагомих коефіцієнтах кореляції, регресії, детермінації та F-статистики досить надійно пояснює зміни у показнику ВВП на душу населення (0,896).

На наступному етапі аналізу дослідимо можливості зростання коефіцієнта детермінації за рахунок створення моделей множинної регресії, враховуючи особливості раніше виокремлених показників. В результаті здійснення розрахунків, зіставлення отриманих даних щодо ступеня зв'язку, рівнів значущості та коефіцієнта детермінації, отримано сім моделей (таблиця 3.6).

З таблиці відзначимо, що 6/7 моделей обов'язково включають один із показників влади (або окремий, або інтегральний). Також відображено окремі індикатори груп конкуренції, інновацій та цінностей. В цьому випадку до отриманих моделей не увійшли показники власності, в результаті чого для даної вибірки можемо судити про менш відчутний вплив на зміну ВВП обраних показників щодо інституцій власності. З іншого боку, інституції власності у даному контексті можуть потенційно діяти в складі загального механізму

владних інституцій. Скоригований коефіцієнт детермінації для трьох найкращих моделей знаходиться в межах 0,94–0,95.

Таблиця 3.6. Моделі множинної регресії, 2018 рр. (залежна змінна – нормалізований ВВП на душу населення)

Моделі Змінні	1	2	3	4	5	6	7
Ефективність уряду	0,511**	0,541***					
Врахування громадської думки та підзвітність влади			0,775***				
Верховенство права				0,457**			
Інтегральний індекс влади					2,033***	1,367*	
Частка первинних галузей (% ВВП)	-0,071**						
Витрати на НДДКР (% ВВП)		0,322*	0,307**		0,22*		0,363**
Індекс сприйняття корупції							0,027***
Індекс людського розвитку				4,19**		4,224*	
Константа	1,097***	0,478***	0,327***	-2,648*	-1,236***	-3,867**	-0,687**
Коефіцієнт детермінації	0,870	0,874	0,927	0,956	0,941	0,942	0,884
F-статистика	47,7	49,7	89,6	151,8	113,1	115	54,1

Джерело: розрахунки автора

Примітка: рівень значущості при $\alpha = 0,05$ позначено *, при $\alpha = 0,01$ – **, при $\alpha = 0,001$ – ***

На основі отриманих результатів можемо стверджувати про непересічну роль інституцій влади для успішного економічного розвитку, а також підтримки інновацій, конкурентного середовища та цінностей розвитку

людського потенціалу. Крім того, доцільно послуговуватись отриманим вдалим інтегральним показником розвитку інституцій для пояснення розвитку окремих економік та підкреслення відмінностей між ними.

Загалом, досліджувані країни за відмінностями розвитку та географічним принципом часто розподіляють на групи. Зокрема, традиційно виокремлюємо Прибалтику (група 1 – Естонія, Латвія, Литва); “Вишеградську четвірку” (група 2 – Чехія, Словаччина, Угорщина, Польща), на рівні з якими перебуває Словенія; країни-члени ЄС з дещо нижчими економічними показниками (група 3 – Болгарія, Хорватія, Румунія) та “наздоганяючі” економіки (група 4 – Північна Македонія, Боснія і Герцеговина, Молдова, Україна). Скористаємось значеннями інтегрального показника та зобразимо його траєкторію для чотирьох згаданих груп країн на наступному рис. 3.3.

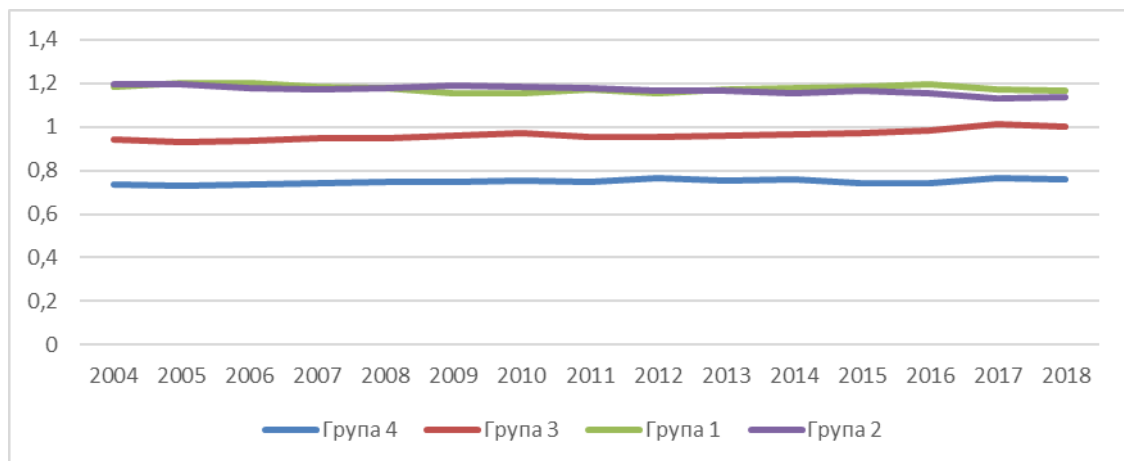


Рис. 3.3. Траєкторії інтегрального індексу розвитку інституцій для чотирьох груп країн, 2004–2018 рр.

Джерело: розрахунки автора

Із графічного матеріалу спостерігаємо, що, в цілому, розміщення ліній трендів інтегрального інституційного показника відповідає загальному економічному розвитку відповідних країн. Лінія тренду групи 4 (“наздоганяючих економік”, в т.ч. України) знаходиться найнижче, а групи 3 (Болгарія, Румунія, Хорватія) – виразно над трендовою лінією групи 4. Однак традиційний географічний підхід не зовсім чітко дозволяє виділити саме 4

групи країн, а також виокремити кілька очевидних лідерів. Лінії трендів Словенії і “Вишеградської четвірки” та країн Прибалтики перебувають практично на одному рівні і переплітаються майже на цілому відрізку траєкторії. З метою усунення згаданих недоліків розподілу, скористаємось дещо іншим підходом до розподілу.

З огляду на деталі отриманих даних у контексті порівняння 15 країн можемо очевидно стверджувати про існування декількох груп країн зі схожими результатами за рівнем інтегрального показника розвитку інституцій. На наступному кроці спробуємо розбити отриману сукупність країн на однорідні та більш обґрунтовані групи (кластери) у порівнянні з попереднім підходом.

Такий поділ можна виконати за допомогою процедури кластеризації у програмному пакеті SPSS. Для цього застосуємо ієрархічний аналіз, котрий ґрунтується на використанні методу міжгрупового зв'язку та квадрату евклідової відстані. За результатами аналізу отримуємо чотири кластери та наступну дендрограму (рис. 3.4). Країни на рисунку позначено наступними умовними літерними позначеннями: Боснія і Герцеговина – *Бос*, Болгарія – *Бол*, Естонія – *Ест*; Латвія – *Лат*, Литва – *Лит*, Молдова – *Мол*; Північна Македонія – *ПнМ*, Польща – *Пол*, Румунія – *Рум*; Словаччина – *Слч*; Словенія – *Слн*, Україна – *Укр*; Угорщина – *Угр*, Хорватія – *Хор*, Чехія – *Чех*.

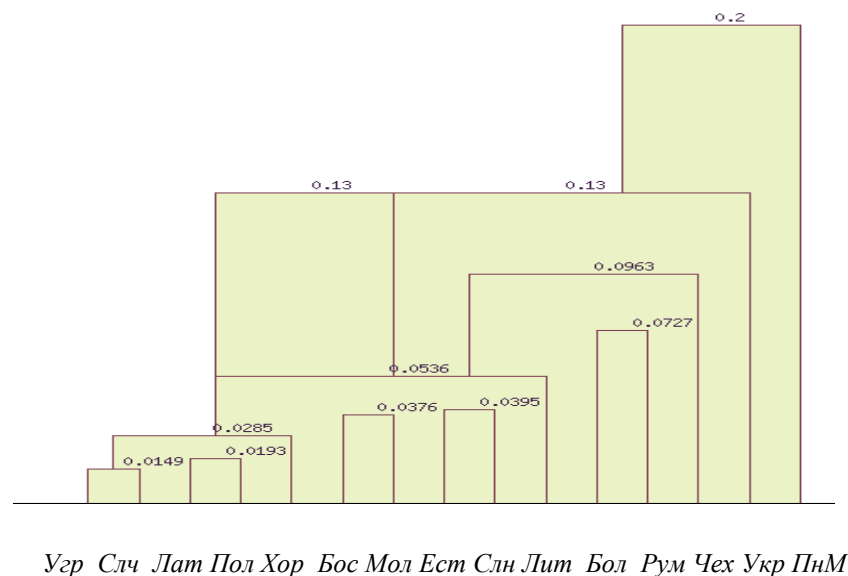


Рис. 3.4. Дендрограма

Джерело: розрахунки автора

Отже, отримуємо наступні результати кластеризації:

- перший кластер – Естонія, Словенія, Чехія;
- другий кластер – Латвія, Литва, Польща, Словаччина, Угорщина, Хорватія;
- третій кластер – Болгарія, Північна Македонія, Румунія;
- четвертий кластер – Боснія і Герцеговина, Молдова, Україна.

Порівняємо середні значення індексу розвитку інституцій для кожного кластера, до прикладу, за 2018 рік (таблиця 3.6):

Таблиця 3.6. Порівняння середніх значень індексу за кластерами, 2018 р.

Кластер	Середнє значення
1-й	1,229
2-й	1,091
3-й	0,943
4-й	0,724

Джерело: розрахунки автора

З таблиці 3.6 робимо висновок про те, що загалом найбільші за середнім значення інтегрального показника належать до першого кластеру. Таким чином, цей кластер містить країни з високим рівнем розвитку інституцій. Відповідно у другому кластері опинились країни з трохи нижчим рівнем розвитку інституцій, в третьому – з ще нижчою якістю інституцій, а в четвертому – з найнижчою у дослідженій вибірці. Крім того, до кожної групи увійшли країни, котрі мають схожі чисельні значення відповідних показників. На відміну від попереднього (географічного), кластерний підхід дозволяє точніше поділити країни на групи та виокремити лідерів. Загальні траєкторії інтегрального показника для чотирьох кластерів зобразимо на рис. 3.5.

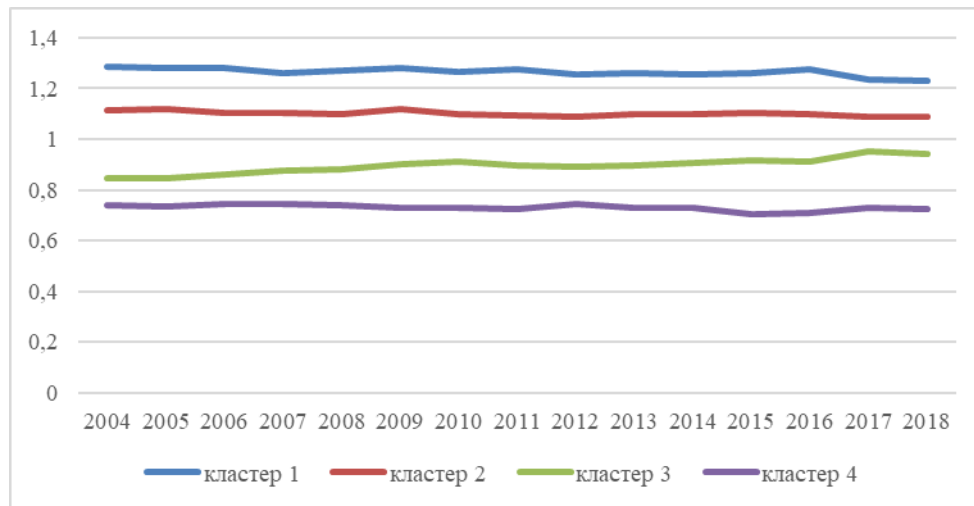


Рис. 3.5. Траєкторії інтегрального індексу розвитку інституцій для чотирьох кластерів, 2004–2018 рр.

Джерело: розрахунки автора

Отже, на основі дослідження позицій економічної системи України серед країн Центральної і Східної Європи зі схожими еволюційними особливостями у контексті розвитку інституцій можемо зробити наступний висновок. Незважаючи на вигідне географічне положення, наявні ресурси та значний людський потенціал, Україна за показниками розвитку інституцій належить до четвертого (останнього) за порядком кластеру та майже завжди займає останнє місце серед досліджуваних країн Центральної і Східної Європи. Незважаючи на певні зрушення за останні роки, стан справ щодо інституцій власності, влади, конкуренції, інновацій та цінностей не можна поставити на рівні із відповідними даними більшості країн у регіоні. Таким чином, як одну із альтернатив розвитку, доцільно взяти до уваги імітаційну модель змін і розглянути окремі рекомендації щодо інституційних реформ, котрі виявились дієвими у країнах першого та другого кластерів.

3.2. Напрями розвитку та реформування інституцій вітчизняної економіки

В межах заключного підрозділу дисертації розглянемо шляхи та заходи подальшого реформування і покращення якості інституцій, а також перейдемо

до формулювання відповідних рекомендацій щодо потенційно сприятливих альтернатив подальшого розвитку економічної системи України.

Перш за все, зазначимо, що планування комплексу реформ повинно починатись із розуміння результатів, яких суспільство прагне досягти. В контексті економічної еволюції мова йде про поступове зростання добробуту більшості громадян, а в розрізі інституційного аналізу – як досягнення тривалої суспільно бажаної інституційної рівноваги. Крім того, слід неодмінно узгодити заплановані заходи із основними неформальними нормами, зокрема панівними цінностями громадян, або ж культивувати нові.

Такі дії спрямовані на уникнення різкого переходу від одних офіційних рамок до інших, мінімізацію “тертя” між формальними і неформальними “правилами гри”, встановлення ефективного діалогу влади та громадян. Разом з тим, окрім планування нових інституцій, йдеться про створення спеціальних трансформаційних інституцій та організацій (Небрат, 2017, С. 43), покликаних стимулювати загальний перебіг перетворень та дотримуватись єдиного курсу. До прикладу, освітні та інформаційні інституції, засоби масової інформації, громадські організації, програми співпраці влади, бізнесу, суспільства, міжнародних організацій тощо.

У процесі планування комплексу реформ необхідно також забезпечити їх взаємодоповнюваність. Заплановані реформи не повинні перешкоджати позитивному розвитку вже наявних інституцій, а також не конфліктувати між собою. До прикладу, організація захисту власності та процеси її реформування і приватизації взаємодоповнюють один одного, тому в ідеалі повинні відбуватися поступово та в логічному порядку, починаючи з першого. Одночасна імплементація обох компонентів або першочергове реформування чи продаж власності без достатнього її захисту несе багато потенційних ризиків для держави, громадян та інвесторів, тому потребує їх вмілої координації.

Понад те, основоположні принципи якісних інституційних реформ охоплюють (Михненко, Макаренко & Кравченко, 2009, С. 119): політичну волю, втілену у зацікавленості політичних лідерів щодо реалізації змін і

підвищенні суспільного добробуту, а також здатності ініціювати політичний вибір та брати відповідальність за його наслідки; згоду між основними політичними силами, використання їх ресурсів не на боротьбу один з одним, а на співпрацю; підпорядкованість потребам і динаміці суспільного розвитку конкретної країни, критичне осмислення можливостей запровадження зразків реформування інших країн; максимальну альтернативність майбутніх сценаріїв розвитку як вияв можливостей мінімізації залежності від траєкторії попереднього розвитку та створення надійного фундаменту для вибору наступних векторів руху; реалістичності цілей та професійності кадрів; підтримки, зворотного зв'язку та контролю з боку громадян; моніторингу і можливостей розумного корегування.

Подальший виклад матеріалу побудуємо за загальною логікою раніше сформульованого автором підходу до аналізу еволюції економічної системи України в контексті інституцій власності, влади, конкуренції, інновацій та цінностей, а також виокремлення загальних інституційних закономірностей розвитку. Почнемо із сфери власності.

Згідно із ухваленою Кабінетом Міністрів України Стратегією підвищення ефективності діяльності суб'єктів господарювання державного сектору, перспективні напрями реформування відносин у сфері власності полягають у посиленому бюджетному нагляді за державними компаніями, зростанні прозорості їх діяльності, вдосконаленні корпоративного управління, подальшій електронізації і вдосконаленій приватизації (Кабінет Міністрів, 2015).

Останній пункт викликає найбільше суперечок, тому й найгостріше потребує оптимізації, а саме:

- розроблення і дотримання єдиних критеріїв віднесення підприємств до переліку об'єктів, які підлягають і не підлягають приватизації та ліквідації;
- створення схем потенційного повернення об'єктів у державну власність лише в разі невиконання інвестором приватизаційних зобов'язань, обґрунтування суми відповідної компенсації;

- мінімізації післяприватизаційних негативних “зовнішніх ефектів”, зокрема завищених соціальних і екологічних зобов’язань для нових власників;
- додержання цільового використання коштів, отриманих від приватизації, та спрямування їх в руслі інноваційного розвитку пріоритетних галузей (Воротін, 2008, С. 8);
- зростання прозорості оцінки майна, мінімізації корупційної складової та недопущення необґрунтовано завищених витрат;
- модифікації загальної моделі приватизації, зміщення акцентів із фіскальних аспектів до інвестиційних; підвищення продуктивності і узгодження із загальнонаціональними стратегіями;
- уникнення неефективної монополізації під час роздержавлення стратегічних об’єктів;
- осмислення спектру інструментів, за допомогою яких Фонд держмайна може впливати на інвесторів після приватизації (гарантії, договори, партнерство);
- залучення експертів та громадян до обговорення проблем продажу земель (в тому числі, державних) і функціонування ринку землі;
- електронне звітування процесу, однозначне подання інформації.

Важливо відмітити, що багато вдалих пропозицій вже зроблено. В тому числі, впроваджено ідею перевести продажі малих об’єктів (до 250 млн. грн.) у систему ProZorro, а до великих – обов’язково залучати радників (досвідчених інвестиційних або аудиторських фірм), котрі зможуть організувати супровід приватизації. В обох випадках є перспективи мінімізувати корупцію.

Понад те, не варто ідеалізувати закордонних інвесторів (в тому числі, транснаціональні корпорації) та сприяти їх безперешкодному входженню на українські ринки. В рамках політики приватизації та заохочення припливу іноземних інвестицій закордонні компанії часто мають більше можливостей диктувати свої умови співпраці, що не завжди вигідно для вітчизняного суспільства та розвитку галузей. Саме тому нагадаємо, що приватизація

виступає лише однією із опцій потенційного зростання ефективності власності, які також включають підтримання певної фіксованої частки державних компаній, їх корпоратизацію, вдосконалення судового захисту.

У контексті приватизації, вдосконалення і захисту відносин власності цікавим є досвід країн Прибалтики. Незважаючи на різний темп змін, реформи у Литві, Латвії та Естонії відбувались достатньо прозоро, підкреслюючи роль реально здійснюваного громадського контролю у вигляді ефективної системи зворотного зв'язку. В процесах продажу великих об'єктів використовувався, як правило, публічний конкурс (тендер), а отже, громадськість могла постійно відстежувати всі етапи і деталі проходження цієї складної і досить тривалої процедури (Симонян, 2004, С. 40). ЗМІ приділяли цій проблематиці пильну увагу, причому окремі публікації змушували уряд корегувати хід продажів. Важливу роль відводили також захисту прав на матеріальні (земля, нерухомість тощо) та нематеріальні (інтелектуальні) активи.

Серед загальних рекомендацій щодо вдосконалення інституцій власності виокремимо також наступні:

- запровадження єдиної електронної бази власності (запланованої ще у 1990-х роках);
- підтримання пріоритетів чесних і незалежних судів, включаючи кваліфікаційні перевірки суддів (в т.ч. на політичну заангажованість) та пошук можливостей оптимізації і уніфікації судової практики;
- впровадження дієвих штрафів за невиконання рішень суду;
- організація захисту власності на основі підтвердження відповідного права, надання гарантій держави та реалізації своєрідного “імунітету” (мораторію) щодо прийняття законів, які суперечитимуть такому захисту.

Для реалізації потенціалу інституцій власності також потрібна модернізація інституцій влади. До загальних чинників, котрі стимулюватимуть здійснення політичних реформ належать: розвиток середнього прошарку громадян та їх економічної незалежності від конкретного політичного клімату; підтримка демократичних свобод і суспільної самоорганізації; надійний

контроль над правоохоронними органами, а також представниками законодавчої і виконавчої влади щодо діяльності згідно з Конституцією і законами; цілеспрямована роз'яснювальна підготовка громадян до реформ; відсутність в кулуарах влади активних демотиваційних механізмів опору.

Однією із основоположних цілей наступних років у сфері влади є підтримка і продовження зваженої децентралізаційної реформи, інтуїтивно закладеної на рівні однієї із інваріант українського народу, а саме тенденції до об'єднання в громади на засадах праці та спільних інтересів. Йдеться про:

- врегулювання стосунків об'єднаних територіальних громад (отг), органів виконавчої влади, районних рад і адміністрацій з метою уникнення дублювання функцій та можливостей узурпації;
- впровадження бізнес-логіки для громад та перетворення їх на своєрідні “підприємства”, здатні контролювати власне майно та життєдіяльність, відповідно до законодавства;
- спеціальна підготовка кадрів (спеціалістів) для роботи саме в територіальних громадах;
- здійснення просвітницької роботи для громадян в рамках реформи, пояснення нових можливостей;
- продовження субвенційної підтримки громад з боку держави з перспективою побудови незалежних регіонів з лівовою часткою власних джерел доходів, мінімізуючи прояви монополізації;
- уникнення судових затягувань у справах об'єднання громад, розробка механізмів саморозвитку для службовців.

Для забезпечення дієвості політичних інституцій варто також створити механізм перетворення політичних обов'язків представників влади на суспільно очікувані результати з закріпленням відповідних санкцій, а також встановити офіційну систему оперативного контролю громадян та громадських організацій за роботою політиків задля мінімізації проявів рентоорієнтованої поведінки та пов'язаних явищ. Одним із засобів такого контролю є проект DoZorro

громадської організації *Transparency International*, створений задля виявлення корупційних ризиків у конкретних тендерах.

В ракурсі децентралізації обов'язково згадаємо польський варіант перетворень, який вважають класикою серед країн Центрально-Східної Європи. Головна заслуга такого варіанту змін – реформування адміністративно-територіальних одиниць (гмін, повітів, воєводств) з врахуванням можливостей до здійснення покладених повноважень та створення таких умов, за яких їх мешканці мають повноцінний доступ до конкретного спектру громадських послуг (наприклад, спеціалізованих медичних закладів) (Бочаров, 2009, С. 95–97). Як виявилось, такий деталізований поділ заклав основи ефективної регіональної політики та, по суті, збігався із стандартами ЄС.

До прикладу, гміни опікувались початковою освітою, базовими послугами комунальних служб, охорони здоров'я і соціальної інфраструктури, частиною дорожнього господарства. Середня освіта, соціальне забезпечення, місцеве працевлаштування, окремі земельні питання відносились до повноважень повітів. На рівні воєводств здійснювали загальну регіональну політику. В свою чергу, уряд закладав нормативні аспекти політик та стандарти надання усіх згаданих послуг, допомагав із координацією зусиль.

Міркуючи про загальні концепції реформування влади та держслужби зокрема, відзначимо важливість переходу до “сервісної держави” – форми організації відносин органів влади і громадян на основі нового типу мислення, за яких акценти переміщуються із, власне, ієрархічно-управлінської функції державних органів до сервісної, а саме надання якісних адміністративних послуг. Такий перехід можливий при впровадженні інноваційних рішень та мережеских форм управлінської кооперації, в т.ч. електронного врядування, онлайн-послуг, багатосторонніх комунікаційних зв'язків держави і суспільства, можливостей конкурентного вибору постачальника держпослуг (Шульга & Коновалова, 2018, С. 98–99). На шляху сервісної реформи можуть виникнути перешкоди у вигляді схильності держслужбовців до усталеної практики,

умисного і неумисного перешкоджання та опору змінам, відсутності потрібних ресурсів для підтримки інновацій.

Щодо відкритості і прозорості у сервісній державі, цікавим є досвід Польщі та Швейцарії. У згадних країнах поширеною є практика періодичних консультацій із громадськістю заради підтримки високих рівнів легітимності та реагування, створення кіосків з оперативного поширення електронних даних, постійне інформування суспільства з приводу напрямків вдосконалення механізму надання адміністративних послуг та можливостей залучення громадян до цього процесу, регулярне вивчення і аналіз громадської думки (в тому числі закріплення порядку і форм проведення, а також сповіщення про результати і заплановані заходи) (Григорян, 2012).

В контексті питань прозорості окреме місце займають проблеми корупції. Більшість громадян, очевидно, не матиме стимулів дотримуватися норм моралі і законних правил, якщо представники влади також не будуть ними керуватись. Потенційним вирішенням стане пропагування і самоусвідомлення кожним тези, що за законом безкоштовні послуги платити та вимагати хабар не слід, а порушення норм тягне за собою справедливе покарання. Понад те, слід зламати уявлення про владу як механізм особистого збагачення. Одним із можливих варіантів є запровадження матриці соціальної справедливості для представників влади – від президента до місцевих депутатів – котра мінімізуватиме рентоорієнтовані мотиви та приваблюватиме справедливо зацікавлених індивідів (Савченко, 2017, С. 112–113). В рамках такої матриці політики можуть багатшати лише на основі офіційної зарплати; усі додаткові доходи (дивіденди, депозити тощо) поза матрицею мають надходити у державні бюджети.

Крім того, варто встановити залежність рівня заробітної плати урядовців від середнього рівня доходів українців та щорічно проводити аналіз завантаженості роботи центральних і місцевих органів влади у контексті оцінки ефективності їх діяльності та потенційного скорочення штату. Попри це, чиновники найвищого рангу (президент, прем'єр-міністр) та їх чесно

задекларовані раніше майнові права повинні бути захищені від кримінального переслідування після відставки наступними представниками влади.

Додатково потрібно врахувати і наступні рекомендації щодо політичних інституцій, котрі частково можна реалізувати за допомогою сучасних інформаційних технологій (*govtech, civictech* тощо):

- здійснення контролю щодо приналежності політиків до бізнесу, і формування ними політично інтегрованих компаній; запровадження відповідних суворих санкцій;
- обов'язкові “іспити” щодо “кумівства”, у разі позитивних результатів – перевірка на професійну кваліфікацію та відповідність посаді;
- контроль цільових витрат (в т.ч. міжнародний аудит) та виводу коштів;
- інформування та роз'яснення дій влади за допомогою соцмереж та комунікаційних інновацій (до прикладу, офіційний канал МОЗ у мережі Viber стосовно пандемії коронавірусу).

Від інституцій влади перейдемо до інституцій конкуренції. У цій царині перетворення слід почати із кількісно-якісної систематизації нормативних актів на рівні центральних та місцевих органів влади, забезпечивши комплементарність та легітимність формальних інституцій. Будь-які законодавчі ініціативи та зміни повинні узгоджуватись із стратегічною Загальнодержавною програмою розвитку 2014–2024 рр. та її наступницями. Паралельно із інституціями влади, окрему увагу варто звернути на поступову боротьбу з корупцією в процесі демонополізації, а також уникнення зловживань і рекламування чесних звичаїв конкуренції.

До того ж, Антимонопольному комітету варто надати достатню автономію та гнучкість у використанні центральних та територіальних ресурсів, а також можливостях пріоритизації власних завдань (до прикладу, визначення обсягу/важливості конкретних справ). Голову і членів АМКУ слід обирати шляхом прозорого відбору (за аналогією із державними підприємствами).

Задля отримання актуальних даних щодо стану конкуренції у конкретному секторі потрібно організувати комплексну систему збору, аналізу і

моніторингу інформації на ринках з можливостями моделювання наслідків застосування конкретних заходів конкурентної політики, а також формування відповідних схем реагування у разі усунення проблем та здійснення коректив.

Окреме питання стосується підтримання політики конкурентного нейтралітету, а саме створення рівного доступу суб'єктів до ринку в результаті гармонізації регуляторних механізмів, захисту конкуренції, зокрема запобігання поширеним формам антиконкурентної поведінки (в т.ч. антиконкурентних змов з держорганами) та уникнення конкурентного тиску. Як результат, такій політиці слідуює подолання адміністративних бар'єрів входу/виходу на ринок (в тому числі, бюрократичної тяганини з ліцензіями і дозволами) з підтримкою малого і середнього бізнесу, особливо інноваційного.

На рівні неформальних норм у спектр інструментів конкурентної політики слід внести адвокатування конкуренції, орієнтоване на підвищення обізнаності громадян та представників політикуму в питаннях конкуренції та конкурентної політики, а також утвердження добросовісної конкуренції як базової цінності у економічній системі.

Наступний перелік заходів також потенційно повинен стимулювати розвиток інституцій конкуренції:

- розмежування повноважень Міністерства фінансів і АМКУ в питаннях виділення державної допомоги суб'єктам підприємництва, а також визначення доцільності цієї допомоги;
- перегляд роботи судової системи у питаннях конкуренції, уникнення затягувань судових справ шляхом надання Антимонопольному комітету можливостей впливу на порушників у контексті сплати штрафів без додаткових звернень до суду;
- розробка мотиваційних схем сплати штрафних санкцій на основі надання знижок щодо розміру штрафів у разі виконання певних зобов'язань (наприклад, неоскарження в суді, визнання провини); проведення детальних розслідувань топ-неплатників (Лагутін, 2016, С. 27, 31);

- створення єдиної інтегрованої аналітичної бази між АМК, усіма міністерствами і відомствами щодо передачі і збору потрібної інформації;
- ефективне регулювання природних монополій, уникнення непотрібного субсидіювання, обґрунтування тарифів і субсидій, прозора робота незалежного регулятора, в т.ч. стосовно контролю якості послуг;
- мотивування фірм до об'єднання у горизонтальні кластери;
- розробка стандартів якості продукції з метою підвищення її загальної конкурентоспроможності
- сприяння самоорганізації громадян у нішеві організації (профспілки, клуби), спрямовані на захист малого і середнього бізнесу;

У сучасних кризових умовах заради загального стимулювання економіки та захисту конкуренції країни нерідко вдаються до заходів економічного націоналізму. У вітчизняних реаліях йдеться про протекціонізм, пільгове оподаткування, захист прав національних компаній, котрі справно платять податки в Україні, підтримка внутрішніх інвесторів та національної валюти, стратегічно спрямованих на розвиток економіки України та недопущення її перетворення лише у сировинний придаток країн “першого світу”.

В такому контексті варто перейти до аналізу перспектив еволюції інституцій інновацій як одного з найбільших двигунів економічного зростання епохи індустрії 4.0. Формування належної структури ринку інновацій починається з постановки базових принципів державної політики стосовно інновацій (Готра & Щукін, 2019, С. 34): “випереджального” розвитку, створення продукції із вищою доданою вартістю, відкритості та підзвітності суспільству, поєднання наукової, винахідницької, освітньої та промислової сфер, стимулювання механізмів саморегуляції, підтримка обов’язковості інноваційної діяльності, зменшення акцентів на економічну владу як головне знаряддя прибутковості, визначення пріоритетів інноваційних розробок та НДДКР з огляду на глобальні тенденції, масштаби фінансування та конкурентні переваги (галузі) вітчизняних дослідників тощо.

Крім того, реалізація нових державних інноваційних стратегій і програм повинна виходити із аналізу результатів програм та стратегій-попередників за визначеним критеріями, котрі впливають на процес постійного вдосконалення державної політики. Саме тому з метою мінімізації впливу чинників бюрократії та протекціоністських владних схем, політика відбору і підтримки інноваційних проектів потребує реорганізації. Йдеться про створення єдиного майданчика щодо державних інноваційних проектів, залучення інноваційних менеджерів-практиків до відбору та експертиз інноваційних планів тощо. Додатково виокремимо підтримку практик кооперації підприємств і науково-дослідницьких організацій та створення spin-off компаній в рамках провідних університетів, а також активізацію інноваційної інфраструктури

Міркуючи про можливості адаптації міжнародного досвіду, виокремимо особливості центральноєвропейської моделі підтримки інновацій (Чехія, Словаччина, Угорщина, Польща, країни Прибалтики) (Тітаренко, 2014, С. 45). Вона включає обов'язкову підтримку державного сектору (висока частка державного фінансування та виконання замовлень), залучення зарубіжних партнерів; фокусування на нововведеннях у середньотехнологічних галузях; активне використання непрямих методів активізації, в т.ч. податкових пільг, “кооперації” між фірмами і дослідними організаціями), які все ж підкріплюють прямими (гарантії за кредитами, інноваційні ваучери, гранти); неухильні інвестиції у об'єкти інноваційної інфраструктури.

Не менш важливим завданням в рамках реформи децентралізації стане формування інституцій для розвитку інновацій в рамках регіонів, громад та окремих організацій. Як і на макрорівні, цей процес потребує стратегічного підходу, котрий враховує основні проблемні моменти вітчизняних інновацій – дефіцит фінансування, нестачу спеціалізованих кадрів, необов'язковість (низьку мотивацію) нововведень тощо. Крім того, варто звернути увагу на впровадження управлінських інновацій та підсилення державної політики інновацій методами реінжинірингу, бенчмаркінгу, постійного “мозкового

штурму”, проектного підходу, екстраполяції бізнес-логіки, планування майбутніх сценаріїв розвитку.

Понад те, задля побудови стійкого фундаменту для інституцій інновацій на макро- і мезорівнях слід спрямувати зусилля на реалізацію наступних цілей:

- створення інформаційних мереж та спеціалізованих інституцій з усунення проблем асиметрії інформації, забезпечення безкоштовного доступу до баз даних у справах інновацій;
- забезпечення ринку спеціалістами із ведення юридичного супроводу перемовин, фахівцями із інформаційного пошуку, оперування інформацією, патентами та інтелектуальною власністю;
- страхування можливих ризиків, надання державних гарантій та забезпечення чіткої правової бази;
- підтримання практики обов’язкових інноваційних відрахувань для підприємств (за аналогією із амортизаційними), створення спеціалізованих інноваційних банків;
- підвищення інноваційної культури громадян, розробка кодексів та стандартів поведінки на ринку інновацій, пропагування цінностей єдності і відкритості та важливості інновацій.

Не менш важливим в контексті цінностей (як п’ятої групи інституцій у дослідженні) є утвердження національної свідомості та спільної ідентичності, подолання залишкових радянських стереотипів, збереження і пропагування українських культурних традицій, передавання їх з поколінь в покоління. В умовах глобалізації слід також виховувати у собі розуміння та повагу до інших національностей, етносів, рас, культур та релігійних поглядів.

Важливі передумови розвитку єдиної української ідентичності полягають в узгодженні поглядів центральної влади, громад на місцевому рівні, а також громадянського суспільства на це питання; нейтралізації впливу інформаційної війни з Росією шляхом створення надійного інформаційного українського простору, котрий би підтримував психологічну безпеку громадян та стимулював плавний перехід до більш україномовного середовища; зростання

ролі вивчення історії, на рівні влади – зобов'язування чиновників складати іспит з історії України. Сприятливими рисами розвитку ефективного інформаційного простору є також інклюзивність як можливість участі у ньому громадян, згідних говорити українською, ставитись лояльно до культурних традицій, ідентифікувати себе частиною простору, а також перспективність або ж, іншими словами, орієнтація на спільне майбутнє.

Крім того, варто створити запобіжники щодо можливостей політичних або інших маніпуляцій щодо відмінностей жителів України, провокування сепаратизму та деструктивних конфліктів. Обов'язковими елементами стратегії підтримки єдиної ідентичності повинні бути політика у сфері оборони і національної безпеки, освіта, культура і засоби масової інформації, спрямовані на утвердження української мови, історії та культури як виключного ядра подальшої еволюції національного простору з одночасним толерантним ставленням до інших мов та культур у вітчизняній економічній системі.

У розріз вітчизняних цінностей обов'язково слід звернути увагу на домінування цінностей традиційності, безпеки та виживання, котрі гальмують розвиток довіри та підсилюють позиції патерналістів. Громадяни почуватимуться у безпеці за можливостей гарантованого отримання потрібних послуг, дотримання зрозумілих векторів розвитку, впевненості у своєму оточенні, а також встановлення чесного довготермінового діалогу громадян з владою (на відміну від “співпраці” в межах коротших електоральних циклів).

Одними із потрібних прозахідних цінностей, котрі б стимулювали розвиток українського суспільства від середньостатистичних громадян до представників влади є відповідальна свобода та готовність до співпраці (Рябчук, 2018, С. 119–120). Можливість вибрати ті чи інші речі, відповідальність за результати свого вибору, а також відкритість до компромісів та самоорганізації не лише з найближчим неформальним оточенням – ось одні з базових рис суспільств із вищим рівнем соціального капіталу. Проте не варто покладатись на емоційні рішення та судити з позицій “подвійної моралі”, натомість вдаватись до критичного осмислення інформації

та розуміння причинно-наслідкових подій у державі й економіці. Слід все ж пам'ятати, що формування неформальних інституцій і цінностей зокрема відбувається протягом тривалого часу і потребує глибокого усвідомлення та особистого дотримання кожним членом суспільства.

Підбиваючи підсумки, увиразнимо також окремі загальноінституційні рекомендації щодо подальшої еволюції вітчизняної економічної системи. Оскільки позитивні перспективи розвитку української економіки пов'язані з рухом до інклюзивних інституцій, зосередимось спочатку на основних принципах інституційного моделювання. До них належать:

- довгострокова стратегічна націленість економічної системи на виконання запланованих завдань;
- забезпечення адаптивності системи до змінюваних зовнішніх і внутрішніх умов;
- координація національних (загальносуспільних) та місцевих інтересів;
- періодичний аналіз інституцій на актуальність та суспільну продуктивність (корисність);
- створення системи покарань політиків за неякісну законотворчість.

Крім того, культивування таких норм як свобода, толерантність, довіра, правова поведінка, а також мінімізація рентоорієнтованості суб'єктів сприяють розвитку соціального капіталу і громадянського суспільства, зниженню трансакційних витрат і формуванню сприятливого інституційного фону.

До того ж, на рівні влади слід створити механізм дослідження реального життя громадян, аналізу їх інтересів та, як наслідок, орієнтації формальних рамок, в першу чергу, на загальну користь суспільству, а не окремих його груп, напрацювання власних правових традицій. Більш радикальну форму покарання та застереження таких специфічних груп пропонує Олександр Савченко: проведення антикорупційними органами ревізії та формування рейтингу 100 “антиукраїнців”, зокрема на базі 100 найбільших виданих та неповернутих державі кредитів з відслідковуванням усіх кінцевих бенефіціарів (Савченко, 2017, С. 74). Також слід поміркувати на своєрідним “олігархічним” податком,

надходження від якого спрямовуватимуть на розвиток середнього класу, а також над вдосконаленням законодавства про лобізм та обмежень на фінансування партій фінансово-промисловими групами.

Додатково, у площині офіційних норм варто перейти від схеми “дозволено те, що не заборонено” до моделі “дозволено те, що офіційно зафіксовано”. На державному та місцевому рівнях, а також серед широкого кола громадян має бути поширена культура зрозумілості, безпеки, прозорості і підзвітності, де кожен усвідомлює сферу своїх обов’язків. Наприклад, політики місцевого рівня надають якісні адміністративні послуги, вивчають потреби та моделі поведінки індивідів, передають цю інформацію на центральний рівень, де державні мужі приймають сприятливі закони та формують актуальні інституції, котрі відповідають вимогам суспільства.

В свою чергу, громадяни не покладаються лише на патерналістську допомогу від держави та розуміють особисту відповідальність за власне життя, а також почувають себе у безпеці у своїй державі. Отже, саме осмислення та дотримання учасниками вітчизняної економічної системи таких або схожих рамок відповідальності разом із зваженою державною політикою і становить базу розвитку та еволюції прогресивних інституцій.

Основні результати третього розділу опубліковано у працях (Саловський, 2020, *Теоретичні основи*; Саловський, 2020, *Комплексна оцінка*)

Висновки до розділу 3

1. 3 метою кількісної оцінки параметрів еволюції економіки України та здійснення міжкраїнних порівнянь розроблено та представлено інтегральний показник розвитку інституцій в економічних системах. В його основу покладено запропонований автором підхід, котрий фокусує увагу на інституціях власності, влади, конкуренції, інновацій та цінностей. Науково та статистично обґрунтовано вибір показників та країн для аналізу, а також методологію розрахунку інтегрального показника.

2. Запропоноване міжкраїнне компаративне дослідження включає сімнадцять індикаторів у п'яти зазначених сферах інституцій, а також п'яти розрахованих часткових інтегральних показників для кожної із згаданих груп та один комплексний інтегральний індикатор. Аналіз здійснено для п'ятнадцяти країн Центральної та Східної Європи, котрі певною мірою мали схоже з Україною соціалістичне минуле та інверсійні механізми руху до ринку.

Як наслідок, отримано чотири кластери країн за рівнем розвитку інституцій. До першого (найбільш розвиненого) належать Естонія, Словенія та Чехія, до другого – Латвія, Литва, Польща, Словаччина, Угорщина і Хорватія, до третього – Болгарія, Північна Македонія та Румунія, а до четвертого – Боснія і Герцеговина, Молдова і Україна. Незважаючи на достойний потенціал розвитку, Україна належить до останнього за порядком кластеру. Саме тому в перспективі доречно розглянути окремі поради щодо інституційних реформ, котрі виявились дієвими у країнах першого та другого кластерів, зокрема у сферах власності, влади та інновацій.

Окремо досліджено ступінь кореляційно-регресійного зв'язку ВВП на душу населення та розроблених часткових і загального інтегральних показників на основі побудови моделей регресії. Виявлено, що більшість коефіцієнтів регресії для досліджених інституцій є достатньо значущими, переважно при рівні значущості $\alpha = 0,001$. Крім того, скориговані коефіцієнти детермінації коливаються в межах 0,67–0,9, що підтверджує їхню достатню пояснювальну силу.

3. Визначено особливості зваженої політики розвитку інституцій, а також сформульовано низку рекомендацій у царинах власності, влади, конкуренції, інновацій та цінностей. Зокрема, перспективні напрями розвитку інституцій власності стосуються подальшого підвищення ефективності функціонування суб'єктів господарювання у держаній власності, зростання прозорості та цифровізації, а також вдосконалення механізмів приватизації та захисту власності. Щодо сфери влади, варто звернути увагу на підтримку децентралізаційної реформи, підвищення контролю за роботою та виконанням

обіцянок представниками влади, перехід до “сервісної” держави, зростання рівня інформованості громадян з тих чи інших питань тощо.

У царині конкуренції слід змістити акценти на забезпечення достатньої автономії Антимонопольного комітету, імплементацію політики конкурентного нейтралітету та організацію комплексної системи збору, аналізу та моніторингу даних на ринках, адвокатування принципів добросовісної конкуренції. Перспективи позитивного розвитку інституцій інновацій стосуються утвердження обов’язковості інноваційної діяльності, визначення інноваційних конкурентних переваг держави, уникнення бюрократії, адаптації інноваційних заходів з урахуванням децентралізаційних тенденцій та стимулювання розвитку об’єктів інноваційної інфраструктури.

У контексті цінностей важливо звернути увагу на продовження заходів щодо розвитку національної свідомості, подолання залишкових радянських стереотипів, збереження українських мовних і культурних традицій в системі надійного простору інформаційно-психологічної безпеки.

Крім того, для більш стабільного інституційного розвитку, кожен громадянин, незалежно від статусу, повинен розуміти та дотримуватись сфер своїх обов’язків (як політика, місцевого чиновника, громадянина), сповідуючи принципи відповідальної свободи, довіри і співпраці. При тому головним завданням державної інституційної політики має стати дослідження реального життя українців та регулювання “правил гри” відповідно до нього.

ВИСНОВКИ

У дисертації здійснено обґрунтування теоретико-методологічного підґрунтя дослідження еволюції економічної системи України, а також виокремлено ряд важливих аспектів та практичних рекомендацій щодо перспектив здійснення інституційних реформ. На підставі отриманих результатів сформульовано наступні висновки:

1. Узагальнено теоретичні засади використання методології та принципів інституціоналізму до аналізу еволюції економічних систем, доведено їх доцільність, уточнено категорійно-понятійний апарат парадигми інституціоналізму. У межах дисертаційного дослідження запропоновано послуговуватись терміном “економічна система” у розумінні сукупності інституцій, котрі впорядковують та організовують перебіг економічних процесів і сприяють ухваленню рішень її учасниками на різних рівнях, а також терміном “інституції” в значенні загальноприйнятих “правил гри”, які координують діяльність економічних суб’єктів, визначають дозволені та недозволені варіанти поведінки, тим самим, упорядковуючи людську взаємодію та закладаючи потенційно бажані вектори руху суспільства і економіки.

2. Досліджено методологічну та практичну значущість теорії інституційних змін. Виявлено, що успіх інституційних змін в господарській еволюції визначається легітимною політичною централізацією та встановленням інклюзивних інституцій, за допомогою яких представники державної влади створюють умови для добробуту всіх громадян, а не лише вузьких зацікавлених груп. Доведено важливість освіти, науки, інформації, технологій, а також процесів інноваційного пошуку та імітаційного запозичення для імплементації інституційних змін будь-якого рівня. Окремо в цьому контексті звернено увагу на створення строгої системи покарань та механізмів примусу, протидію ефектам блокування та мінімізації впливу залежності від траєкторії попереднього розвитку.

3. Проаналізовано головні риси та структуру функціонування командно-адміністративного господарства колишнього СРСР як системи, котра існувала напередодні формування економіки незалежної України. Відстежено механізми передачі негативного інституційного спадку, а також його складових, в тому числі: наближеності влади до власності, а політики до бізнесу; слабкості середнього класу як опори економіки, відмінностей в економічній дійсності й способі життя широкого кола громадян і представників влади; популізму, патерналізму, довготривалої незрілості громадянського суспільства; частого превалювання особистих “зв’язків”, різнорівневої корупції та, зрештою, стабільної неформальної економіки; орієнтованості на досягнення демонстративного або формального успіху.

З’ясовано стан ринку інституцій на момент проголошення незалежності України. Показано, що через недосвідченість у державному будівництві, брак часу для ґрунтовних демократичних перетворень та залежність від траєкторії попереднього розвитку, вітчизняна економіка на початках зберегла більш провладний тип організації економіки. Інституційні зміни здебільшого були ініційовані державою без випрацьованих механізмів погодження із громадянами та переважно здійснювались формалізовано і за рекомендаціями західних країн, поради яких не завжди приносили бажані результати. Слабкість новосторених інституцій стала джерелом збагачення для окремих рентоорієнтованих політиків, котрі використали трансформаційний етап на власну користь.

4. Запропоновано авторський підхід щодо подальшого інституційного аналізу трансформаційних і еволюційних процесів у вітчизняній економіці у контексті виокремлення п’яти базових груп інституцій – інституцій власності, влади, конкуренції, інновацій та цінностей. Наголошено на важливості підходу для коректного розуміння інституційних проблем вітчизняної економіки та виявлення чинників, котрі стримують національну економіку від досягнення вищого рівня добробуту, а також формулювання рекомендацій щодо вітчизняної економічної політики. Виклад побудовано на основі еволюційно-

історичного якісного аналізу розвитку формальних і неформальних “правил гри” в економіці України в розрізі п’яти згаданих груп інституцій.

Обґрунтовано відмінності між фактичним та офіційно задекларованим станом речей в економіці або, іншими словами, між неформальними і формальними правилами. Зокрема, у питаннях власності відзначено наявність значної кількості нормативних актів, організованого реєстру речових прав та спроб надання прозорості процесам у цій царині. Попри те, з’ясовано, що судовий захист власності працює неефективно, має місце невиконання рішень та недовіра населення до судів; паралельно функціонує мережа неформальних норм, а саме “тіньових” та бюрократизаційних механізмів, схем приховування кінцевих бенефіціарів та офшоризації, атмосфери недбалості на державних підприємствах. Така неоднозначність стала результатом століть залежності від іноземних держав, двоякості радянської загальносупільної власності, відсутності значної мотивації вітчизняних чиновників до встановлення чітких прав власності, а також здебільшого формалізованої і поверхневої приватизації.

5. У сфері влади відзначено почерговість тенденцій до централізації і децентралізації, балансування між демократичнішими та авторитарнішими режимами, що вказує на нечіткість і непослідовність векторів політичного розвитку. Підкреслено розбіжності між формальними і неформальними рамками: офіційні закони наголошують на підтримці та утвердженні права і демократії, поступальному розвитку політичних, економічних і культурних інституцій, чесних судах та ефективних громадських об’єднаннях; неформальні ж – втілені у форматі “кумівства”, фаворитизму, патрон-клієнтелізму, впливових “зв’язків”, корупції, а також протидії реформам.

Стосовно інституцій конкуренції, формальні “правила гри” охоплюють боротьбу з монополізмом та захист економічної конкуренції. Незважаючи на загальну проконкурентну спрямованість, частка ринків недосконалої конкуренції зростає, а неформальним інституціям у згаданій сфері притаманна подвійна природа. Йдеться про комбінацію норм чесної конкуренції та політики винятків, пошуку “вузьких місць” і користування особливим становищем чи

монопольною владою, антиконкурентну співпраця влади й бізнесу, недобросовісну конкуренцію та політичну інтегрованість окремих компаній.

6. Формально задекларовано також і пріоритет сфери інновацій, проте у дослідженні показано, що частка впровадженої інноваційної продукції у загальному обсязі промислової з кожним роком тільки спадає. Причини криються у невтішному неформальному інституційному фоні: вітчизняним підприємствам бракує зацікавленості та впевненості щодо дієвості правового середовища, а також підтримки з боку інноваційної інфраструктури. Серед ключовим переваг фірм домінують не нововведення, а економічна влада, котра зазвичай розподілена нерівномірно. Крім того, інноваційна культура українців характеризується загалом низькою зацікавленістю у підвищенні кваліфікації, нейтральним ставленням до охорони інтелектуальної власності, недостатнім усвідомленням своєї ролі у створенні власного добробуту тощо.

Окреме місце в еволюції української економіки займають цінності, котрі визначають поведінку і погляди громадян. З'ясовано, що українці історично вимушені орієнтуватись не на комфортне життя, а на постійне виживання та адаптацію до складних обставин, тому матеріальне часто домінує над духовним і національним. До пріоритетів українців належать здоров'я, розум, наявність впливових "зв'язків", високе соціальне становище, вміння "обходити" правові рамки, схильність до розподілу влади, перекладання відповідальності за власну долю, схильність до децентралізації влади (громадоцентризму), непогодження із роллю панівної верстви, песимізм щодо можливості змін на краще, патерналізм. В українській економічній системі також переважають цінності традиційності і непорушності встановлених правил, попри навіть їх неефективність.

У підсумку, виявлено гібридну нестійку екстрактивно-інклюдивну природу інституційної нерівноваги в економіці України, котра поєднує тісне суспільно негативне співіснування інституцій влади, власності, монополізму, рентаорієнтованої поведінки та відсутності чіткої мотивації до змін, інновацій та прогресивних реформ разом із загальною підтримкою інституцій ринку і

демократії, забезпеченням прав і свобод та публічним декларуванням пріоритету реформ.

7. Додатково автором розроблено інтегральні показники розвитку інституцій, згідно із раніше запропонованим п'ятикомпонентним аналітичним підходом. Також оцінено їх практичну значущість на базі компаративного дослідження інституційної еволюції України та інших держав Центральної і Східної Європи зі схожим історико-економічним корінням. Проаналізовано відповідні взаємозв'язки із показником ВВП на душу населення, побудовано окремі економетричні моделі, виявлено достатню значущість та пояснювальну силу розрахованих показників розвитку інституцій. На основі отриманих результатів з'ясовано провідну роль інституцій влади для вдалої господарської еволюції, підкреслено важливість підтримки інновацій, конкуренції та цінностей розвитку людського потенціалу. До того ж, висвітлено доцільність застосування інтегральних показників для пояснення особливостей розвитку і відмінностей між окремими економіками.

8. Насамкінець розглянуто і запропоновано перспективні напрями розвитку вітчизняних інституцій, починаючи із загальних принципів формування і розвитку позитивної для суспільства інституційної траєкторії та продовжуючи увиразненням рекомендацій щодо сфер власності, влади, конкуренції, інновацій та цінностей. Сукупність виокремлених заходів загалом спрямована на створення прозорої інституційної системи, орієнтованої на співпрацю, довіру і безпеку (у різних аспектах) учасників на рівні громад та держави, підтримуваної конкурентним нейтралітетом, інноваціями, сучасними інформаційними і комунікаційними технологіями та системами контролю і моніторингу в системі органів влади. Обґрунтовано необхідність фокусування діяльності індивідів та зусиль державної політики на мінімізації "тертя" між формальними і неформальними інституціями та встановлення ефективного діалогу між громадянами, а також представниками влади і громадянами.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Аджемоглу, Д. & Робінсон, Дж. (2017). *Чому нації занепадають* / пер. з англ. О.Дем'янчука. 2-ге вид., випр. К.: Наш формат.
2. Антимонопольний комітет України (2018). Проект Концепції державної політики розвитку та захисту економічної конкуренції в Україні. Відновлено з <http://www.amc.gov.ua/amku/doccatalog/document?id=146848>
3. Антимонопольний комітет України (2021). Матеріали офіційного сайту. Відновлено з <http://www.amc.gov.ua>
4. Архієреєв С.І. & Зінченко Я.В. (2006). Посттрансформаційна ринкова економіка: інституціоналізація фондового ринку. *Економічна теорія*, 3, 43–54.
5. Архієреєв, С.І. (2014). Поєднання соціального й асоціального капіталу як критерій посттрансформаційного стану економіки. *Економічна теорія*, 1, 24–36.
6. Асалханова, С.А. (2020). Сущность и факторы трансформации хозяйственной системы. *Креативная экономика*. 14 (4), 409–420.
7. Аузан А.А. (ред.). (2011). *Институциональная экономика: Новая институциональная экономическая теория*. Москва: Инфра-М.
8. Аузан, А.А. (1990). *Путь к социалистическому предпринимательству*. М.: Политиздат.
9. Базалук, О. (2016). *Коррупция в Украине: ментальность правителей и судьба народа. Геофилософия Украины*. К: МФКО.
10. Базилевич В.Д. (ред.). (2005). *Історія економічних учень: підручник у 2 ч.: 2-ге вид., випр.* К.: Знання.
11. Базилевич В.Д. (ред.). (2014). *Економічна теорія: Політекономія: 9-те вид., перероблене і доповнене*. К.: Знання.
12. Башнянин Г.І., Копич І.М., Шевчик Б.М. (1999). *Економічні системи: проблеми структуризації і типологізації*. Л.: Коопосвіта.
13. Білоус А., Тищук Т. (2019). *Реформа державної служби в Україні: моделі успіху в реформуванні інституцій*. К: Vox Ukraine.

14. Блауг, М. (2001). *Економічна теорія в ретроспективі* / пер. з англ. І.Дзюб. К.: "Основи".
15. Бочаров С. (2009). Адміністративна реформа в Польщі як крок до інтеграції в Європейський Союз. *Схід*, 4 (95), 94–97.
16. Брус, Т.М. & Ковальов, В.Г. (2016). Проблеми реалізації антикорупційної політики в Україні. *Державне управління: удосконалення та розвиток*. Відновлено з <http://www.dy.nauka.com.ua/?op=1&z=954>
17. Бурла, М.П. (2017). Экономическая система как основополагающий объект изучения в общеобразовательных учреждениях. *Проблеми безперервної географічної освіти і картографії*, 25, 8–12.
18. Бьюкенен, Дж. (1994). Конституция экономической политики / пер. с англ. *Вопросы экономики*, 6, 104–113.
19. Васильцова, В.М. & Тертышный, С.А. (2012). *Институциональная экономика: Учебное пособие. Стандарт третьего поколения*. СПб.: Пит.
20. Ватаманюк З.Г. (ред.). (2005) *Інституційні засади формування економічної системи України: теорія і практика*. Львів: "Новий Світ-2000".
21. Ватаманюк, О.З. (2007). *Заощадження в економіці України: макроекономічний аналіз*. Львів: Видавничий центр ЛНУ ім. І.Франка.
22. Ватаманюк, О.З. (2018). Раціональність поведінки людини в економічній науці: концепція обмеженої раціональності. *Економічна теорія та право*, 3 (34), 11–25.
23. Ватаманюк, О.З. (2018). Раціональність поведінки людини в економічній науці: класичний та неокласичний підходи. *Економічна теорія та право*, 2 (33), 11–25.
24. Ватаманюк, О.З. & Сухарська, І.Я. (2013). Інститут підприємництва в господарській системі України. *Економічний часопис-XXI*, 5–6(1), 14–18.
25. Веблен, Т. (1984). *Теория праздного класса* / пер. с англ., вступ. ст. и примеч. С.Г.Сорокиной; общ. ред. В. В. Мотылева. М.: Прогресс.
26. Вегера, С.А. (2011). Трансформація економіки України та її соціальні наслідки. *Економічний часопис-XXI*, 1–2, 16–19.

27. Верховна Рада України (1996). Конституція України від 28.06.1996 р. № 30.
28. Верховна Рада України (2003). Про пріоритетні напрями інноваційної діяльності в Україні №433-IV від 16 січня 2003 р.
29. Верховна Рада України (2003). Цивільний кодекс України. № 40-44.
30. Верховна Рада України (2004). Про внесення змін до Конституції України №2222-IV від 8 грудня 2004 р.
31. Верховна Рада України (2014). Про Засади державної антикорупційної політики в Україні (Антикорупційна стратегія) на 2014–2017 роки №1699-VII від 14.10.2014.
32. Верховна Рада України (2016). Про державну службу. №889-VIII від 01.05.2016.
33. Верховна Рада України (2017). Про внесення змін до деяких законів України щодо мови аудіовізуальних (електронних) засобів масової інформації. №2054-VIII від 23.05.2017.
34. Верховна Рада України (2002). Про інноваційну діяльність. № 40–IV від 04.07.2002.
35. Верховна Рада УРСР (1991). Про власність. № 697-XII від 07.02.1991.
36. Ворона, В.М. & Шульга, М.О. (ред.). (2009). *Українське суспільство 1992–2009. Динаміка соціальних змін*. К.: ІС НАНУ.
37. Воротін В.Є. (ред.). (2008). *Українська приватизація: перспективи та пріоритети: аналітична доповідь і матеріали “круглого столу”*. К.: НІСД.
38. Гаврилишин Б. (2009). *До ефективних суспільств: Дороговкази в майбутнє: доп. Римському Клубові*. К: Унів. вид-во Пульсари.
39. Гайдай Т.В. (2006). Інституція як інструмент інституційного економічного аналізу. *Економічна теорія*, 2, 53–64.
40. Гайдай Т.В. (2014). Еволюція концептуально-методологічних основ теорії інституційних змін *Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. Серія: Економіка*, 11(164), 13–17.
41. Гайдай, Т.В. (2004). Методологічні засади аналізу інституційних перетворень перехідної економіки. *Проблеми і перспективи розвитку*

банківської системи України: зб. наук. праць ДВНЗ "Українська академія банківської справи Національного банку України", 11, 106–112.

42. Гайдай, Т.В. (2013). *Еволюція методологічних засад парадигми інституціоналізму* (автореф. дис. на здобуття наук. ступеня докт. екон. наук). КНУ ім. Т.Шевченка, Київ.

43. Гильдебранд, Б. (2012). *Политическая экономия настоящего и будущего* / пер. с немец. М.Щепкина. М: Книжный дом "ЛИБРОКОМ".

44. Гойхер, О.Л. & Ларюшкина, А.А. (2013). Экономическая система: понятие, виды, свойства. *ГУУ Журнал Вестник университета*, 16, 246–251.

45. Горбаль, Н. І., Романишин, С. Б. & Ціхоцький, П. І. (2019). Становлення та сучасні особливості конкурентної політики в Україні. *Бізнес Інформ*, 2, 72–77.

46. Гордіца, К.А. (2010). Неформальні складові інституту власності в Україні: історико-економічний аналіз. *Український соціум*, 2(33), 102–113.

47. Готра, В.В. & Щукін, І.С. (2019). Сутність та напрямки реформування державної інноваційної політики в умовах євроінтеграції. *Науковий вісник Ужгородського університету*, 2 (54), 29–40.

48. Грабинський, І.М. (1997). *Сучасні економічні системи*. Львів: ЛДУ.

49. Грабинський, І.М. (1997). *Еколого-економічна система України: порівняльний аналіз*. Львів: НТШ.

50. Гражевська, Н.І.(2007). Відображення трансформаційних процесів у системі категорій соціально-економічної динаміки. *Економічна теорія*, 4, 19–29.

51. Гражевська, Н.І. (2011). *Еволюція сучасних економічних систем*. К: Знання.

52. Гражевська, Н.І. (2014). Механізм саморозвитку економічних систем у концепції "творчого руйнування" Й. Шумпетера. *Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. Економіка*, 4, 11–12.

53. Гражевська, Н.І. & Заваженко, А.О. (2019). Інституційні пастки ринкового реформування економіки України. *Науковий вісник Чернівецького університету: Економіка*, 820, 3–9.

54. Григорян, О. О. (2012). Світовий і вітчизняний досвід забезпечення прозорості та відкритості органів державної влади в реалізації публічної політики. *Державне управління: теорія та практика*, 1, 1-10.
55. Гринів, Л.С. (2016). *Фізична економія: нові моделі сталого розвитку*: Львів: Ліга-прес.
56. Гриценко, А.А. (2005). Институциональная архитектура: объект, теория и методология. В Нуреев Р.М., Дементьев В.В. (ред.). *Постсоветский институционализм* (с. 49–75). Донецк: Каштан.
57. Гурняк, І.Л. & Струк О.І. (2015). Територіальна громада як інструмент демонополізації та деолігархізації країни. *Глобальні та національні проблеми економіки*, 5, 122–126.
58. Гусейнов, Т.Т. & Кулак, Н.В. (2018). Державне регулювання інноваційного розвитку підприємницької діяльності в Україні. *III Всеукраїнська наукова конференція “Освітньо-інноваційна інтерактивна платформа “Підприємницькі ініціативи””*. 6 грудня 2018 року. КНУТД.
59. Дементьев, В.В. & Вишневський, В.П. (2011). Чому Україна не інноваційна держава: інституційний аналіз. *Економічна теорія*, 3, 5–20.
60. Дементьев, В.В. (2009). Що ми досліджуємо, коли досліджуємо інститути? *Економічна теорія*, 3, 75–92.
61. Демидюк, О.О. (2017). Сутність та критерії ефективності сучасних економічних систем. *Бізнес Інформ*, 2, 8–14.
62. Державна аудиторська служба України (2019). Про стан фінансово-бюджетної дисципліни при використанні бюджетних коштів, державного і комунального майна. Відновлено з <http://dkrs.kmu.gov.ua/kru/>.
63. Державна служба статистики України (2021). Матеріали офіційного сайту. Відновлено з <http://www.ukrstat.gov.ua>
64. Децентралізація в Україні (2021). Матеріали офіційного сайту. Відновлено з <https://decentralization.gov.ua/>

65. Джалілов, О.О. (2013). Теоретико-методологічні підходи до визначення сутності поняття "національна економічна система". *Формування ринкової економіки*, 29, 27–37.
66. Дребот, Н.П. & Семеген, І.Б. (2019). Реформа децентралізації в Україні: поточний стан та перспективи розвитку. *Науковий вісник НЛТУУ*, 4, 24–27.
67. Дудчик, О.Ю., Беспалова, Д.І. & Довгопола, А.Д. (2017). Венчурне інвестування в Україні. *Східна Європа: економіка, бізнес та управління*, 6 (11), 286–291.
68. Єремєєв, І. (2012). Хвороби української ментальності. *Українська правда*. Відновлено з <https://www.pravda.com.ua/columns/2012/02/15/6958795/>
69. Єщенко, П.С. & Палкін, Ю.І. (2005). *Сучасна економіка*: Київ: Вища школа.
70. Жукова, Л.М. (2016). Альтернативність економічного розвитку держави з погляду інституціонального підходу. *Економічна теорія*, 2, 33–45.
71. Задерейко С. Ю. (2012). Особливості приватизації в Україні. *Науковий вісник Національного університету біоресурсів і природокористування України*, 173(3), 168–173.
72. Заклекта, О.І. & Шиманська О.П. (2013). Особливості методологічного інструментарію сучасної інституціональної теорії та її перспективи. *Інноваційна економіка*, 3, 51–55.
73. Захарченко, В.І. (2018). Реформа управління державною власністю як основа реформування відносин власності в Україні. *Вісник Черкаського університету*, 1, 14–24.
74. Злупко, С.М. (2002). Наука про органічний розвиток людини і довкілля (Передумови виникнення екогенології). *Вісник НАН України*, 10, 15–20.
75. Іванюта, В.В. (2019). Механізм державного регулювання відносин власності. *Інвестиції: практика та досвід*, 2, 140–144.
76. Івашук Ю.П. (2017). Емерджентний інституційний порядок та його поведінкові підстави. *Економічна теорія*, 3, 69–81.
77. IMoReVox (2021). Матеріали офіційного сайту. Відновлено з <http://imorevox.org/>

78. Інститут імені Горшеніна (2009). Мораль і життєві цінності українського суспільства. Відновлено з <http://gorshenin.ua/>
79. Інститут імені Горшеніна (2017). Українське суспільство та європейські цінності. Відновлено з <https://library.fes.de/pdf-files/bueros/ukraine/13570.pdf>
80. Інформація щодо реформування відносин власності в Україні за 2015 рік (2015). Відновлено з: http://www.spfu.gov.ua/userfiles/pdf/informdoc_7091.pdf
81. Кабінет Міністрів України (2011). Про затвердження Програми розвитку інвестиційної та інноваційної діяльності в Україні. № 389 від 02.02.2011.
82. Кабінет Міністрів України (2012). Про схвалення Концепції Загальнодержавної програми розвитку конкуренції на 2014–2024 роки №690-2012р від 17.12.2012.
83. Кабінет Міністрів України (2015). Про схвалення Стратегії підвищення ефективності діяльності суб'єктів господарювання державного сектору економіки. №662-р від 27.05.2015.
84. Кабінет Міністрів України (2018). Звіт про виконання у 2018 році Стратегії реформування державного управління України на 2016–2020. Відновлено з https://www.kmu.gov.ua/storage/app/sites/1/reform%20office/03_zvit_ukr_web.pdf
85. Кабінет Міністрів України (2019). Про схвалення Стратегії розвитку сфери інноваційної діяльності на період до 2030 року № 526-р від 10 липня 2019 р.
86. Кабінет Міністрів України (2021). Матеріали офіційного сайту. Відновлено з <https://www.kmu.gov.ua/ua/diyalnist/reformi/ekonomichne-zrostantnya/prodazh-neefektivnogo-derzhavnogo-majna>
87. Каганець, І. (2005). *Нація золотих комірців*. Київ: “Мандрівець”.
88. Кирдина-Чэндлер, С.Г. (2017). Радикальный институционализм и фейковая экономика в XXI веке. *Журнал институциональных исследований*, 9 (4), 6–15.
89. Кіндзерський, Ю.В. (2016). Інституційна пастка олігархізму і проблеми її подолання. *Економіка України*, 12, 22–46.
90. Кічурчак, М.В. (2013). Відтворення суспільних благ в умовах адміністративно-командної економічної системи. *Історія народного господарства та економічної думки України*, 46, 194–226.

91. Кічурчак, М.В. (2019). Оцінювання соціального капіталу в контексті розвитку інфраструктури освітніх суспільних благ в економіці України. *Економічний форум*, 3, 197–209.
92. Коваленко, Ю.М. (2010). Зміст категорії "інституція" в інституційному економічному аналізі. *Вісник Тернопільського національного економічного університету*, 4, 19–31.
93. Козирев, М. (2012). Право і новий пануючий клас. *Права Людини в Україні. Інформаційний портал Харківської правозахисної групи*. Відновлено з <http://khpg.org/index.php?id=1356436852>
94. Колісник, О.П. (2013). Ментальність, етнічний характер, ідентичність та духовний саморозвиток пересічного українця як чинники долі України. *Психологічні перспективи*, 21, 88–117.
95. Конституційний Суд України (2010). Рішення № 20-рп/2010 від 30.09.2010.
96. Корнаи Я. (2000). *Социалистическая система. Политическая экономия коммунизма* / пер. с англ., под общ. ред. Р.Н. Евстигнеева. М: “Вопросы экономики”.
97. Корнейчук, Б. (2016). “Эффект колей” в контексте эволюционной теории экономических изменений. *Terra Econometricus*. 1(14), 78–87.
98. Коуз, Р. (2007). *Фирма, рынок и право* / пер. с англ. Б.Пинскера; под. науч. ред. Р.Капелюшникова. М: Новое издательство.
99. Краснікова, Л.І. & Замрій Ю.О. (2005). Аналіз стану монополізму в Україні: економічний підхід. *Економіка України*, 5, 124–136.
100. Краус, Н.М. (2019). *Інноваційна економіка в глобалізованому світі: інституціональний базис формування та траєкторія розвитку*. Київ: “Аграр Медіа Груп”.
101. Крикунова, В.М. (2014). Аналіз стану конкурентного середовища в Україні. *Бізнес-навігатор*, 1 (33), 58–63.
102. Крисенко, О.В. (2012). Вплив неформальних інститутів на український політичний процес. *Стратегічні пріоритети*, 4 (25), 58–62.

103. Кузьминов Я.И., Радаев В.В., Яковлев А.А. & Ясин Е.Г. (2005). *Институты: От заимствования к выращиванию: Опыт российских реформ и возможное культивирование институциональных изменений*. М.: ГУ–ВШЭ.
104. Кузьминов, Я.И., Бендукидзе, К.А. & Юдкевич, М.М. (2006). *Курс институциональной экономики: Институты, сети, трансакционные издержки и контракты*. М.: Изд. дом ГУ ВШЭ.
105. Кульчицький, Б.В., Кульчицький, Я.В., Маліновська М.В. & Джигора Н.В. (2016). Інституційні засади трактування економічних систем в умовах посилення їх екологізації та глобалізації. *Науковий вісник НЛТУУ*, 26.6, 7–13.
106. Кульчицький, С.В. (2018). Яке пташеня вилупилося з радянського яйця? *Український тиждень*, 12(540). Відновлено з <https://tyzhden.ua/History/211143>
107. Купрійчук, В. (2011). Проблеми та суперечності реалізації антикорупційної політики в Україні. *Вісник НАДУ*, 3, 97–103.
108. Лагутін В. (2016). Конкурентна політика держави: механізм реалізації. *Вісник КНТЕУ*, 4, 22–37.
109. Лайкова, М.С. (2011). Антимонопольна політика України: її зміст та особливості реалізації. *Вісник ХНУ ім. В.Каразіна*, 10, 168–171.
110. Лебедева, Л.В. (2014). Сучасна інноваційна політика держави в Україні: проблеми та перспективи реформування. *Ефективна економіка*. Відновлено з <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=2664>
111. Лист, Ф. (2005). *Национальная система политической экономики* / пер. с немец. под ред. К.Трубникова. М: Европа.
112. Литвин, В.С. (2015). Еволюція інституту президентства в політичній історії України: становлення, повноваження, роль і місце у системі правління. *Politeja*, 2 (34/1), 25–62.
113. Литвиненко, Н.І. (2015). *Інституціональні складові соціально-економічного розвитку країни*. Дніпропетровськ: НГУ.
114. Малініна, Н.М. & Причепа, І.В. (2018). Проблеми та перспективи державного регулювання інноваційного розвитку вітчизняних підприємств. *Інвестиції: практика та досвід*, 12, 53–58.

115. Маркс, К. (1969). *Капитал. Критика политической экономии. Т.1. Кн.1: Процесс производства капитала* / пер. И.И. Степанова-Скворцова. М.: Политиздат.
116. Мерзляк, А. (2017). Державне управління сферою культури: вітчизняний та зарубіжний досвід. *Публічне адміністрування: теорія та практика*. Відновлено з http://nbuv.gov.ua/UJRN/Patp_2017_1_4.
117. Милль, Дж.С. (2007). *Основы политической экономии с некоторыми приложениями к социальной философии* / пер. с англ., биограф. очерк М.И.Туган- Барановского. – М.: Эксмо.
118. Михальченко М. & Михальченко О. (2013). Трансформація політичних інститутів України: новітні проблеми й тенденції *Віче*, 6. Відновлено з http://nbuv.gov.ua/UJRN/viche_2013_6_8
119. Михальчишин, Н.Л. (2011). Доступність методів захисту від недобросовісної конкуренції для суб'єктів господарювання. *Вісник Національного університету "Львівська політехніка"*, 720, 210–216.
120. Михненко, А.М., Макаренко Е.М. & Кравченко С.О. (2009). *Управління якістю суспільних реформ*. Київ: НАДУ.
121. Міністерство економічного розвитку і торгівлі України (2018). Продуктивність праці та продуктивність капіталу: аналітична записка. Відновлено з <https://me.gov.ua/Documents/Download?id=dcc62de3-9fd5-45bf-a0c5-10706c5fdab7>
122. Міністерство економічного розвитку і торгівлі України (2021). Матеріали офіційного сайту. Відновлено з <https://me.gov.ua/>
123. Міністерство юстиції України (2021). Матеріали офіційного сайту. Відновлено з <https://minjust.gov.ua/>
124. Міщій, О.Я. (2015). Справедливість з огріхами. *Закон і Бізнес*, 41 (1235). Відновлено з <https://zib.com.ua/ua/119114>
125. Моїсеєнко Д.М. (2015). Класифікація форм постсоціалістичних держав. *Науковий вісник ЛДУВС*, 1, 106–115.

126. МЦПД (2015). Суть реформи органів місцевого самоврядування (децентралізації) Відновлено з icps.com.ua/assets/uploads/
127. Національна рада реформ (2015). Завдання конкурентної політики в контексті економічних реформ. Відновлено з <https://www.president.gov.ua>
128. Небрат В.В. (2012). Концепції “провалів ринку” та держави у галузі фінансування суспільного сектора економіки. *Наукові записки НаУКМА. Економічні науки*, 133, 98–102.
129. Небрат, В.В. (ред.). (2012). *Еволюція ринкових інститутів в Україні: Ч.1*. Київ: Інститут економіки та прогнозування НАН України.
130. Небрат, В.В. (2016). Інституційний аспект дослідження економічної історії. *Економічна теорія*, 4, 87–98.
131. Небрат, В.В. (2017). Теоретичні основи дослідження інституційної трансформації економіки. *Економічна теорія*, 2, 34–49.
132. Ногінова, Н.М. (2014). Трансформація форм власності в Україні: проблеми і пріоритети. *Наукові записки Національного університету “Острозька академія”. Серія “Економіка”*, 27, 27–30.
133. Норт Д. (1997). *Институты, институциональные изменения и функционирование экономики* / пер. с англ. А.Н. Нестеренко, пред. и науч. ред В.З. Мильнера. М.: Фонд экономической книги “Начала”.
134. Нуреев Р.М. (2017). *Экономическая компаративистика (сравнительный анализ экономических систем)*. М: КНОРУС.
135. Нуреев Р.М. (ред.). (2006). *Постсоветский институционализм: власть и бизнес*. Ростов-на-Дону: “Наука-Пресс”.
136. Нуреев, Р. & Латов, Ю. (2006). Что такое зависимость от предшествующего развития и как ее изучают российские экономисты. *Общественные науки и современность*, 2, 228–255.
137. Олейник А.Н. (2005). *Институциональная экономика*. М.: ИНФРА-М.
138. Опанасенко В.М. (2017). Історія "промахів" формування інституту приватної власності в Україні як одна з причин розвитку тіньової економіки *Ефективна економіка*. Відновлено з <http://www.economy.nayka.com.ua/>

139. Орлова, І. (2013). Реформа освіти в Україні. *Проект “Популярна економіка: моніторинг реформ”*. Open Society Foundations. Відновлено з: https://eba.com.ua/static/members_reviews/Case Study 17 02 2013 UKR
140. Остропольська, З.М. (2018). Інновація як складова соціокультурної діяльності. *Вісник ХДАК*, 52, 209–220.
141. Павленко Ю.В. (2005). Інституційні основи традиційного українського суспільства та проблеми сучасності. *Економічна теорія*. 3, 31–44.
142. Панасюк, С.А. (2014). Європейська хартія місцевого самоврядування: питання національної імплементації в Україні. *Український часопис міжнародного права*, 3, 157–164.
143. Панчишин, С.М. & Грабинська, І.В. (2017). Про типізацію та еволюцію економічних систем. *Бізнес Інформ*, 8, 29–35.
144. Панчишин, С.М. & Островерх, П.І. (ред.). (2013). *Аналітична економія: макроекономіка і мікроекономіка*: книга 1. Л: Знання.
145. Петракова, К. (2015). Інституційні аспекти взаємозв’язку економіки і політики в перехідному суспільстві. *Державне управління та місцеве самоврядування*, 1, 42–49.
146. Петровський, П.М. (2017). Проблеми та перспективи розвитку соціального інституту приватної власності в Україні. *Ефективність державного управління*, 3, 91–97.
147. Пилипенко, Г. М. (2012) *Інституціональні чинники співвідношення державної і ринкової координації економічної діяльності*. Дніпропетровськ: Національний гірничий університет.
148. Питайло, І. (2014). Особливості українського менталітету: чому ми такі, якими є? *Всеуніверситетська науково-практична конференція “Культура українського народу: історія, сучасність, перспективи”*. Відновлено з <http://ukrconf.fl.kpi.ua/?p=49>.
149. Поліщук, І.О. (2018). Модерна політична ментальність українського народу. *Вісник Національного університету “Юридична академія України імені Ярослава Мудрого”*, 2 (37), 93–106.

150. Полтерович В.М. (2007). *Элементы теории реформ*. М.: Экономика.
151. Попазогло, В.С. (2018). Деструктивні неформальні політичні інститути: форми прояву та механізми протидії. *Політичне життя*, 1, 85–90.
152. Попело, О.В. (2015). Фундаментальні дослідження як ядро інноваційного розвитку регіонів України. *Сталий розвиток економіки*, 3, 153–160.
153. Поченчук Г.М. (2015). Роль категоріального визначення інституту в інституціональних дослідженнях. *Економічний аналіз : зб. наук. пр.*, 1, 6–14.
154. Пригородова С. (2012). Реформа державної служби як складова адміністративної реформи в Україні. *Вісник Національної академії державного управління*, 4, 103–113.
155. Пулман, Є. (2016). Інфантилізм пересічного українця: причини, наслідки, методи подолання. *Незалежний культурологічний часопис "І"*. Відновлено з www.ji-magazine.lviv.ua/2016/Pulman_Infantilizm_peresichnogo
156. Пустовійт, Р.Ф. & Куклін, О.В. (2020) Воздействие институциональных факторов и рисков политической нестабильности на экономику государства. *Економіка України*, 2 (699), 24–44.
157. Пустовійт Р.Ф. (2015). Інституціональні фактори клептократичної економіки. *Економіка України*, 12, 26–38.
158. Пустовійт, Р.Ф. (2014). Дослідження інституційних факторів соціально-економічної ефективності. *Наукові праці Донецького національного технічного університету. Сер.: Економічна*, 3, 118–126.
159. Радева, М.М. (2012). Розвиток корпоративної власності в Україні в умовах інституціональних змін. *Інвестиції: практика та досвід*, 2, 8–12.
160. Райзберг Б., Лозовский Л., Стародубцева Е. (ред.). (2011). *Современный экономический словарь*. М:Инфра-М.
161. Роулз, Д. (1995). *Теория справедливости* / пер. с англ. и ред. В.В. Целищева. Новосибирск: Издательство Новосиб. ун-та.
162. Рошер, В. (1860). *Начала народного хозяйства. Руководство для учащихся и для деловых людей* / пер. с немец. и предисл. И. К. Бабста, М.: Типография Грачева и Комп.

163. Рябчук, М.Ю. (2018). "Європейці" мимоволі? Про ціннісний вимір української національної ідентичності. *Наукові записки Інституту політичних і етнонаціональних досліджень ім. І. Ф. Кураса НАН України*, 3/4, 93–123.
164. Савченко, В.Ф. (2015). Державне регулювання відносин власності у ринковій економіці. *Науковий вісник Полісся*, 3 (3), 9–18.
165. Савченко, О. (2017). *Антиукраїнець, або воля до боротьби, поразки чи зради*. Київ: Самміт-Книга.
166. Савчук, В.С. & Якубенко, В.Д. (2005). Базисні економічні інститути і напрями аналізу їх парних взаємозв'язків. *Економічна теорія*, 2, 49–63.
167. Саймон, Г. (1995). *Теория принятия решений в экономической науке и науке о поведении. Теория фирмы*. В Гальперин В.М. (ред.) *Теория фирмы* (с. 56 – 110). СПб.: Экономическая школа.
168. Саловський, О.Б. (2016) Інституційні виклики системної трансформації економіки України в ХХІ столітті. Міжнародна науково-практична конференція студентів, аспірантів та молодих вчених “Шевченківська весна 2016: Економіка”. – Київ: КНУ імені Тараса Шевченка, 135–136.
169. Саловський, О.Б. (2017) Еволюція ключових інституцій командно-адміністративної економіки під час переходу до ринку. Матеріали ХХІV-тої міжнародної наукової конференції студентів, аспірантів та молодих учених “Актуальні проблеми функціонування господарської системи України”. Львів: Львівський національний університет імені Івана Франка, 121–122.
170. Саловський, О.Б. (2018) Види та функції інституцій: сучасне трактування. Актуальні проблеми сучасної науки: збірник тез доповідей міжнародної науково-практичної конференції. Київ: МЦНД, 36–38.
171. Саловський, О.Б. (2018) Шляхи подолання залежності від траєкторії попереднього розвитку. Фінансові аспекти розвитку держави, регіонів та суб'єктів господарювання: сучасний стан та перспективи: зб.м. ІV міжнародної науково-практичної конференції. Одеса: ОНУ ім. Мечникова, 85–86.
172. Саловський, О.Б. (2018). Еволюція поняття "інституції" в економічній науці. *Формування ринкової економіки в Україні*, 40, 189–195.

173. Саловський, О.Б. (2018). Інституційні зміни на шляху до добробуту: аналіз механізму, типів та особливостей. *Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки*, 5(1), 227–234.
174. Саловський, О.Б. (2019) Особливості генези ринку інституцій в Україні. Матеріали XXVI міжнародної наукової конференції студентів, аспірантів та молодих учених “Актуальні проблеми функціонування господарської системи України”. Львів: ЛНУ імені Івана Франка, 94–95.
175. Саловський, О.Б. (2019). Історія розвитку парадигми інституціоналізму. *Історія народного господарства та економічної думки України*, 52, 49–71
176. Саловський, О.Б. (2019). Трансформація української господарської системи у розрізі інституцій власності, влади, конкуренції, інновацій та цінностей. *Вісник Львівського університету. Серія Економічна*, 1(57), 271–281.
177. Саловський, О.Б. (2020) Інституційні рамки здійснення інновацій в Україні. Міжнародна науково-практична конференція студентів, аспірантів та молодих вчених “Шевченківська весна 2020. Сучасні виклики для економіки”. Київ: КНУ імені Тараса Шевченка, 33–34.
178. Саловський, О.Б. (2020) Теоретичні основи організації інституційних реформ в економіці. Матеріали XXVII міжнародної наукової конференції студентів, аспірантів та молодих учених “Актуальні проблеми функціонування господарської системи України”. Львів: ЛНУ імені Івана Франка.
179. Саловський, О.Б. (2020). Державна політика реформування інституційної системи України. *Науковий вісник НЛТУ України*, 30(2), 66–71.
180. Саловський, О.Б. (2020). Комплексна оцінка розвитку інституцій національної економіки: порівняльний аналіз країн Центральної та Східної Європи. *Evropský časopis ekonomiky a managementu*, 6 (5), 6–13.
181. Симонян Р.Х. (2004). Приватизация по-прибалтийски и по-российски. *Свободная мысль*, 5, 23–42.
182. Сорока, С. (2019). Реформа державної служби: що зроблено, що провалено і як рухатись далі. *Українська правда*. Відновлено з pravda.com.ua/columns

183. Сото, Ернандо де (2017). *Загадка капіталу: чому капіталізм перемагає лише на Заході і ніде більше* / пер. М.Климчук. К.: Наш Формат.
184. Стояновський, А.Р. & Лежанська, Т.В. (2012). Інноваційна культура як чинник розвитку вітчизняного інноваційного підприємництва. *Управління інноваційним процесом в Україні: проблеми комерціалізації науково-технічних розробок. IV Міжнародна науково-практична відеоконференція, Львів, 23–24 травня, 2012*. Видавництво Львівської політехніки.
185. Супрун, Н.А. & Клішова, О.В. (2016). Теорія розвитку економічних систем Всеволода Голубничого. *Історія народного господарства та економічної думки України*, 49, 221–238.
186. Сухарев О.С. (2012). Институциональное планирование, траектории институционального развития и трансакционные издержки. *Journal of Institutional Studies*, 3, 95–111.
187. Тамбовцев, В.Л. (2001). Институциональный рынок как механизм институциональных изменений. *Общественные науки и современность*, 5, 25–38.
188. Тарасевич, В.М. & Петруня, Ю.Є. (ред.). (2013). *Історія економічних вчень*. К.: “Центр учбової літератури”.
189. Тітаренко Г. (2014). Аналіз зарубіжного досвіду державного регулювання інноваційного розвитку та доцільності його використання в Україні. *Проблеми науки*, 11, 44–45.
190. Траверсе О. (2012). Політичні традиції панівного класу України *Політичний менеджмент. Український науковий журнал*, 1/2, 60–67.
191. Уильямсон, О. (1996). *Экономические институты капитализма: фирмы, рынки, “отношенческая контракция”* / пер. с англ.; под. науч. ред. В.С.Катькало. СПб.: Лениздат.
192. Українська Гельсінська Спілка з прав людини (2021). Матеріали офіційного сайту Відновлено з https://helsinki.org.ua/pravo-vlasnosti/#_ftn1

193. Український культурний фонд (2018). Культура та креативність для порозуміння та розвитку. Стратегія Українського культурного фонду на 2019–2021 роки. Київ: УКФ.
194. Фертікова, Т. М. (2015). Особливості розвитку інституту конкуренції в економіці України у світлі теорії інституційних змін. *Наукові праці Чорноморського державного університету імені Петра Могили комплексу "Києво-Могилянська академія". Серія : Економіка*, 265 (253), 33–38.
195. Фесенко, В. (2018). Особливості та тенденції розвитку політичної культури в українському суспільстві. *Українська правда*. Відновлено з <https://blogs.pravda.com.ua/authors/fesenko/5ab61e2b1e0ad/>
196. Филюк, Г.М. (2013). Адміністративні бар'єри входу на ринок в Україні та їх вплив на розвиток підприємництва. *Економіка України*, 6 (619), 20–30.
197. Фісун, О. (2016). Неформальні інститути та неопатримоніальна демократія в Україні. *Агора*, 17, 9–13.
198. Фонд Державного майна України (2021). Матеріали офіційного сайту. Відновлено з <http://www.spfu.gov.ua>
199. ЦпіЕД ім. О.Разумкова (2017). Основні засади та шляхи формування спільної ідентичності громадян України: матеріали Круглого столу 12 квітня 2017р. Відновлено з http://razumkov.org.ua/images/Material_Conference
200. Чикаренко, І. (2012). Проблеми державного регулювання інноваційної діяльності в Україні. *Державне управління та місцеве самоврядування*, 4 (15), 94–107.
201. Шаститко А. (2003). Предметно-методологические особенности новой институциональной экономической теории. *Вопросы экономики*, 1, 24–41.
202. Швидка, Т.І. (2017). Удосконалення змісту та форми конкурентної політики держави. *Право та інновації*, 4 (20), 36–42.
203. Шемшученко Ю.С. (ред.). (2002). *Юридична енциклопедія*: В 6 т. Т.4. Н–П. К.: “Укр. енцикл.”.
204. Шніцер, М. (1997). Порівняння економічних систем / пер. з англ. Київ: Основи.

205. Шульга, М.А. & Коновалова, М.В. (2018). Інновації в державному управлінні як умова розбудови сервісної держави. *Державне управління*, 1, 97–100.
206. Яблоновський, А., Захаров, А. (2017). Звільнити захоплену державу Україна. *Центр економічної стратегії*. Відновлено з <https://ces.org.ua/wp-content/uploads/2017/03/Zvilnyty-zakhopleny-derzhavu-Ukraine.pdf>
207. Якименко, Ю. (ред.). (2017). *Трансформація партійної системи: український досвід у європейському контексті*. Київ: Центр Разумкова.
208. Яковенко, Н. (1997). Нарис історії України з найдавніших часів до кінця XVIII ст. Київ: Генеза.
209. Якубенко, В.Д. (2005). *Базисні інститути у трансформаційній економіці* (автореф. дис. на здобуття наук. ступеня доктора екон. наук). КНЕУ, Київ.
210. Яременко, О.Л. (2006). Механізм інституційних змін. *Економічна теорія*, 1, 3–12.
211. Acemoglu, D., Johnson, S. & Robinson, J.A. (2007). Institutions as a fundamental cause of long-run growth. *Handbook of economic growth*, 1a, 386–472.
212. Aimar, T., Bismans, F. & Diebolt, C. (2016). Business cycles in the run of history. Cham: Springer.
213. Alchian, A.A. & Demsetz, H. (1972). Production, Information costs, and Economic Organization. *The American Economic Review*, 62/5, 777–795.
214. Ambrosino, A. (2013). Institutions as Game Theory Outcomes: Towards a Cognitive-Experimental Inquiry. *International Journal of Management, Economics and Social Sciences*, 2, 129–150.
215. Anders, A. (2013). *How capitalism was built: the transformation of Central and Eastern Europe, Russia, the Caucasus, and Central Asia*. Cambridge: Cambridge University Press.
216. Aoki M. (2007). Endogenizing institutions and institutional changes. *Journal of Institutional Economics*, 3, 1–31.
217. Balabushko, O., Betliy, O., Movchan, V. et al. (2018). Crony Capitalism in Ukraine. Relationship between Political Connectedness and Firms' Performance and others. *Policy Research Working Paper Series of World Bank Group*, 8471, 1–19.

218. Becker, M.C. (2004). The concept of routines 20 years after Nelson and Winter. A review of the literature. *Industrial and Corporate Change*, 13 (4), 643–677.
219. Bell, D. (1967). Notes on post-industrial society. *Public Interest*, 7, 102–118.
220. Beugelsdijk, S., Klasing, M. & Milionis, P. (2019). Values diversity and regional economic development. *The Scandinavian Journal of Economics*, 121(1), 153–181.
221. Bochmann, C. (2011). *Evolutionary Institutionalism – Evolutionary concepts in institutional analysis*. ECPR General conference: panel biology and political science Reykjavik, August 25-27, 2011. ECPR.
222. Brown, J. David, Earle J., Shpak S. & Vakhitov V. (2015). *Is privatization working in Ukraine? New estimates from Comprehensive Manufacturing Firm Data, 1989-2013*. Bonn: IZA Discussion Papers, Institute for the Study of Labor (IZA).
223. Campbell, J.L. (2004). *Institutional Change and Globalization*. Princeton: Princeton University Press.
224. Cassey, L. & Lloyd, P.A. (2018). Review of the Recent Literature on the Institutional Economics Analysis of the Long-Run Performance of Nations. *Journal of Economic Surveys*, 32 (1), 1–22.
225. Chadwick, T. (2003). Competition policy and economic growth. ASEAN Conference on Fair Competition Law and Policy in the ASEAN Free Trade Area in Bali, 4-8 March 2003. Retrieved from <https://www.jftc.go.jp/eacpf/04/singapore>
226. Commons, J.R. (1950). *Economics of collective actions* New York: Macmillan.
227. Commons, J.R. (1990). *Institutional economics. It's place in political economy*. New Brunswick: Transaction Publishers.
228. Commons, John R. (1931). Institutional Economics. *American Economic Review*, 21/4, 648–657.
229. Crawford S. & Ostrom E. (1995). A grammar of Institutions. *American Political Science Review*, 89/3, 582–600.
230. Darden, K. (2001). Blackmail as a Tool of State Domination: Ukraine under Kuchma. *East European Constitutional Review*, 10 (2/3), 67–71.

231. Davis, J.B. (2012). Obituary: Warren J. Samuels (1933–2011). *European Journal of the History of Economic Thought*, 19 (1), 115–124.
232. Dembinski, P. (1991). *The logic of the planned economy: the seeds of the collapse*. Oxford: Clarendon Press.
233. Diebolt, C.A. & Hauptert, M. (2017). Cliometric Counterfactual: What if There Had Been Neither Fogel nor North? *Working Papers of BETA*, 4, 1–38.
234. Djelic, M.-L. & Quack, S. (2007). Overcoming path dependency: path generation in open systems. *Theory and Society*, 36 (2), 161–186.
235. Douarin, E. & Mickiewicz, T. (2017). *Economics of Institutional Change: Central and Eastern Europe Revisited*. London: Palgrave MacMillan.
236. Eliaeson, S., Harutyunyan, L. & Titarenko, L. (eds.). (2015). *After the Soviet Empire: Legacies and Pathways*. Leiden: Brill.
237. Ellul, J. (1964). *The Technological Society*. New York: Vintage Books.
238. European Social Survey (2021). Official website materials. Retrieved from www.europeansocialsurvey.org
239. Galbraith, J.K. (1967). *The new industrial state*. Boston: Houghton Mifflin Co.
240. Gomaa, M.M. (2014). Competition and Economic Growth: An Empirical Analysis with Special Reference to MENA Countries. *Topics in Middle Eastern and African Economies: Proceedings of the Middle East Economic Association*, 16 (2), 192–213.
241. Gregory, Paul R. & Stuart, Robert C. (2014). *The Global economy and its economic systems*. Melbourne: South-Western Cengage Learning.
242. Greif, A. (2006). *Institutions and the Path to the Modern Economy: Lessons from Medieval Trade*. Cambridge: Cambridge University Press.
243. Hamilton, Walton H. (1932). Institution, in Edwin R. A. Seligman and Alvin Johnson (eds), *Encyclopaedia of the Social Sciences*, VIII (pp. 84–89). New York: Macmillan.
244. Havrylyshyn, O., Hölscher, J. & Tomann H. (eds.). (2017). *The political economy of independent Ukraine*. London: Palgrave Macmillan.
245. n, G. M. (2006) What Are Institution? *Journal of Economic Issues*. 40/1, 1–25.

246. Hodgson, G.M. (2009). Institutional Economics into the Twenty-First Century. *Studi e Note di Economia*, 24 (1), 3–26.
247. Hodgson, G.M. (2011). Evolutionary Economics. In Encyclopedia of Life Support Systems (EOLSS): Fundamental Economics. Paris: UNESCO. Retrieved from <https://www.eolss.net/sample-chapters/C04/E6-28-31.pdf>
248. Hurnyak, I. & Kordonska, A. (2019). Analysis of Institutions Interaction in Ukrainian Economy by Using Game Theory. *Przegląd Wschodnioeuropejski*, XI, 139–153.
249. Huseyn, A. (2017). *When informal institutions change: institutional reforms and informal practices in the former Soviet Union*. Michigan: Univ. of Michigan Press.
250. Kasper, W. & Streit, M. (1998). *Institutional economics: social order and public policy*. Cheltenham: Edward Elgar Publishing.
251. Keizer P. (2007). *The Concept of Institution in Economics and Sociology, a Methodological Exposition*. Utrecht: Tjalling C. Koopmans Research Institute. Discussion Paper Series.
252. Kingston, C. & Caballero, G. (2009). Comparing theories of institutional change. *Journal of Institutional Economics*, 5 (2), 151–180.
253. Knight, J. & Sened, I. (eds.). (1998). *Explaining Social Institutions*. MI: University of Michigan press.
254. Kowalik, T. (2000). *Współczesne systemy ekonomiczne: Powstawanie, ewolucja, kryzys*. Warszawa: Wydawnictwo WSPiZ im. L. Koźmińskiego.
255. Kuznets, S. (1953). *Shares of upper income groups in income and savings*. New York: Oscar Leventhal Inc.
256. Locke, A. (2013). *Property rights and development briefing: Property rights and economic growth*. London: ODI.
257. Maucourant, J. & Plociniczak S. (2013). The Institution, the economy and the market: Karl Polanyi's institutional thought for Economists. *Review of Political Economy*, 25(3), 512–531.

258. McDermott, K. & Kennedy, P. (2011). Overcoming opportunity blindness and path dependence: how to think your way to multiple futures. *Innovations Management*. Retrieved from <https://innovationmanagement.se/2011/05/04/>
259. Means, G.K. (1962). *Pricing Power and the Public Interest*. New York: Harper and Brothers.
260. Menard, C. (2018). Research frontiers of new institutional economics. *RAUSP Management Journal*, 53 (1), 3–10.
261. Nabli, M.K. & Nugent, J.B. (1989). The New Institutional Economics and Its Applicability to Development. *World Development*, 17, 1333–1347.
262. Nelson R.R. (2008). What enables rapid economic progress: What are the needed institutions? *Research Policy*, 37/1, 1–11.
263. Nelson, R.R. & Winter, S.G. (1982). *An Evolutionary Theory of Economic Change*. Cambridge: Harvard University Press.
264. Nicols, T. (1969). *Ownership, Control and Ideology*. London: Allen & Unwin.
265. O'Hara, P.A. & Stanfield, J.R. (2011). Economic Surplus, Social Reproduction, Nurturance and Love. *Forum for Social Economics*, 40 (1), 19–40.
266. Ostrom E. (1986). Agenda for the Study of Institutions. *Public Choice*, 48, 3–25.
267. Ostrom, E. (2005). *Understanding Institutional Diversity*. Princeton: Princeton University Press.
268. Oxenfeldt, A.R. & Holubnychy, V. (1965). *Economic Systems in Action: the United States, the Soviet Union and France*. New York: Holt, Rinehart and Wiston.
269. Pejovic, S., Dallago, B. & Mittone, L. (1996). The Market for Institutions Versus The Strong Hand of The State. In Dallago, B. (ed.) *Economic Institutions, Market and Competition* (pp. 111–126). Cheltenham: Edward Elgar.
270. Peters, Hans R. (1993). *Einführung in die Theorie der Wirtschaftssysteme*. Munchen: Oldenbourg Verlag.
271. Platje, J. (2008). “Institutional capital” as a factor of sustainable development – the importance of institutional equilibrium. *Technological and Economic Development: Baltic Journal on Sustainability*. 14 (2), 144–150.

272. Pryor, F.L. (1985). *A guidebook to the comparative study of economic systems*. Cambridge: Cambridge University Press.
273. Przeworski, A. (1999). *Minimalist Conception of Democracy: A Defense*. In I.Shapiro, & C.Hacker-Cordon (eds.) *Democracy's Value*. Cambridge: Cambridge University Press.
274. Pustoviit, R., Kuklin, O., Kryvoruchko, M. (2019). *Correlation of the institutional environment of Ukraine with economic development and European integration processes* (pp. 194–216). In Bezpartochnyi M. (ed.). *Strategies for sustainable socio-economic development and mechanisms their implementation in the global dimension*. Sofia: VUZF Publishing House “St.Grigorii Bogoslov”.
275. Rosefielde, S. (2002). *Comparative Economic Systems: Culture, Wealth and Power in the 21st Century*. Chichester: Wiley-Blackwell.
276. Rostow, W. (1960). *The Stages of Economic growth. A Non-Communist Manifesto*. New York: Cambridge University Press.
277. Samuelson, Paul A. & Nordhaus, William D. (2009). *Economics*. Boston: McGraw-Hill/Irwin (19th ed.).
278. Scharmer, O. (2017). Eight Institutional Innovations that Could Update the Economic System. *The Guardian*. Retrieved from: <https://www.theguardian.com/sustainable-business/2014/sep>
279. Schmoller, G. (1900). *Grundriss der allgemeinen Volkswirtschaftslehre*. Berlin: Duncker & Humblot.
280. Schotter A. (1981). *The Economic Theory of Social Institutions*. New York: Cambridge University Press.
281. Schumpeter, Joseph A. (2008). *Capitalism, Socialism, and Democracy*. New York: Harper Perennial Modern Thought.
282. Searle J. (2003). What is an institution? *Journal of institutional economics*, 1, 1–22.
283. Somashekar, N.Thi (2003). *Development and Environmental Economics*. New Age International Publishers.
284. Stanfield, J.R.. (1999). The scope, method, and significance of original institutional economics. *Journal of Economic Issues*, 33(2), 231–255.

285. Stein, Howard (2008). *Beyond the World Bank Agenda: An Institutional Approach to Development*. Chicago: University of Chicago Press.
286. Szabo, K.Z., Soltes, M. & Herman, E. (2013). Innovative capacity & performance of transition economies: comparative studies at the level of enterprises. *Ekonomika a Management*, 1, 52–68.
287. The Heritage Foundation (2021). Index of Economic Freedom: Property Rights 2004–2018. Retrieved from <https://www.heritage.org/index>
288. The Reforms Guide (2021) Матеріали офіційного сайту. Відновлено з <http://reformsguide.org.ua/ua/analytics>
289. The World Bank (2021). Doing Business 2004–2018. Retrieved from <https://www.doingbusiness.org/en/data>
290. Toffler, A. (1980). *The Third Wave*. New York: Bantam Books.
291. Transparency International (2021). The Corruption Perception Index 2004–2019. Retrieved from <https://www.transparency.org/en/cpi>
292. United Nations Development Programme (2021). The Human Development Index 2004–2018. Retrieved from <http://hdr.undp.org/en/content/human-development-index-hdi>
293. Veblen, T. (1919). *The place of science in modern civilization*. New York: Routledge.
294. WIPO, Cornell University, INSEAD (2021). Global Innovation Index. Retrieved from <https://www.globalinnovationindex.org>
295. World Bank Group (2021). Country Data Reports 2004–2020. Відновлено з <https://www.worldbank.org/>
296. World Economic Forum (2021). The Global Competitiveness Report 2004–2018. Retrieved from <https://www.weforum.org>
297. World Values Survey Association (2021). Official website materials. Retrieved from www.worldvaluessurvey.org

Додаток А

Таблиця А.1

Дослідження ролі інституцій в економічних системах (у працях зарубіжних та вітчизняних вчених)

Характер інституцій	Особливості прояву	Форми прояву	Прихильники
Обмежувальні	Мають більш екзогенний характер; спрямовані на те, щоб економічна система знаходилась у певних “рамках”	1. Контроль індивідуальних і суспільних дій; розмежування дозволеного і забороненого; важливість примусу	Дж.Коммонс, Дж.Стенфілд, Г.Шмолер, Дж.Роулз, Т.Еггертсон, Р.Нельсон, Д.Норт, В.Каспер, М.Страйт, А.Олейник, А.Шаститко, Я.Кузьмінов, Р.Нурєєв, В.Дементьєв, О.Яременко ¹
		2. Обмеження як наслідок констатації або визнання певних положень або ознак	С.Кроуфорд, Е.Остром, Дж.Серль ²
Спрямовувальні	Мають радше ендогенний характер; створюють потенційні вектори руху для економічної системи	1. Орієнтири, шаблони, типові форми та стійкі звичаї поведінки у певній системі	Т.Веблен, В.Мітчелл, У.Гамільтон, Дж.Ходжсон, К.Поланьї, Дж.Гелбрейт, Е.Богардус, Ч.Кулі, Е.Фуруботн, Р.Ріхтер, Дж.Кемпбелл, Дж.Нуджент, М.Наблі, А.Гриценко, В.Тарасевич, Г.Пилипенко, Н.Литвиненко ³
		2. Мотиваційні механізми; створення стимулів	О.Вільямсон, Д.Аджемоглу, П.Кейзер, В.Якубенко, Р.Пустовійт ⁴
		3. Згода сторін як результат регулярної взаємодії; елемент рівноваги у теорії ігор	М.Аокі, А.Грейф, Е.Шоттер ⁵

Джерело: складено автором на основі праць вчених ^{1,2,3,4,5}

Еволюція історичних форм парадигми інституціоналізму

Етапи розвитку	Складові	Представники
Предтеча (XIX ст.)	1. Німецька історична школа	В.Рошер, Б.Гільдебранд, Г.Шмолер, Л.Брентано ¹
	2. Англійський соціал-реформізм	Дж.Ст.Міллер ²
	3. Філософія американського прагматизму	Ч.Пірс, В.Джеймс, Дж.Дьюї ³
Традиційний інституціоналізм (~ 1900–1930-і рр., ~ з 1980-х і до сьогодні)	1. “Старий” інституціоналізм	Т.Веблен, Дж.Коммонс, В.Мітчелл ⁴
	2. “Нове крило” традиційного інституціоналізму	Дж.Ходжсон, У.Семюелс, Дж.Стенфілд, У.Даггер ⁵
Теорії інституційної трансформації капіталізму та дослідження історичних тенденцій і моделей розвитку (~1930-1960-і рр.)	1. Теорії інституційної трансформації капіталізму	Дж.Бернхем, Т.Ніколс, П.Друкер, Г.Мінз, А.Берлі, Дж.М.Кларк, С.Кузнець, К.Боулдінг, М.Сальвадорі, Ф.Перру, Ж.Фурастьє, Р.Арон, Е.Гауглер ⁶
	2. Технократичні теорії нового індустріального та постіндустріального суспільства	Дж.Гелбрейт, У.Ростоу, Д.Белл, Е.Тоффлер, Ж.Елльюль ⁷
Новий (нео-) інституціоналізм (~ 1960-і рр. та до сьогодні)	1. Теорії прав власності, суспільного вибору, нової економічної історії, інституційних змін	Р.Коуз, О.Вільямсон, А.Алчіан, А.Оноре, Г.Демсец, Дж.Б'юкенен, К.Ерроу, Г.Таллок, Д.Норт, Р.Фогель ⁸
	2. Інституційна теорія “на нових засадах”	Л.Тевено, О.Фаворо, Ф.Емар-Дюверне, Дж.Неш, С. Лафейє, О.Моргенштерн та Дж. фон Нейман, Е.Шоттер, Г.Саймон ⁹
Подальша диверсифікація і спеціалізація наукових інтересів. Зближення традиційного та нового інституціоналізму (сьогодення)	Концепції еволюції та змін, розходження траєкторій розвитку різних країн, причин їх багатства і бідності, якості інституцій, аналізу індивідуальних і колективних дій, правового середовища і контрактів нової політичної економії	Д.Аджемоглу, С.Джонсон, Дж.Робінсон, Д.Родрік, М.Шерлі, Т.Беслі, М.Перссон, Р.Ла Порта, Ф.Лопез-де-Сіланес, Р.Вішна, Р.Левін, Т.Бек, А.Алесіна, П.Джуліано, Р.Адкіссон, О.Харт, Б.Хольфстрем та ін. ¹⁰

Джерело: складено автором на основі праць вчених^{1,2,3,4,5,6,7,8,9,10}; Тарасевич & Петруня, 2013; Базилевич, 2005; Гайдай, 2013; Cassey & Lloyd, 2018

Додаток В

Таблиця В.1

Еволюція теоретично-методологічних засад дослідження інституційних змін

Концепція	Представники	Основні категорії та ідеї
Предтеча еволюційної та інституційної теорій змін	Т.Веблен, Й.Шумпетер ¹	Інтерпретація ідеї природного відбору Ч.Дарвіна на прикладі інституцій. Постійні зміни і еволюція інституцій виступають ключем на шляху до досягнення суспільних цілей, котрі впливають з інстинктів. Інноваційно-конкурентний вплив “творчого руйнування”
Еволюційна теорія економічних змін	Р.Нельсон, С.Вінтер, Дж.Ходжсон ²	Проведення біологічних аналогій, підкреслення важливості якісних змін. Відкидання принципів оптимального вибору, орієнтація на усталені “рутинні” алгоритми поведінки з огляду на власні переконання, досвід або конкретні обставини. Ініціація інституційних змін як результат реакції на внутрішні або зовнішні чинники
Загальна теорія інституційних змін	Д.Норт ³	Інституційні зміни як модифікація складових компонентів інституцій. Непересічна роль знань та інформації, котрі з часом впливають на зміну відносних цін на активи та стимулюють їх власників до пошуку вигідніших режимів їх використання
Концепції ієрархії та механізмів перебігу інституційних змін	Е.Остром, К.Бокманн, Р.Сагден, Дж.Роланд, Дж.Кемпбелл ⁴	Дослідження співвідношень формальних і неформальних норм в процесах інкрементних і радикальних змін, виокремлення ієрархії інституцій
Теорія залежності від траєкторії попереднього розвитку	К.МакДермотт, П.Кеннеді, О.Сухарєв, М.Д’єліц, С.К’юак ⁵	Детермінованість теперішнього стану економічної системи минулими тенденціями та особливостями її розвитку. Розробка варіантів інституційних змін, спрямованих на пом’якшення такої залежності.
Теорія змін в контексті інклюзивних та екстрактивних інституцій	Д.Аджемоглу, Дж.Робінсон ⁶	Ключ до успішного економічного розвитку у довгостроковому періоді полягає у створенні та підтримці інклюзивних інституцій, котрі сприяють демократичнішому та ширшому розподілу влади, прав і повноважень, а також стосуються обмеження можливостей до узурпаційної або екстрактивної поведінки

Джерело: складено автором на основі праць вчених ^{1,2,3,4,5,6}

Таблиця В.2

Типологія траєкторій розвитку інституцій

	Бездіяльність	Спорадична дія	Систематична дія
Виникнення	+		
Становлення		+	
Масове використання			+
Заміщення		+	
Зникнення	+		

Джерело: Аузан, 2011

Додаток Д

Таблиця Д.1

Динаміка приватизованих підприємств в Україні (внутрішніми та зовнішніми інвесторами), 1992–2013 рр., % від кількості первинно державних

Рік	% приватизованих	% приватиз. внутр. інвесторами	% приватиз. зовн. інвесторами	% державних
1992	0	0	0	100
1993	0	0	0	99
1994	8	8	0	92
1995	18	18	0	82
1996	31	31	0	69
1997	50	50	0	50
1998	68	67	1	32
1999	67	66	1	33
2000	69	68	1	31
2001	68	67	1	32
2002	68	67	1	32
2003	69	67	2	31
2004	68	66	2	32
2005	67	64	3	33
2006	68	66	2	32
2007	68	65	3	32
2008	68	64	4	32
2009	68	64	4	32
2010	67	63	4	33
2011	67	63	4	33
2012	68	64	4	32
2013	68	64	4	32

Джерела: Brown, David, Shpak, et al., 2015

Примітка: з 2014 року дані щодо відповідних показників відсутні

Таблиця Д.2

Конкурентні характеристики українських підприємств, що діяли в умовах різних ринкових структур, % у заг. обсязі реалізованої продукції, 2006–2015 рр.

Рік	Монополізовані ринки	Олігополістичні ринки	Ринки з ознаками домінування	Ринки із конкурентною структурою
2006	7,3	9,6	23,6	59,5
2007	6,7	14,4	25,8	53,1
2008	5,7	12	25,6	56,7
2009	6,5	16,6	22,6	54,3
2010	8,5	12,5	30,7	48,3
2011	7,2	15,4	27,6	49,8
2012	7,2	17,7	25,9	49,2
2013	7,5	16,9	29,9	45,7
2014	12	16	25	47
2015	9,8	16,7	30,8	42,7

Джерело: Антимонопольний комітет України

Примітка: з 2016 року дані щодо відповідних показників відсутні

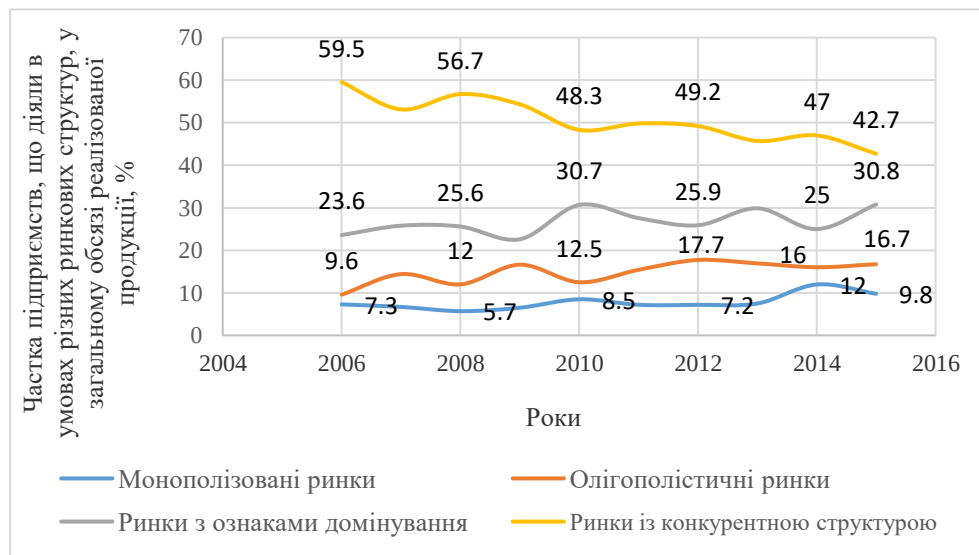


Рис. Д.1. Конкурентні характеристики українських підприємств, що діяли в умовах різних ринкових структур, % у заг. обсязі реалізованої продукції, 2006–2015 рр.

Джерело: Антимонопольний комітет України

Таблиця Д.3

Інноваційна активність вітчизняних промислових підприємств, 2000–2019 рр.,
% від загальної кількості

Рік	Частка інноваційних підприємств у загальній к-ті промислових	Частка підприємств, що впроваджували інновації у загальній к-ті промислових	Частка реалізованої інноваційної продукції в загальному обсязі промислової
2000	18,0	14,8	9,4
2001	16,5	14,3	6,8
2002	18,0	14,6	7,0
2003	15,1	11,5	5,6
2004	13,7	10,0	5,8
2005	11,9	8,2	6,5
2006	11,2	10,0	6,7
2007	14,2	11,5	6,7
2008	13,0	10,8	5,9
2009	12,8	10,7	4,8
2010	13,8	11,5	3,8
2011	16,2	12,8	3,8
2012	17,4	13,6	3,3
2013	16,8	13,6	3,3
2014	16,1	12,1	2,5
2015	17,3	15,2	1,4
2016	18,9	16,6	дані відсутні
2017	16,2	14,3	0,7
2018	16,4	15,6	0,8
2019	15,8	13,8	1,3

Джерело: Державна служба статистики

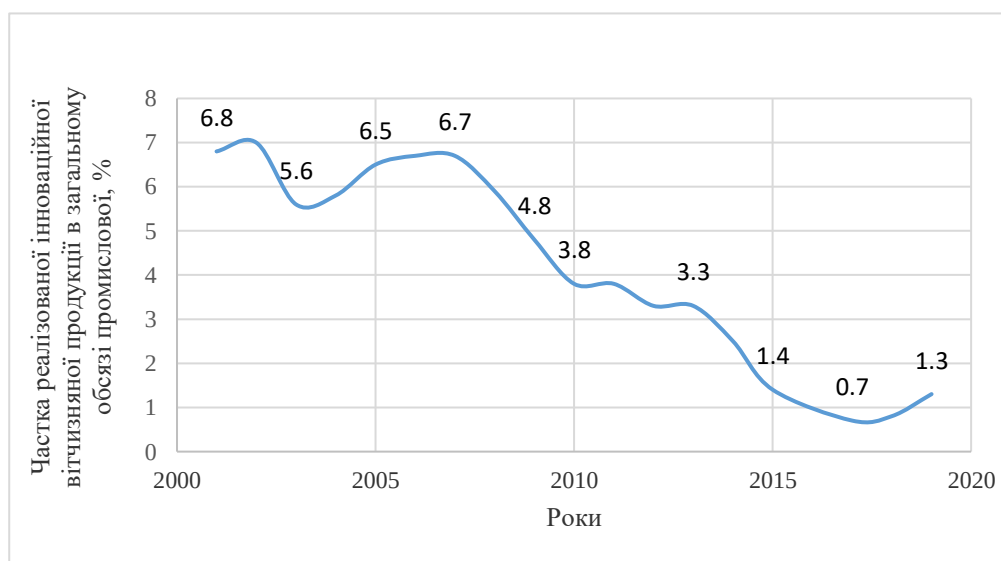


Рис. Д.2. Частка реалізованої інноваційної вітчизняної продукції в загальному обсязі промислової, %, 2000–2019 рр.

Джерело: Державна служба статистики

Додаток Е

Таблиця Е.1

Динаміка індексу економічної свободи (“Права власності”) та показника
 “Захист прав міноритарних інвесторів” в економіці України, 2004–2019 рр.

Рік	Індекс економічної свободи (“Права власності”) *	Захист прав міноритарних інвесторів **
2004	30	2,7
2005	30	2,7
2006	30	3,7
2007	30	3,7
2008	30	3,7
2009	30	4,7
2010	30	4,7
2011	30	4,7
2012	30	4,7
2013	30	4,3
2014	30	4,8
2015	20	5,3
2016	25	5,7
2017	41,4	5,5
2018	41	5,8
2019	47,5	6,8

*максимальне значення індикатора становить 100 балів

**максимальне значення показника становить 10 балів

Джерела: The Heritage Foundation; The World Bank

Таблиця Е.2

Динаміка індексів врахування громадської думки та підзвітності влади, ефективності уряду, політичної стабільності та верховенства права в економіці України, 1996–2019 рр. *

Рік	Врахування громадської думки та підзвітність влади	Ефективність уряду	Політична стабільність	Верховенство права
1996	2,18	1,83	2,35	-
1997	-	-	-	-
1998	2,26	1,62	2,38	-
1999	-	-	-	-
2000	1,89	1,8	2,09	1,39
2001	-	-	-	-
2002	1,98	1,88	2,2	1,69
2003	1,91	1,92	2,14	1,72
2004	1,83	1,9	2,03	1,74
2005	2,21	1,86	2,21	1,72
2006	2,55	2,01	2,46	1,7
2007	2,56	1,83	2,67	1,77
2008	2,59	1,78	2,54	1,82
2009	2,56	1,67	2,2	1,74
2010	2,42	1,72	2,51	1,69
2011	2,37	1,68	2,43	1,68
2012	2,22	1,92	2,41	1,72
2013	2,18	1,85	1,72	1,7
2014	2,36	2,09	0,48	1,71
2015	2,41	1,98	0,54	1,69
2016	2,51	1,93	0,64	1,73
2017	2,51	2,04	0,63	1,79
2018	2,49	2,08	0,64	1,78
2019	2,56	2,2	0,98	1,8

*значення індексів змінюються від 0 до 5 балів (де “0” – мінімальне значення індексу)

Джерело: The World Bank

Таблиця Е.3

Динаміка показників інвестиційної, фінансової та торговельної свобод, світового індексу конкурентоспроможності, а також частки сільського й лісового господарств та рибальства як % ВВП у вітчизняній економіці, 2004–2019 рр.

Рік	Інвестиційна свобода *	Фінансова свобода *	Торговельна свобода *	Світовий індекс конкуренто- спроможності **	Сільське й лісове господарство та рибальство, % ВВП
2004	30	50	74,4	3,27	10,83
2005	30	50	76,2	3,3	9,19
2006	30	50	77,2	3,89	7,57
2007	30	50	77,2	3,98	6,58
2008	30	50	82,2	4,09	6,88
2009	30	40	84	3,95	7,21
2010	20	30	82,6	3,9	7,45
2011	20	30	85,2	4	8,2
2012	20	30	84,4	4,14	7,82
2013	20	30	84,4	4,05	8,79
2014	20	30	86,2	4,14	10,16
2015	15	30	85,8	4,03	12,06
2016	20	30	85,8	4	11,73
2017	25	30	85,9	4,11	10,23
2018	35	30	81,1	57,03 ***	10,1
2019	35	30	75	56,99 ***	9,01

*максимальне значення показника становить 100 балів

**максимальне значення індексу становить 7 балів

***максимальне значення індексу становить 100 балів

Джерела: The Heritage Foundation, The World Bank; World Economic Forum

Таблиця Е.4

Динаміка вітчизняної економіки у контексті глобального інноваційного індексу та показника високотехнологічної експортної продукції як % від заг. обсягу в економіці України, 1996–2019 рр.

Рік	Високотехнологічна експортна продукція, % від заг. обсягу експорту	Глобальний Інноваційний Індекс*
1996	3,89	-
1997	4,37	-
1998	5,1	-
1999	4,38	-
2000	5,23	-
2001	4,6	-
2002	4,86	-
2003	6,92	-
2004	6,3	-
2005	3,72	-
2006	3,4	-
2007	3,65	22,4
2008	3,29	27,7
2009	5,55	30,6
2010	4,34	30,6
2011	4,99	35,01
2012	6,91	36,1
2013	6,71	35,78
2014	7,53	36,26
2015	8,52	36,45
2016	7,22	35,72
2017	6,25	37,62
2018	5,41	38,52
2019	-	37,4

*максимальне значення показника становить 100 балів

Джерела: The World Bank; WIPO, Cornell University & INSEAD

Таблиця Е.5

Динаміка відвідування культурних заходів в Україні, 1991–2017 рр.

Рік	Кількість глядачів на виставах, млн. осіб	Кількість слухачів на концертах, млн. осіб	Кількість відвідувачів музеїв, млн. осіб	Кількість глядачів на кіносеансах, млн. осіб
1991	15,0	12,6	20,8	416
1992	15,1	9,6	16,3	211
1993	12,4	10	18	127
1994	10,2	6,6	18,2	56
1995	8,3	7,3	17,4	36
1996	6,9	4,8	16,5	14
1997	5,6	4,2	14,9	7
1998	5,6	3,5	14,8	5
1999	5,6	3,9	15,0	5
2000	5,7	3,8	16,0	6
2001	5,9	4,6	17,1	7
2002	6,2	6,6	17,5	9
2003	6,1	4,0	17,6	10
2004	6,0	4,9	18,5	10
2005	6,2	4,4	18,9	10
2006	6,3	4,1	20,2	12
2007	6,6	4,2	21,1	18
2008	7,0	4,0	21,9	11
2009	6,2	3,8	20,8	11
2010	6,6	4,2	21,7	9
2011	6,7	4,1	21,8	15
2012	6,7	4,6	22,4	16
2013	6,9	4,6	22,3	14
2014	5,4	2,4	14,2	11
2015	5,6	2,5	15,1	11
2016	5,8	2,6	15,8	-
2017	6,2	2,8	16,4	-

Джерело: Державна служба статистики

Таблиця Е.6

Динаміка показника розкриття інформації бізнесом, індексу сприйняття корупції та індексу людського розвитку в економіці України, 1995–2019 рр.

Рік	Ступінь розкриття інформації бізнесом *	Індекс сприйняття корупції **	Індекс людського розвитку ***
1995	-	-	0,664
1996	-	-	0,661
1997	-	-	0,663
1998	-	28	0,665
1999	-	26	0,667
2000	-	15	0,671
2001	-	21	0,681
2002	-	24	0,689
2003	-	23	0,699
2004	1	22	0,706
2005	1	26	0,715
2006	1	28	0,721
2007	1	27	0,729
2008	1	25	0,733
2009	4	22	0,727
2010	4	24	0,733
2011	4	23	0,738
2012	4	26	0,743
2013	4	25	0,745
2014	4	26	0,748
2015	4	27	0,743
2016	6	29	0,746
2017	7	30	0,751
2018	8	32	0,75
2019	8	30	0,75

*максимальне значення показника становить 10 балів

**максимальне значення індексу становить 100 балів

***максимальне значення показника становить 1 бал

Джерела: The World Bank, Transparency International; United Nations

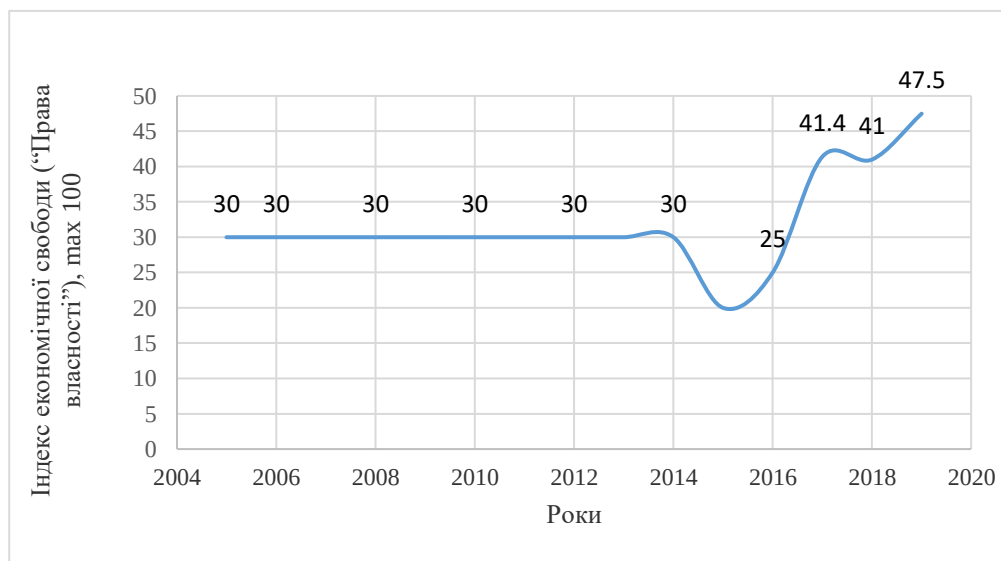


Рис. Е.1. Динаміка індексу економічної свободи ("Права власності") в економіці України, 2004–2019 рр.

Джерело: The Heritage Foundation

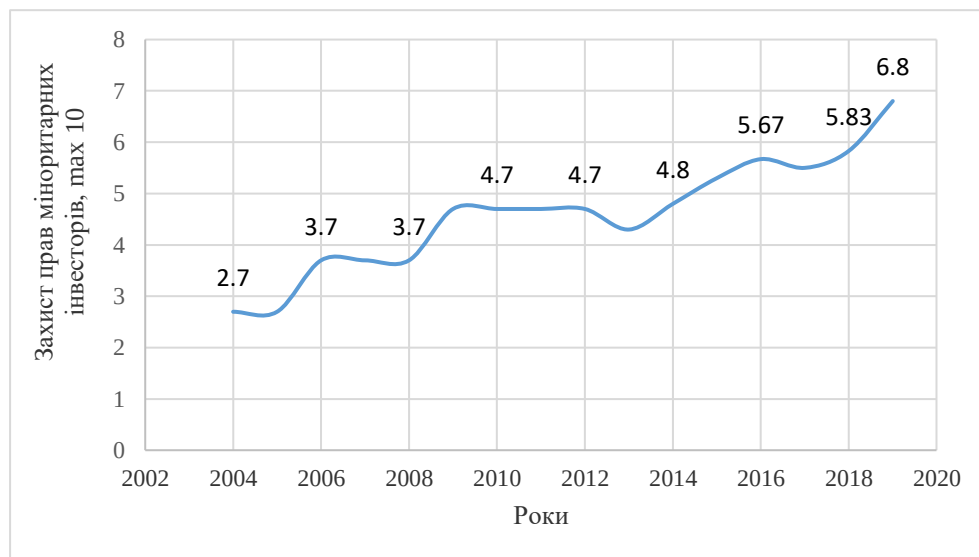


Рис. Е.2. Динаміка показника "Захист прав міноритарних інвесторів" в економіці України, 2004–2019 рр.

Джерело: The World Bank

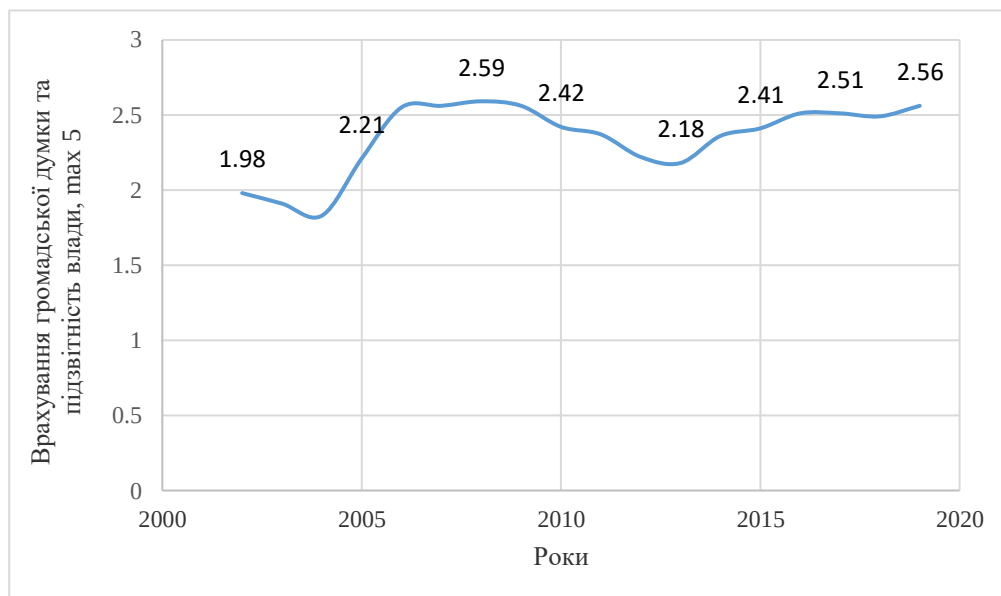


Рис. Е.3. Динаміка показника “Враховання громадської думки та підзвітність влади” в економіці України, 2004–2019 рр.

Джерело: The World Bank

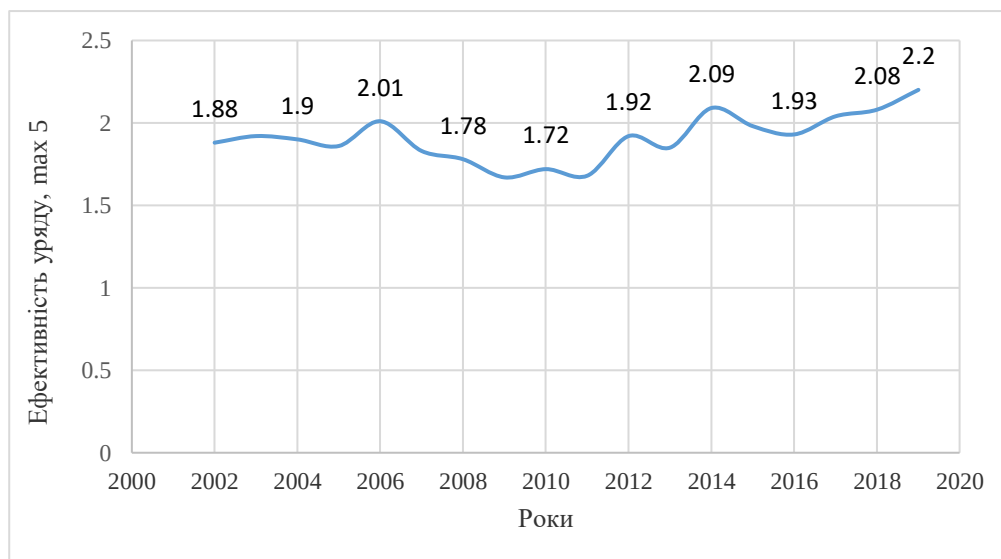


Рис. Е.4. Динаміка індексу “Ефективність уряду” в економіці України, 2004–2019 рр.

Джерело: The World Bank

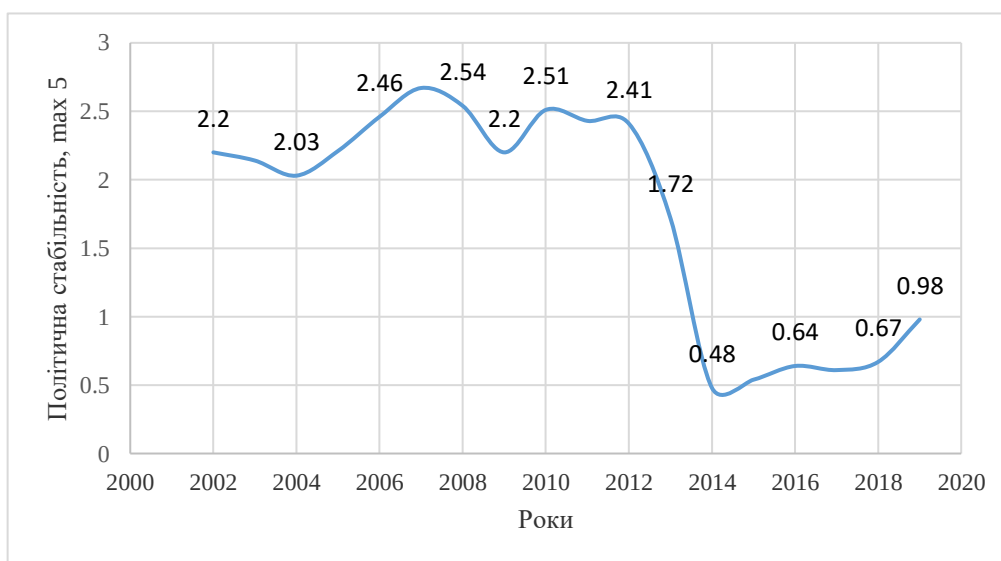


Рис. Е.5. Динаміка індексу «Політична стабільність» в економіці України, 2004–2019 рр.

Джерело: The World Bank

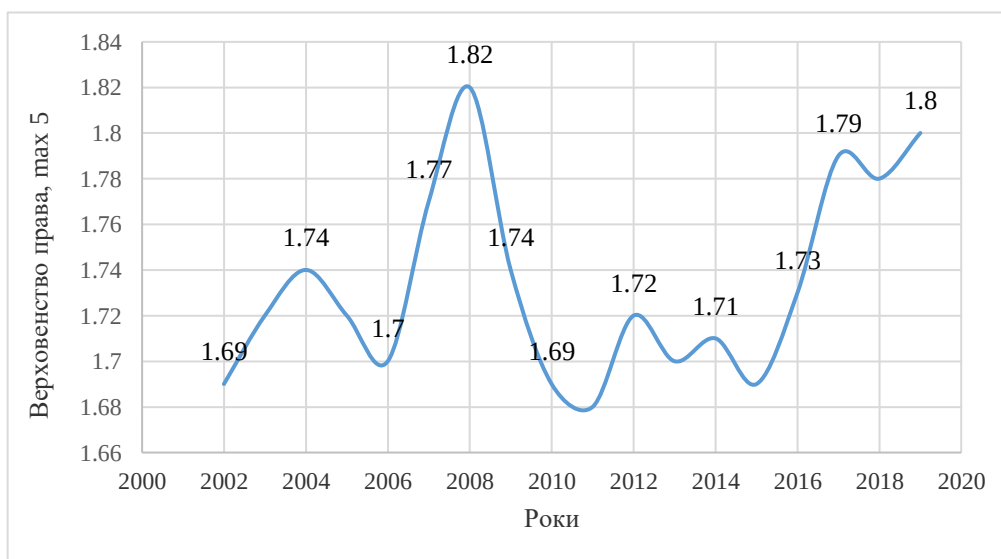


Рис. Е.6. Динаміка показника «Верховенство права» в економіці України, 2004–2019 рр.

Джерело: The World Bank

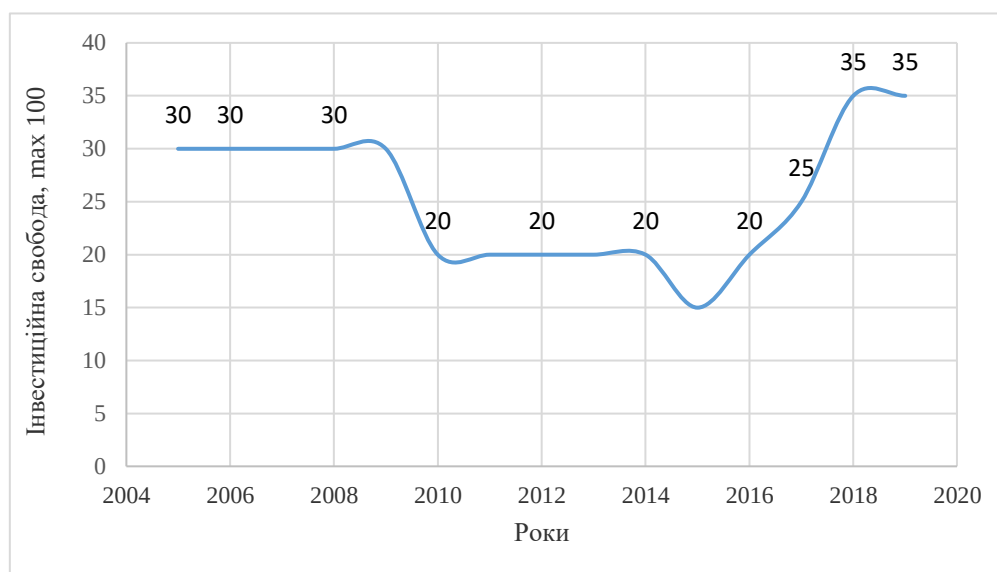


Рис. Е.7. Динаміка показника “Інвестиційна свобода” в економіці України,
2004–2019 рр.

Джерело: The Heritage Foundation

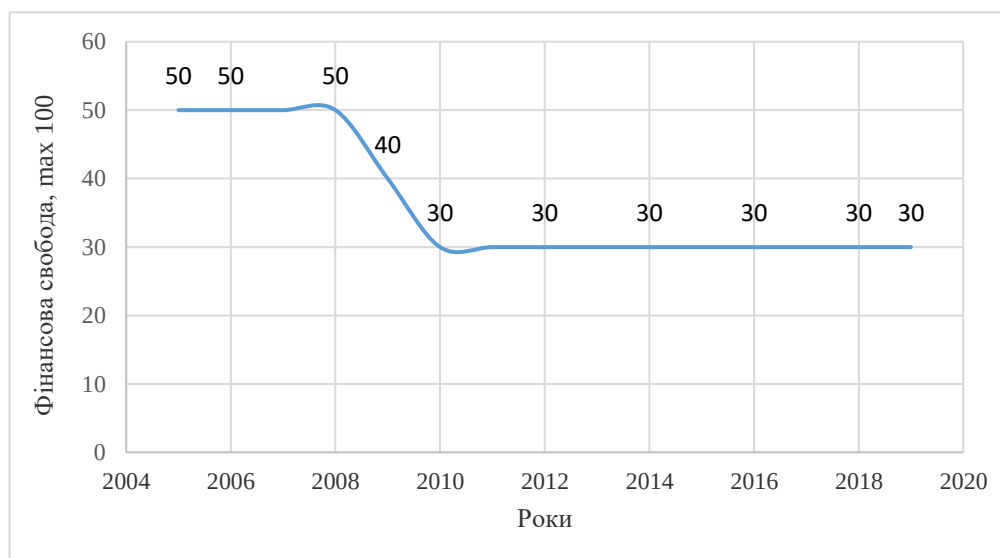


Рис. Е.8. Динаміка показника “Фінансова свобода” в економіці України,
2004–2019 рр.

Джерело: The Heritage Foundation

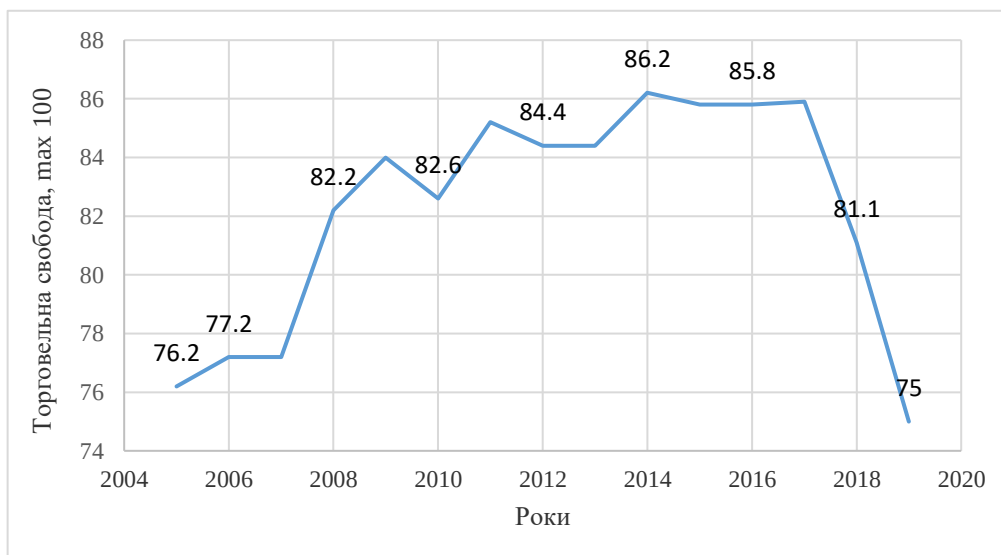


Рис. Е.9. Динаміка показника “Торговельна свобода” в економіці України, 2004–2019 рр.

Джерело: The Heritage Foundation

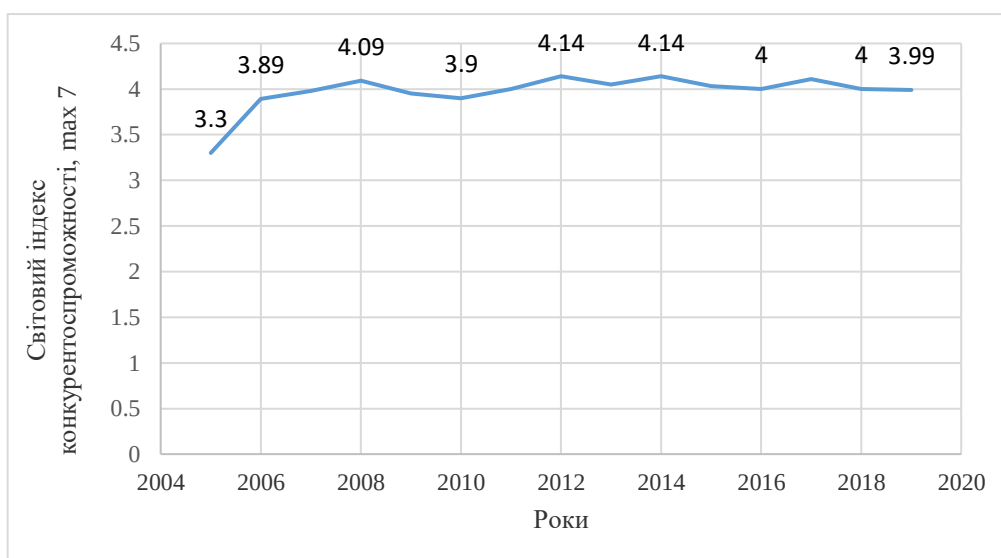


Рис. Е.10. Динаміка світового індексу конкурентоспроможності щодо економіки України, 2004–2019 рр.

Джерело: The World Bank

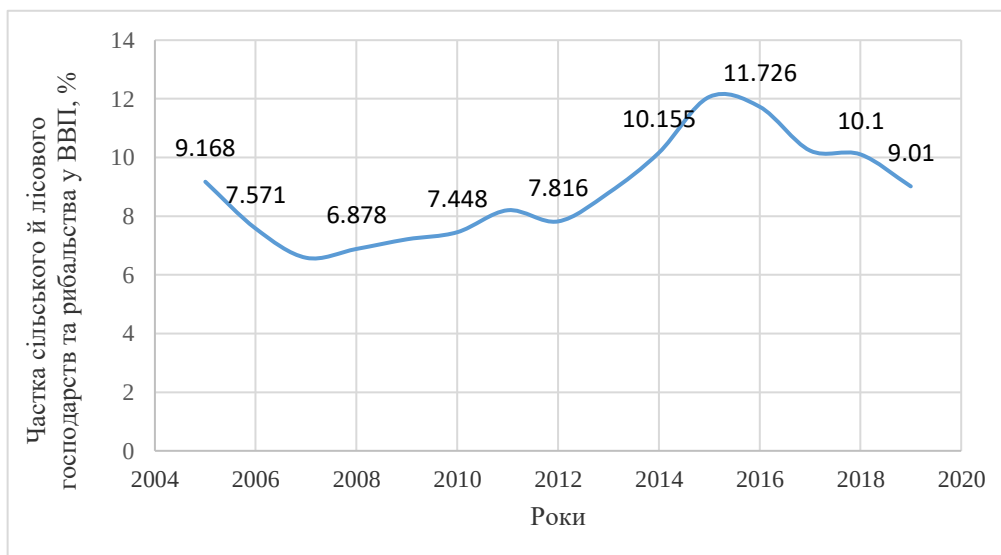


Рис. Е.11. Динаміка сільського й лісового господарств та рибальства як % ВВП в економіці України, 2004–2019 рр.

Джерело: The World Bank

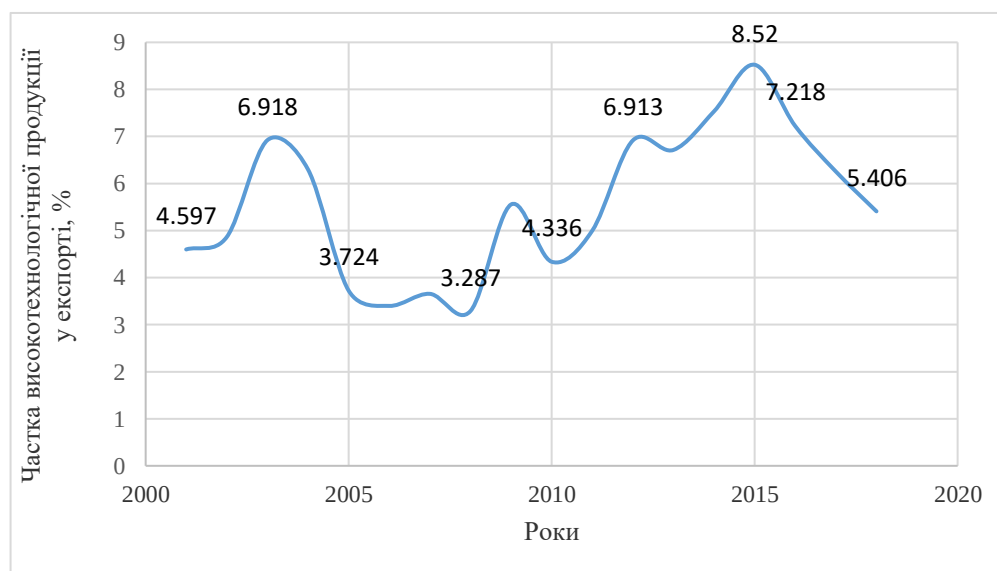


Рис. Е.12. Динаміка високотехнологічної продукції у експорті як % від загального обсягу експорту в економіці України, 2004–2019 рр.

Джерело: The World Bank

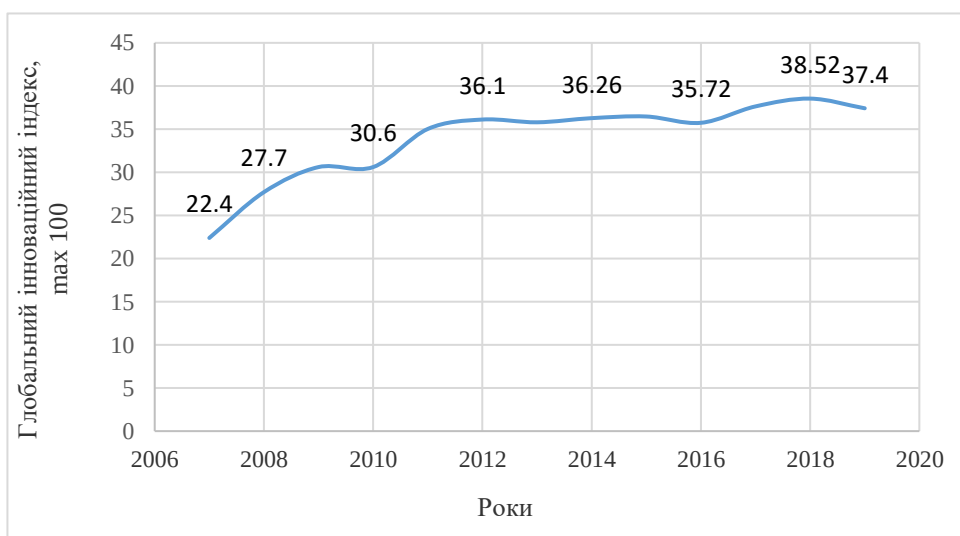


Рис. Е.13. Динаміка глобального інноваційного індексу щодо економіки України, 2007–2019 рр.

Джерело: WIPO, Cornell University & INSEAD

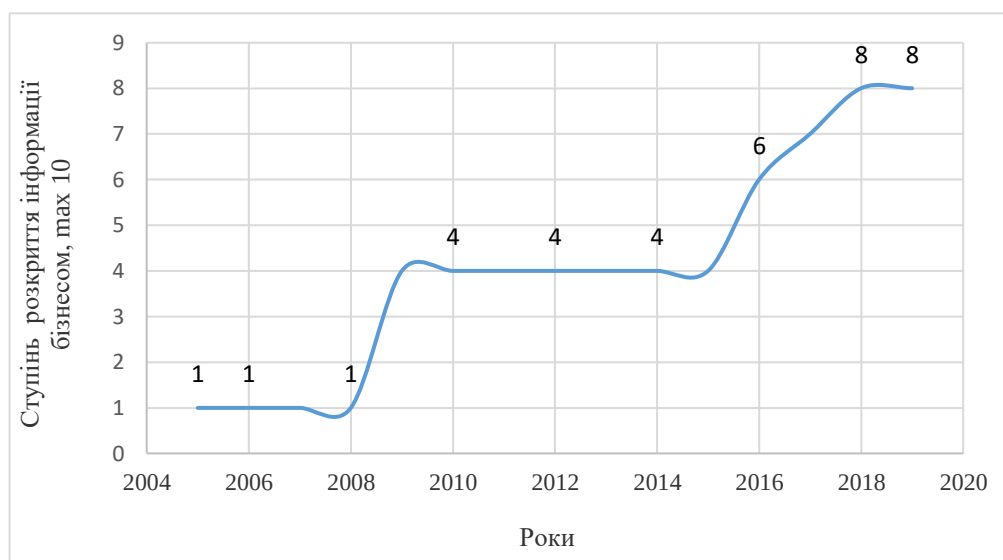


Рис. Е.14. Динаміка показника “Ступінь розкриття інформації бізнесом” у вітчизняній економіці, 2004–2019 рр.

Джерело: The World Bank

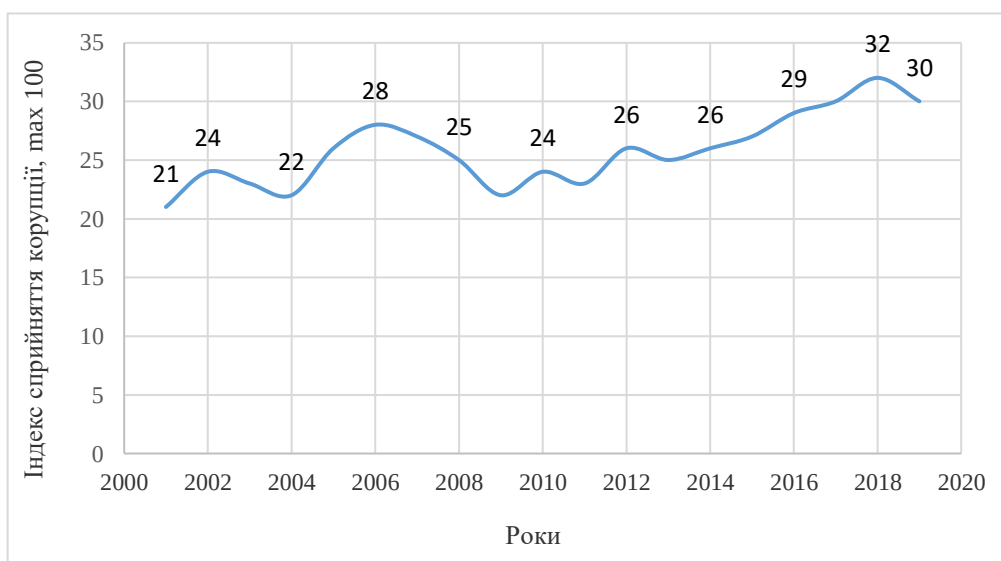


Рис. Е.15. Динаміка індексу сприйняття корупції в економіці України, 2004–2019 рр.

Джерело: Transparency International

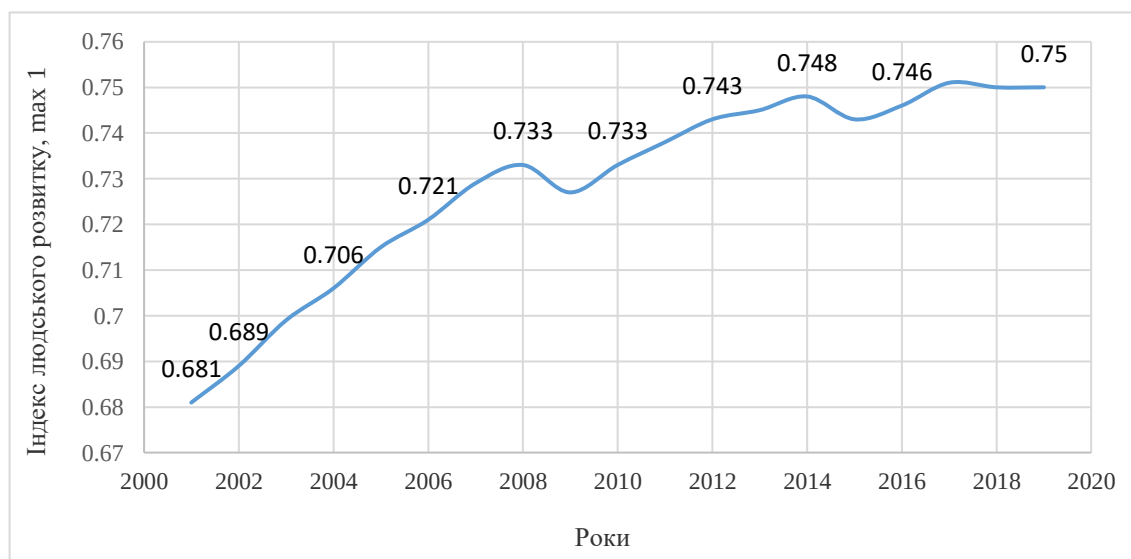


Рис. Е.16. Динаміка індексу людського розвитку у вітчизняній економіці, 2004–2019 рр.

Джерело: United Nations Development Programme

СПИСОК ПУБЛІКАЦІЙ ЗДОБУВАЧА

Наукові праці, в яких опубліковані основні наукові результати дисертації:

1. Саловський, О.Б. (2020). Комплексна оцінка розвитку інституцій національної економіки: порівняльний аналіз країн Центральної та Східної Європи. *Evropský časopis ekonomiky a managementu*, 6 (5), 6–13.
2. Саловський, О.Б. (2020). Державна політика реформування інституційної системи України. *Науковий вісник НЛТУ України*, 30(2), 66–71.
3. Саловський О.Б. (2019). Трансформація української господарської системи у розрізі інституцій власності, влади, конкуренції, інновацій та цінностей. *Вісник Львівського університету. Серія Економічна*, 1(57), 271–281.
4. Саловський, О.Б. (2019). Історія розвитку парадигми інституціоналізму. *Історія народного господарства та економічної думки України*, 52, 49–71
5. Саловський, О.Б. (2018). Інституційні зміни на шляху до добробуту: аналіз механізму, типів та особливостей. *Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки*, 5(1), 227–234.
6. Саловський, О.Б. (2018). Еволюція поняття "інституції" в економічній науці. *Формування ринкової економіки в Україні*, 40, 189–195.

Наукові праці, які засвідчують апробацію матеріалів дисертації:

7. Саловський О.Б. (2016) Інституційні виклики системної трансформації економіки України в ХХІ столітті. *Міжнародна науково-практична конференція студентів, аспірантів та молодих вчених “Шевченківська весна 2016: Економіка”*. – Київ: Київський національний університет імені Тараса Шевченка, 135–136.
8. Саловський О.Б. (2017) Еволюція ключових інституцій командно-адміністративної економіки під час переходу до ринку. *Матеріали XXIV-тої*

- міжнародної наукової конференції студентів, аспірантів та молодих учених “Актуальні проблеми функціонування господарської системи України”. Львів: Львівський національний університет імені Івана Франка, 121–122.
9. Саловський О.Б. (2018) Види та функції інституцій: сучасне трактування. *Актуальні проблеми сучасної науки: збірник тез доповідей міжнародної науково-практичної конференції*. Київ: Міжнародний центр науки і досліджень, 36–38.
 10. Саловський О.Б. (2018) Шляхи подолання залежності від траєкторії попереднього розвитку. *Фінансові аспекти розвитку держави, регіонів та суб’єктів господарювання: сучасний стан та перспективи: збірник матеріалів IV міжнародної науково-практичної конференції*. Одеса: Одеський національний університет імені Мечникова, 85–86.
 11. Саловський О.Б. (2019) Особливості генези ринку інституцій в Україні. *Матеріали XXVI міжнародної наукової конференції студентів, аспірантів та молодих учених “Актуальні проблеми функціонування господарської системи України”*. Львів: Львівський національний університет імені Івана Франка, 94–95.
 12. Саловський О.Б. (2020) Інституційні рамки здійснення інновацій в Україні. *Міжнародна науково-практична конференція студентів, аспірантів та молодих вчених “Шевченківська весна 2020. Сучасні виклики для економіки”*. Київ: Київський національний університет імені Тараса Шевченка, 33–34.
 13. Саловський О.Б. (2020) Теоретичні основи організації інституційних реформ в економіці. *Матеріали XXVII міжнародної наукової конференції студентів, аспірантів та молодих учених “Актуальні проблеми функціонування господарської системи України”*. Львів: Львівський національний університет імені Івана Франка.

ВІДОМОСТІ ПРО АПРОБАЦІЮ РЕЗУЛЬТАТІВ ДИСЕРТАЦІЇ

Головні положення дисертації оприлюднені та апробовані XVI-й Міжнародній науково-практичній конференції “Шевченківська весна 2016: Економіка” (5–8 квітня 2016 року, м. Київ), XXIV-й Міжнародній науковій конференції “Актуальні проблеми функціонування господарської системи України” (19–20 травня 2017 року, м. Львів), Міжнародній науково-практичній конференції “Актуальні проблеми сучасної науки” (8–9 червня 2018 року, м. Київ), VI-й Міжнародній науково-практичній конференції “Фінансові аспекти розвитку держави, регіонів та суб’єктів господарювання: сучасний стан та перспективи” (22–23 листопада 2018 року, м. Одеса), XXVI-й Міжнародній науковій конференції “Актуальні проблеми функціонування господарської системи України” (17–18 травня 2019 року, м. Львів), XVIII-й Міжнародній науково-практичній конференції “Шевченківська весна 2020: Сучасні виклики для економіки” (25 березня 2020 року, м. Київ), на підсумкових конференціях викладачів та аспірантів кафедри економічної теорії Львівського національного університету імені Івана Франка (лютий 2018–2021 рр., м. Львів), на засіданні осередку Наукового товариства ім. Шевченка в Канаді (6 грудня 2018 року, м. Едмонтон, Канада).



УКРАЇНА

БІБРСЬКА МІСЬКА РАДА

ПЕРЕМИШЛЯНСЬКОГО РАЙОНУ ЛЬВІВСЬКОЇ ОБЛАСТІ

18.03.2021 № 1035

м. Бібрка

ДОВІДКА

Видана Саловському Остапу Богдановичу, аспіранту кафедри економічної теорії Львівського національного університету імені Івана Франка, про те, що результати його дисертаційної роботи на тему “Інституційний аналіз еволюції економічної системи України”, частково використано у роботі Бібрської міської ради, зокрема враховано окремі пропозиції щодо розвитку територіальних громад та побудови інклюзивних інституцій в рамках підтримки процесів децентралізації.

Бібрський міський голова



Гринус Р.Я.