

типлікативний ефект для всієї економіки в цілому. Оскільки в сучасних економічних умовах відносини фінансово-кредитної залежності набувають загального характеру, чітка специфікація прав власності при лізингу, ліцензування та виважене регулювання лізингового нагромадження сприяють зниженню трансакційних витрат економіки та оптимізації структури виробництва. Тому перспективним напрямком подальших досліджень в сфері лізингу має бути ґрунтовна розробка концепції регулювання лізингового нагромадження, практична реалізація якої буде створювати умови для економічного піднесення.

### Література

1. Внукова Н.В., Ольховиков О.В. Мир лізинга. – Харків: Основа, 1994. – 220с.
2. Хобта В.М., Гайдук В.А. Проблемы и перспективы развития лизинга в Украине. – Донецк: ІЭП НАН України, 2000. – 118с.
3. Лещенко М.И. Основы лизинга. – М.: Финансы и статистика, 2001. – 336 с.
4. Горемыкин В.А. Лизинг. – М.:

ИНФРА, 1997. – 380с.

5. Лукінов І. Про сучасні проблеми економічного розвитку України // Економіка України. – 2002. – №9. – С. 91-94

6. Нуреев Р. Теории развития: новые модели экономического роста // Экономист. – 2000. – №9. – С.144-155

7. Уильямсон О. Экономические институты капитализма. – СПб.: Лениздат, 1996. – 256 с.

8. Коуз Р. Фирма, рынок, право. – М.: Таурис Просперус, 1993. – 243 с.

9. Корнаи Я. Честность и доверие в переходной экономике // Вопросы экономики. – 2003. – №9. – С.4-17

10. Шаститко А. Механизм обеспечения соблюдения правил (экономический анализ) // Вопросы экономики – 2002. – №1. – С.32-49

11. Базалієва Л.В. Особливості формування трансакційних витрат підприємства // Фінанси України. – 2002. – №10. – С.81-83

Статья поступила в редакцию 05.01.2004

**В.В. СТАДНИК,  
Д.Г. ВАНЖУЛА**

*Хмельницький державний університет*

## ІНСТИТУЦІЙНІ ЧИННИКИ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМНИЦТВА У СФЕРІ ПОСЛУГ

Перехід до ринкових умов господарювання створив у нашій країні умови, за яких багато соціально активних індивідів прийняли рішення започаткувати власну справу, стати підприємцями. Однак їх уявлення про те, як потрібно керувати бізнесом, ґрунтувалось швидше на інтуїції, аніж на знаннях методології управління. Досить точно відображає азарт перших підприємців В.Шкода. Він пише: “Підприємництво – це не тільки сфера життя. Це – стиль життя, взагалі – спосіб мислення. Мабуть, найбільш відповідне поняття, яке його характеризує, – “пропозиція”. У цьому слові

таїться звернення до світу. Готовність щось зробити, зробити і запропонувати це іншому. Це – активний пошук того, кого могла б зацікавити моя пропозиція, міг би зацікавити я сам. Бажання знати, чого хоче клієнт. Мобільність, сміливість, впевненість, рішучість ризикувати, постійна готовність, якщо доведеться, розпочати з нуля” [1]. Проте досить швидко “вміння крутитися” виявлялося недостатнім для забезпечення стабільного розвитку бізнесу, особливо коли масштаби діяльності стали перевищувати фізичні можливості підприємця

© В.В. Стадник, Д.Г. Ванжула, 2004

щодо сприйняття значних масивів інформації стосовно тих чи інших аспектів підприємницької діяльності. При цьому явно відчувалася нестача професіоналізму, управлінським діям не була притаманна системність, управлінські рішення здебільшого були зорієнтовані не на перспективу, а на розв'язання оперативних проблем. Наслідки дилетантського підходу до управління даються взнаки: за дослідженнями І. Крючкової [2], сектор малого та середнього бізнесу при зайнятості у ньому більше 46% працездатного населення (за офіційними даними, а з врахуванням прихованих трудових контрактів – і всіх 60%) забезпечив у 2002 р. лише 15,5% випуску продукції та послуг, тобто ефективність використання трудових ресурсів у даному секторі виявилася дуже низькою. Мало того, з усієї кількості суб'єктів малого і середнього бізнесу 22% мають від'ємний або нульовий виробничий результат, а на 27% рівень річного виробництва знаходиться в межах 0,1-30 тис. грн.

Можна по-різному пояснювати наведені цифри. Дискусійність багатьох теоретичних аспектів розвитку малого підприємництва очевидна. Адже підприємництво є динамічним економічним явищем. В окремих країнах на характер функціонування бізнесу впливають і загальні особливості соціально-економічного розвитку, і специфіка економічної моделі. Вони в свою чергу визначаються ментальністю народу, формуються еволюційно, під впливом тих чи інших факторів економічного розвитку.

Проте переважна більшість науковців, що досліджує процес становлення і розвитку підприємництва в Україні, в основному зосереджує свою увагу на аналізі чинників, що впливають на ці процеси з боку зовнішнього середовища, зокрема тих його аспектів, які стосуються створення сприятливих умов ведення бізнесу. Найчастіше звертається увага на необхідність формування ефективних нормативно-правового, організаційного, фінансово-кредитного механізмів, які б, з одного боку, усували адміністративні бар'єри на шляху розвитку підприємництва, а з іншо-

го – створювали сприятливий податковий клімат [3, 4], урізноманітнювали і робили доступнішими форми кредитування тощо [5]. Однак рекомендації цих науковців здебільшого носять загальний характер і не зачіпають глибинних процесів, що формують умови та правила здійснення економічної діяльності.

На нашу думку, більш перспективними з точки зору глибшого осмислення сутності проблем, що гальмують розвиток підприємницької діяльності в Україні, є дослідження, в основу яких покладені інституціональна та неінституціональна економічні концепції (теорії). Серед науковців пострадянського простору, що ведуть активний науковий пошук у вказаному напрямку, слід відзначити російських вчених В. Радаєва [6], Р. Капелюшнікова [7], А. Олейника [8], українських В. Демет'єва [9, 10], М. Йохну [11] та інших. Серед чинників, що досліджуються ними, особливе місце відводиться тим, що формують правила економічної взаємодії ринкових суб'єктів і спрямовані на створення однакових умов для усіх учасників бізнесової діяльності. Цього можна досягти, зокрема, прийняттям Податкового кодексу, який би забезпечив створення для всіх економічних агентів однакових "правил гри" і вивів би значну частину українських бізнесових структур із "тіні", формування цивілізованого фондового ринку і прозорого механізму банкрутства недієздатних фірм, врешті, напрацювання етичних норм і традицій, що встановлюють певні обмеження у діях зацікавлених груп, які, відстоюючи свої інтереси, ставлять їх вище загальнонаціональних і забувають про соціальну відповідальність за наслідки своїх рішень і дій.

Разом з тим їхні дослідження стосуються проблем загальноекономічного характеру і не відображають специфіки конкретних видів бізнесової діяльності. Однак існує певна відмінність між діяльністю потужних підприємств, корпорацій і малих бізнесових структур, особливо тих, що працюють у сфері послуг. Розвиток цієї галузі залежить не лише від формальних правил, що регламентують діяльність

суб'єктів господарювання згідно з чинним законодавством, але і значною мірою від неформальної складової інституційного середовища України, яка включає звичаї, традиції, усталені норми людської поведінки тощо. Зважаючи на це, метою нашого дослідження було виявлення впливу інституційного середовища на діяльність підприємств малого бізнесу, що працюють у сфері послуг.

Статистичні дані, що характеризують динаміку розвитку сфери малого підприємництва в Україні, свідчать про відносно стабільну його структуру, у якій переважає сфера торгівлі. Зокрема, на Поділлі частка таких підприємств складала у 2002 р. 41,6% від загальної кількості проти 18,6% у промисловості [12]. Проте у країнах з розвинутою економікою серед малих підприємств досить значну частку займають фірми, що працюють у сфері послуг. Так, питома вага малого бізнесу в сфері послуг в США складає 66%. Вважається, що легше всього організувати мале підприємство у сфері послуг, відкритій для новаторства та з необмеженими можливостями для отримання високих прибутків. До того ж ця сфера придатна для франчайзингу, тому що для багатьох видів послуг це найменш капіталомісткий спосіб розширення діяльності. У нас же така потенційно приваблива для малого бізнесу сфера діяльності, як надання послуг, розвивається дуже повільно. Так, за офіційними даними [13], у 1998-2002рр. питома вага малих підприємств, що працюють у галузі колективних, громадських та особистих послуг (діяльність у сфері відпочинку, розваг, культури і спорту, прибирання вулиць та переробка відходів, автостоянки, перукарні, прання, громадська діяльність), залишалась незначною і становила близько 3-4%.

Недостатній розвиток сфери послуг в Україні значною мірою можна пояснити інституційними чинниками. Вивчаючи проблеми, з якими стикаються підприємства сфери послуг, необхідно врахувати ментальність українців, які навіть при наявності достатніх коштів відмовляються від споживання деяких послуг. Цьому знач-

ною мірою "сприяє" негативний образ колишньої радянської сфери обслуговування, який залишив сліди у свідомості потенційних споживачів, а також відсутність культури користування послугами (сприйняття їх як невинуватого марнотратства). Низька якість послуг і процесу обслуговування, а також суцільний дефіцит змушували більшість людей вдаватися до натурального господарства, за якого все, що можна, робиться вдома. До цього сьогодні додається зниження загального добробуту населення, що ще більше посилює натуралізацію господарства, в тому числі у галузі побутового обслуговування.

Водночас, незважаючи на певні позитивні зміни у сфері сервісу, зумовлені зокрема появою підприємств нового типу, що працюють за високими стандартами, більшість підприємств, особливо у сфері побутового обслуговування, продовжує працювати у звичному режимі.

При проведенні нами опитувань серед населення м. Вінниці, у якому приймало участь 156 осіб віком 18-76 років, опитувані вказали такі основні причини, з яких вони не звертаються за наданням деяких послуг:

- 16% - низька якість послуг (при цьому вартість послуг їх не цікавила);
- 20% - завищення цін, що, на їх думку, не відповідає якості цих послуг;
- 34% - низька якість обслуговування клієнтів (черги, недодержання строків виконання замовлення, погано облаштовані приміщення, відсутність засобів зв'язку тощо);
- 17% - погане ставлення обслуговуючого персоналу до клієнтів;
- 10% - недотримання санітарно-гігієнічних вимог при наданні послуг (медичні послуги, перукарські, косметичні);
- 3% - недовіра до результативності наданих послуг (медичні послуги, перукарські, косметичні, масажні, спортивні).

Як бачимо, серед вказаних причин значну частину становлять ті, що сформу-

валися на основі певних стереотипів поведінки, характерної для служби сервісу у так званій “радянський” період. Кожний з пересічних громадян середнього віку, звертаючись за наданням тих чи інших послуг, стикався з переліченими вище недоліками сфери вітчизняних послуг. Крім цього, часто трапляються випадки при отриманні послуг від суб’єктів малого бізнесу, коли останні не проводять розрахунки через касові апарати. У разі відсутності касових апаратів факти реалізації послуг не документуються відповідно до вимог діючого законодавства, клієнтам не видаються розрахункові документи (що заважає їм у подальшому звернутись до сервісних служб у разі виявлення недоліків в межах встановленого гарантійного терміну).

Варто при цьому зауважити, що вимоги щодо фіксації акту отримання послуг значна частина клієнтів сервісних підприємств не пред’являє. Це також характерно для нашої ментальності і вважається загальноприйнятною нормою. Навіть навпаки, на прохання клієнта видати квитанцію, працівник фірми може показати здивування – “Невже ви мені не довіряєте?” Поширеність такого явища заохочує “тінізацію” сфери послуг, розміри якої значно більші, ніж у виробничій сфері.

Підсумки розвитку малого бізнесу вкотре примусили державу замислитись над тим, яку віддачу вона отримує від податкових та інших пільг, наданих малому бізнесу. Малий бізнес все гірше виконує навіть соціально-працевлаштувальні функції.

На нашу думку, умови розширення сектору малого бізнесу, і зокрема збільшення обсягу та різноманітності надання послуг на сьогодні в Україні не збалансовані у своїй формальній та неформальній інституційних складових. За словами Нобелівського лауреата в галузі економіки Дугласа Норта, “хоча офіційні правила можуть змінитись за одну ніч унаслідок політичних або юридичних рішень, неофіційні обмеження, пов’язані зі звичаями, традиціями й кодексами поведінки, набагато менше піддаються впливу цілеспрямованої політики” [14, с.59].

Організації та фізичні особи здебільшого дотримуються правил і норм поведінки, закріплених швидше у звичаях, а не у юридичних законах. Останні виконуються лише тоді, коли відповідають приватним інтересам осіб, що вступають у ринкову взаємодію. Зважаючи на те, що для вітчизняної економічної культури у стосунках обміну провідну роль відігравали і продовжують відігравати неформальні відносини, очевидно, що ситуація буде залишатися такою ж і надалі, незважаючи на спроби уряду вивести сектор малого бізнесу із “тіні” численними перевітками або податковими пільгами.

Описані тенденції наводять на думку про те, що за існуючих умов господарювання, які сформувалися в Україні в результаті зіткнення формальних та неформальних інституційних чинників (з одного боку – зміни у нормативно-правовій базі, які поступово формують правове поле для взаємодії між суб’єктами ринку та ними ж і державою у перехідний період, а з іншого – традиції і звичаї, що залишаються домінуючими у системі відносин “державо-громадянин” і націлені на протистояння між ними), подальший розвиток малого підприємництва здійснюватиметься за напівлегальною схемою. І одним лише зменшенням податкового тиску змінити ситуацію на краще не вдасться. Необхідно впливати на весь ланцюжок взаємодії “державо-підприємець”, не забуваючи, що ця взаємодія включає проміжні ланки у особі чиновників, які здійснюють контрольні функції. І їхня ретельність при виконанні цієї функції може бути недостатньою для того, щоб зафіксувати подання підприємцями неправильної інформації щодо результатів своєї діяльності. Більше того, вони самі допомагають її приховувати, будучи у цьому економічно вмотивованими.

Виходячи з вищенаведеного, можна зробити висновок, що проблематика у наданні послуг суб’єктами малого бізнесу є комплексною та складається з: проблем, які існують безпосередньо у малому бізнесі; проблем, які притаманні сфері послуг як окремому виду підприємницької діяльнос-

ті; проблем існування позалегальної діяльності та неформальних відносин.

Отже, активізація розвитку малого підприємництва, і зокрема підприємництва у сфері послуг, може бути здійснена за умови комплексного підходу до вивчення проблем, які супроводжують цю діяльність. Цивілізовані відносини між державою та громадянами будуються на основі формальних правил економічної взаємодії, котрі обумовлюють вибір ринковими суб'єктами такого типу поведінки, який схвалюється суспільством. Прийняття нових законів, спрямованих на зменшення податкового тиску, удосконалення системи кредитування, подальше впровадження спрощеної системи оподаткування і звітності, реєстрації бізнесу та отримання дозвільних ліцензій, формування умов, за яких ухиляння від сплати податків чи нелегальне функціонування частини бізнесу було б не вигідним суб'єктам підприємництва – ось напрямки вдосконалення формальної складової інституційного середовища, які мають бути досліджені державою для поліпшення своїх відносин із бізнес-середовищем. Їх вдосконалення забезпечить підвищення дієвості економічних методів управління, які за ринкових відносин виконують регулятивну функцію.

З іншого боку, підприємці, що працюють у сфері надання послуг, повинні цілеспрямовано докладати зусиль для того, щоб змінити неформальну складову стосунків з клієнтами на таку, яка відповідає нормам цивілізованого суспільства, і зламати негативні стереотипи, які склалися у населення стосовно роботи сервісних підприємств. Формування високих стандартів культури обслуговування, розширення асортименту послуг, збільшення їх доступності для широкого загалу користувачів – все це підвищуватиме довіру до сфери обслуговування, формуватиме постійну клієнттуру, сприятиме розширенню масштабів діяльності, забезпечуватиме її ефективність і створюватиме умови для динамічного розвитку цього сектора підприємництва.

## Література

1. Шкода В. Ода бізнесмену // День. – 2001. – № 197. – 30 жовтня.
2. Крючкова И. Труженики “оазисов” и труженики “пустыни” // Зеркало недели, 2002. - №40. – 19-25 октября. – С. 7.
3. Варналій З.С. Мале підприємництво: основи теорії та практики.- К.: Знання, 2001. – 277с.
4. Карножицька С.І., Лукашук, В.Г. Гро-су. Забезпечення фінансової підтримки підприємництва в регіоні // Вісник Технологічного університету Поділля, 2002. – № 5. – Ч.2. – Т.3. – с.198-200.
5. Черешня Т.А. Развитие малого и среднего предпринимательства в регионе. В зб. “Наукові праці Донецького національного технічного університету”. Серія: економічна. Випуск 55. – Донецьк, ДонНТУ, 2003. – С.126-132.
6. В. Радаев. Деформализация правил и уход от налогов в российской хозяйственной деятельности // Вопросы экономики, 2001. – № 6. – С .60-79.
7. Капелюшников Р. “Где начало того конца?..” (К вопросу об окончании переходного периода в России. // Вопросы экономики, 2001. – №1. – С. 138-136.
8. Олейник А.Н. Институциональная экономика. – М.: ИНФРА – М, 2000. – 416 с.
9. Дементьев В.В. Некоторые аспекты мотивации хозяйственного поведения в переходной экономике. – Донецк: ИЭ-ПИ НАН Украины, Дон ГТУ Минобразования Украины, Юго-Восток, 1999. – 38с.
10. Дементьев В. Менеджмент предприятия в системе экономической власти // Вісник Тернопільської академії народного господарства, 2002р. – №7. ч.1. – С. 44-46.
11. Йохна М.А. Неінституціональна теорія позалегальної економіки: сутність та можливості використання для подолання кризових явищ в Україні / В зб.”Наукові праці Донецького державного технічного університету. Серія:

- економічна". Випуск 55.- Донецьк, ДонНТУ, 2003. – 256с. – С.76-82.
12. Статистичний щорічник Хмельницької області за 2001р. / Хмельницьке обласне управління статистики. – Хмельницький, 2002. – 459с.
13. Про стан і тенденції розвитку малих

- підприємств в Україні //Статистичний бюлетень: Держкомстат України, 2003.
14. Норт Д. Інституції, інституційна зміна та функціонування економіки/ Пер. з англ. І.Дзюб. – К.: Основи,2000. – 198 с.

Статья поступила в редакцію 06.01.2004

**О.В. ТАРАСЕНКО,**  
ДонНТУ

## ВИМІРЮВАННЯ ТРАНСАКЦІЙНИХ ВИТРАТ НА ФОНДОВОМУ РИНКУ УКРАЇНИ.

Фондовий ринок у світі розглядається як важливий інструмент впливу на діяльність відкритих корпорацій. Це можна пояснити тим, що інформація про ефективність того чи іншого способу використання обмежених ресурсів розпилена між економічними агентами, а ринок збирає та транслює цю інформацію через ціни. Крім того, навіть у ідеальній економіці існує асиметрія інформації між ринковими агентами, тому інвестор повинен платити за ризик. Фондовий ринок через можливості портфельних інвестицій, диверсифікації та похідних фінансових інструментів дає можливість зменшити плату за ризик. Однак самі по собі створення акціонерних товариств та фінансовий ринок не здатні забезпечити ефективний рух ресурсів. Необхідно створити відповідні правила гри та механізми, які б забезпечували виконання цих правил.

Але у сучасних умовах фондовий ринок в Україні не відіграє провідної ролі. Українські компанії коштують мізерні долі того, чого вони б коштували за умов розвинутого фондового ринку. Це відображає впевненість ринку в тім, що менеджери компаній мають можливості по виводу прибутків, які формально належать акціонерам.

Крім того, можна висунути гіпотезу про те, що трансакційні витрати використання цього інституту для координації діяльності ринкових агентів та зменшення гостроти конфліктів з приводу розподілу до-

ходів через взаємовигідний обмін є зависокими. Концепція трансакційних витрат є на сьогодні однією з центральних у новій інституціональній теорії. Однак у процесі аналізу актуальною стає проблема відсутності загальноприйнятої методики кількісної оцінки трансакційних витрат як у масштабах економіки в цілому, так і на фондовому ринку. Розробка такої методики дозволить більш ґрунтовно вивчати умови та альтернативні напрямки еволюції суспільної системи, проаналізувати характер трансформації якої зазнає інституціональне середовище.

Аналізу трансакційних витрат на фондовому ринку присвячували свої роботи Х. Демсец[1], Т. Лоеб, Х. Столл, Р. Веллі, Р. Бардвай, Л. Брукс, Б. М. Коллінз, Ф.Фабоцці [2], які розробили методологічні основи аналізу трансакційних витрат на прикладі фондового ринку США. Серед українських дослідників можна відмітити роботи С. Архіреєва та Я. Зінченка [6], які проаналізували трансакційні витрати формування та розвитку фондового ринку України. Однак поки методику аналізу трансакційних витрат на фондовому ринку не можна вважати загальноприйнятою. Тому проблему розробки комплексного методологічного підходу до вимірювання трансакційних витрат поки що не можна вважати такою, що вирішена.

Автор статті ставить за мету визначити структуру трансакційних витрат на

©О.В. Тарасенко,2004