

ІНСТИТУЦІОНАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ

УДК 330.837:339.192

Олена Мазур

ІНСТИТУЦІЙНІ ПАСТКИ РОЗДРІБНОЇ ТОРГІВЛІ УКРАЇНИ

Розширено сферу застосування теорії інституційних пасток на прикладі торговельної галузі. Ідентифіковані та описані специфічні пастки, які утворилися в роздрібній торгівлі України. Визначено особливості пасток, фундаментальні причини їхнього вкорінення, а також окреслено методологічні орієнтири для виходу з пасток.

JEL: L81.

Складовою інституційного аналізу є ідентифікація специфічних проблемних зон у розвитку інститутів, яку здійснюють в рамках теорії інституційних пасток. За означенням, інституціональна пастка – це стійка, але неефективна норма (інститут) господарських відносин, яка зберігається навіть після спроб її викорінення. Витоки теорії інституційних пасток містяться в роботах В.Полтеровича (Полтерович, 1999; 2001; 2006), який, уперше вводячи цей термін, спирався на ідеї Б.Артура (Arthur, 1994; 1987) і Д.Норта (Норт, 1997) відносно концепції path dependence (залежності від попереднього шляху розвитку) та ефекту lock-in (блокування розвитку системи через неоптимальні інститути). Аналіз інститутогенезу через призму path dependence більш повно розкриває внутрішню логіку соціально-економічних аномалій, показуючи причини прямування розвитку системи неефективним шляхом. А ефект блокування пояснює те, яким чином неоптимальні інститути продовжують функціонувати в системі навіть після радикальних спроб їхньої ліквідації, тим самим уповільнюючи вдосконалення системи. Виявлення інституційних пасток як різновиду прояву ефекту блокування розкриває ситуації, коли інститути не просто перешкоджають розвитку системи, а й сприяють її руйнуванню.

Оскільки теорія інституційних пасток має універсальний, синтетичний і міждисциплінарний характер, вона може бути застосована до аналізу різномірних соціально-економічних явищ, – найперше в тих сферах, яким притаманний високий динамізм розвитку. Адже саме в таких умовах відбувається найбільш активна генерація нових поведінкових норм і моделей взаємодії економічних акторів, закладається підґрунтя для їхнього швидкого вкорінення та подальшої модифікації. Однією з таких сфер є роздрібна торгівля, яка навіть в умовах економічної рецесії, що притаманна сучасному етапу розвитку економіки України, демонструє найкращі серед усіх інших галузей показники зростання. Зокрема, за кризові січень-

Мазур Олена Євгенівна (mazur_olena@mail.ru) канд. екон. наук, доцент. Одеський національний університет імені І.І.Мечникова, кафедра економіки та управління. Україна, Одеса.

лютий 2014 року темп зростання обороту роздрібної торгівлі до січня-лютого 2013 р. досяг 109%, в той час як індекс промислової продукції становив 95,8%, індекс росту продукції сільського господарства – 106,3%, а індекс будівельної продукції – 90,2%¹. Середньорічний коефіцієнт зростання обороту в роздрібній торгівлі, розрахований за 2009–2012 роки, сягає 22,3%, тоді як аналогічний коефіцієнт у торгівлі – лише 14,7%, у ВВП – 15,7% (Осауленко, 2012; Піщейко, 2013). Ці цифри засвідчують високу мобільність і активність торговельного сектора, сигналізують про стійке випереджувальне зростання темпів зростання роздрібної торгівлі порівняно і з торговельною галуззю в цілому, і з ВВП, а також підтверджують, що саме роздрібна торгівля є рушійною силою, яка забезпечує зростання торговельної галузі і ВВП.

Однак за зовнішнім тлом позитивної динаміки торгової сфери приховуються глибокі деформації інституційного характеру. Спираючись на значний арсенал накопиченого наукового знання щодо появи та вкорінення інституційних пасток, а також враховуючи особливості галузі, актуалізується і стає можливим пошук, ідентифікація та типологізація специфічних пасток, притаманних торговельному підприємству.

Теорія інституціоналізму має у своєму розпорядженні ґрунтовну наукову платформу та напрацьований аналітичний інструментарій вивчення і діагностики пасток (Полтерович, 1999, 2004; Ходжсон, 2003; Arthur, 1994; David, 1993; Dietrich, 1994). Розлогий огляд розробок російської школи як засновника теорії інституційних пасток міститься в роботі Є. Балацького². Методологія дослідження пасток охоплює визначення видів пасток, факторів, що їх індукують, джерел виникнення, особливостей розвитку та закріплення, а також напрямів та побічних ефектів, що виникають при цілеспрямованих намаганнях їх знищити.

На сучасному етапі розвиток теорії інституційних пасток здебільшого прямує шляхом накопичення прикладів пасток, причому, на наш погляд, часто з недотриманням критеріальної єдності, коли будь-яка проблема прирівнюється до категорії пастки. Особливо це зауваження стосується української наукової думки: наприклад, пастками вважають сам принцип залежності від траєкторії попереднього розвитку, помилковість мети або стандарту, нестиковку ефективного розвитку з короткостроковою моделлю поведінки (Пищуліна, 2012). На нашу думку, це відбувається через доволі вільну інтерпретацію науковцями традиційного означення інституційної пастки як "неефективної стійкої норми", що зумовлює необхідність уточнення економічного змісту цього поняття. Ми будемо тлумачити інституційні пастки як стійкі, але неефективні з точки зору розвитку економіки норми, правила чи поведінкові моделі, які утворюються на рівні господарських відносин різних суб'єктів і зазвичай залишаються незмінними після спроб їхнього руйнування методами адміністративного примусу.

Відносно роздрібної торгівлі парадигма інституційних пасток взагалі не розвивається. Чи не єдиним виключенням є роботи О. Покатаєвої (Покатаєва, 2009, 2010), в яких визначено деякі загальні та специфічні пастки для торговельної галузі в цілому: до них віднесено специфікацію прав власності, нерозвиненість інфраструктури торговельного бізнесу, монополізм, складність адміністрування та інші. Проте, очевидно, автор також

¹ Основні показники соціально-економічного розвитку України / Державна служба статистики України. <http://www.ukrstat.gov.ua/>.

² Балацкий Е.М. Институциональные и технологические ловушки: калейдоскоп идей. <http://www.kapital-rus.ru/articles/article/202594/>.

виходить за рамки критеріальних меж, позаяк пастками названо радше проблеми-причини у розвитку галузі, а не специфічні неоптимальні норми господарської діяльності, які цими причинами індукуються.

Відтак залишається відкритим питання виявлення неефективних норм і правил, які в роздрібній торгівлі набули характеру інституційних пасток і гальмують її висхідний розвиток. Тому метою статті є ідентифікація і опис деяких характерних для української торгівлі пасток, які утворилися та закріпилися в період пореформеного розвитку економіки.

Пастка готівкових розрахунків

Зменшення частки готівкових платежів є однією з провідних тенденцій у розвинених країнах. Якщо у Південній Кореї частка готівкової маси не перевищує 2%, у Швеції – 3%, а в середньому по ЄС – близько 9%, то в Україні на паперові гроші припадає 60% розрахунків³.

Протягом понад 10 років держава неодноразово здійснювала спроби з упровадження системи безготівкових платежів: у 2003 році НБУ намагався створити систему масових електронних платежів (НСМЕП), у 2004 році уряд зобов'язав торгівців до поступового переходу на прийом платіжних карток, у 2010 році у зв'язку з ЄВРО-2012 була видана нова постановка уряду щодо переходу сфери торгівлі та послуг на безготівковий розрахунок, з 2011 року уряд зобов'язав усі підприємства роздрібною торгівлі та громадського харчування встановити POS-термінали (перед цим була невдала спроба встановлення у всіх торгових точках касових апаратів), з 2012 року була запроваджена система штрафів торгівлі за відмову приймати картки громадян, з 1.09.2013 року Нацбанк увів обмеження на готівкові розрахунки від 150 тис. грн.

Ці та інші заходи були спрямовані передусім на торговельний сектор економіки та мали на меті обмеження тіншового сегмента, підвищення прозорості фінансових потоків, зменшення витрат держави на готівкові операції та збільшення податкових надходжень до бюджету. Це дало змогу вчетверо збільшити частку безготівкових розрахунків, яка у 2003 році становила лише 10%, а також лише протягом 2011–2012 років наростити майже на 50% кількість платіжних терміналів по країні⁴. Проте тотальної "терміналізації" так і не сталося: основні результати були забезпечені переважно великими торговими форматами, а дрібний роздріб майже нічого у своїй роботі не змінив.

Торговельні суб'єкти активно саботують ініціативи держави, стимулюючи покупців розраховуватися готівкою та створюючи різні механізми відходу від необхідності виконання запропонованих їм правил. Так, магазини побутової техніки і електроніки, продавці авіабілетів та інтернет-магазини стягують комісії у 5–8% при оплаті товарів платіжною картою, посилаючись на необхідність сплачувати банкам комісію з кожної трансакції (яка сягає лише 1,6–2,5%)⁵. Загроза штрафів за незаконні комісії не справляє суттєвого впливу на торгівців, оскільки покупці зазвичай не обізнані з законом та не скаржаться у відповідні органи контролю. В деяких магазинах не діє дисконтна карта, якщо покупець розраховується через термінал. Ресторани і магазини часто купують термінали "для виду", три-

³ Харламов П. Почему безналичный расчёт в Украине не приживается. http://economics.lb.ua/finances/2013/10/24/235594_popitka_navyazat_plastikovie_karti_.html.

⁴ Там же.

⁵ Ритейл невзлюбил платёжные карточки / Finobzor від 23.10.2013 р. <http://www.finobzor.com.ua/obzori/nid/1142>.

мають їх вимкненими та у разі виникнення питань посилаються на їхню "поломку". Інколи торговці просять покупців розрахуватися готівкою під приводом збоїв підключення, поганої якості телефонного зв'язку чи низької швидкості інтернету.

Причини опортунізму торгівлі мають комплексний характер:

- небажання легалізувати реальні грошові потоки;
- висока вартість терміналів, яка в середньому сягає 250–300 дол. США (втім, деякі банки беруть на себе витрати з встановлення апаратів) та обов'язок сплачувати банківську комісію від суми операції. Ці витрати закладаються в кінцеву ціну товарів, тобто перекладаються на покупців;
- економічна недоцільність встановлення апаратів для малого бізнесу і у невеликих поселеннях, де середній чек не перевищує 50–70 грн і лише 2–3% покупців цікавляться наявністю терміналів;
- оплата через термінали уповільнює час на здійснення торгової операції, що пов'язано з необхідністю авторизації;
- протягом тривалого періоду в Україні взагалі були відсутні механізми контролю за наявністю POS-терміналів у торгових точках, тому більшість магазинів, особливо дрібних, повністю ігнорували цю вимогу. Цьому сприяв і символічний рівень штрафу – від 34 до 85 грн. Але з 2013 року штраф було збільшено до 8,5 тис. грн, що, за нашими переконаннями, лише посилить опортуністичні настрої підприємців;
- неабияку роль відіграють і фактори неформального характеру, серед яких звичка в який завгодно спосіб ухилятися від будь-яких державних регулівних новацій. В її основі лежить тотальна недовіра до держави і небезпідставна впевненість, що отримані нею кошти не будуть спрямовані за призначенням, а бізнес використовують лише як "дійну корову";
- небажання покупців розраховуватися пластиковими картками, які більшість українців не сприймають як гроші та не довіряють цьому механізму оплати.

Пастка "непричетності продавців"

Відомо, що професійні продавці-консультанти приносять роздрібній торгівлі 15–30% доходу. В українських реаліях ця сума є фактично втраченими коштами, позаяк однією з найбільших проблем торгового обслуговування є неналежне ставлення продавців до споживачів. Воно виражається у формі грубості, хамства, зневаги, демонстрації зарозумілості, байдужості, непрофесійного консультування, повільного і неохочого обслуговування, свідомого надання покупцям обмеженої чи невірної інформації, обважування, обрахування, приховування даних про акційні марки, купони, подарунки тощо.

Ці негативні прояви вітчизняного сервісу прийнято відносити до спадщини радянських часів, що є ілюстрацією концепції залежності від минулого шляху розвитку. А марні намагання їхнього викорінення дають підстави додати зразки спілкування з клієнтами до арсеналу інституційних пасток. Серед найпоширеніших спроб боротьби з низьким рівнем обслуговування, які не призводять до істотного покращення, можна назвати такі:

- проведення компаніями цільових тренінгів, де максимальна кількість часу присвячена навчанню стандартам компанії, програмам лояльності, обслуговуванню і спілкуванню з клієнтами. Співробітники відвідують тренінги, але отримані навички в роботі використовують лише під примусом;

– більш ретельний підбір персоналу за критеріями стресостійкості, неконфліктності, привітності, тактовності та інших ознак високої культури поведінки. Однак заявлені параметри вимог до продавця є чітко вираженими тільки в оголошеннях, а при наймі кандидата на роботу часто залишаються поза увагою;

– записи споживачів у книгах скарг і пропозицій, які зобов'язані мати в наявності всі торгові точки. Якщо у більшості торгових мереж керівництво читає книги скарг і зазвичай намагається вживати відповідних заходів (попередження, штраф чи звільнення), то в лінійному роздробі ситуація є значно гіршою. Утриманню ситуації в пастці сприяє і те, що самі покупці неохоче роблять записи в книзі скарг. У разі виникнення непорозумінь більшість або терпить хамську поведінку продавців, або обмежується усним конфліктом. Найчастіше такі покупці "голосують гаманцем", тобто обирають інший магазин.

На наш погляд, причиною негативного ставлення до покупців є відсутність внутрішньої мотивації у продавців, низька заробітна плата, часто "рабські" умови роботи (без вихідних, перерв або в нічний час), матеріальна відповідальність за нестачу чи псування товару та інше. Це створює ефект формування у персоналу нижчої ланки комплексу "непричетності" до діяльності компанії, що й визначило назву інституційної пастки, що розглядається. Продавці не відчують себе частиною корпоративної структури, не розуміють своєї ролі у створенні іміджу компанії і розглядають своє робоче місце як тимчасове.

Спроби інституційної трансплантації передових зразків клієнтоорієнтованого обслуговування в українських умовах не дають бажаних ефектів, бо орієнтовані лише на зовнішні прояви взаємодії торгових працівників з клієнтами, без розуміння внутрішньої основи. Більше того, ефект пастки проявився у породженні іншої крайності: сервіс став надмірно нав'язливим. Це виражається в тому, що покупця зустрічають на порозі магазину й одразу ж починають допитувати його про потреби та пропонувати товар. Складається критична ситуація, за якої в умовах існуючої конкуренції на ринку ритейлу директору магазину простіше звільнити непрофесійного продавця, ніж намагатися його перевиховати.

Пастка плинності кадрів

Роздрібна торгівля традиційно вважається лідером серед інших галузей за показниками плинності персоналу, що пов'язано з технологічними особливостями торговельного процесу. Залежно від стану ринкового середовища рівень плинності може сягати 100–200% на рік для продуктових мереж та 25–120% для непродуктового роздробу. В Україні ритейл є лідером ринку праці за кількістю затребуваних вакансій різних рівнів, а показники плинності тяжіють до верхніх меж їхніх допустимих інтервалів, особливо в містах-мільйонниках, що вказує на наявність підвищеної плинності кадрів. З одного боку, це пов'язано з позитивною тенденцією нарощування роздрібним бізнесом обсягу продаж і відкриття нових торгових точок. Проте більш глибокий аналіз ситуації на ринку праці показує, що на кадрову проблему впливає ряд негативних і неочевидних чинників:

- невдоволення оплатою праці (низький рівень зарплати, непрозора система преміальних, порушення роботодавцем вимог законодавства щодо окремих питань виплати заробітної плати тощо) касирів, мерчендайзерів, продавців-консультантів та інших працівників нижчої ланки, серед яких і спостерігається найвища плинність;

- структура пропозиції на ринку продавців, яка характеризується в основному студентським контингентом без досвіду роботи, котрий розглядає працю в торгівлі як тимчасову для отримання сезонного чи додаткового заробітку, набуття певних корисних навичок та досвіду, які стануть основою для подальшого просування вже на інших позиціях;

- завищений рівень асиметрії у стосунках між найманим працівником та керівництвом, що виливається у невідповідності між обіцяними та реально отриманими умовами роботи (щодо характеру роботи, посади, відповідальності, графіка роботи, умов праці, рівня заробітної плати, кар'єрного зростання тощо).

Наше дослідження показало, що в Україні чимало компаній роздрібно-ї торгівлі стратегічно зорієнтовані на високу кадрову плинність рядових співробітників. Зосереджуючись на політиці експансії та операційних показниках, вони надають кадровій проблемі другорядного значення: наймають здебільшого молодих працівників (найчастіше студентів), за символічну плату використовують їхню працю, а потім знаходять причини для відмови у можливостях кар'єрного зростання.

Варто зазначити, що у певних фазах розвитку компанії та у деяких сферах така стратегія може бути вигірною і розглядатися як перспективна. Наприклад, якщо підприємство перебуває на стадії стагнації чи застою, ротація колективу може бути дуже корисною. Також у сфері ІТ-технологій, де все змінюється з неймовірною швидкістю, молодь максимально реалізує свій потенціал у перші 1–2 роки роботи і одночасно набирається досвіду, тому високий коефіцієнт звільнення влаштовує і працівників, і роботодавців. Проте в роздрібній галузі, а надто в тих її сегментах, які зорієнтовані на високий рівень сервісу, надлишкова плинність завдає компанії істотних фінансових та організаційних збитків, а тому є неприйнятною й деструктивною. Той факт, що у більшості звільнень торгових працівників присутня провина роботодавця, але при цьому майже всі робітники формально звільняються за власним бажанням, є додатковим аргументом на користь того, що надлишкова плинність персоналу вже перетворилася на інституційну пастку.

Пастка платіжної дисципліни

Предметом постійних конфліктів між постачальниками та торговельними мережами є недотримання термінів розрахунку за товари. Ситуація загострювалася поступово: починали з 15 днів відстрочки, потім збільшили терміни до 20 днів, протягом наступних трьох років відтермінування становило 90 днів, а в угодах на 2010 р. – вже 120 днів⁶. Станом на 2014 рік діапазон відстрочки сягнув 60–120 днів, але іноді мережі порушують контрактні умови, збільшуючи терміни аж до 180 днів. У 2013 році проблема з відстрочками загострилася, що було пов'язано зі зменшенням середнього чека в торгівлі на 5–7% та призвело до посилення конкуренції між ритейлерами, які прагнули якнайшвидше вкласти гроші в оборот.

Стосункам з постачальниками також властива проблема асиметрії, яка проявляється у наданні преференцій оплати виробникам "якірної" продукції – власникам відомих та популярних брендів: для них встановлюються адекватні терміни, які здебільшого виконуються. Це насамперед стосується виробників шампанських вин та горілчаних напоїв, для яких практикується діапазон 30–45 днів.

⁶ Чопенко В. Мама, я ритейлера люблю! / Зеркало недели от 4.10.2013 г. // <http://gazeta.zn.ua/business/mama-ya-riteylera-lyublyu-.html>.

За рахунок відстрочок торговельні компанії забезпечують собі кількамисячний безвідсотковий кредит на розвиток власних торгових марок, організацію імпорتنних поставок, будівництво нових магазинів, рекламну діяльність тощо; частину коштів власники мереж тримають на банківських депозитах, заробляючи додаткові доходи. Фактично ситуація, яка склалася з платежами, призвела до того, що роздрібна торгівля набула ознак комісійної.

Нині уряд намагається захистити постачальників через пропозицію законодавчого впровадження граничних термінів оплати: для швидкокоштовних продуктів – 10 днів, для решти – 60 днів. Причому пропонується відраховувати відстрочку тільки від дати передачі товару роздрібній мережі. Це створює явне "вікно" для маніпуляцій у торгівлі, яка найімовірніше замінить свої договори та прив'яже термін розрахунків до моменту реалізації товару. Оскільки постачальники не в змозі проконтролювати момент продажу, то це лише заглибить проблему. До того ж нова норма поширюється виключно на продовольчі товари, а постачальники інших товарів залишаться незахищеними.

Ефект пастки у виконанні платіжних зобов'язань виник внаслідок надмірної кредитозалежності підприємств торгівлі, які працюють в основному за рахунок короткострокових запозичень. Необхідність повертати кредити разом із відсотками, котра постає на тлі економічного спаду та зменшення купівельної активності населення, не сприяє послабленню опортуністичних мотивацій торгівлі і ще більше підсилює ефект блокування: за оцінками експертів, зменшення термінів розрахунків навіть наполовину може викликати галузевий колапс.

Фундаментальні джерела виникнення пасток

На наше переконання, розглянуті інституційні пастки, властиві роздрібній торгівлі України, з'явилися як у вигляді побічних ефектів інституційних макроекономічних перетворень, так і як наслідок стратегічних помилок реформ інституційної трансплантації, що проводилися в Україні починаючи з 90-х років ХХ ст. Формування деструктивних норм господарювання було індуковано складним комплексом процесів і взаємодій, які склалися внаслідок непродуманості реформ, надто швидкого темпу перетворень ("шокової терапії"), неврахування характеру початкових інституційних та економічних умов України, недооцінки важливості ментальних факторів (звички невиконання законів, пасивності, несамостійності, упередженого ставлення до підприємництва тощо). Непередбачені наслідки спричинили реформи трансплантування передових інститутів на непідготовлений для них правовий і культурний ґрунт. Несумісність деяких трансплантатів з потребами та інституційною структурою реципієнта призвела до інституційних конфліктів та породила трансплантаційні дисфункції. Як було показано вище, реформа тотальної терміналізації торгівлі викликала масовий супротив підприємців, призвела до переродження інституту безготівкових платежів на формальний інструмент, а також активізувала альтернативні інститути, породивши нову нішу для тіньової діяльності (пастка готівкових розрахунків). Західні технології клієнтоорієнтованого маркетингу, будучи без адаптації запозиченими у вітчизняне середовище, в багатьох магазинах переродилися на свою протилежність і стали технологіями нав'язування послуг (пастка "непричетності продавців"). Отже, трансплантація інститутів, що мала примусовий характер, обернулася імітацією формальних норм і утворенням інституційних пасток.

Закріпленню пасток сприяли ряд ефектів. Через ефект координації до виконання неефективних норм залучалося щораз більше підприємців, і в

такий спосіб відбувалося зменшення пов'язаних з нормою трансакційних витрат та відповідне збільшення трансформаційних. Внаслідок дії ефекту навчання розвивалися технології, що скорочували витрати на підтримання інституту-пастки. Поступово інститут вбудовувався в систему інших, пов'язаних із ним інститутів і виникав ефект сполучення, коли норми й інститути починали підтримувати взаємне існування. Остаточному вкоріненню пастки сприяв ефект культурної інерції, що забезпечував небажання змінювати стереотипи поведінки, які довели свою ефективність. Відсутність механізмів, які б заблокували дію вказаних ефектів, призвели до такого рівня вбудовування інститутів-пасток в інституційну систему, що за спроб зовнішнього збурення вони лише злегка змінювали свої параметри і поверталися в стан квазірівноваги, що свідчить про явний ефект гістерезису.

Аналіз інституційних пасток торгівлі також виявив, що їхній розвиток прямує шляхом "змішаних стратегій", коли суб'єкти працюють одночасно в рамках двох норм – ефективної та неефективної. Це стосується здійснення платежів у готівковій та безготівковій формах, або дотримання і порушення термінів розрахунків з контрагентами. Змішана інституціональна стратегія являє собою особливу небезпеку, позаяк у рамках нової інституційної системи продовжують існувати неефективні інститути, які ускладнюють її функціонування. Змішані стратегії є відносно нешкідливими тільки тоді, якщо частка одного з них є досить низькою, в іншому випадку (а саме він стосується проаналізованих вище інституційних пасток) вони здатні затягнути економіку в зону виробничої рецесії і загальмувати економічне зростання (Балацкий, 2001, 2002). З цих міркувань такий "інституційний коктейль" в торговельному підприємстві доцільно визнати неефективним станом системи. Але й ліквідувати його проблематично, оскільки кожен інститут закріплений відповідними ефектами і має своїх прихильників, котрі активно відстоюють свої переконання і позиції. Фактично створена система взаємовигідної рівноваги, зорієнтованої на тимчасову перспективу. Тому дотримання змішаної інституційної стратегії, яка характеризується неефективністю і стійкістю водночас, також може бути кваліфікована як інституційна пастка. Ліквідація комплексу пасток можлива лише при впровадженні дійсно економічно ефективних нових норм, задля переходу до яких система погодиться позбутися неоптимальних норм господарювання, і вихід зі змішаної інституційної пастки стане безальтернативним.

Діагностика інституційних пасток також показала, що в торговельному підприємстві поглиблюється процес деформалізації норм. Загальною закономірністю є те, що постійне впровадження формальних норм регулювання торгівлі призводить до заміни більшості правил неформальними, які через ефекти координації, закріплення, сполучення та культурної інерції вбудовуються в інституційну систему підприємства. Відсутність стримувальних механізмів породжує тенденцію домінування неформальних практик господарчої діяльності над формалізованими, що супроводжується урізноманітненням девіантних, але неефективних моделей поведінки.

Сьогодні відсутні підстави сподіватися на самостійний вихід роздрібною торгівлі з інституційних пасток. Якщо прийняти до уваги, що окремим агентам не вигідно одноосібно відхилитися від пастки, то єдиним виходом бачиться посилення координаційних дій та синхронний перехід всіх учасників (або їхньої більшості) до альтернативної норми. В осяжній перспективі це можливо лише за участі держави, яка має узяти активну і дієву участь у реформах реального Парето-поліпшення всіх учасників підприємницької діяльності.

Література

- Балацкий Е.В.* (2001) Теория институциональных ловушек и правовой плюрализм // Общество и экономика. № 10. С. 84–97.
- Балацкий Е.В.* (2002) Функциональные свойства институциональных ловушек // Экономика и математические методы. Т.38. №3. С. 54–72.
- Норт Д.* (1997) Институты, институциональные изменения и функционирование экономики. М.: Фонд экономической книги "Начала". С. 119–136.
- Осауленко О.Г.* (ред.) (2012) Статистичний щорічник України за 2012 рік. К. С. 27, 30, 265.
- Пищуліна О.М.* (2012) Застосування теорії "інституційної пастки" для аналізу макроекономічної політики // Стратегічні пріоритети. № 2. С. 85–91.
- Піщайко В.О.* (2013) Роздрібна торгівля України у 2012 році. К. С. 6.
- Покатаєва О.В.* (2009) Інституціональні пастки внутрішньої торгівлі і шляхи їх подолання // Актуальні проблеми економіки. № 5(95). С. 85–93.
- Покатаєва О.В.* (2010) Державне регулювання інституціональних трансформацій торговельно-економічних відносин: автореф. дис. на здобуття наукового ступеня... д-ра екон. наук : 08.00.03 "Економіка та управління національним господарством". Донецьк. С. 12–13.
- Полтерович В.М.* (1999) Институциональные ловушки и экономические реформы // Экономика и математические методы. Т. 35. Вып. 2. С. 3–20.
- Полтерович В.М.* (1999) Институциональные ловушки и экономические реформы // Экономика и математические методы. Т. 35. Вып.2. С. 3–20.
- Полтерович В.М.* (2001) Трансплантация экономических институтов // Экономическая наука современной России. № 3. С. 24–50.
- Полтерович В.М.* (2004) Институциональные ловушки: есть ли выход? // Общественные науки и современность. №3. С. 5–16.
- Полтерович В.М.* (2006) Стратегии институциональных реформ: перспективные траектории // Экономика и математические методы. Т. 42. № 1. С. 3–18.
- Ходжсон Дж.* (2003) Экономическая теория и институты: Манифест современной институциональной экономической теории. М.: Дело.
- Arthur W.B.* (1987) Self-Reinforcing Mechanisms in Economics / The Economy as an Evolving Complex Systems [eds. P.W. Anderson, K. J. Arrow, D. Pines]. A proceedings volume in the Santa Fe Institute Studies in the Sciences of Complexity, New Mexico (1988). Addison-Wesley Publishing Company, 1988. P. 9–28.
- Arthur W.B.* (1994) Increasing Returns and Path Dependence in the Economy. Ann Arbor, The University of Michigan Press.
- David P.A.* (1993) Path dependence and predictability in dynamic systems with local network externalities: a paradigm for historical economics in technology and the wealth of nations. Ed. by D.Foray and C. Freeman. – London: Pinter Publishers.
- Dietrich M.* (1994) Transaction cost economics and beyond: towards a new economics of the firm. London: Routledge.

THE INSTITUTIONAL TRAPS IN UKRAINE'S RETAIL TRADE

Olena Mazur

Author affiliation: PhD in Economics, Assistant Professor, I.I.Mechnikov Odesa National University, Department of Economics and Management, Ukraine, Odesa.
Email: (mazur_olena@mail.ru).

The paper expands the scope of application of the institutional traps theory for the retail trade and identifies and describes specific traps that have emerged in Ukraine's retail trade. The author has analyzed the traps' features, defined their fundamental reasons and presented the methodological basis to avoid them.

Key words: institutional trap, trade, trap causes.

JEL: L81.