



ЦЕНТР СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИХ ДОСЛІДЖЕНЬ

CASE-УКРАЇНА

Україна, 04116, Київ
вул. Старокиївська 10, офіс 15

Т/ф: (38-044) 213-2614
Т/ф: (38-044) 213-2468

Ел. пошта: info@case-ukraine.kiev.ua
[http:// www.case-ukraine.kiev.ua](http://www.case-ukraine.kiev.ua)

ЗВІТ

про результати досліджень по проекту:

**" Соціально-економічні наслідки приватизації державного
майна в Україні: перші десять років "**

Олександр Білоцерківець, Руслан Бондаренко, Микола Голованенко,
Володимир Дубровський, Тамара Шигаєва

**Виконавчий директор Центру
соціально-економічних
досліджень CASE-Україна**

О.Рогозинський

Науковий керівник

В. ДУБРОВСЬКИЙ

Київ – 2004

Передмова

Автори щиро вдячні відповідним організаціям за підтримку. Погляди, що викладені нижче, належать авторам і не обов'язково співпадають з точкою зору названих організацій. Так само, автори несуть повну відповідальність за одержані результати та можливі помилки.

В роботі використано окремі результати та робочі матеріали:

- проекту „Уроки Трансформації в Україні: Рушійні сили реформи в "спійманій" державі” Це проект, очолюваний CASE Україна, є частиною міжнародного проекту "Розуміння Реформ", започаткованого Мережею Глобального Розвитку (GDN). В рамках цього проекту проводиться аналіз успіхів та невдач в реалізації соціальних та економічних реформ в більш ніж 30 країнах світу. Ціллю дослідження на Україні є поглиблення розуміння динаміки процесу реформ в країні, допомога в визначенні економічних, політичних та соціальних факторів в реформах та їх порівняння з іншими країнами, що розвиваються.
- проекту МФК “Опитування підприємств в Україні”, що оброблялися в рамках проекту GDN “Explaining Growth”, за допомоги EERC;
- матеріали Мінекономіки, Держкомстату та Національного банку України;
- дані щодо приватизованих підприємств згідно листа ФДМУ від №18-780 від 23.11.2004.

Науково дослідна робота виконана у відповідності до договору №458 від 29.07.2004 між Центром соціально-економічних досліджень CASE Україна та Фондом державного майна України.

Відповідно до договору даний звіт є інтелектуальною власністю Фонду державного майна України.

Державний реєстраційний №0104U004656.

Індекс УДК 658.011.46.

ЗМІСТ

1.	Вступ	5
2.	Теоретичний аналіз передумов, мотивів, та історичних обставин реформування власності (теоретична основа дослідження).....	5
2.1.	Права власності як суспільна інституція	5
2.2.	Порушення прав власності та пошук ренти	9
2.2.1.	Слабкі права власності як джерело ренти	9
2.2.2.	Пошук ренти та суспільно-політична система.....	11
2.2.3.	Суспільна свідомість та пошук ренти.....	12
2.3.	Держава та власність.....	14
2.3.1.	Держава та приватна власність.....	16
2.3.2.	Державна власність.....	17
2.4.	Соціально-економічний вплив прав власності	20
2.5.	Приватизація як інституційна реформа.....	23
2.5.1.	Чи була альтернатива приватизації в Україні?	23
2.5.2.	Приватизація як системна реформа.....	24
3.	Історико-економічні передумови приватизації та очікування від неї.....	27
3.1.	Історичні корені: дорадянські часи.....	27
3.2.	Радянська соціально-економічна система та її розпад	28
3.2.1.	Чи існувала „загальнонародна” власність?	28
3.2.2.	Розпад СРСР та структура пострадянського суспільства в Україні....	30
3.3.	Політико-економічні передумови приватизації.....	34
3.3.1.	Основні політико-економічні групи, та їхні інтереси по відношенню до приватизації.....	34
3.3.2.	Невідворотність приватизації як необхідної ланки у ланцюговій реакції системних реформ	39
4.	Перебіг та наслідки приватизації: наміри та реальність (методологія та результати дослідження).....	40
4.1.	Стислий аналіз перебігу приватизації та подальших реформ	40
4.1.1.	Моделі приватизації та їхні можливі наслідки з точки зору економічної ефективності.....	40

4.1.2. Приватизація як системна реформа.....	43
4.2. Перехід прав власності в результаті приватизації.....	45
4.3. Інституційні наслідки та їх вплив на економічні показники	47
4.3.1. Приватизація та подальші реформи	50
4.4. Економічні наслідки приватизації та їх вплив на покращання суспільного добробуту: дослідження показників підприємств та його результати	50
4.4.1. Методологія дослідження	52
4.4.2. Інвестиції в основний капітал на промислових підприємствах різних форм власності.....	67
4.4.3. Праця і зарплата на промислових підприємствах різних форм власності	83
4.4.4. Основні висновки з кореляційно-регресійного аналізу показників за 2002-2003 роки.....	100
4.5. Підсумок результатів дослідження	134
5. Висновки:	140

Література

Додатки

Таблиці 1-6. Кореляційний аналіз індикаторів.

Таблиці 7-9. Оцінка середніх арифметичних для обраних індикаторів.

1. Вступ

У 2004 році виповнюється десять років з початку дійсно масової приватизації майна середніх та великих підприємств в Україні, що фактично розпочалася з введенням приватизаційних сертифікатів у готівковий обіг. Такий проміжок часу можна вважати достатнім для ґрунтовних висновків щодо впливу приватизації на економіку та соціальну сферу країни, а також на масову свідомість, культуру, мораль, тощо. Попередньо можна впевнено стверджувати, що приватизація справила чималий вплив на всі зазначені сфери, хоча відокремити частку саме приватизаційних ефектів не завжди можливо. Адже паралельно проходили численні інші реформи, а також суспільно-економічні процеси. Водночас, неправильно розглядати приватизацію у відриві від цих реформ та процесів, адже всі вони взаємопов'язані.

Приватизація та її наслідки вельми неоднозначно оцінюються суспільством та впливовими політичними силами. Зокрема, спостерігачі нарікають на непрозорий характер приватизаційних процедур; численні зловживання; несправедливий розподіл майна, тощо. Зазначається також, що в процесі приватизації, принаймні до початку її грошового етапу, державне майно часто потрапляло не найефективнішому власникові. Деякі політичні діячі навіть вважають приватизацію чи не найголовнішим чинником спаду виробництва та зниження життєвого рівня у 1991-99 рр.. На підставі зазначених та їм подібних звинувачень висувуються вимоги щодо націоналізації та „реприватизації” передусім середніх та великих промислових підприємств.

Безпосередні соціально-економічні наслідки приватизації іноді оцінюють як „пограбування” народу, який, ніби-то, „втратив загальнонародну власність, за безцінь приватизовану злодіями за сприяння реформаторів”. Але детальний розгляд політико-економічних та соціальних обставин, що передували масовій приватизації та супроводжували її переконує, що соціальна справедливість у розподілі „загальносуспільної” власності була недосяжна, хоча б тому, що вузькі групи інтересів, передусім „червоні директори” державних підприємств, фактично перебрали на себе залишкові права власності (права контролю, та частково – розпорядження, а особливо – на доходи від власності) задовго до початку приватизації. Водночас, представники тих самих директорів (фактичних власників підприємств) становили найпотужнішу політичну силу, що фактично не мала реальних противаг у тодішньому українському суспільстві. Пізніше ту ж саму роль перебрали на себе бізнес-адміністративні групи. Отже, з огляду на об'єктивні обставини, треба реалістично підходити до проблеми забезпечення суспільних інтересів (зокрема, вирішення соціальних проблем) в процесі приватизації.

2. Теоретичний аналіз передумов, мотивів, та історичних обставин реформування власності (теоретична основа дослідження)

2.1. Права власності як суспільна інституція

Для оцінки наслідків приватизації як суспільно-економічного процесу, необхідно проаналізувати передусім те суспільно-економічне середовище, у якому вона відбувалася, та у якому існували підприємства до та після приватизації.

За визначенням Дагласа Норта (Норт, 1990), інституції (на відміну від суспільних інститутів, тобто організацій) – це формальні та неформальні „правила гри”, які виникли у людському суспільстві заради того, аби шляхом встановлення та дотримання певних обмежень знизити непередбачуваність, і у такий спосіб сприяти обміну, або взагалі уможливити його. Зокрема, яскравим прикладом тут є право власності, що встановлює виключне право певної особи (або організації) на управління, володіння та розпорядження об’єктом власності. Тим самим, воно обмежує будь-які зазіхання з боку інших осіб та організацій, а отже зменшує непевність відносно здійснення таких прав, і у такий спосіб уможливлює різного роду трансакції пов’язані з майновим об’єктом: якщо власник визначений, то з ним і треба вести, наприклад, переговори щодо купівлі-продажу. Власник – це той, хто може робити з об’єктом що заманеться в рамках закону, отже прийняття рішень щодо реалізації цих „залишкових” прав власності відбувається оперативніше, оскільки не потребує узгоджень та переговорів. Зазначимо, що право власності нерозривне з отриманням доходу (збитків) від власності. Воно розповсюджується також на доходи, що їх приносить об’єкт; на будь-які складові активів, такі як наприклад дебіторська заборгованість – а отже виконання контрактів є складовою захисту прав власності; на немайнові об’єкти; тощо.

Демсіц (1969) продемонстрував механізм виникнення прав власності на описаному в історико-антропологічній літературі прикладі мисливців-індіанців, що були змушені дбати про збереження відтворювальної спроможності популяції хутрових звірів. Це – один з багатьох прикладів так званої проблеми спільного ресурсу, відомої також як „проблема комун”, або навіть „трагедія комун”. Вона полягає в тому, що спільний ресурс – тобто такий, що належить усім, а отже нікому персонально – стає об’єктом надмірного споживання, навіть якщо це заважає його відновленню. Це може призводити до винищення такого ресурсу. Хрестоматійний приклад становить сільська коммуна, що спільно володіє пасовиськом. Останнє має максимальну продуктивність при певній кількості худоби – наприклад, по одній крові на сім’ю. Але кожне окремо взяте домогосподарство виграватиме від придбання додаткової корови, адже його власні доходи при цьому майже подвоюються. Однак, якщо всі члени комуни будуть вільно випасати необмежену кількість корів, пасовисько буде витопане, і кожний з них зрештою отримає менше, або і взагалі нічого.

За аналогічних причин підлягають обмеженням полювання та рибальство, або більш глобально - зазіхання груп інтересів на бюджетні дотації, видача кредитів банками, тощо. В усіх цих випадках надмірне споживання внаслідок конкуренції призводить до вичерпання та знищення суспільних ресурсів, і таким чином зменшує суспільний добробут. Натомість, силове обмеження конкуренції дозволяє зберегти суспільні ресурси, отже повна її заборона є, у цьому сенсі, безпечнішою за необмежену свободу. Але під таке обмеження попаде, наприклад, і поставка товарів на картелізований ринок. Проте, в останньому випадку, на відміну від попередніх, знищення монопольного надприбутку вигідне для суспільства. Для того, аби скористатися вигодами від більшої ефективності конкурентної ринкової економіки, замість заборони на конкуренцію потрібна інша інституція, яка б сприяла збереженню суспільних ресурсів, не заважаючи при цьому ринковій конкуренції.

Саме такою інституцією і є права власності. Вони включають в себе:

- титульні права, що юридично затверджують приналежність об’єкта власності;

- права розпорядження, що підтверджують можливість власника продавати об'єкт або передавати окремі права на нього;
- права контролю, що носять залишковий характер: власник, і тільки він, може управляти предметом власності на свій розсуд у рамках закону чи контракту;
- право на отримання доходу від власності;

Власник зацікавлений у доходах, а суспільство – у якісному управлінні. Але за чітко окреслених прав власності доходи власника безпосередньо залежать від якості управління об'єктом власності. Цей фундаментальний зв'язок створює стимул для кращого управління, а отже поєднання суспільних та приватних інтересів. При цьому титульні права виступають правовим підґрунтям для набуття всіх інших прав, хоча самі по собі не впливають на управління об'єктом власності, і, відповідно, не створюють доходу¹. Отже, **титульні права є необхідною, але не достатньою передумовою для виникнення повноцінних прав власності**. Крім того, асиметрія у правах власності (контроль без права на отримання доходу, чи навпаки) послаблює зв'язок між приватними та суспільними інтересами, створює ґрунт для зловживань, та не сприяє покращанню управління, отже є суспільно-шкідливою.

Законодавче закріплення ресурсів у власності приватних осіб, або держави, попереджує їх виснаження через надмірне споживання, а також створює стимули для примноження через заощадження. Тому **заради суспільного блага, права власності на всі відновлювальні ресурси мають бути по можливості чітко окреслені**. В той же час, ринкова ніша не є природним об'єктом власності. Вона може ставати „власністю” фірми тільки штучно, у випадку захищеної (державою або кримінальними структурами) монополії. Таким чином, **чіткі права власності дозволяють поєднати вільну конкуренцію з відтворенням ресурсів**.

Однак, інституції за Нортом (1990) включають не тільки самі правила гри, але й нагляд за їх виконанням. Стосовно прав власності це означає **здатність** власника обмежити зазіхання інших осіб на використання об'єкту власності, отримання доходу від нього, і т.ін. – тобто, ефективність його як власника. Зауважимо, що вона не обов'язково забезпечує економічну ефективність, тобто суспільно-оптимальне використання об'єкта, але є необхідною передумовою для цього.

Існує точка зору, згідно якої найбільш „справедливим” і суспільно-оптимальним рішенням було б встановлення та дотримання колективних прав власності на спільні ресурси. Але прийняття рішень, інвестування та контроль у такій колективній системі ускладнюються проблемою „колективної дії” (Олсон, 1965), що тісно пов'язана з так званою проблемою „халяви” (free riding). Коли спільнота вживає певних заходів, спрямованих на збереження чи відтворення спільного ресурсу (наприклад, покращання контролю), то будь-який окремий співвласник може скористатися з результатів, незалежно від особистих зусиль, яких він докладав для цього. Отже, для кожного з співвласників найкраще – це триматися осторонь колективних дій, і користуватися лише їх наслідками. Але якщо всі співвласники поводитимуться раціонально, як для себе, то колективні дії не відбудуться, і, відповідно, результатів не дадуть. Олсон наголошує на тому, що невеликі та згуртовані групи більш успішно вирішують зазначену проблему, аніж великі. Чим більша група співвласників, тим важче їй контролювати свою власність.

¹ Яскравим прикладом є титульні права на ділянки поверхні Місяця, якими володіють (з повним юридичним оформленням) деякі земляни.

Ці труднощі особливо нагальні у випадку підприємств. Внаслідок неповноти контрактів (детальніше див. Звіт, 2000) неможливо організувати ефективне управління підприємствами тільки за допомогою регуляторних та директивних механізмів. Це переконливо підтвердив досвід СРСР. Певні залишкові права контролю доводиться лишати за управлінцями, аби наділити їх можливістю приймати рішення у непередбаченій контрактом ситуації. Але, оскільки права контролю інших співвласників розпорошені, і вони не в змозі ефективно здійснювати їх, будь-яка свобода у прийнятті рішень надає управлінцям фактичний „контрольний пакет” у контролі над підприємством. Відповідно, аби підтримати зацікавленість у покращанні управління, вони мають отримувати сильний стимул у вигляді частки грошових надходжень від підприємства. Отже, в будь-якому разі підприємства де-факто стають об'єктами власності. Але за відсутності титульних прав такі майнові відносини неповноцінні, і мають розглядатися радше як різновид „узурпації” прав власності, як описано далі. Вони мають істотні вади, що робить таку економіку неефективною.

Саме тому у розвинутих країнах суспільна власність розповсюджується майже виключно на природні ресурси, або об'єкти спільного користування, хоча і управління нею дуже витратне. Втім, навіть у випадку природних ресурсів неважко довести, що такий самий суспільно-оптимальний рівень виробництва (та експлуатації спільного ресурсу) може бути досягнуто якщо у ресурсу з'явиться будь-який ефективний власник, що зможе дієво впорядкувати його експлуатацію. Щоправда, при цьому такий власник отримуватиме **ренту**, тобто дохід, не пов'язаний із створенням вартості.

Подібні надходження цілком справедливо вважаються такими, що зменшують економічну ефективність розподілу ресурсів. Отже, таке рішення по відношенню до природних ресурсів не є економічно ефективним. Але воно може бути „меншим злом”, порівняно з виснаженням (аж до знищення) такого ресурсу в разі спільного користування (наприклад, внаслідок неефективності колективного чи державного контролю), або витратами на колективне управління та контроль. Крім того, доброчесна держава з достатньо сильними інститутами може через оподаткування, чи аукціонну торгівлю концесіями та квотами, мобілізувати до державного бюджету більшу частину рентних надходжень, в той же час залишаючи приватних власників зацікавленими у відтворенні їх джерел. За Конституцією України, більша частина природних ресурсів є власністю всього народу України, а управління нею здійснює держава. Далі ми будемо розглядати саме цей випадок.

Але чи завжди порушення прав власності шкодить суспільному добробуту? За чітко окреслених прав та нульових трансакційних видатків, інакше кажучи досконалого ринку прав власності, якщо кожний номінальний власник без жодних проблем може продати свої права тому, хто запропонує найбільшу ціну – тобто, в змозі ними найефективніше розпорядитися – безумовно, будь-яке порушення знижує суспільний добробут. В реальності, перерозподіл певних прав на користь того, хто може і зацікавлений ними володіти з найбільшою суспільною користю може бути „меншим злом”, порівняно з неефективним використанням або зникненням активів – навіть якщо такий перерозподіл відбувається з порушенням титульних прав власності. Наприклад, присвоєння загублених речей є кращим для суспільства, аніж їх повне знищення. Крім того, частковий насильницький перерозподіл „в стилі Робін Гуда” (наприклад, через податки) може бути частиною суспільно-оптимального розподілу, адже корисність тієї самої суми грошей для бідного набагато перевищує таку для багатого, а накопичення багатства має тенденцію до само підтримки („гроші ідуть до грошей”).

Втім, у цих прикладах не йдеться про порушення залишкових прав контролю, а саме вони мають значення для економічної ефективності. З цієї точки зору, втрата загубленої речі власником відбувається не тоді, коли цю річ привласнює хтось інший, а саме в момент втрати контролю з боку власника – і ця подія є безперечно шкідливою для суспільного добробуту. Поновлення контролю іншою особою збільшує його, але, взагалі кажучи, на меншу величину, адже новий власник не обов'язково був би готовий платити повну ціну за цю річ. Перерозподіл також не обов'язково є втручанням у права контролю, а може тільки певним (і передбачуваним) чином обмежувати їх. Можна довести, що саме порушення ефективним чином розподілених залишкових прав контролю завжди є шкідливим для суспільного добробуту (але не завжди суспільно-шкідливим, адже можуть існувати і позаякономічні пріоритети). В той же час, приведення титульних прав у відповідність до фактичних прав контролю сприяє підвищенню економічної ефективності оскільки робить права власності більш прозорими (звідси – популярні схеми зацікавлення менеджменту через опціони на акції). Але якщо такий спосіб дій стає систематичним, то це може вести до спотворення стимулів, адже за таких умов привласнення прав контролю дає можливість заволодіти об'єктом на законних засадах, і як наслідок виникнення соціальної напруги.

Таким чином, суспільство зацікавлене у чіткому розподілі та дотриманні прав власності (у сенсі залишкових прав контролю). При цьому всі об'єкти, що потребують поточного управління мають, як правило, належати приватним особам (чи групам співвласників – див. Звіт, 2000). Джерела природної ренти можуть знаходитися як у державній (колективній), так і у приватній власності, залежно від інституційної спроможності держави. Але у будь-якому разі треба уникати

- *утворення „спільних ресурсів” ренти, що знаходяться поза ефективним контролем будь-яких власників, та*
- *виникнення асиметрії у правах власності (невідповідності між отриманням доходів від власності та обсягом фактично контрольованих залишкових прав управління).*

2.2. Порушення прав власності та пошук ренти

2.2.1. Слабкі права власності як джерело ренти

Що ж заважає втіленню суспільного інтересу у встановленні чітких прав власності?

В економічній літературі, активно вивчаються „технічні” чинники, що пов'язані з практичними труднощами ефективного контролю та оптимального управління об'єктами власності. До них належать, наприклад, неповнота інформації про стан справ, її асиметрія (власник знає менше, ніж призначений ним управлінець про зусилля, яких докладає останній), проблеми виконавчої дисципліни, передбачення різних можливостей при складенні контрактів, тощо. Попри важливість цих чинників, ми не будемо зупинятися на них детально. Вони актуальні для країн, де політико-економічні проблеми є відносно менш вагомими, аніж в Україні. Зауважимо тільки, що можливості контролю завжди обмежені, і залежать від стану інституцій.

Натомість, політико-економічні чинники, пов'язані з дією інтересів, мають безпосередній вплив на розвиток подій в Україні. Більше того, існують достатньо переконливі теоретичні та емпіричні докази того, що саме політико-економічні чинники є первинними по відношенню до технічних, адже інтереси можуть, до

певної міри, сприяти чи перешкоджати створенню інститутів контролю, і навіть відповідних інституцій (Сонін, 2003; Хофф і Стігліц, 2004, Поліщук і Савватеев, 2003, Соскін 2001). Передусім ідеться про інтереси, пов'язані з **пошуком ренти**.

Існує тісний зв'язок між рентними доходами, як такими, що не пов'язані з створенням вартості, та порушенням прав власності. Адже (ринкова) вартість – це винагорода, яку покупець **добровільно** сплачує виробникові за наданий товар або послугу. Саме добровільний характер такого обміну є запорукою примноження суспільного блага. Він гарантує, що для покупця сплачена ним вартість менша за корисність товару для нього, а для продавця – отримана виручка становить більшу цінність, аніж проданий товар; отже **в процесі добровільного та чесного обміну суспільний добробут завжди збільшується**. Користь для покупця може бути різноманітною, зокрема вона може полягати у збільшенні продуктивності. Навіть спекулятивні операції, які іноді вважають такими, що не сприяють підвищенню суспільного добробуту, у непрямий спосіб, як правило, зрештою допомагають оптимізації розподілу ресурсів², і у такий спосіб збільшують суспільний добробут.

Натомість, доходи, що виникають у результаті присвоєння чужої власності (або надходжень від чужої власності) є суто рентними. Якщо вважати джерела природної ренти такими, що належать всьому народові (як це декларується у Конституції України), то присвоєння навіть природної ренти є порушенням прав власності народу. В той же час, зворотне не завжди вірно: наприклад, монопольна рента, якщо не йдеться про захищену монополію, взагалі кажучи не обов'язково є наслідком порушення прав власності. Навіть доходи від захищеної патентом монополії, хоча і стягуються завдяки застосуванню примусу, але не розглядаються як порушення прав споживача (принаймні на сьогоднішній день, за браком кращого механізму), адже така квазі-рента виступає стимулом для інновацій, у котрих споживач зацікавлений навіть такою ціною. Такі джерела ренти, як ошукування покупців через надання недостовірної інформації про товар, а також захищена монополія межують з порушенням прав власності.

Рента є привабливим джерелом доходу, оскільки вона як правило перебільшує віддачу від вкладень у конкурентному секторі; або дозволяє отримувати бодай якийсь дохід неконкурентоспроможним (за своїми особистими якостями, культурою, та вміннями) управлінцям. Таким чином, шукачі ренти зацікавлені у збереженні економічних викривлень, що створюють джерела рент, навіть попри втрати для суспільного добробуту. Підкреслимо, що йдеться навіть не про втрати решти суспільства від перерозподілу доходів на користь шукачів ренти – при цьому загальний, або суспільний, добробут може і зростати, як це відбувається у вищеописаному випадку „приватизації” пасовиська. Головна проблема полягає в тому, що **заради утворення джерел концентрованої ренти вузькі групи інтересів спотворюють загальноекономічне середовище у такий спосіб, що решта суспільства втрачає набагато більше, аніж вони отримують**, тобто на загал суспільство втрачає.

Хрестоматійним прикладом такого є монополія: її надприбутки завжди менші за сукупні втрати споживачів. Різновидом цього є протекціонізм. Такі штучні джерела ренти зазвичай виникають як наслідок тиску з боку зацікавлених груп інтересів, або ж ці групи утворюються внаслідок введення тимчасових обмежень конкуренції, і потім перешкоджають їх усуненню (як це сталося, наприклад, у

² Як і у багатьох інших випадках, ці закономірності носять статистичний характер, тобто вони справедливі не для кожного окремо взятого випадку. Відповідно, окремі приклади, що протирічить наведеним твердженням не спростовують закономірність. Вона спостерігається на великих масивах даних і проявляється у статистично значимій перевазі передбачуваних теорією наслідків.

випадку АвтоЗаз – Деу). Іншим важливим джерелом ренти, що призводить до закріплення інституційних викривлень є присвоєння.

За наявності доступних для присвоєння ресурсів, економічні суб'єкти стають менш зацікавленими у затвердженні „влади закону”, адже вона обмежуватиме їхні можливості щодо пошуку ренти. Тому за таких умов права власності не утверджуються самі по собі, навіть попри наявність титульних прав.

2.2.2. Пошук ренти та суспільно-політична система

Натомість, слабкі права власності, як і інші потенційні джерела ренти, створюють ґрунт для авторитарної влади, як протилежності „влади закону”.

Саме існування джерел ренти (а вони існують у будь-якій економіці) передбачає, що за гіпотетичних умов необмеженої економічної свободи вони стають об'єктом конкуренції, яка зводить ренту нанівець (за рахунок „трагедії комун”, як описано вище), або змушує конкурентів витратити її всю на саму боротьбу, марнуючи значні ресурси. Отже, у такій ситуації всі (і навіть суспільство в цілому) виграють від „наведення порядку”, що передбачає обмеження деструктивної конкуренції за ренту. Як зазначено вище, це може відбуватися шляхом упорядкування прав власності, або обмеження конкуренції як такої.

В першому випадку права власності захищає закон, який не потребує додаткового втручання влади, окрім як для його впровадження у необхідних випадках. Більше того, кожний власник сам зацікавлений у захисті своїх прав, отже готовий інвестувати у такий захист. Але з точки зору шукачів ренти влада закону не вигідна, адже вона не залишає їм шансу привласнювати більше доходу, аніж дає їхня особиста власність. Крім того, виникає проблема легітимності прав власності на джерела природної ренти (у випадку приватної власності) або ефективного контролю над ними (у випадку державної власності). Тією мірою, якою держава неспроможна вилучати рентні доходи та ефективно ними розпоряджатися, або ефективно контролювати приналежні їй природні ресурси, проблема залишається невирішеною. Нарешті, закон має своїм джерелом право, та приймається через відносно прозорі демократичні процедури. Тому закон набагато важче використовувати для обмеження суспільно-корисної конкуренції, наприклад для штучної монополізації ринків чи протекціонізму.

Пряме обмеження конкуренції надає широкі можливості для пошуку ренти. Більше того, за такого режиму будь-які доходи, що вищі за мінімальні, утворюються тільки з дозволу контрольних органів, тобто є рентними. Проте, на відміну від прав власності, пряме обмеження конкуренції потребує повсякденного застосування сили. Але пересічні громадяни зацікавлені у збереженні суспільного майна тільки опосередковано, і здебільшого не здатні до „колективних дій” (Олсон, 1965). Крім того, вони взагалі не мають права застосовувати силу. Тому у сучасних суспільствах це має робити виключно держава, і якщо вона не може впоратися, її місце займають кримінальні структури. Саме авторитарна влада має можливість застосовувати силу у найпростіший спосіб, що дозволяє їй дієво та успішно обмежувати економічну свободу. Крім того, за умов обмеження конкуренції втрачається об'єктивний критерій розподілу доходів на ринку, а отже „квоти” на ренту має розподіляти на свій розсуд авторитарний арбітр. Таким чином, **наявність рент створює ґрунт для авторитаризму.**

Втім, можна довести, що в обмін на координацію шукачів ренти та запобігання руйнівній конкуренції авторитарна влада (подібно до власника пасовиська) може конфісковувати на свою користь левову частку ренти – адже для претендентів альтернативою є повна втрата її джерел через виснаження. Але влада не робитиме цього, якщо потребує політичної підтримки. Тому шукачі ренти, мало здатні до економічно ефективного управління майном, але здатні чинити політичний тиск, зазвичай вважають за краще підтримувати авторитарну владу.

В той же час, ринкова конкуренція теж може підпасти під обмеження. Описана вище **авторитарна влада, будучи наділена повноваженнями по обмеженню конкуренції за природні джерела ренти, отримує стимул до створення штучних, передусім за рахунок обмеження ринкової конкуренції** – адже вона має зиск з встановлення таких обмежень. Крім того, авторитарна влада зацікавлена у подальшому послабленні прав власності, оскільки це збільшує потребу у її втручанні. Нарешті, вона може застосовувати силу для прямого втручання з метою отримання ренти, як це описано далі.

В той же час, власники, що зацікавлені у затвердженні своїх прав, за таких умов опиняються у меншості. Навіть коли вони числено більші, шукачі ренти мають у своєму розпорядженні більші ресурси. До того ж, для останньої категорії інвестування у пошук ренти, в тому числі у протидію встановленню більш загального захисту прав власності, є пріоритетними. За цих причин політичний тиск шукачів ренти може перемагати зустрічний тиск власників, зацікавлених у своїх правах.

Зацікавленим у захисті прав власності є також широкий загал. Але низка чинників заважають йому втілити свій інтерес.

По-перше, для цього потрібна „колективна дія”, яку важко реалізувати на практиці (Олсон, 1965). Взагалі кажучи, політична система має забезпечувати представництво подібних латентних інтересів. Але це можливо тільки за умов демократії. Авторитарна влада може довгий час нехтувати інтересами розпорощених груп.

По-друге, навіть коли інтереси можуть бути представлені, широкий загал далеко не завжди усвідомлює свій інтерес у посиленні прав власності та захисті ринкової конкуренції (див. наступний підрозділ).

Тому, за слабких прав власності влада поширює свій контроль понад суспільно-оптимальний рівень, і зокрема використовує його для утворення штучних джерел ренти зі зниженням суспільного добробуту та порушення прав власності. Це одна з причин, чому у більшості країн світу народ зазвичай страждає від низької ефективності економіки та несправедливого розподілу доходів.

2.2.3. Суспільна свідомість та пошук ренти

Оскільки права власності є суспільною інституцією, вони мають бути укорінені у суспільну свідомість. Уряд (в тому числі і авторитарний) теж завжди, прямо чи опосередковано, спирається на певну суспільну свідомість. Отже, для того, утвердження повноцінних прав власності потрібні певні передумови на цьому рівні.

Дотримання „сильних” прав власності передбачає, що будь-який власник майна повинен отримувати захист, якщо його права порушуються. Тільки в такому разі титульні права можуть забезпечувати контроль та отримання доходу. Наприклад, держава має захищати майнові права громадян від кримінальних зазіхань. Але при цьому вона (та її представники) має утримуватися від зловживання силою та владою. Для чого, у свою чергу, держава має бути підпорядкована та підзвітна тим, хто зацікавлений у дотриманні прав власності. Зазвичай вважалося, що такими є власники великих капіталів. Втім, як з'ясувалося, при одночасному збереженні можливостей для пошуку ренти ці сподівання не виправдовуються. За Соніним (2003), саме найбагатші, а радше наближені до влади бізнесмени можуть бути зацікавлені у слабкому захисті прав власності державою, оскільки вони мають достатні ресурси аби не тільки захистити свою власність, а і примножувати її за рахунок менш заможних (тобто, отримувати ренту).

Зокрема, важливою є здатність громадськості розрізняти джерела доходів за походженням, а не за розміром, відокремлюючи ренту від підприємницького доходу. Наприклад, надприбутки часто ототожнюють з присвоєнням. В той же час, ні в якому разі не є порушенням прав власності надприбутки, отримані як підприємницька винагорода завдяки запровадженню нових бізнес-ідей, або за рахунок арбітражу і спекуляцій. З іншого боку, присвоєння не завжди є найвигіднішим бізнесом (багато злодіїв мають скоріше низькі доходи).

Натомість, свідомість традиційного суспільства побудована здебільшого на принципах „обмеженого блага” („гри з нульовою сумою”). Суть її полягає в тому, що людина не усвідомлює вигод від добровільного обміну, і вважає його суто перерозподільним. При цьому добровільний взаємовигідний ринковий перерозподіл ресурсів (allocation), що здебільшого покращує суспільний добробут, ототожнюється з їхнім насильницьким перерозподілом (redistribution), який далеко не завжди сприяє справедливості та підносить добробут. Відповідно, громадськість дивиться на будь-яке непересічне багатство як на отримане за рахунок решти суспільства – простіше кажучи, вкрадене. (Так само, відкидаються поради зарубіжних радників на підставі того, що вони мають свої інтереси. Цілком можливо, але ці інтереси цілком можуть співпадати з інтересами пересічного українця.). Не будучи в змозі розрізнити джерела доходів, люди з подібним мисленням виявляються нездатними і, відповідно, створити ефективні механізми для захисту своїх прав.

Зокрема, вони вбачають порушення „справедливості” в самому факті високих доходів, і виступають за їхнє (економічно неефективне) обмеження – не розуміючи, що у такий спосіб вони завдадуть шкоди і власним доходам. Водночас, люди з таким типом мислення не сприймають навіть хрестоматійні способи пошуку ренти (як, наприклад, субсидування, податкові пільги та інші засоби „підтримки вітчизняного виробника”; протекціонізм; монополізація ринків; неконкурентні державні замовлення; тощо) як порушення своїх прав власності. Хрестоматійним прикладом є протекціонізм, коли невелика але згуртована група отримує прибутки (іноді мізерні) за рахунок недоотриманої споживацької корисності співвітчизників. Але останню важко оцінити, на відміну від реальних прибутків „вітчизняного виробника” та створених ним реальних робочих місць (які насправді можуть знищувати, а не створювати, вартість, отже зменшувати суспільний добробут). Натомість, торгівельна діяльність, фінансові операції, та інші „невиробничі” сфери вважаються другорядними або навіть шкідливими, адже вони, буцімто, не створюють вартість. Певна частина людей навіть вважає, що обмеження кількості суб'єктів підприємництва суспільно-корисне.

Усі ці помилкові переконання створюють ґрунт для неявного але від того не менш дієвого насильницького перерозподілу прав власності та доходів, у формі узурпації чи втручання, адже громадяни не в змозі реально обмежити ренто-орієнтовану поведінку, і можуть навіть підтримувати створення владою штучних джерел ренти шляхом обмеження конкуренції. Навіть якщо їм вдається встановити повний контроль, він зводиться до придушення будь-якої економічної свободи та вирівнювання доходів. Це виявляється не просто економічно неефективним. За таких умов будь-який бізнес, особливо великий, сприймається як суто ренто-орієнтований, тобто злочинський, і не може розраховувати на підтримку народу у своїх спробах захищати права власності. Так само, люди не в змозі розрізнити, коли політики та державні управлінці сумлінно втілюють права громадян, делеговані ним, а коли вони порушують ці права. Від такого порядку виграють найменш здібні, яким ренти тільки допомагають підтягнути рівень доходу до середнього.

Більше того, оскільки шукачі ренти, на відміну від ошуканої ними громадськості, зазвичай дуже добре розуміють природу своїх доходів та їхній тісний зв'язок з владою, то вони роблять значні інвестиції (у вигляді корупції, лобювання, тощо) у підтримання своїх джерел ренти. Також, вони самі є яскравими представниками свідомості „обмеженого блага” (адже вони успішно виграють саме за такими правилами), а отже через засоби масової інформації підтримують відповідні риси суспільної свідомості. Але найгірше – як було зазначено вище, вони починають руйнівну конкуренцію за ренти, що зрештою приводить до влади авторитарний режим. А як було описано вище, за домінування прямого обмеження конкуренції над правами власності підтримується такий економічний лад, при якому більшість непересічних доходів дійсно утворюються за рахунок перерозподілу, тобто ренти. Це, у свою чергу, підтримує у людей сприйняття „обмеженого блага”. Таким чином, утворюється хибне коло.

Отже, у суспільствах, де домінує свідомість заснована на принципі „обмеженого блага”, а також за відсутності у громадян бажання чи можливості створити дієві інститути громадянського контролю, права власності (у широкому сенсі, передусім права контролю) не можуть бути захищені належним чином.

Які ж групи зацікавлені у порушенні прав власності, а які – у дотриманні? Як вплинула приватизація титульних прав на співвідношення між ними? Які прямі і непрямі впливи вона спричинила на суспільну свідомість? На співвідношення груп інтересів? На інституціональне середовище? Як змінився в результаті цього „попит на реформи”?

2.3. Держава та власність

У цьому розділі ми детальніше зупинимося на взаємодії держави та прав власності. У якості об'єктів власності ми будемо розглядати переважно (якщо не зазначено інше) основні фонди підприємств, оскільки саме ця складова державного майна була основним об'єктом приватизації. Нагадаємо, що права власності розуміються у широкому сенсі, і передусім як права контролю та на отримання доходів. Відповідно, під порушенням прав власності не обов'язково розуміється привласнення титульних прав.

Для цілей даної роботи, способи порушення прав власності можна поділити на два основних типи за ознакою наявності (відсутності) делегування як передумови: **узурпацію** та **втручання**.

Втручання передбачає насильницький перерозподіл прав власності, які не делегувалися, найчастіше у вигляді присвоєння доходів від неї. Типовими прикладами такого втручання є рекет, в тому числі так званий „державний”; пряме адміністративне втручання у діяльність підприємств, ціноутворення, тощо. В той же час, не є втручанням законодавче обмеження прав власника, якщо воно має загальнообов'язковий характер, і не допускає прийняття довільних владних рішень, що стосуються управління чи розпорядження майновим об'єктом. Таке обмеження безумовно скорочує обсяг прав власника, а отже і прав власності, але, на відміну від адміністративного втручання, не перерозподіляє прав контролю на користь інших осіб. Такими є, наприклад, екологічні та санітарні вимоги, трудове законодавство, тощо – звичайно, до тієї міри, до якої воно впроваджується у спосіб, що виключає довільне або вибіркове застосування.

Під **узурпацією** ми будемо розуміти присвоєння делегованих прав власності. На відміну від рекетира, узурпатор не застосовує силу, а просто зловживає довірою – наприклад, не повертає кредит; або привласнює погано контрольовані права, як це робить звичайний злодій.

Ця загроза нагальна для таких об'єктів власності, де складові прав розмежовані – передусім, власності організацій. Наприклад, титульними (номінальними) власниками акціонерного товариства є акціонери. Але вони делегують свої права управління, а іноді – і частково розпорядження директору, або раді директорів, іноді через спостережну раду. Останні, навіть не будучи власниками, отримують можливість узурпувати певну частину доходу завдяки зловживанню делегованими їм правами управління. Тому дохід від власності акціонерів залежить не тільки від номінального обсягу їх власності, але і від реальних можливостей управління (контролю). Інший приклад – це трасти: вкладники можуть сподіватися на певний дохід настільки, наскільки вони здатні захистити свою власність передану у трастове управління від узурпації. Така здатність, у свою чергу, забезпечується певними інституціональними механізмами. Отже, складні форми власності, що передбачають розмежування складових права з подальшим делегуванням, потребують і дієвих інституцій та інститутів. Зазначимо, що реальні та потенційні узурпатори зацікавлені у руйнуванні таких інституцій, та запобіганні їх утворенню.

Завдяки згаданій вище проблемі „колективної дії”, розпорошені та багато чисельні міноритарні акціонери не завжди здатні самотужки відстояти свої права контролю. В той же час, узурпатори становлять вузьку групу, що отримує весь прибуток від перерозподілу залишкових прав управління. За цих причин узурпація майнових прав акціонерів – дуже поширене явище навіть у країнах з найрозвинутішими інституціями та інститутами, спрямованими на їх захист. Гучні справи „Енрону”³, „Пармалату”⁴ та багатьох інших пересвідчують, що зловживання можливі навіть попри досконале законодавство та розвинуті інститути контролю.

³ Найбільша енергетична корпорація США, що збанкрутувала у 2001 році з причини масштабних зловживань її керівництва, що фактично ошукали акціонерів та привласнили частину їхніх коштів.

⁴ Італійський харчовий гігант, що збанкрутував у 2003 році з причин, аналогічних „Енрону”.

Розглянемо під цим кутом взаємовідношення держави та власності. Вони різняться для випадку приватної (номінально закріпленої безпосередньо за приватними особами або їхніми добровільними організаціями), та державної власності. Остання історично походить від приватної власності короля. У сучасних демократичних та квазідемократичних державах вона вважається номінально „загальнонародною” („публічною”), але юридично закріплена за державою, як представником народу.

2.3.1. Держава та приватна власність

Держава, як інститут, що володіє монополією на застосування сили, використовує її для стягнення податків – і це можна розглядати як втручання в розподіл доходів від власності. В той же час, оскільки держава існує коштом частини власності платників податків, останні мають право контролювати як обсяги вилучення, так і напрямки використання податкових надходжень. Також, вони мають контролювати адміністративну владу⁵, яка існує їхнім коштом. Але важлива відмінність порівняно з добровільними асоціаціями, такими як акціонерні товариства, полягає в тому, що такі права мають всі громадяни, причому їхній вплив не має залежати від обсягу сплачуваних податків (непрацездатні мають рівні права)⁶. Якщо закон є чітким та рівним, втручання мінімізується: обсяг залишкових права управління дещо звужується, але вони залишаються чітко визначеними (не перерозподіляються). За таких умов оподаткування може трактуватися навіть як просто стягнення оплати за можливість доступу до суспільних благ, що надаються на певній території.

Таким чином, за уявної „досконалої” демократії, права власності порушуються оподаткуванням мінімально. Якщо громадяни повністю контролюють державу, вони є її колективними „власниками”, а отже зрештою реалізують свої права власності і на ту частину доходів, що вилучається у вигляді податкових надходжень. Остання просто перерозподіляються на користь більшості суспільства, у відповідності до її пріоритетів⁷.

⁵ Тут та надалі ми будемо використовувати цей термін для позначення виконавчої влади в широкому сенсі, включаючи правоохоронні органи та інші офіційні інстанції, що можуть впливати на підприємства.

⁶ З цієї точки зору, звичайне протиставлення „лівих” та „правих” у країнах з розвинутою демократією та міцними правами власності можна трактувати як визначення балансу між правами всіх громадян, як від народження рівних за своїми правами людей, та тих самих громадян як власників певних матеріальних активів або власної робочої сили. В останньому випадку рівність недосяжна та небажана, оскільки люди вочевидь неоднакові за своїми здібностями, і суспільство зацікавлене у розподілі активів на користь більш здібних; а також створенні стимулів до сумлінної праці, самореалізації, та накопичення. Але проблема оптимізації цього балансу (головна політико-економічна проблема розвинутих країн) наразі є менш нагальною для України, як і багатьох інших країн світу, порівняно з проблемою **узурпації** прав власності, у першу чергу з боку держави та її представників.

⁷ Як зазначалося вище, кінцевий результат залежить від того, наскільки більшість громадян здатна усвідомити свою справжню вигоду, і побачити кращий шлях до неї, тобто від їх раціональності, про що вже йшлося вище. Крім того, навіть за найдосконалішої демократії помилкові та суспільно-шкідливі рішення приймаються під тиском вузьких груп інтересів, оскільки їм легше згуртуватися, аніж розрізненим жертвам подібних рішень. Хрестоматійним прикладом тут є протекціонізм та захищені монополії.

Крім податків, держава може прямо втручатися в управління власністю, та відповідно – в доходи від неї. Вона приймає регулятивні та законодавчі рішення, які обмежують права власників, чи впливають на їх дохід. Як зазначалося вище, встановлення законодавчих обмежень, хоча і часто шкодить бізнесу, але не має розглядатися як втручання в його права власності. Але якщо закон є недостатньо чітким, або його запровадження відбувається довільно, та в усіх інших випадках, коли представники держави можуть застосовувати примус на власний розсуд, а отже приймати рішення, які впливають на доходи від власності, насправді відбувається перерозподіл залишкових прав управління на користь адміністративної влади. Відповідно до Щляйфера та Вішни (1993), це тягне за собою корупцію, адже номінальні власники отримують зацікавленість у перерозподілі доходів відповідно до фактичного розподілу прав власності. У такий спосіб забезпечується зацікавленість всіх причетних до володіння об'єктом у найкращому (суспільно-оптимальному) його використанні, отже у певному сенсі така корупція є не тільки невідворотною, але і, до певної міри, суспільно-корисною. Втім, це справедливо тільки у короткотерміновому періоді.

Як і будь-який власник, державні управлінці в ролі таких неформальних „співвласників” зацікавлені у збільшенні своєї частки. Тому у довгостроковій перспективі, адміністративна влада стає зацікавленою у прийнятті таких законів, які допускають щонайбільшу свободу рішень саме для її представників, якнайширше допускають довільне застосування, а отже збільшують можливості для втручання, за допомогою якого державні управлінці силоміць перебирають на себе права контролю, і при цьому якомога відчутніше впливають на доходи від власності. З іншого боку, за рахунок вибіркового та довільного застосування законодавства, та ж сама адміністративна влада отримує можливості для політичного тиску на бізнес, а через нього – і на політичну владу. У такий спосіб вона стає в змозі істотно впливати на законодавство, яке вона покликана втілювати (Карплінс, 2002). В результаті законодавче поле отримує тенденцію до викривлення у бік прийняття надмірно обтяжливих, нечітких, непрозорих регуляцій. У довгостроковому періоді це веде до поглиблення викривлень, деградації державного управління, і зменшення економічної ефективності. Зазначимо, що отримані у такий спосіб доходи є рентою, а отже самі діячі адміністративної влади перетворюються на шукачів ренти. З цього випливають численні наслідки щодо політичної системи, впливу на громадську свідомість, тощо, як розглянуто вище.

Інше джерело зловживань виникає завдяки недосконалому контролю за використанням суспільних коштів. Узурпація державними службовцями або політиками права на прийняття рішень, зокрема (але не тільки) щодо використання суспільних коштів є порушенням прав власності всіх громадян. Як і в акціонерному товаристві, останні отримують від держави стільки, наскільки вони здатні її контролювати. Але певна частина громадян легко піддається маніпулюванню. Зокрема, узурпацію доходів бюджету на користь вузьких груп інтересів часто прикривають певними гаслами, як-то „державної підтримки виробництва”. Облишаючи питання, чи може взагалі подібна економічна політика бути суспільно-корисною, зазначимо, що за слабого та/або некваліфікованого громадянського контролю подібні гасла найчастіше використовуються як прикриття для зловживань.

2.3.2. Державна власність

Держава завжди володіє певними активами, частина з котрих може бути порівняно легко використана для отримання доходу⁸. Взагалі кажучи, вони належать всьому загалу. Але на практиці, участь громадян у доходах від цих об'єктів обмежується їх здатністю контролювати державу. Якщо такий контроль здебільшого встановлено, і він є достатньо ефективним (включаючи раціональність), то доходи від державної власності використовуються здебільшого на користь суспільству; і також управління нею може бути відносно ефективним. В іншому разі, управління державною власністю фактично узурпується, причому узурпатори керують здебільшого неефективно.

Оскільки державний апарат є чимось на кшталт велетенської „ради директорів”, яка керує власністю від імені громадян – „акціонерів” і під контролем „наглядової ради” (представницької влади), то проблеми „корпоративного контролю” за таким керівництвом дещо подібні до таких в акціонерному товаристві, але значно гостріші.

По-перше, „акції” гранично сильно „розпорошені”.

По-друге, представницька влада має багато інших функцій, отже схильна політизувати діяльність державних підприємств.

По-третє, акціонерами не народжуються: інвесторами, навіть дрібними, стають ті, хто хоче і вміє (чи, принаймні, претендує на вміння) розпоряджатися активами в умовах ризику та непевності; причому невдахи скоро відсіваються, бо позбавляються своїх коштів – тобто, відбувається певний відбір та само відбір. А громадянами – номінальними співвласниками державної власності – стають усі просто від народження.

Нарешті, держава навіть у її первісному розумінні (король) фізично не в змозі керувати всіма об'єктами власності, особливо численними підприємствами. Від імені держави контроль реально здійснюється призначеними управлінцями, які в усі часи успішно зловживали своїми правами, узурпуючи частину доходів власників. При цьому відповідальність ставала **асиметричною**, адже збитки лягали на плечі власників – тобто, народу. Але, відповідно до теорії Олсона, власники в даному випадку становлять широку та неорганізовану групу, в той час, коли узурпатори – навпаки, вузьку та здатну до „колективних дій”. Отже, існує загроза експлуатації більшої групи меншою. Все це створює набагато більші можливості для узурпації державної власності, аніж акціонерної.

Але найгірше, що в обох випадках суспільна власність до тієї міри, до якої вона опиняється поза реальним контролем громадськості, стає спільним ресурсом, об'єктом конкуренції за ренту, яка відбувається за сценарієм „трагедії комун”. При цьому не просто присвоюються доходи від „нічиєї” власності (яка, нагадаємо, номінально належить всьому суспільству), але і саме джерело таких доходів виснажується та зрештою зникає. Альтернативою ж (у багатьох випадках – кращою за хижацьке виснаження) є привласнення (узурпація) безгосподарного об'єкта ким завгодно, аби він був здатний забезпечити його збереження та подальше використання, бодай у неефективному режимі.

Втім, такий результат, хоча і вирішує (почасти) проблему збереження власності, не забезпечує її економічно ефективного використання.

⁸ Щодо деяких видів активів, до яких неможливо обмежити доступ (як-то дороги загального користування, повітря, та деякі інші об'єкти), права власності не можуть бути ефективно застосовані (адже вони, за означенням, мають обмежувальний характер). Тому, зокрема, не всякий актив може приносити дохід.

З одного боку, як зазначили Шлейфер, Мюрфі та Вішни (1995) така ситуація характеризується „розмитими” або „нечіткими” (vague) правами власності. Оскільки директор є тільки узурпатором прав контролю, а титульні права власності належать народові, то весь ризик від втрати активів внаслідок поганого управління несе народ, а принаймні частину прибутків може привласнювати директор. Звичайно, інші посадові особи зазіхають на такі права директора, вимушуючи його ділитися своїми „лівими” доходами у формі грошей, подарунків, чи послуг. В результаті, прийняття рішень надмірно ускладнюється, а відповідальність за невдалі кроки розмивається.

З іншого боку, як зазначив Корнаї (1986), державні підприємства працюють в режимі „м'яких бюджетних обмежень” (МБО). Це означає не тільки готовність держави в будь-який час покрити збитки, нанесені невдалим управлінням, але і пряму залежність фінансового результату від рішень, що приймаються поза підприємством. Отже, непередбачуваність невинновато зростає; а також створюються хибні стимули: успіх директора стає залежним від його умінь владнати справи „нагорі” радше, ніж організувати прибуткову діяльність підприємства. Нарешті, порушується макроекономічна стабільність, адже змагання підприємств за бюджетні кошти може виснажувати бюджет (який стає „спільним ресурсом” для підприємств, як зазначили Торнелл і Веласко, 1992).

Зауважимо, що не тільки державні, але і приватні підприємства можуть працювати в такому режимі. При цьому їхні власники фактично обмінюють частину своїх прав контролю на ренту, яку вони мають від МБО. Тому Корнаї справедливо називає МБО формою державного патерналізму. Адже такі підприємства потрапляють в залежність від довільних рішень державних діячів, відповідальних за застосування чи незастосування МБО. Відповідно, вони мають ділитися з такими діячами часткою від ренти.

Нарешті, як зазначив Лукас (1978), кінцева продуктивність залежить не тільки від вдалого поєднання капіталу та праці, але і від розподілу факторів виробництва (а отже фірм за розміром) у відповідності до управлінських здібностей. Через конкурентний розподіл прав власності на виробничі активи проміж людьми, вони потрапляють до найбільш здібних та вмотивованих до вдалого управління майном – тобто, відбувається відбір підприємців та управлінців. У ринковій економіці такий взаємний розподіл встановлюється дуже ефективно шляхом конкуренції на ринках праці та капіталу. Можна показати, що навіть за відсутності таких ринків, але за умов сильних та чітких прав власності конкурентний відбір через інвестування/деінвестування веде до такого самого результату, хоча і повільніше. В той же час, за умов МБО, а надто централізованого планування, відбір спотворюється, і може призводити навіть до потрапляння більших капіталів до управління менш здібних власників.

Узагальнюючи можна стверджувати, що майно, та інші джерела ренти, які не в змозі ефективно контролювати їх номінальні власники, в кращому разі узурпуються іншими, а в гіршому просто зникає⁹. Зокрема, громадяни можуть претендувати на доходи від власності, як номінально приватної (у частині податків, сплачених з доходів від неї), так і номінально суспільної, тільки тією мірою, якою вони здатні контролювати державу. Ті активи, які громадяни не в змозі контролювати, узурпуються

⁹ Якщо людина загубила особисту річ, то у кращому (з суспільної точки зору) випадку хтось інший її знайде та привласнить; а у гіршому – вона зникне взагалі, наприклад розчавлена під колесами. Зазначимо, що власник, який не може її контролювати, втрачає її у будь-якому з цих випадків; тож для нього перший має бути привабливішим.

державними управлінцями, або іншими силами; а ті, які залишаються поза ефективним контролем – зникають. Але узурпація, на відміну від повноцінних прав власності, не здатна забезпечити ані економічно ефективний розподіл власності у відповідності до управлінських здібностей, ані ефективну структуру економічних стимулів для власників та управлінців.

2.4. Соціально-економічний вплив прав власності

Виходячи з загальних теоретичних міркувань, порушення прав власності веде до зниження економічної ефективності; спотворення політичної системи; та зменшення суспільного добробуту. Але на практиці кількісна оцінка прав власності (як і інших інституцій) навряд чи можлива, передусім завдяки їхній неформальній природі. Втім, безпосередній вплив на соціально-економічні параметри мають не стільки самі права власності, скільки прямі та непрямі наслідки, про які йшлося вище; а вони можуть бути оцінені кількісно. Розглянемо детальніше механізми, через які відбувається цей вплив, та способи вимірювання відповідних зв'язків.

Таблиця 1. Права власності та шляхи їх впливу на суспільний добробут

механізм впливу прав власності	наслідки	спосіб вимірювання
Безпосередні:		
структура стимулів для керівників підприємств		зв'язок персональних доходів з результатами роботи підприємства (шляхом опитування)
	орієнтація на максимізацію прибутку (можливо, прихованого)	прибутковість активів
	оптимізація витрат (в тому числі: податкових, за рахунок крадіжок, соціальних, на заробітну плату; тощо)	зниження собівартості продукції (підвищення рентабельності виробництва); зниження використання тіньових схем для розкрадання активів можливо – деяке зменшення заробітної плати (за умов надлишкової пропозиції на ринку праці), можливо збільшення тіньових схем для ухилення від оподаткування доходів та заробітної плати
	підвищення ефективності інвестування	більша віддача від інвестицій – сильніший зв'язок між інвестуванням та підвищенням прибутковості, зростанням продажів, тощо. При цьому сам обсяг інвестицій може як

		збільшуватися, так і зменшуватися.
	проведення „наступальної” реструктуризації	безпосередньо (опитування)
		підвищення продуктивності праці;
	зростання асортименту продукції; товарні інновації	кількість нових товарів, освоєних протягом року
		зростання продажів
розподіл капіталу у відповідності до підприємницьких здібностей шляхом конкурентного відбору, та через ринки капіталів		зв'язок інвестування з прибутковістю (для конкурентного відбору)
		зв'язок інвестування з реструктуризацією та господарчою культурою (опитування)
		відсоток інвестицій, отриманих за рахунок інститутів ринкового розподілу (через ринки капіталів, фінансові ринки, за рахунок банківських кредитів ¹⁰ , тощо)
погіршення умов для „пошуку ренти”; зокрема через зменшення державного патерналізму	зниження неплатежів до бюджету; а також за спожиті енергію та енергоносії	злам тенденції до накопичення таких боргів; зниження „поганих” боргів
	підвищення стимулів до продуктивної діяльності	покращання показників ефективності (див. вище)
		зменшення пільг та субсидій
опосередковані		
внаслідок усунення прямих обмежень економічної свободи, та запровадження захисту конкуренції		
розвиток товарних ринків		збільшення конкуренції (опитування)
	зниження відносних цін на товари та послуги	випереджаюче, по відношенню до продуктивності праці, зростання реальних доходів населення, що не супроводжується погіршенням макроекономічних показників
	зростання асортименту	кількість нових товарів, освоєних

¹⁰ За обов'язкової умови вільного ринкового розподілу кредитів, що виключає державну підтримку (надання гарантій, стимулювання банків, неформальний тиск на банки, тощо).

	продукції; товарні інновації	протягом року
покращання бізнес-клімату ¹¹		зменшення перешкод для ведення бізнесу (опитування)
	розвиток підприємництва	зростання кількості підприємств, динаміки входу-виходу з ринку
	збільшення інвестицій	підвищення співвідношення інвестицій до ВВП
		абсолютне збільшення інвестування приватним сектором
		зростання ПІІ
загальні		
піднесення конкурентоспроможності економіки		позитивний баланс поточного рахунку при збільшенні реальних доходів населення
	стійке зростання суспільного добробуту	зростання доходів населення при покращанні макроекономічних показників
	збільшення попиту на робочу силу	збільшення зайнятості та частки заробітної плати у ВВП
підвищення ефективності використання суспільних ресурсів (зокрема, підприємствами)		зв'язок продуктивності праці з капіталомісткістю
	підвищення багатфакторної продуктивності	пряме вимірювання
покращання трудової етики та мотивації до праці	зменшення соціального паразитизму	соціологічні опитування
		збільшення фактично відпрацьованого часу (включаючи додаткові заробітки, в тому числі за кордоном)
	збільшення інвестування у „людський капітал” (освіту та здоров'я)	збільшення кількості студентів та відвідувачів курсів професійної освіти
		зменшення кількості днів за листками непрацездатності ¹²

Як можна побачити, деякі з цих наслідків протирічать один одному. Це означає, що при збалансованому розвитку позитивні наслідки мають гасити негативні. Наприклад, зменшення зайнятості внаслідок реструктуризації (особливо пасивної) може призводити до безробіття. З іншого боку, зростання конкурентоспроможності економіки веде до збільшення зайнятості, а розвиток нового приватного сектору за рахунок створення умов для підприємництва, окрім іншого, також працює як „буфер”, ефективно поглинаючи вивільнену робочу силу.

¹¹ Звичайно, це не єдиний чинник. Але, якщо розглядати права власності як залишкові права контролю, більша частина найбільш руйнівних регуляторних втручань може бути кваліфікована як порушення таких прав через втручання.

¹² Ця величина може бути істотно викривленою з огляду на різну схильність до використання таких листків на державних та приватних (приватизованих) підприємствах.

Втім, якщо надто сильний приплив іноземних інвестицій веде до зменшення поточної конкурентоспроможності (через підвищення реального обмінного курсу внаслідок надмірного позитивного сальдо рахунку капіталу), і водночас супроводжується масованою реструктуризацією, то безробіття може загрозливо збільшуватися, навіть попри добре розвинутий сектор малого бізнесу (як це сталося останніми роками в Польщі).

Також, безперечно, веде до втрат дисбаланс між прямими обмеженнями економічної свободи, та правами власності. Як ми вже зазначали, „безгосподарне” майно просто руйнується. З іншого боку, невиправдане обмеження економічної свободи, навіть коли воно не є втручанням у права власності, зменшує їхній обсяг, а отже і надходження від власності, як складову суспільного добробуту, при цьому не збільшуючи (а радше зменшуючи) інші складові.

2.5. Приватизація як інституційна реформа

2.5.1. Чи була альтернатива приватизації в Україні?

Виникнення повноцінного інституту прав власності може відбуватися, взагалі кажучи, багатьма способами. Навіть коли від початку процесу більша частина майна має статус державної власності (неповноцінної з точки зору ефективного розподілу прав контролю, як було описано раніше (розділ 2.3.2), залишається принаймні два способи переходу до економіки з перевагою повноцінної приватної власності: випереджаючий швидкий розвиток нового приватного сектору, та приватизація. Кожний з них, у свою чергу, може бути реалізований кількома шляхами.

Випереджаючий швидкий розвиток нового приватного сектору потребує, принаймні,

- можливості створення для нього режиму сильних прав власності,
- наявності ринків збуту та робочої сили з потрібною кваліфікацією
- наявності вільних або доступних інвестиційних ресурсів.

Відповідно до викладених вище міркувань, наявність значного державного сектору створює дуже великі перешкоди на шляху створення цих умов; особливо якщо воно поєднане з наявністю рент. Сильні права власності несумісні з прямими обмеженнями економічної свободи, тож обидва режими не можуть співіснувати в рамках однієї економіки. Державний сектор потребує патерналізму, який висмоктує не тільки інвестиційний ресурс, але і бюджетні кошти, посилюючи податковий тягар для решти економіки. Крім того, він обмежує розвиток нового приватного бізнесу у галузях, де державні підприємства займають ключові позиції. А кооперація між державними та приватними підприємствами має підпадати під жорсткі обмеження (як, приміром, у Білорусі), оскільки вона є одним з механізмів розкрадання державної власності.

Тим не менше, подібний спосіб був до певної міри успішно реалізований у Польщі. Дещо подібний до цього сценарію є також розвиток Китаю.

У випадку Польщі, завдяки дуже сильному громадянському суспільному контролю (у вигляді комітетів „Солідарношчі” на підприємствах) директори державних підприємств були позбавлені значної частини залишкових прав контролю, які вони узурпували. З іншого боку, державна політика була спрямована на жорстке обмеження патерналізму – на кінець 1998 року чверть державних підприємств була приватизована через банкрутство. Отже, завдяки дуже сильній

демократичній владі, яка спиралася на масову громадянську ініціативу, шкідливі риси державного сектору було нейтралізовано. І хоча він залишається неефективним, бурхливий розвиток нового приватного сектору зробив цю проблему другорядною. Крім того, приватизація у Польщі поступово просувається.

Китай пішов шляхом утворення спеціальних зон, де прямі обмеження економічної свободи пом'якшені, і, натомість, посилені права власності. За рахунок необмеженої пропозиції дешевої робочої сили, величезного та перспективного внутрішнього ринку, та деяких інших якостей, китайські особливі зони стали привабливими для іноземних інвесторів. Величезний потенціал індустріалізації, у поєднанні з іншими факторами (як, наприклад, тисячолітня культура законслухняності у конфуціанських країнах), забезпечив успіх цієї моделі.

Україна не мала шансів скористатися з цього досвіду, оскільки індустріалізація зайшла вже надто далеко задовго до початку реформ. Частка промисловості в ВВП становила більше 60% (що само по собі є вкрай нездоровим економічним викривленням, і свідчить про односторонність економіки), причому не тільки вся ця промисловість, але і сільське господарство були у повній державній власності (чого не було ані в Польщі, ані в Китаї). Цей сектор і його керівники – директори – були величезною політико-економічною силою, що не мала реальних противаг. Саме тому, нав'язати державному сектору невластиві йому правила гри (як в Польщі) було політично неможливо; а ігнорувати його, утворюючи паралельний приватний не дозволяли ані ресурсні обмеження – державний сектор всмоктував у себе всі наявні ресурси, і наполегливо вимагав більшого! – ані відсутність географічно відокремлених територій, на яких можна було б „експериментувати”¹³. До того ж, масове утворення нових промислових підприємств за умов гіперіндустріалізації навряд чи можна вважати виправданим (на відміну від Китаю), тому без приватизації приватний сектор в Україні був би приречений охоплювати переважно сферу послуг (торгівлю, фінанси, тощо). Враховуючи обмеження на контакти з державними підприємствами, про які йшлося вище, цей сектор мав би дуже обмежений потенціал розвитку. Отже, **єдиним виходом для України (так само, як і абсолютної більшості країн з перехідною економікою) залишалася масова приватизація.**

2.5.2.Приватизація як системна реформа.

Приватизація за означенням має на меті утворення повноцінного інституту прав власності. В цьому сенсі вона є необхідним доповненням до економічної лібералізації, адже в іншому разі конкуренція виявляється деструктивною. Але з попереднього розгляду витікає, що без глибоких змін у суспільній свідомості та становлення відповідних неформальних інституцій; а також створення громадських та політичних інститутів, що реалізують ці зміни, приватизація як „приватизація відносин” (Бальцерович, 1995) не може вважатися повноцінною та завершеною. З іншого боку, суспільна свідомість змінюється під впливом досвіду, набутого людьми; а інституції, і тим більше інститути, виникають як відповідь на „попит” з боку суспільства в цілому чи окремих груп. Ці взаємозв'язки та тенденції утворюють тісний вузол, що робить перебіг відповідних реформ дуже складним та драматичним.

¹³ Такі території не можна було утворювати також з міркувань збереження територіальної цілісності України, що стоїть (на відміну від Китаю) достатньо гостро.

Ми називаємо такі реформи „системними”, аби підкреслити їхню відмінність від „часткових” змін, що можуть відбуватися за певної існуючої системи не руйнуючи її, або навіть і зміцнюючи. В результаті подібних „часткових” змін система залишається стабільною, або переходить у новий, теж стабільний, стан. На відміну від цього, результатом системних реформ стає проміжний стан, нестійкий сам по собі; або завершена в основному нова система, що якісно відрізняється від попередньої. Отже, **системна реформа започатковує, продовжує або завершує „ланцюгову реакцію” з кількох взаємопов’язаних між собою реформ.** Такі реформи мають дуже специфічну політичну економіку, адже вони можуть відбуватися навіть попри те, що жодна з впливових груп інтересів не бажає саме такої реформи. Натомість, самий розвиток подій може привести до того, що владі доводиться просто легалізувати правила та суспільні практики, що фактично склалися; або під загрозою повного краху втілювати реформи, які потрібні для того, аби цей крах попередити – не зважаючи на розклад політичних сил.

Пасхавер (1999) відмічає, що кожна реформа проходить три основні стадії: відторгнення, викривлення, та адаптацію.

Перша з них є природною реакцією на будь-які зміни, а особливо ті, що зачіпають інтереси впливових груп, зацікавлених у збереженні статус-кво. Крім того, будь-які зміни несуть з собою непевність, і особливо це стосується системних реформ, про які ніхто не може сказати наперед, чим вони завершаться.

Викривлення виникає завдяки розриву між формальними та неформальними інституціями, породженому реформою. Зупинимося на цій стадії детальніше.

Неформальні інституції тісно пов’язані з суспільною свідомістю. Отже, вони змінюються повільно та поступово. На відміну від них, формальні правила гри встановлюються законами, а отже змінюються „стрибками”. Тому певний розрив між одними та другими завжди існує, і може за певних умов породжувати впливові інтереси, спрямовані на його збільшення.

Полтерович (1999) описав один з можливих механізмів викривлення реформ як „інституційну пастку”, що виникає коли формальні зміни значно випереджають прогрес у суспільній свідомості. Зазвичай вважалося, що сильніші стимули автоматично призводять до більшого прогресу. В даному випадку, це означає, що глибша розбіжність між формальними та неформальними інституціями має сприяти швидшому прогресу останніх (пор. з очікуваннями від приватизації, наведеними вище). Але, як переконливо доводить Полтерович, різкі зміни, такі як обвальна лібералізація цін, або масова приватизація, створюють, хоча і на короткий час, величезні джерела доходів (арбітражних та інших), що можуть бути легко перетворені на ренти, або і просто самі ренти. Відповідні групи інтересів отримують кошти та мотивацію для лобювання подальшого закріплення подібних викривлень, і за умови обмеженої раціональності та/або недостатньої влади пересічних громадян, а також досягнення компромісу з іншими групами (або навіть просто подолання їхнього опору) можуть надовго закріплювати суспільно-шкідливі викривлення. Більше того, можна додати, що подібні викривлення далеко не завжди прискорюють еволюцію неформальних інституцій. Так, спостерігаючи велику кількість забагатілих явно за рахунок ренти, пересічна людина отримує підтвердження своїх переконань щодо „обмеженого блага”.

В Україні яскравим прикладом такої „пастки” є державна підтримка енергоємних галузей та підприємств, що наприкінці 1990-х років привела до парадоксального результату: у відповідь на різке зростання відносних цін на

енергію та енергоносії, енергоємність ВВП в Україні не зменшилася, а навіть зросла. Подібний ефект також мав місце у процесі приватизації, як описано далі.

Втім, треба зазначити, що не тільки швидкі зміни створюють „пастки”. Скоріше їх можна пов'язати з асиметричними та непослідовними реформами. Наприклад, згадана вище „пастка” в енергетичному секторі та енергоємних галузях утворилася не стільки за рахунок лібералізації зовнішньої торгівлі як такої, скільки завдяки асиметричному її характеру – лібералізації експорту при збереженні патерналістських стосунків з Росією.

Крім того, окрім таких „післяреформених” треба звернути увагу на „передреформні” пастки, що виникають внаслідок відставання формальних змін від суспільної практики, та/або свідомості. Така ситуація теж веде до утворення джерел ренти, а отже і відповідних інтересів, пов'язаних з ними. Зокрема, суспільна практика, що не врегульована законом, часто є його порушенням, а отже підпадає під кримінальну відповідальність. Це сприяє корупції. Такі загальновідомі джерела ренти радянських часів як „розподілення” дефіцитних товарів, торгівля „з-під поли”, продаж „наліво” отриманих від держави матеріалів, приписки, та інші – безумовно сприяли створенню стійких між персональних неформальних „кланів”, члени яких тісно пов'язані між собою „круговою порукою”. Що довше вона продовжувалася, то стійкішими ставали ці структури: зміцнювалися міжперсональні зв'язки (у країнах західного СНД та Росії вони, здебільшого, ґрунтуються на репутаціях, а отже потребують певного часу та спільної роботи для свого виникнення); накопичувався досвід та капітал; тощо.

Коли реформа нарешті знищує джерела ренти, суспільні структури, що сформувалися навколо них, залишаються та починають активно шукати нових джерел доходу. А оскільки вони сформувалися саме як ренто-орієнтовані (включаючи необхідні для такої діяльності елементи, як-то зв'язки з владою, криміналітетом, внутрішню структуру, тощо; а також будучи відібраними саме для такої діяльності), то звичайна економічна діяльність не є для них привабливою. Отже, такі групи починають створювати нові джерела ренти, як правило за рахунок решти суспільства та зменшення суспільного добробуту. У такий спосіб дається взнаки „залежність від шляху розвитку” (path dependence) відмічена Нортом.

Більше того, якщо групи інтересів, що сформувалися у передреформні часи мають вплив на перебіг реформ, то вони цілеспрямовано добираються залишення для себе рентних ніш.

Таким чином, питання про соціально-економічні наслідки приватизації титульних прав власності, поряд з найбільш широко обговорюваними аспектами безпосереднього впливу (такими як рівень та конкурентоспроможність виробництва, заробітки та зайнятість, виконання бюджету, макроекономічні показники, тощо), включає в себе проблеми впливу формальної приватизації на ці неформальні інституціональні чинники. Це особливо важливе з точки зору подальших економічних та політичних перетворень.

3. Історико-економічні передумови приватизації та очікування від неї

3.1. Історичні корені: дорадянські часи

Наведені вище теоретичні міркування допомагають глибше зрозуміти сутність процесу приватизації та загального перебігу економічних реформ в Україні.

Як стверджує Норт, інституції формуються в процесі еволюції суспільства. Завдяки цьому, вони по-перше, змінюються повільно та поступово, а по-друге – залежать від шляху розвитку. По відношенню до теперішнього стану прав власності в Україні це означає, що відповідні інституції ведуть своє походження від радянських та дорадянських часів, і саме там треба шукати відповіді на переважну кількість запитань, та корені багатьох проблем.

Всі суспільства традиційного типу спиралися на пряме обмеження конкуренції як головний, або навіть єдиний, спосіб збереження ресурсів від виснаження. Для цього була необхідна авторитарна влада. Але єдиний автократ не був здатний здійснювати контроль на всій території такої держави. Тому у патріархальній державі влада організовувалася у вигляді ієрархії, де можновладці кожного вищого щаблю розподіляли ренту між своїми васалами. Відношення регулювалися здебільшого неформальними нормами та міжособовими стосунками. Зокрема, у Великому Московському Князівстві цар мав практично необмежену особисту владу над підданими. Відповідно, згідно з викладеною вище (розділ 2.2.2.) теорією, розмір податків обмежувався тільки здоровим глуздом вельмож, а права власності були захищені (причому дуже слабо, у порівнянні з західними країнами) тільки звичаєм.

Поєднання цієї системи з елементами бюрократичного управління, силоміць привнесеними Петром Першим з провідних країн Європи, призвело до формування дуже специфічної суспільно-державної системи, що поєднувала модерні форми з патріархальною сутністю (Волков, 2001). Зокрема, склався специфічний тип неформальної, але від того не менш дієвої **особистої влади, основаної на вибірковому застосуванні невиконуваного законодавства**. Він прийшов на заміну цілковитому свавіллю.

За такої системи формальні закони можуть бути скільки завгодно недосконалими, адже, згідно з відомим російським прислів'ям „законы пишутся для дураков”. Ти, хто вміє будувати персональні стосунки з представниками влади, можуть на них не зважати, адже саме представники влади вирішують, кого карати, а кого – ні. Це принципово відрізняє їх від безвладних (за Вебером) бюрократів, і натомість робить „начальниками”. Оскільки влада, що проявляється у незастосуванні законів, прямо залежить від їхньої суворості, то державні урядники отримують пряму зацікавленість у прийнятті якомога суворіших та якнайменше пристосованих до реального життя законодавств. Та ж влада служить для них джерелом доходу завдяки корупції. З іншого боку, для простих громадян за умов діючого законодавства „строгость законов российских умалется только необязательностью их исполнения”, отже вони не зацікавлені у позбавленні „начальників” можливостей щодо довільного застосування законів. Утворюється хибний трикутник „свавілля-регуляції-корупція”. Така система, зокрема, блискуче описана у творах російської класичної літератури XIX століття.

З точки зору прав власності, свавілля державних урядників означає постійне втручання у права власності, особливо права контролю. При цьому, власники не

могли звернутися до народу по підтримку та захист, оскільки багатство сприймалося як нелегітимне (див. розділ 2.2.3). Навпаки, постійна загроза з боку невдоволених „мас”, що прагнули зрівняльного перерозподілу робила бізнес ще більш залежним від влади.

Отже, країнам, що входили до складу Російської Імперії історично властивий слабкий захист прав власності внаслідок низької легітимності багатства, у поєднанні з особистою владою, основою на вибірковому застосуванні невиконаного законодавства.

Звичайно, ця загальна особливість накладалася на культурний фон, притаманний тій чи іншій території; тому у країнах Балтії та Польщі російський вплив викликав сильний спротив, а Фінляндія взагалі мала широку автономію. Але в Україні, як доводить Пасхавер (2003), створення інститутів власності не могло передувати приватизації, оскільки історична спадщина не сприяла їх утворенню, а новостворений попит на них був відсутній.

3.2. Радянська соціально-економічна система та її розпад

3.2.1. Чи існувала „загальнонародна” власність?

Стартовою позицією для реформ 1990-х років була радянська система, де власність на всі виробничі об'єкти за нечисленними винятками, була проголошена „загальнонародною” за законом – тобто, народ мав право володіння. Держава керувала цією власністю від імені народу, отже з формальної точки зору, ці об'єкти перебували радше в її повному управлінні (включаючи розпорядження), аніж у власності. Але насправді пересічні громадяни не мали жодної можливості контролювати „свою” власність, і, відповідно, не отримували (і не очікували!) від неї жодних надходжень. Навіть формально, задля спрощення, „загальнонародна” власність юридично належала до відповідних державних органів.

Щодо так званої „колективної” власності, то попри її формальну належність до певної групи приватних осіб (колгоспу, артілі), здебільшого реальні залишкові права управління були гранично звужені, та належали значною мірою вищим, передусім партійним, інстанціям, що мали повноваження для необмеженого втручання. Навіть масове перетворення колгоспів на радгоспи (формально – націоналізація колективної власності) здебільшого пройшло майже непоміченим і звелось до суто формальних процедур.

Більша частина житлового фонду також перебувала у „загальнонародній” власності, прямо чи опосередковано (закріплена за підприємствами). Решта належала кооперативам, або навіть приватним особам. На відміну від виробничих фондів, тут права власності від початку були більш чіткими.

Отже, державний апарат повністю узурпував так звану „загальнонародну” власність на засоби виробництва. Навіть якби при цьому громадяни суцільно контролювали таку державу, у такий спосіб здійснюючи свої права власності, держава не була б в змозі оптимально управляти та розпоряджатися цією власністю, завдяки низці принципових вад централізованого планування (Фон Мізес, 1924). Але про це не йшлося. Зазначимо, що у демократичних країнах приватна власність, окрім суто економічного підґрунтя, виступає також основою для політичного контролю громадян над державою. Втім, у Російській Імперії права власності ніколи не були настільки захищеними, як у Західних державах. Це було однією з причин її віковичного відставання, а також слабкості громадського контролю. Але повне викорінення цієї інституції у відповідності до комуністичної ідеології остаточно унеможливило контроль за державою з боку громадян. З

іншого боку, узурпатори остаточно отримали нічим не обмежену свободу рук, коли долучили до засобів контролю також ідеологічні репресії, та ліквідували залишки приватного сектору.

Але оскільки сама номенклатура була неоднорідною, права контролю, а разом і відповідні ренти, стали об'єктом неустанної боротьби відомств, інших державних та партійних установ, та особисто їхніх лідерів, і директорів. В результаті вони остаточно „розмилися”, тобто стали заплутаними, розпорошеними, та асиметричними. Це надалі погіршувало управління, а також дедалі більше призводило до деградації внаслідок „безгосподарності”, тобто „трагедії комун”. Так зникали природні ресурси (найяскравіший приклад – Аральське море), марно витрачалися величезні інвестиційні ресурси, тощо.

Оскільки радянська система влади значною мірою базувалася на особистій владі державних управлінців, останні фактично реалізували не тільки свої права управління, але і мали можливість узурпувати частину „народних” прав, не контрольованих власниками. Наприклад, вони користувалися численними привілеями, частково на підставі секретних розпоряджень, а частково і на повністю неформальній основі. Це означало доступ до товарів та послуг, владні можливості як такі, тощо. Але найважливіше, державні управлінці радянських часів успадкували гвршв традиції своїх дореволюційних колег. На відміну від класичних державних службовців, бюрократів, (цей термін, зазначимо, був лайливим за радянських часів), мали великі права, то вони і поводити себе частково як власники. На відміну від бюрократа, державний управлінець приймає рішення на власний розсуд, а отже і несе ризик, що компенсується не стільки зарплатою, скільки послугами, які надходять на неформальній основі, причому їх обсяг залежить від вірності рішень. Такий службовець стає частиною „економіки влади”.

Остаточним доказом фіктивності прав народу на „свою” власність стала спроба „відновити” (а радше – встановити) контроль над нею через посилення участі народу в управлінні „своєю” власністю за часів Горбачова (та принаймні почасті – за його особистою ініціативою). Вона виявилася невдалою з багатьох причин.

1. Вона була здебільшого успішно саботована управлінцями, які не бажали зменшення своїх прав.
2. Задля „спрощення” та наближення до об'єктів, „народне” управління підприємствами було зосереджено всередині самих підприємств. На доданок до загальної неефективності такої моделі, в умовах СРСР це означало тільки збільшення реальної влади директорів, оскільки робітники не мали ані бажання, ані спроможності брати реальну участь в управлінні підприємствами (на відміну від Польщі, де контроль „Солідарносчі” виявився дієвим).
3. народ, завдяки своїй обмеженій раціональності, використовував свої більші права не найкращим чином, та легко піддавався маніпулюванню. В результаті приймалися численні безвідповідальні „популістські” рішення.
4. Права власності залишалися розмитими.
5. Управління державою було значною мірою вже втрачене задовго до цієї спроби через фактичне домінування неформальних стосунків на всіх рівнях

6. Народ не мав жодного досвіду здійснення прав контролю

Таким чином, **„загальнонародний” характер власності був міфом. Народ не контролював ані саму власність, ані державу, що ніби то здійснювала управління нею. Більше того, він не мав шансів встановити такий контроль. Власність була або „безгосподарною”, або фактично контролювалася узурпаторами на нечіткій та неформальній основі.**

Відповідно, твердження про „пограбування” народу в процесі приватизації не мають під собою підстав. Не можна втратити те, чого не мав. Натомість, у країнах, де народ спромігся від початку встановити достатньо дієвий контроль над державою, приватизація супроводжувалася справжнім розподілом активів проміж громадянами – у формі ваучерів, як, наприклад, у Чехії, або бюджетних надходжень, спрямованих переважно на соціальні цілі, як в Угорщині. Інша річ, до якої міри результати такого розподілу виявилися ефективними – у відповідності до викладеної вище теорії, це залежить від раціональності суспільної свідомості.

3.2.1. Розпад СРСР та структура пострадянського суспільства в Україні

Як довів ще фон Мізес (1924), економічна система, заснована на централізованому плануванні принципово неспроможна організувати суспільно-оптимальний розподіл ресурсів у масштабах держави. На доданок до суто технічних труднощів, які розглядав фон Мізес (складність задачі оптимального планування дуже швидко зростає при збільшенні кількості параметрів, передусім найменувань продукції), існують також проблеми спотворення інформації, необхідної для планування („приписки”, заниження даних про вільні потужності, тощо), та багато інших. Попри це, система централізованого планування формально існувала в СРСР на протязі багатьох десятиліть.

Дослідники, що вивчали цей феномен (Сміт та Свайн, 1998, та інші), пов'язують його з існуванням паралельної мережі квазі-ринкового перерозподілу товарів та послуг, що частково компенсувала негнучкість та неефективність формального управління ресурсами. Ця мережа (точніше, переплетені між собою мережі – networks) міжособових стосунків, заснованих на так званому „блаті” (Леденева, 1978), а також репутаціях, компроматі, а подекуди – і традиційних сімейно-кланових зв'язках, включала більшою чи меншою мірою майже все населення країни. Для пересічних громадян блат здебільшого забезпечував доступ до дефіцитних товарів чи послуг, отже вони втягувалися у ці мережі до тієї міри, до якої прагнули таких послуг/товарів самі, та були здатні допомогти іншим у забезпеченні доступу до них. Натомість, для директорів та інших представників господарчої гілки номенклатури „зв'язки” були неодмінною передумовою успішного виконання службових обов'язків та кар'єри.

Оскільки комуністична ідеологія полягала у цілковитому придушенні ринкової конкуренції, при повній відсутності прав власності, практично будь-який перерозподіл у системі, побудованій на цій ідеології, був результатом пошуку ренти. Зазначимо, що навіть у такій якості він міг бути, в кінцевому підсумку, суспільно-корисним. Наприклад, завідувач складом, що „відпускав” дефіцитний товар „наліво” безумовно порушував закон. З економічної точки зору, він отримував ренту від свого монопольного положення, тим більше що його персональні зусилля та здібності не відігравали жодної ролі у примноженні суспільного добробуту. Але

до певної міри необхідність сплати цієї ренти стимулювала потрапляння ресурсів до тих, хто мав з них більшу користь¹⁴. Отже, як і у випадку „приватизації” пасовиська, надання можливості для отримання ренти є, як це не парадоксально, меншим із зол. В даному випадку, це була плата, яку комуністична система сплачувала за своє виживання.

Втім, довгострокові наслідки такого компромісу важко перебільшити. Особливо відзначимо, що обмін „послугами доступу” (Леденева, 2001) в рамках мережі „блату” був не просто неофіційним, але і дуже часто незаконним, як і самі послуги. Власне кажучи, неформальні міжособові мережі стали потрібні для обміну саме тому, що формальні інститути не могли бути задіяні для його забезпечення. Більше того, оскільки виконання офіційних обов’язків вирішальним чином залежало від порушення формальних законів, у СРСР „кожного директора можна було „посадити”. Але, оскільки без такого обміну послугами система взагалі втратила б життєздатність, офіційні структури заплющували очі на порушення, натомість збираючи „компромат” на кожного, і у такий спосіб отримуючи владу над ключовими фігурами неформальних ієрархій. Отже, **за часів комуністичного правління сформувалася добре усталена позаринкова суспільна структура, спеціально пристосована для уможливлення протизаконного обміну.**

На відміну від країн ЦЄ та Балтії, невідворотність розпаду СРСР, а також радикальних економічних та політичних реформ, була зумовлена не боротьбою пересічних людей за перерозподіл прав контролю на свою користь, а деградацією управлінської спроможності влади, в тому числі за рахунок формування та розвитку описаних вище корупційних мереж. Вона розпочалася за радянських часів. Цей процес об’єктивно та невідворотно розвивався на протязі десятиріч, поступово набираючи темпи (Світовий Банк, 1996). Відкриття нафтогазових родовищ Сибіру та стрибок цін на нафту у середині 1970-х років дали змогу почасти компенсувати наслідки цієї деградації на деякий час. Але, як свідчать соціологічні дані, процеси на рівні суспільної свідомості розвивалися невпинно, не залишаючи шансів радянській системі (Ривкіна, 1997). Так само, економічна деградація радянської економіки набула загрозливих масштабів, адже віддача на інвестиції в останні радянські роки впала до нуля (Світовий Банк, 1996).

Деяке зниження цін на енергоносії, афганська війна, неспроможність продовжувати гонитву озброєнь, зростаючі дефіцити, та деякі інші фактори зумовили остаточний крах радянської системи. Невдалі спроби відтягнути його притаманними системі методами (як-то, „продовольча програма” боротьба за дисципліну, спроба затягування ідеологічних гайок, „прискорення”, тощо) тільки поглиблювали кризу. Кожна невдала спроба надалі зменшувала авторитет КПРС, а отже і її реальну владу, що не була насправді легітимізована законом і трималася на більш тонких механізмах, передусім кадровій політиці. В той же час, КПРС монополізувала не тільки критично важливі функції стратегічного планування та встановлення цілей і критеріїв (Пасхавер). Також, вона була єдиною інстанцією, що узгоджувала інтереси різних груп номенклатури, координуючи (і часто обмежуючи) їхні хижацькі дії з огляду на далекоглядну перспективу. Звичайно, це робилося не на користь людям, адже критерієм виступала антилюдяна комуністична ідеологія. Це також робилося не найефективнішим чином, оскільки та сама ідеологія заперечувала право ефективних механізмів на існування. Зрештою, ці вади привели КПРС до закономірного краху.

¹⁴ Поліщук (1996), виходячи з аналогічних міркувань дістав висновку, що за певних умов „спонтанна” приватизація може призводити до ефективного розподілу майна.

Але ці процеси розгорталися здебільшого „наверху”, в середовищі еліти. Тому права контролю, які вимушено полишала КПРС, або узурпувалися вузькими групами інтересів (наприклад, директорами), або відповідні об’єкти просто зникали внаслідок безгосподарності. Доки деградація влади йшла поступово, домінувала узурпація. Це сприймалося як несправедливість, але принаймні не призводило до значних втрат. Більше того, до певної міри узурпація була позитивним (у сенсі „меншого зла” (second best)) процесом, оскільки дозволяла більш здібним підприємцям опанувати засоби виробництва – так само, як неформальні мережі обміну сприяли покращанню ефективності розподілу. Наприклад, закон про кооперацію був спрямований на легалізацію та полегшення узурпації через створення кооперативів виключно при державних підприємствах – тобто, під повним контролем директорів. Але він надав можливості для бодай якоїсь підприємницької діяльності, яка сприяла певному пом’якшенню дефіцитів, та дозволила хоча б обмеженій кількості підприємців набути первинний досвід та накопичити мінімальний капітал. Крім того, вона підготувала суспільство та державні служби до подальшого переходу до переважно приватного виробництва.

Втім, процес деградації дедалі прискорювався, і зрештою набув лавиноподібного характеру. В рамках цього дослідження ми не можемо зупинитися детальніше на причинах та перебігу цього процесу. Але підкреслимо, що це був саме об’єктивний процес, і його раптове прискорення було обумовлене також об’єктивними факторами, радше ніж чиїмись інтересами. Зокрема, узурпатори не були зацікавлені в такому прискоренні, оскільки вони вигравали саме від своїх контактів з владою, і її крах зменшував а не збільшував їхні можливості, водночас надаючи шанс конкурентам з незалежного приватного сектору.

Крах влади (як це дуже часто бувало в історії) вилився у фіскально-монетарну кризу. Втрата контролю над регіональними елітами та галузевими лобі позбавила радянський Центр податкових надходжень, тож змусила вдаватися до емісійного наповнення бюджету. Водночас регіони та підприємства, користуючись слабкістю центральної влади¹⁵, вдалися до безвідповідальних „силових запозичень”, що означало фактичну кредитну емісію. З іншого боку, популістська політика та відчайдушні намагання уникнути масштабних соціальних заворушень зумовили надмірне зростання не виконуваних соціальних зобов’язань, знову таки не підтриманих нічим окрім грошової емісії.

В ході цього „зриву”, влада остаточно втратила контроль за товарно-грошовими потоками, а директори підприємств фактично отримали майже повну свободу – більшу, аніж вони могли мріяти, і часто більшу, аніж вони хотіли. З іншого боку, безвідповідальна фіскально-монетарна політика останніх часів СРСР призвело до утворення „грошового навісу” – прихованої інфляції. Отже, лібералізація цін стала невідворотною. Хоча б що не казали прихильники поступових реформ, уряд просто не мав спроможності утримувати ціни. Першими це зрозуміли власті Росії, де дефіцит продовольства вже став реально загрожувати голодом. В умовах відкритості (радше, відсутності) кордонів, Українському уряду не залишалося іншого як відпустити ціни теж. Отже, ця реформа була вимушеною. Але вона зруйнувала одну з найважливіших,

¹⁵ Технічно, кредити радянських банків видавалися часто просто автоматично; система „картотеки” дозволяла необмежено відкладати розрахунки з постачальниками та бюджетом, тощо. Окрім іншого, це робило всі підприємства зацікавленими в знеціненні їхніх боргів через інфляцію, а прискорення інфляції стимулювало подальше кредитування, яке, у свою чергу, розкручувало інфляцію. Зазначимо, що головним джерелом інфляції була саме поведінка підприємств та їхня підтримка державою, а не популізм по відношенню до населення (Кравчук, 2002).

фундаментальних, системних, інституцій радянської системи, і тим самим розпочала ланцюгову реакцію подальших перетворень.

У випадку розпаду СРСР розглянута вище (див. розділ 2.5.5) специфіка системних реформ наклалася на міжособові мережі обміну. Це створило дуже специфічні труднощі для переходу до ринку у пострадянських країнах (Літвак, 1991), адже за умов тотальної незаконослухняності зміни законодавства недостатньо для проведення реформ. Треба відмітити, що запропонований Літваком прогноз повністю справдився. З введенням ринкових відносин ця суспільна структура обміну виявилася їх альтернативою. З одного боку, вона замінила ринок там, де об'єктивні причини (описані Бланшаром та Кремером, 1997) заважали його становленню. Наприклад, персональні зв'язки директорів відіграли значну роль у підтриманні та подальшому відновленні господарчих зв'язків після 1991 року. Але водночас, та сама структура здатна успішно витіснити ринкові та інші офіційні стосунки, замінюючи їх менш ефективними для суспільства, але більш привабливими для її членів формами.

Так, наприклад, замість реагування на цінові сигнали конкурентних ринків, підприємства почали масово вдаватися до бартерних відносин, замкнених всередині „мереж”. У такий спосіб конкурентні ринки товарів були частково витіснені бартерними відносинами, що протягом тривалого часу дозволяли всім зацікавленим сторонам приховувати не тільки неефективність управління (яке проявлялося у збитковій роботі), але і розкрадання державної власності, марнування ресурсів, та перекачування коштів у тіньову економіку і за кордон. Також, ці система відносин допомагала безкарно накопичувати заборгованості з податкових, комунальних, енергетичних, та інших платежів до контрагентів за межами „мережі”, обкрадаючи у такий спосіб партнерів та державу (адже заборгованості за спожиту енергію, газ та комунальні послуги найчастіше зрештою компенсувалися за рахунок бюджету). Отже, як і за радянських часів, „зв'язки” успішно використовуються для пошуку ренти.

Крім цього, мережа „зв'язків” робила і робить недієздатними закони; радикальним чином спрощує протизаконні (зокрема, корупційні) стосунки; є дієвим інструментом „зворотного зв'язку” влади з рештою суспільства. Щодо останнього, то так само, як міжособові економічні стосунки заміняють та витісняють ринкові, вплив через міжособові зв'язки заміняє та витісняє демократичні інститути. Але, на відміну від останніх, такий вплив є дуже нерівномірним, фактично привілеєм небагатьох (грецький термін „олігархія” буквально означає „влада небагатьох”). При цьому, механізми відбору персоналій та прийняття рішень стають непрозорими, та непідконтрольними громадськості. Хелман, Джонс, та Кауфман (2000) назвали такий стан „захопленою” державою. З іншого боку, через ті ж самі мережі ефективно здійснюється тиск згори вниз, що дозволяє говорити про так званий „корпоратизм”, притаманний сучасній Україні (Кубічек, 2000).

Звичайно, подібні мережі утворювалися у будь-яких країнах з плановою економікою. Але саме у СРСР вони знайшли історичний ґрунт у традиціях особистої влади, а також тотального невиконання та вибіркового застосування законів, що корінням сягають принаймні часів допетровської Русі. Невипадково, у країнах ЦЄ та Балтії відповідні мережі були розірвані під час зміни еліт (часто з люстрацією, тобто заборонаю колишнім посадовцям комуністичного режиму обіймати будь-які державні посади протягом певного терміну). Хоча такі радикальні кроки несуть ризик зниження професійності влади, а також певний елемент несправедливості, принаймні, у такий спосіб розривається зв'язок між бізнесом та владою, а отже попереджується виникнення бізнес-адміністративних груп (БАГ),

що можуть „захоплювати” державу. Натомість, Україна як держава народилася „захопленою”.

Хоча такі БАГи є значно гнучкішими за сімейні чи племені клани – їхній персональний склад поступово оновлюється, внутрішня ієрархія еволюціонує, і навіть політико-економічна поведінка змінюється з часом – ця структура виявилася досить консервативною у своїх базисних принципах. Зокрема, завдяки специфічній системі внутрішніх стосунків вони не тільки полегшують встановлення та підтримання корупційних зв'язків, але і допомагають зацікавленим сторонам створювати та збільшувати законодавчі передумови для корупції та пошуку ренти (Карплінс, 2002), витісняючи з законодавчого процесу демократичні інститути. Таким чином, правила гри виробляють багато в чому самі гравці, причому найбільший вплив мають ті, хто пристосовані до пошуку ренти більше ніж до ефективної економічної діяльності. Тому права власності залишаються слабкими (див. також інші аргументи у розділі 2.2).

В той же час, невпинна конкуренція олігархічних груп між собою, а також внутрішня боротьба всередині самих груп, зрештою призводять до встановлення більш чітких прав власності, та/або вимагають втручання „арбітра” для попередження виснаження джерел ренти, як описано вище (див. розділ 2.2.2). В ролі останнього можуть виступати державні посадовці відповідного рівня, представники силових структур, кримінальні авторитети, тощо, зацікавлені у збереженні відповідних ресурсів. Але обмежені можливості їхнього контролю час від часу призводять до кризи через виснаження ресурсів. Виходом з кожної такої кризи стає, як правило, приведення обсягів прямого обмеження конкуренції у „ручному” режимі у відповідність до спроможності контролю, та поширення більш чітких прав власності (в тому числі, за рахунок більш чітких законодавчих обмежень) на решту випадків. В кінцевому підсумку, ренти-орієнтований сектор, контрольований у „ручному” режимі, дедалі більше концентрується; а решта економіки все більшою мірою потрапляє до умов конкурентного ринку.

Приватизація, особливо її масова частина, на наш погляд, була наслідком саме такої кризи (1992-94 рр.). У свою чергу, її недоліки, неповнота та непослідовність (багато в чому невідворотні за реальних умов) відіграли значну роль у виникненні наступної кризи (1998-99 рр.). В той же час, саме завдяки попередньо проведеній реформі титульних прав власності, цю останню кризу було успішно подолано, передусім за рахунок, і розпочалося економічне зростання.

3.3. Політико-економічні передумови приватизації

3.3.1. Основні політико-економічні групи, та їхні інтереси по відношенню до приватизації

Наприкінці існування СРСР за контроль над державною власністю, передусім промисловими та сільськогосподарськими підприємствами а також нерухомим майном, змагалися наступні політико-економічні сили (групи інтересів):

1. Директорат. Мав (узурпував) найбільший обсяг реальних залишкових прав контролю, та знання, необхідні для технологічної організації виробництва; але по більшості за своїми здібностями, переконаннями та кваліфікацією не був здатний ефективно працювати в умовах ринку. „Червоні директори” добре навчилися працювати в умовах дефіциту (матеріалів, робочої сили, тощо), який, зазвичай, не становить проблеми у ринковій економіці. Вони звикли до МБО (у фінансовому управлінні), цілковитому „диктату виробника” (у збуті), загальній „пріоритетності”

їхньої роботи з точки зору „державних інтересів”, і т.ін. Водночас, директори, як правило, не мали жодного уявлення про маркетинг, фінансовий менеджмент, стратегічне планування, та інші необхідні компоненти сучасного бізнесу. Їм також, як правило, бракувало відповідних особистих здібностей.

2. Міністерські управління республіканського рівня. Звикли контролювати директорів але підкорятися вищестоящим начальникам з центральних органів управління СРСР (Центру).
3. Міністерські управління союзного рівня („центр”). Змагалися за контроль з місцевими.
4. Місцева влада (міст, районів, областей)
5. Силові структури. Володіли компроматом, та мали повноваження (включаючи вибіркове застосування законів) для захисту прав власності, та виконання ролі „арбітру”, але не звикли до цього.

Кримінальні угруповання (рекети та економічна злочинність¹⁶). Виникли ще за радянських часів як тіньовий бізнес та відповідні силові структури. Рекет активно заміняв формальні інститути держави в ролі „захисника” прав власності, та арбітра по відношенню до підприємницької діяльності, що була поза законом за радянських часів. Надалі він розповсюдив цю роль (а разом з нею, і практику поборів) на весь інший бізнес. Частина тіньового бізнесу радянських часів вийшла з цілковитої тіні, започаткувавши легальні підприємства. Але завдяки напрацьованим схемам та зв'язкам (див. вище про неформальні мережі) відповідні фірми легше та успішніше за інших комбінують законний бізнес з порушенням закону.

6. „Нові підприємці”. Виникли та розвивалися як сила, незалежна від інших груп, причому, на відміну від інших, від самого початку працювали згідно з законами вільного ринку. Але внаслідок своєї дуже слабкої позиції більшість незалежних підприємців були або витіснені чи замкнені на низькому рівні, або навіть взагалі облишили власний бізнес (чи країну), або були змушені приймати правила гри, що існували у системі.
7. Партійна та комсомольська номенклатура. Доживала останні дні як група, але мала чималий вплив завдяки напрацьованим зв'язкам та „золоту партії”. З цих кіл також вийшла група підприємців, відома як „комсомольський бізнес”. Ці підприємства вирізнялися генетичними зв'язками з державною владою, але подекуди очолювалися талановитими організаторами.

Всі зазначені групи інтересів були тісно переплетені одна з одною через вищеописані міжособові неформальні мережі, адже майже всі вони мали певну (формальну чи неформальну) владу за радянських часів, а отже мали у своєму розпорядженні певні „послуги доступу”, які вони могли пропонувати для обміну. Виключення становила частина „нових підприємців”, яка походила з інших кіл, і не мала такого „початкового капіталу”.

Не всі з зазначених груп прагнули набуття повноцінних прав володіння. Наприклад, директори за винятком найбільш далекоглядних та підприємливих сподівалися зберегти звичний режим „м'яких бюджетних обмежень”, тобто асиметричні права

¹⁶ організовані кримінальні структури, не пов'язані з економічною злочинністю та рекетом навряд чи мали свій інтерес у приватизації

власності. Того ж самого прагнули і міністерські чиновники. Чим далі від контролю над власністю була та чи інша група, тим сильніші стимули до набуття титульних прав вона мала – адже це був єдиний шлях до набуття прав управління на більш-менш стійкій основі. Отже, конфлікт інтересів навколо способів та бажаності набуття титульних прав власності точився між трьома останніми „підприємницькими” групами, та чотирма першими, „традиційними”. Але всередині цих великих груп теж точилася запекла боротьба.

Саме проголошення незалежності України, так само, як і інших радянських республік (нагадаємо, що Росія проголосила свою незалежність раніше за Україну), стало значною мірою наслідком боротьби за контроль над власністю між директорами і місцевими міністерськими управліннями, за одного боку, та управліннями центрального апарату – з іншого. При цьому місцеві представники „підприємницьких” кіл теж побоювалися експансії більш розвинутих на той час аналогічних московських фірм. Позбавлення Комуністичної партії притаманних їй за радянських часів управлінських функцій теж стало наслідком боротьби інших груп, передусім директорів, за більш повний контроль. В той же час, цілковита перемога директорів не влаштовувала всіх інших учасників гри. У деяких випадках, як наприклад у Молдові у 1992 році, та в Росії восени 1993 така боротьба навіть призводила до збройних конфліктів. Внаслідок першого у Придністров’ї навіть виникла невизнана „республіка директорів”.

В Україні, на щастя, конфлікт вирішився переважно мирним шляхом: „підприємницькі” групи за підтримки міжнародних організацій (передусім Світового Банку) об’єднаними зусиллями домоглися призупинення оренди з викупом та початку більш широкої масової приватизації, яка давала їм більше шансів. Хоча чимала кількість активних учасників цієї боротьби стали жертвами вбивств на замовлення, обійшлося без масових заворушень. Не в останню чергу, мирний розвиток подій завдячує достатньо виважене ставленню політичної влади, основаному на політичній культурі компромісів притаманній Україні. Але було б наївно очікувати, що за повної пасивності народу як у питаннях контролю безпосередньо власності, так і у спробах встановлення дієвого політичного та громадянського контролю за державою, зазначені групи інтересів добровільно поділяться з широким загалом, або навіть створять рівні та чесні умови для конкуренції, що дозволило б „новим підприємцям” бурхливо розвиватися, та за кілька років перевищити державний сектор за часткою в ВВП (як це, приміром, трапилося в Польщі).

Щодо більш широких верств населення, які зазвичай вважаються головним суб’єктом політико-економічних процесів, то треба констатувати їхню цілковиту пасивність. Причини такої поведінки за (Головаха), та на нашу думку, наступні:

По-перше, необхідність підтримувати соціальний мир попри масове зубожіння населення (втрату не умовної „загальнонародної власності”, а цілком конкретних особистих заощаджень та суттєве зниження рівня життя) змусила владу заплющувати очі на відносно дрібні але масові порушення закону, які були важливими для виживання найменш забезпечених верств населення – такі як ухилення від податків громадянами, самозахоплення земель (як, наприклад, у зонах відчуження залізниць), дрібне „несунство” з підприємств, тощо. З точки зору окресленої вище (розділ 2.2.2), це можна трактувати як „обмін” доступу до рент на політичну підтримку. Це склало основу своєрідного неформалізованого пострадянського „суспільного договору” між владою та народом, який дозволив, серед іншого, безперешкодно поділити власність у відповідності до фактичного розподілу залишкових прав контролю, що склався на відповідний момент.

Другий чинник, який сприяв невтручанню широких мас у процес приватизації – приватизаційні сертифікати – був створений штучно, саме з метою зробити приватизацію більш соціально справедливою, і у такий спосіб здобути її політичну підтримку. Насправді, завдяки сертифікатам значна частка титульних прав перейшла до пересічних громадян. Але, попри сподівання, більшість з них так і не відчували себе власниками, а отже не стали активно виборювати свої залишкові права контролю.

Але головна причина пасивності населення, на наш погляд, полягає в тому, що воно здебільшого жодним чином не відчувало на собі наслідків приватизації. З одного боку, як ми вже зазначали, народ не отримував дивідендів від „своїх” власностей, а отже не відчув її втрату – оскільки де-факто, у сенсі залишкових прав власності, вона йому ніколи і не належала. Так само, як і з перереєстрацією колгоспів у радгоспи за радянських часів, передача титульних прав новим номінальним власникам, принаймні на першому етапі не відбилася на залишкових правах контролю. Тому навіть працівники цих підприємств не відчували на собі змін (Мал. 1).

Мал.1. Динаміка частки респондентів, що сприймали себе як працівників недержавного сектору (за даними Інституту Соціології НАН України), у порівнянні з реальним відсотком таких працівників, та кількістю приватизованих підприємств (за даними Держкомстату)



Зазначимо, що, навіть без гучних протестів, сама тільки їх загроза (можливо, навіть уявна) вже до певної міри є обмеженням. Так, навіть за майже цілковитого домінування директорів прийнятий у 1992 році закон про оренду з викупом, хоча і

надавав підприємливим директорам можливість встановлювати майже цілковитий контроль над підприємствами, але вимагав ділити надходження з працівниками¹⁷.

Отже, приватизація офіційно розпочалася з прийняттям цього Закону. Але характерно, що приватизація шляхом оренди з викупом, яка від початку мала стати інструментом переважно „малої” приватизації (саме для цього випадку такий спосіб є теоретично та практично досить ефективним), була насправді застосована в першу чергу до промислових гігантів (Воронкова, 2000). Це відображає превалюючий вплив директорів підприємств на прийняття рішень у державі. Невдовзі, у 1994 році приватизація великих підприємств у такий спосіб була заборонена. Ми схильні пов'язувати це із зростаючим політичним впливом інших груп, для яких сертифікатна або грошова приватизація була єдиним шляхом набуття титульних прав власності.

З іншого боку, на масовій приватизації наполягали міжнародні фінансові інститути, які надавали важливу на той момент кредитну підтримку урядові. Вони розуміли, що затягування приватизації призводить тільки до поглиблення викривлень. Вони також прислухалися до аргументів вітчизняних реформаторів, які бачили у швидкій приватизації запоруку неповернення до комуністичної влади в її тоталітарній іпостасі. Адже відібрати власність, яку людина вважає своєю, набагато складніше, аніж прийти до влади. Пізніше досвід Молдови, де комуністам таки вдалося взяти політичний реванш, довів їхню правоту.

Нарешті, як зацікавлені групи, так і незрілу політико-адміністративну еліту новоствореної держави надихав приклад Росії, де сертифікатна приватизація на той час вже добігала кінця. Той самий приклад вважався на цей час успішним і міжнародними організаціями, а також дорадчими інститутами.

Зокрема, численні дослідники, радники, та політичні діячі очікували, що

1. Становлення більш чітких титульних прав власності, та передача їх до приватних осіб безпосередньо і автоматично призведе до переважного поєднання залишкових прав контролю та права на отримання доходу, тобто усуне феномен „розмитих” прав власності.
2. Навіть там, де інституціональні проблеми перешкоджатимуть такому поєднанню, нові власники, зацікавлені в отриманні доходів від своєї власності, утворять „платоспроможний” попит на створення відповідних інституцій, який виллється, зокрема, у політичний тиск. Серед можливих перешкод відзначали повільні зміни у суспільній свідомості, спотвореній десятиліттями зневажання приватною власністю.
3. Але вважалося, що якщо внаслідок масової приватизації співвласниками стануть мільйони пересічних громадян, то вони будуть вмотивовані забезпечити політичну підтримку захисту прав власності, а також створять політичну противагу перерозподільним „лівим” тенденціям успадкованим від комуністичної ідеології.
4. Нові власники отримають сильніші стимули до реструктуризації виробництва, збереження та примноження активів, покращення менеджменту, тощо.

¹⁷ Звичайно, на практиці директори мають стимули та можливість, користуючись своєю владою над робітниками, узурпувати доходи, отже їхній розподіл все одно відбиває реальний розподіл влади між директорами та працівниками. Крім доходів, директори активно виводили через контрольовані ними компанії з підвладних їм підприємств найкоштовніші активи. Таким чином, права власності були на певний час узурповані директорами.

5. Навіть якщо вони виявляться нездатними зробити це, вторинний перерозподіл прав власності через ринкові механізми зрештою призведе до ефективного розподілу власності відповідно до підприємницьких здібностей.
6. В будь-якому разі, держава позбудеться більшої частини зобов'язань по відношенню до підприємств, та зможе проводити більш жорстку політику щодо них. Відповідно до першого пункту, самі власники мають стати до певної міри зацікавленими у ліквідації МБО (радше, заміні їх на більш чітко визначені форми підтримки. Останні, хоча теж обтяжливі для бюджету та суспільства, але все ж таки менш спотворюючи та руйнівні).

Далі ми проаналізуємо, до якої міри виправдалися ці сподівання, і з яких причин це сталося.

3.3.2. Невідворотність приватизації як необхідної ланки у ланцюговій реакції системних реформ

Основою згаданого вище неформального пострадянського „соціального договору” між владою та населенням була формула „ми робимо вигляд, що не помічаємо вашого беззаконня, а ви робите вигляд, що не помічаєте нашого”. Ця формула вела своє походження від радянського „ми робимо вигляд, що працюємо, а вони роблять вигляд, що сплячуть”, та відображала слабкість прав власності, поєднану з відносно м'яким обмеженням економічної свободи. Але з викладеного у Розділі 2.1) випливає, що така комбінація є нестійкою: вона не здатна забезпечити збереження та відтворення суспільних ресурсів. Зокрема, це відображалось у постійному інфляційному тиску.

Внаслідок вимушеної лібералізації цін утворилася система, подібна до однієї з моделей так званого „ринкового соціалізму”, де ринок регулює ціни товарів, але держава володіє підприємствами та розподіляє інвестиції. Неможливість стійкого існування такої системи теоретично доведена у блискучій літературній дискусії 50-х років XX століття, і остаточно у роботах Корнаї (1980, 1986). Пізніше, на практиці нестійкість такої економіки продемонстрували досвіди Угорщини та Польщі 1970-80-х років. Проблеми, з якими зіткнулася Україна в результаті часткових реформ також блискуче підтверджують теорію.

Зокрема, патерналізм (Корнаї, 1986) по відношенню до підприємств виявився нестерпним з макроекономічних причин. Він викликав інфляцію 1992-94 рр., і його продовження могло спричинити до такого самого інфляційного вибуху будь-якої миті. Але його скорочення, тобто насильницьке відлучення підприємств від „годівниці”, вимагало їхньої приватизації як обов'язкової передумови. На відміну від країна ЦС в Україні не відбулося жодних „люстрацій”, тобто при владі залишилися ті самі кадри. В деяких випадках це забезпечило спадкоємність фахового управління. Але з іншого, старі зв'язки, в тому числі між директорами та владою, особливо контролюючими органами, залишилися. За таких умов позбавити підприємства патерналістської підтримки (наприклад, у вигляді взаємозаліків) виявилось досить важко навіть після їх приватизації.

Альтернативою могло би бути тільки повернення до адміністративного ціноутворення, та частково – централізованого планування, як це відбулося у Білорусі. Але з низки причин (значно більші розміри країни, її неоднорідність; зовсім інша структура економіки; можливо відмінності у національному характері; різна якість управлінської еліти, успадкованої від радянських часів (значно краща в Білорусі), тощо) в Україні такого повернення не відбулося. Не маючи достатньої політичної та організаційної спроможності для дієвого обмеження економічної

свободи (а також, на той момент і не дуже бажаючи цього), українська влада вибрала шлях зміцнення прав власності. Найважливішим кроком на цьому шляху була передача титульних прав до приватних власників – приватизація. Таким чином, лібералізація цін (сама по собі невідворотна на той час) з необхідністю потягнула за собою приватизацію. Питання було тільки у способах та термінах її проведення.

Отже, як і інші реформи в Україні, приватизація відбулася не стільки тому, що її прагнули певні реформатори, і навіть не тому, що у ній були зацікавлені певні політико-економічні сили (групи інтересів). Хоча, безумовно, і одне, і друге, істотно вплинуло на перебіг реформ та багато в чому обумовило їхні наслідки. Головною причиною була внутрішня логіка розвитку процесу системних реформ. Цей процес був ініційований до створення Української держави, та значною мірою – поза її межами, у колишньому СРСР. Але, незважаючи на велике бажання (та конкретний інтерес) значної частини тогочасного українського істеблішменту зупинити ланцюгову реакцію реформ (навіть само проголошення незалежності до певної міри було наслідком цього прагнення), процес пішов своїм історичним шляхом. Саме цей – необоротний! – крок відкрив дорогу до подальших перетворень, а також до певної міри зробив їх невідворотними.

4. Перебіг та наслідки приватизації: наміри та реальність (методологія та результати дослідження)

У світлі цих обставин, можна глибше оцінити наслідки приватизації. З метою такої оцінки нами було проведено економетричне дослідження статистичних показників промислових підприємств, а також зібрано та проаналізовано низку інших матеріалів, таких як наукові праці колег, соціологічні дані, тощо.

4.1. Стислий аналіз перебігу приватизації та подальших реформ

4.1.1. Моделі приватизації та їхні можливі наслідки з точки зору економічної ефективності

Як добре відомо, в Україні одночасно працювали декілька моделей приватизації: оренда з викупом, викуп трудовим колективом на пільгових умовах, продаж за майнові сертифікати (у декількох формах), грошова приватизація, та численні особливі схеми для різних галузей. Мотиви, з яких виходили реформатори, запроваджуючи певну модель приватизації для окремих категорій підприємств добре відомі, і ми не будемо на них зупинятися. Але у зв'язку з викладеними вище теоретичними міркуваннями та історичними спостереженнями, один момент заслуговує на особливу увагу.

Повертаючись до економічних викривлень, спричинених державною власністю на майно підприємств, та відповідних очікувань від приватизації (розділи 2.3;2.4), можна дістати висновок, що більшу частину цих викривлень, ніби то, могла б так само виправити так звана „спонтанна” приватизація, яку часто називають „прихватицією”. Більше того, частина дослідників (напр. Еллерман, Стігліц, та деякі інші) вважає, що такий шлях був би більш натуральним та ефективним. На їхню думку, оскільки залишкові права контролю були фактично узурповані директорами, то головним джерелом неефективності залишалася асиметрія прав власності. Відповідно, найшвидшим та найпростішим шляхом її усунення була б передача титульних прав у відповідності до фактичного розподілу прав контролю.

Натомість, розпорошення титульних прав через акціонування та сертифікатну приватизацію за умов слабких інститутів корпоративного управління не усунуло зазначеної асиметрії, адже директори залишилися безконтрольними. Це, у свою чергу, створило умови для виникнення післяреформеної „інституційної пастки” (Полтерович, 1999): директори, будучи зацікавленими у збереженні статус кво, і в той же час достатньо впливовими, заблокували прийняття та втілення інститутів корпоративного контролю та управління. Отже, на думку зазначених дослідників, спроби послабити контроль директорів через сертифікатну приватизацію були помилкою, що збагатила олігархів, водночас створивши перешкоди для підвищення ефективності більшості підприємств. На підтвердження, наводиться статистика, яка дійсно свідчить про дещо кращі показники підприємств, приватизованих за „закритими” схемами, принаймні у першу роки після приватизації.

На наше переконання, ця точка зору ігнорує проблему неефективного взаємного розподілу підприємницького таланту та прав контролю в результаті їх узурпації (див. розділ 2.3), що була дуже актуальною для пострадянських країн, і особливо України, як найбільш індустріалізованої з них. Абсолютна більшість директорів не була здатна ані виконувати функції власника (що істотно різняться від управління виробництвом, адже власник зацікавлений у прибутках, а управлінець-виробник – в обсягах виробництва), ані ефективно керувати підприємством в умовах ринкової економіки. Причому, ця нездатність відноситься до особистих здібностей, і не залежить від мотивації – всупереч переконанням вищезгаданих дослідників¹⁸. Тому проста передача всіх підприємств директорам навряд чи призвела б до істотного покращення. Водночас, вона надовго заблокувала б подальший перерозподіл власності до більш ефективних господарів.

З цієї точки зору, кращі показники „приватизованих” підприємств пояснюються переважно самовідбором у процесі спонтанної приватизації. На першому етапі приватизація була пов’язана з чималим ризиком, та втратою державної підтримки, тому тільки найбільш підприємливі директори (якнайбільше – 10-15%) вдалися до цього кроку. До того ж, у такий „спонтанний” спосіб приватизувалися переважно підприємства, які мали відносно кращий стан, та перспективи (Андрєєва, 2002, для Росії такий самий результат отриманий Брауном та Ерлом, 2002). Всі решта, найвірогідніше, взагалі б не пішли на добровільну приватизацію – а отже, продовжували б висіти каменем на шиї державного бюджету.

З іншого боку, Поліщук (1996) стверджує, що за певних теоретичних припущень, у ході такої спонтанної приватизації майно може бути розподілене між власниками відповідно до їх підприємницького таланту. Адже для того, аби „прихватити” частку державного майна треба докласти певних зусиль, а також внести певну „інвестицію”, хоча б і в якості хабара. Поліщук у цій роботі припускає,

¹⁸ Традиційна економічна теорія розглядає переважно стимули, припускаючи, що люди, які ними керуються, є повністю раціональними, та абсолютно гнучкими. Це припущення достатньо добре виправдовується у країнах з розвинутими ринковими інститутами. Але насправді воно неявним чином передбачає, що ринковий конкурентний відбір постійно оновлює керівників підприємств, і у такий спосіб забезпечує наявність у них певних здібностей. Однак за відсутності добре працюючих ринкових інститутів, а тим більше за умов планової економіки, таке припущення є вочевидь хибним. Так само, у перехідній економіці, коли ринкова ротація керівників ще не відбулася (як це мало місце в Україні, принаймні до 1997 року – Пріор та Блекман, 1997), не можна стверджувати, що економічні стимули повинні викликати адекватну реакцію підприємств (Дубровський, 2001). Численні емпіричні докази підтверджують цей висновок (див. наприклад Звіт 2000, Звіт 2001).

що існує своєрідний „квазі-ринок” таких „послуг”, на якому „вартість” майна залежить від його цінності. Відповідно, цей ринок здатний ефективно розподілити майно у відповідності до підприємницького таланту¹⁹. Але за умов домінуванні міжособових мереж обміну (див. розділ 3.2.2.) це припущення грубо порушується. За таких умов, доступність майна, в тому числі вартість його надбання через „спонтанну приватизацію”, вирішальним чином залежить від „зв’язків”, а їх наявність чи відсутність не пов’язана з підприємницькими здібностями, і навіть може виступати їх заміником.

Нарешті, приватизаційні сертифікати відіграли певну роль у створенні толерантної суспільно-політичної атмосфери, а також, принаймні частково, сприяли перерозподілу прав власності на користь більш здібних підприємців.

Ще один спосіб – приватизація під інвестиційні зобов’язання – з точки зору викладеної вище теорії поєднував гірші риси сертифікатної та спонтанної приватизації з спотворенням ринкових механізмів ефективного розподілу інвестицій. Єдиним позитивом була потенційна можливість відбору власників за допомогою „бар’єру”, як це розглядається у роботі Поліщука. Але, на відміну від неформальної „ціни” на ринку хабарів, що мала б відповідати попиту та пропозиції, в даному разі обсяг зобов’язань не був прямо пов’язаний з ринковою вартістю майна, а отже результуючий розподіл власності не відповідав підприємницьким здібностям за будь-яких припущень. Крім того, умови конкурсів склалися за участю директорів, які мали цілковиту можливість прилаштовувати їх під афілійовані компанії, і в будь-якому разі зберегти свої позиції на певний термін. Водночас, бюджет не отримував надходжень (як і у випадках „спонтанної” або сертифікатної приватизації, але і населення – ані працівники підприємства, ані пересічні громадяни – не отримували нічого. До цього додавалися викривлення інвестиційної політики власника, який змушений був інвестувати підприємство за програмою, складеною директором та затвердженою міністерством, і зовсім не обов’язково доцільною з точки зору ефективного розподілу ресурсів. Подібний спосіб широко застосовувався у Східній Німеччині, але згодом з’ясувалося, що він не виправдав себе. В Україні ж він став по суті різновидом „спонтанної” приватизації, адже дозволяв придбати майно не сплачуючи „живих” коштів.

Таким чином, ***масова сертифікатна приватизація була меншим злом, порівняно з дозволянням „спонтанної приватизації”***.

Найкращим шляхом була б, напевно, реалізація державного майна виключно за грошові кошти, на основі прозорих конкурентних процедур (переважно аукціонів з мінімальними вимогами до покупців), і з спрямуванням виручених коштів на вирішення соціальних проблем, пов’язаних з реструктуризацією підприємств; соціальну підтримку вразливих верств населення у перехідний період; розбудову інфраструктури; закриття тимчасових бюджетних дефіцитів, пов’язаних з податковою та пенсійною реформами; тощо. Подібним чином проходила приватизація в Естонії та Угорщині. Такий спосіб дозволяє здобути ефективний розподіл власності від самого початку, тому саме він використовується у розвинутих країнах.

Але в Україні, так само як і в зазначених країнах, були відсутні відповідні великі капітали. Тому при реалізації за грошові кошти шляхом відкритих процедур більша частина державного майна найвірогідніше потрапила б до іноземних власників. Хоча для населення країни такий результат, скоріше за все, мав би позитивні наслідки, він вважався неприпустимим з політичних причин. Крім того, всі

¹⁹ хоча може спотворювати суспільно-оптимальний розподіл на підприємців та робітників

вітчизняні групи інтересів, що контролювали, або намагалися контролювати підприємства, втрачали б від такого розвитку подій; а населення, навіть коли б до його думки дослухалися, було налаштовано до іноземних власників підозріло або вороже. Отже, цей шлях, попри його економічну привабливість, виявився неможливим з політичних мотивів²⁰. Навіть в останні роки грошова приватизація найчастіше проводиться з істотними обмеженнями доступу; а коли таких обмежень немає, то іноземні компанії виявляються більш конкурентноздатними покупцями, що викликає шалений опір.

4.1.2. Приватизація як системна реформа

Приватизації були притаманні всі ознаки системної реформи, описані у Розділі 2.5.2.

1. Напередодні сформувалася „передреформенна пастка” у формі стійких суспільних зв'язків (між особових мереж обміну) та відповідних суспільних практик. Вона суттєво вплинула як на перебіг реформи, так і на післяреформений стан.

Корені абсолютної більшості відомих бізнес-адміністративних груп (БАГ), що коли-небудь поставали в Україні криються у діяльності, що їх лідери проводили за радянських часів, а міжперсональні зв'язки, на яких ґрунтуються основні джерела їхніх доходів, принаймні на початковому етапі були успадковані від дореформених часів. Оскільки в Україні, на відміну від країн ЦЄ та Балтії, не відбулося зміни політико-адміністративних еліт (бізнесової на час розпаду СРСР майже не було), то цілком природно, що принаймні деякі з передреформних груп інтересів успішно зарезервували для себе рентні ніші. Наприклад, завдяки успішному тиску, у перебігу приватизації керівництво підприємств за законом отримало пільгові пакети акцій. Інша частина директорів та інших зацікавлених сторін на тривалий час подовжила для низки підприємств патерналістський режим „напівдержавного” статусу через заборону приватизації, а особливо через закріплення за державою пакетів акцій.

2. Реформа розпочалася не тоді, коли це було б найбільш доцільно з точки зору політичної або економічної логіки реформування, і навіть не тоді, коли вони мали суспільну підтримку, але натомість тоді, коли стан справ зробився нестерпним (див. Розділ 2.5.2).

В результаті, не залишилося ані ресурсів для компенсації потенційним „переможеним”, ані часу на впровадження оптимальних з економічної точки зору механізмів приватизації. Так само, не було ані часу ані так званої „політичної волі” на створення дієвих механізмів перед- та післяприватизаційної реструктуризації підприємств. За таких умов, досягнення хоча б мінімальної прозорості приватизаційного процесу та запровадження бодай символічних компенсацій у вигляді приватизаційних сертифікатів треба розглядати як велику перемогу.

²⁰ ті ж самі застереження перемогли у Польщі, Чехії, та багатьох інших країнах.

3. Оскільки реформа спричинена кризою, то вона завершується не тоді, коли досягає своєї мети (в даному разі – повної передачі прав власності, передусім залишкових прав управління до приватних осіб), а натомість припиняється тільки-но криза пом'якшується. Отже, такі реформи часто залишаються частковими та незавершеними, або навіть до певної міри зворотними.

Цей пункт заслуговує на більш детальний розгляд.

Темпи передачі титульних прав власності були вражаючими (детальніше див. Воронкова, 2000). Але насправді вони у багатьох випадках не супроводжувалися переходом залишкових прав контролю. На це було декілька причин.

- a. Оскільки ці права вже були здебільшого узурповані директорами, приватизація шляхом оренди з викупом, або іншими способами, що залишали контроль директорів недоторканим, або посилювали його, насправді мало що змінювала у реальному управлінні підприємствами. З іншого боку, саме завдяки впливу директорів переважна кількість підприємств була приватизована у такі способи (Воронкова, 2000).
- b. Навіть коли підприємства продавалися через корпоратизацію з утворенням ВАТ, директори здебільшого залишали за собою контрольні пакети, адже всі інші акції розпорошувалися, та/або продавалися за пільговою підпискою працівникам підприємства, що у своїй поточній діяльності залишалися залежними від керівників та за звичкою підкорялися їм.
- c. У будь-якому разі слабкість інститутів корпоративного управління створює можливості для узурпації прав акціонерів. З іншого боку, узурпатори, як концентрована група інтересів, успішно перешкоджають удосконаленню інститутів контролю, у становленні яких зацікавлені численні, але розпорошені акціонери. Саме тому тільки концентровані власники мали шанс приборкати директорів.
- d. Нарешті, навіть придбавши майже 100% акцій власник не отримував повний контроль над підприємством, адже за існуючих відносин бізнесу та влади фактичні залишкові права контролю значною мірою належать державним управлінцям. Відповідно, власник опинявся перед необхідністю узгоджувати свої рішення з ними, виконувати їхні незаконні вказівки. Інколи, такий власник навіть не міг змінити директора, оскільки той входив до неформальних мереж міжособового обміну, і завдяки цьому був персонально незамінний, навіть попри зловживання та поганий менеджмент²¹.

Об'єктивними, хоча і непрямими доказами такої ситуації можна вважати:

²¹ Наприклад, як це було на одному з великих підприємств, тільки старий директор міг, завдяки своїм старим зв'язкам, утримувати завод від банкрутства попри величезні заборгованості, які той мав перед бюджетом, а також постачальниками енергії та енергоносіїв. Також, особисті зв'язки директора були критично важливими для підтримки бартерного обміну, що залишався єдиним способом роботи. Отже, директор був конче зацікавленим у підтриманні саме такої ситуації. При цьому не дивно, що завод приносив власникові (міжнародній корпорації) самі збитки. Зазначимо, що такий самий (навіть більш застарілий технологічно) завод у Польщі в той самий час був прибутковим.

- 1) Відсутність статистично значимих відмінностей між державними та приватизованими підприємствами за даними 1996 року (Естрін та Розв'єр, 1999), зокрема за схильністю до реструктуризації, зростанням виробництва, прибутковістю, тощо.
- 2) Вже відмічений низький відсоток опитаних, що відчували себе працівниками недержавного сектору, та повільне зростання цієї частки у 1995-98 рр.
- 3) Стрімке накопичення заборгованостей підприємствами всіх форм власності у 1995-97 рр., що збільшувало можливості втручання сторонніх осіб у залишкові права власності.
- 4) Величезні показники регуляторного тиску, та його стрімке зростання саме на протязі 1995-97 рр. свідчать про спробу державних управлінців у такий спосіб компенсувати зменшення їхніх залишкових прав контролю.

Отже, попри об'єктивну необхідність та невідворотність реформ, у тому числі приватизації, їх перебіг та безпосередні наслідки стали значною мірою результатом гри впливових сил, які, знов таки об'єктивно, виникли в процесі загнивання радянської системи, а також в процесі самих реформ. Зазначимо, що ці сили майже не мали серйозної протизаваги в суспільстві. Адже громадянське суспільство тільки народжується; більша частина населення і дотепер має дуже непевні переконання щодо базових економічних питань (Головаха, 2001), зокрема домінує сприйняття „обмеженого блага”. За цих умов, навіть якщо б уявна політична сила, зацікавлена у економічно ефективному розподілі прав власності з'явилася, вона не здобула б ані матеріальної, ані політичної підтримки. А без такої сили будь-яка схема приватизації, що могла б бути прийнята, навряд чи могла б призвести до якісно інших наслідків з точки зору результуючого розподілу прав управління.

4.2. Перехід прав власності в результаті приватизації.

Оскільки, на відміну від ідеологів приватизації, впливові групи інтересів ставили собі на меті не стільки утворення повноцінної приватної власності, скільки перехоплення залишкових прав контролю за мінімальну ціну, приватизація залишилася недовершеною навіть з точки зору титульних прав власності.

Притримування значної частки державного майна для подальшого продажу за готівкові гроші можна вважати аргументованим, принаймні на момент прийняття такого рішення. Залишення відносно нечисленних, але кошовних підприємств у державній власності не заважало створенню критичної маси приватизованих підприємств, достатньої для забезпечення макроекономічної стабільності, а також унеможливлення комуністичного реваншу. При цьому зберігався шанс у подальшому приватизувати їх за грошові кошти. Водночас, виключення найбільш кошовних об'єктів з сертифікатної приватизації зменшувало вартість сертифікатів. Але за умов, коли вільний продаж останніх був під формальною заборорою, а робітники та адміністрація підприємств мали величезні пільги, а також з урахуванням обставин, проаналізованих у попередньому підрозділі, навряд чи виключення зазначених об'єктів істотно вплинуло на доходи пересічного громадянина від приватизації.

Іншим мотивом були сподівання, що за умов вдалого управління та проведення передприватизаційної реструктуризації підприємства можуть збільшити свою ринкову вартість, а отже за них можна буде отримати більше. Це,

можливо, було б так, якщо б держава мала хоч мінімальну спроможність у якості власника. Насправді, з причин, які детально обговорені вище (у розділі 2.3.2), у більшості випадків мізерна ефективність держави як власника не дозволяла не те що підняти ринкову вартість, а навіть зберегти її початковий рівень. Крім того, прислуховуючись передусім до директорів підприємств, а також інших зацікавлених груп, держава створювала законодавчі умови приватизації, які позбавляли покупця істотної частини прав контролю, або звужували їх. Все це негативно впливало на ціну об'єктів. А тенденція занепаду підприємств без реального власника, у поєднанні з низькою конкурентністю та привілейованим становищем окремих покупців, спонукало останніх до вичікування. Найгірше, що галузеві міністерства (пізніше – МінПромПолітики) як могли гальмували приватизацію підвідомчих їм об'єктів, а отже, навмисно чи ні, сприяли зниженню їхньої вартості – заощаджуючи кошти потенційних покупців.

Найбільш вражаючим прикладом такого бездарного вичікування можна вважати АвтоЗАЗ. Умови, що висувалися для його продажу (на вимогу збанкрутілого керівництва заводу, підтриманого міністерством) унеможливлювали реструктуризацію не тільки виробництва (заборона на скорочення персоналу), але навіть і продукції (залишення на конвеєрі „Таврії”). Більше того, прямо заборонялася заміна менеджменту. За таких умов підприємство, за яке готові були сплатити мільярди доларів („Фольксваген”, „Пежо”), було зрештою безоплатно передане (на небачених у світі умовах розподілу акції 50:50, що згодом, як і треба було очікувати, призвело до патової ситуації) компанії ДЕУ Моторс під зобов'язання видати підприємству кредит, та інвестувати у нього 150 млн. долл. Водночас, тій самій компанії були надані небачені пільги, за рахунок яких вона і передбачала зробити зазначену інвестицію (вільних грошей у ДЕУ Моторс на той час не було, а через кілька років вона взагалі збанкрутувала).

Збереження за державою значних корпоративних прав у приватизованих компаніях було ініційовано директорами, за підтримки лівих фракцій у Верховній Раді, та міністерств. В результаті контрольні пакети тисяч підприємств були залишені у державній власності. Але з огляду на фактичну узурпацію залишкових прав контролю директорами, це призвело тільки до повного знецінення приватизаційних паперів, які громадяни вклали у придбання акцій цих підприємств, а також подовження недоторканості та безконтрольності директорів. Надходження дивідендів до державного бюджету залишаються мізерними протягом всього часу. В той же час, така схема продажу суттєво знизила надходження до бюджету, і, відповідно, витрати покупців: оскільки неконтрольний пакет надає можливість контролю тільки за умови пасивності представників держави, він має цінність тільки для дуже обмеженого кола покупців, достатньо впливових для того, аби забезпечити таку пасивність. Навіть за цих умов, приватний власник не може бути певним у своїх правах контролю, адже політика держави та конкретні представники можуть не передбачуваним чином змінюватися. Отже, ринкова ціна такого пакету мізерна, він чогось вартий тільки для певного власника. З іншого боку, наявність неконтрольного пакету у поєднанні з необхідними „зв'язками” дозволяє відносно легко заволодіти і контрольним пакетом – через розмиття, продаж за борговими зобов'язаннями, тощо.

Міноритарні пакети, збережені за державою з метою участі у прибутках, а також збереження хоча б якогось впливу на стратегічні рішення підприємств, також не виправдали себе. Зокрема, не виправдалися сподівання, що (як це трапляється у розвинутих країнах) держава як своєрідний „портфельний інвестор” буде отримувати дивіденди від підприємств, якими ефективно керуватимуть приватні власники; і водночас в разі необхідності забезпечуватиме позаекономічні суспільні

інтереси через механізми корпоративного управління. Так само, вартість пакетів за нечисленними виключеннями, не зросла за роки, що минули після приватизації; а отже вигідно продати їх, здебільшого, також не вдається. Водночас, залишення цих пакетів за державою дозволило покупцям свого часу заощадити чималі гроші в процесі придбання підприємств.

Міноритарні акціонери мають великі проблеми при здійсненні своїх прав контролю, а отже і отриманні відповідних доходів (див. розділ 2.2). Щодо державної частки, то ситуація ще гірша, адже має місце асиметрія: доходи отримує бюджет, а здійснювати контроль має державний службовець, який не тільки не має особистого зиску, але і вразливий до корупції (відповідно до частки залишкових прав контролю, на яку він може реально претендувати). В той же час, за слабких інститутів корпоративного управління директори та власники контрольного пакету, що призначають директорів, можуть успішно приховувати прибутки (так звана „приватизація фінансових потоків”). Цілком зрозуміло, що ринкова вартість пакету акцій, який не дає можливості отримувати дивіденди, близька до нуля. Єдине виключення становлять ситуації, коли за контроль над підприємством змагаються дві чи більше компанії, причому з урахуванням саме державного пакету одна з них може здобути такий контроль. На жаль, подібні ситуації становлять виключення з правила.

Здавалося б, за таких умов держава як суб'єкт отримує зацікавленість у вдосконаленні корпоративного управління. Це мало б сприяти проведенню відповідних реформ, а відтак – і загальному покращанню ситуації з правами контролю для всіх інших власників. Однак, за умов „захоплення” держави, її здатність діяти у відповідності з суспільними інтересами зменшується, особливо коли ці інтереси ідуть у супереч інтересам впливових але відносно вузьких груп, таких як директори або БАГи. За цих же причин, за нечисленними виключеннями навряд чи може бути суспільно-корисним державний вплив на політику підприємств.

У повній відповідності до теоретичного аналізу перебігу системних реформ (див. розділ 2.5.2) приватизацію було призупинено, коли вона досягла першої своєї мети – уповільнення катастрофічного спаду, та зменшення гостроти інших кризових явищ. Подальше просування значно уповільнилося, а на певний момент навіть взагалі призупинилося. Але на той час політико-економічна ситуація вже невідворотно змінилася на користь інтересів, зацікавлених у відкритій (принаймні для внутрішнього покупця) грошовій приватизації, яку на той час встиг організаційно та законодавчо підготувати ФДМУ. За нечисленними виключеннями (такими як Завод ім. Ілліча у Маріуполі, що був приватизований трудовим колективом за спеціальним законом), подальша приватизація відбувалася за грошові кошти, шляхом конкурсів або тендерів.

Отже, можна вважати, що в результаті приватизації більша частина державного майна, що відноситься до виробничих фондів, номінально (на рівні титульних прав) перейшла до приватних власників. Але, як ми наголошували вище, безпосередній вплив на економічну поведінку та показники підприємств, а отже і соціально-економічне становище в країні, має розподіл залишкових прав контролю.

4.3. Інституційні наслідки та їх вплив на економічні показники

Які ж наслідки мав цей перехід? Якою мірою і чому виправдалися сподівання реформаторів?

1. Становлення більш чітких титульних прав власності, та передача їх до приватних осіб безпосередньо і автоматично призведе до переважного поєднання залишкових прав контролю та права на отримання доходу, тобто усуне феномен „розмитих” прав власності.

Поза сумнівом, „розмитість” прав власності істотно зменшилася. Втім, перешкоди виявилися набагато ґрунтовнішими, ніж це бачилося. Зокрема, державні управлінці зберегли величезний обсяг фактичних прав контролю завдяки згаданому вище принципу „особистої влади, оснований на вибіркового застосуванні невиконуваного законодавства”. Крім того, неефективні номінальні та фактичні (у сенсі узурпації залишкових прав контролю) власники, особливо „червоні директори”, що залишилися при своїх посадах, охоче користувалися МБО, фактично обмінюючи частину прав контролю (та, відповідно, доходів) на ренту – адже за браком підприємницьких здібностей вона залишалася єдиним джерелом доходів для неспроможних керівників/власників.

2. Навіть там, де інституціональні проблеми перешкоджатимуть такому поєднанню, нові власники, зацікавлені в отриманні доходів від своєї власності, утворюють „платоспроможний” попит на створення відповідних інституцій, який виліється, зокрема, у політичний тиск. Серед можливих перешкод відзначали повільні зміни у суспільній свідомості, спотвореній десятиліттями зневажання приватною власністю.

За низки причин, проаналізованих вище (див. розділ 2.2.), нові власники насправді не зацікавлені у становленні повноцінних прав власності, та забезпеченні влади закону доти, доки зберігаються умови для пошуку ренти більш привабливі, аніж продуктивна діяльність. Саме цей фактор, а не суспільна свідомість як така вважається зараз головною перешкодою для створення повноцінного інституту прав власності у країнах СНД. Зауважимо, що суспільна свідомість все ж опосередковано впливає на дію цього фактору. Як описано вище (див. розділ 2.2.3), нездатність розрізнити джерела доходів (наприклад, в результаті домінування сприйняття добробуту як „обмеженого блага”, що може бути перерозподілене, але не збільшене), призводить до неможливості обмежити рентні доходи, і у такий спосіб позбавити економічних суб’єктів альтернативи. Крім того, хоча за такої ситуації саме дрібні власники та робітники зацікавлені у встановленні більш чітких та захищених прав власності, вони часто не усвідомлюють цього.

3. Але вважалося, що якщо внаслідок масової приватизації співвласниками стануть мільйони пересічних громадян, то вони будуть вмотивовані забезпечити політичну підтримку захисту прав власності, а також створять політичну протидію перерозподільним „лівим” тенденціям успадкованим від комуністичної ідеології.

Оскільки ці громадяни від початку не отримали залишкових прав контролю, а отже і доходів (дивідендів) від власності, у них не було можливості наочно переконатися у необхідності та вигідності відстоювання цих прав. Іншими словами, вони просто не відчували себе співвласниками. Крім того, існує проблема „колективних дій”, описана вище (див. розділ 2.1). Натомість, політичний тиск щодо посилення прав власності змогли утворити „нові підприємці” – переважно, представники малого та середнього бізнесу; а також „олігархи”, що постраждали внаслідок порушення їхніх прав більш зухвалими та сильними (у сенсі грубої сили) конкурентами.

4. Нові власники отримують сильніші стимули до реструктуризації виробництва, збереження та примноження активів, покращення менеджменту, тощо.

Незалежно від ефективності нових власників, такі стимули дійсно з'явилися. Але, оскільки власники були переважно неефективними, зате добре інтегрованими у неформальні міжособові мережі обміну колишньої номенклатури, вони виявилися здатними на певний час відстрочити адаптацію до нових стимулів. На відміну від нормальних ринкових умов, де неефективні керівники ніколи не можуть опинитися у більшості, в Україні сталося саме так. Значна частина „червоних директорів” була неконкурентоспроможна за ринкових умов, і не здатна була відповідати належним чином на економічні стимули. Натомість, вони мали небачену за умов ринкової демократії можливість впливу на формування цих стимулів шляхом „захоплення” держави через неформальні міжособові мережі обміну.

5. Навіть якщо вони виявляться нездатними зробити це, вторинний перерозподіл прав власності через ринкові механізми зрештою призведе до ефективного розподілу власності відповідно до підприємницьких здібностей.

Головним мотивом неефективних власників було, безперечно, збереження своїх позицій у формальній та неформальній ієрархії. Позбавляючись посади вони втрачали б не тільки свої формальні доходи (зазвичай мізерні), і навіть не тільки тіньові шляхи збагачення. Найголовніше, що вибуваючи з мережі обміну вони втрачали б владу, а разом і імунітет проти грубого порушення їхніх прав власності, а також кримінального переслідування. Замість мисливців, вони ставали б жертвами. Тому головним мотивом цих старих-нових власників було саме придушення ринкових механізмів, потенційно загрозливих для їхніх позицій. В результаті, конкурентний відбір в Україні на протязі тривалого часу був значною мірою придушений.

6. В будь-якому разі, держава позбудеться більшої частини зобов'язань по відношенню до підприємств, та зможе проводити більш жорстку політику щодо них. Відповідно до першого пункту, самі власники мають стати до певної міри зацікавленими у ліквідації МБО (радше, заміні їх на більш чітко визначені форми підтримки. Останні, хоча теж обтяжливі для бюджету та суспільства, але все ж таки менш спотворюючі та руйнівні).

До певної міри, це сталося – адже тепер держава, принаймні формально, не мала зобов'язань по рятуванню підприємств, списанню їхніх боргів, тощо. Однак фактично підприємства залишалися прив'язаними до патерналістської підтримки за рахунок неформальних відносин, як описано вище. Так само, як титульні права власності були необхідною, але не достатньою передумовою створення справжніх прав власності; номінальна передача підприємств до приватних власників була необхідною, але не достатньою передумовою відлучення їх від патерналістської „годівниці” – МБО.

Відповідно, **безпосередні зміни економічної поведінки та показників приватизованих підприємств були мінімальними, і розчаровували прихильників приватизації. Як ми вже вказували чотири роки тому (Звіт, 2001) на те, що на рівні реальних залишкових прав управління приватизація відбувалася поступово, оскільки стрімке зростання частки неформальних прав контролю, захоплених державними управліннями через регуляторний тиск та переданих в обмін на МБО, значною мірою**

компенсувало втрату ними офіційних важелів управління. Також, повільно (якщо взагалі) зменшувався рівень патерналізму.

4.3.1. Приватизація та подальші реформи

Але, так само, як неможливість подовження існування нестійкої ситуації „державні підприємства з лібералізованими цінами” зробила нагальною приватизацію, нестійкою виявилася і наступна „модель” – приватизовані, недоприватизовані та державні підприємства в умовах МБО та „віртуальної економіки” (див. розділ 2.5.2). Підтримка підприємств, зокрема через МБО, була непомірно обтяжливою для державного бюджету. Дефіцит бюджету перекривався запозиченнями, що ставали все дорожчими.

Така політика іноді офіційно виправдовувалася соціальними мотивами – недопущенням різкого зростання безробіття як наслідку приватизації. Але дані свідчать, що принаймні у неенергетичних галузях промисловості МБО (у формі прострочених заборгованостей перед бюджетом та постачальниками, в основному енергії та інших ресурсів) були чітко зорієнтовані на капіталомісткі галузі та підприємства (Звіт 2000). У такий спосіб збитковим підприємствам надавалася можливість уникнути ринкового відбору через дезінвестування. Як результат, інвестиції у 1998 році були пов'язані із прибутковістю негативно (Звіт 2000) ; проте вони сильно корелювали з капіталомісткістю, яка, у свою чергу, була негативно пов'язана з усіма показниками ефективності виробництва – і навіть з продуктивністю праці (Звіт 2000).

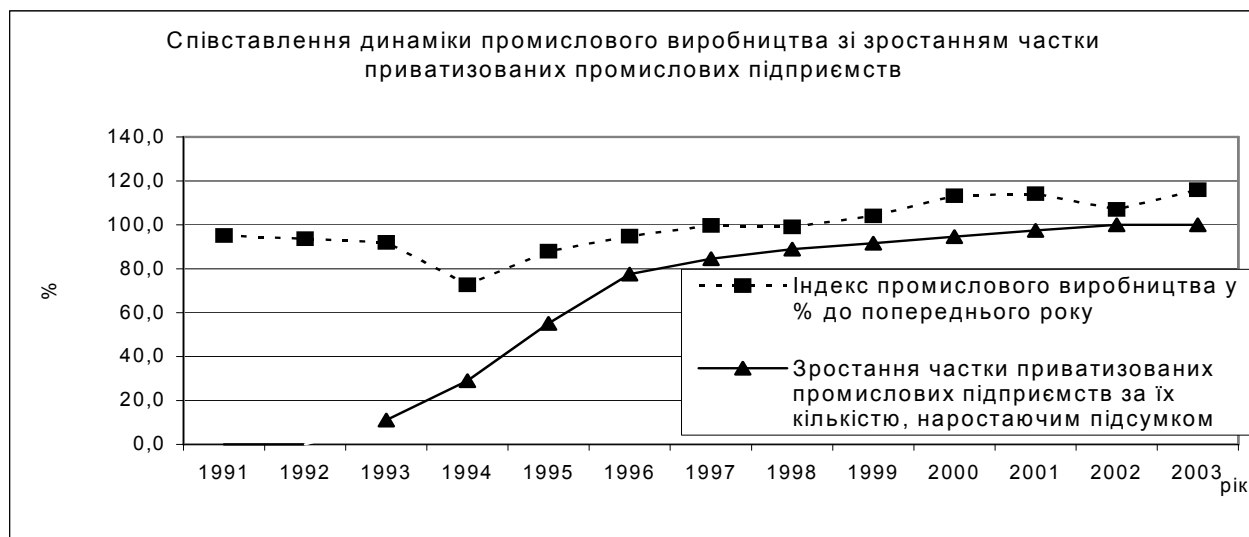
„Моментом істини” стала криза 1998-99 років. Вона змусила державних управлінців відмовитися від значної частини неформальних прав контролю, а більшу частину підприємств позбавила МБО. Відповідно, попри зменшення частки працюючих у недержавному секторі (за рахунок початку масової реструктуризації), зростає частка людей, що відчувають себе працюючими на недержавних підприємствах (мал..1)

Отже, в результаті подальших економічних реформ (які, у свою чергу, були уможливлені попередньо проведеною приватизацією) відбулося посилення прав власності.

4.4. Економічні наслідки приватизації та їх вплив на покращання суспільного добробуту: дослідження показників підприємств та його результати

Таким чином, приватизація, разом з подальшими реформами (також уможливленими нею) забезпечила істотну зміну системи економічних відносин в Україні. З ростом числа приватизованих підприємств, а особливо після запровадження обмежень державного патерналізму, почалося покращання економічних показників. Найбільш реформованим сектором економіки України стала промисловість. Співставлення динаміки промислового виробництва та динаміки зростання частки приватизованих підприємств після початку їх масової приватизації (з 1995 року) показує, що зростання частки підприємств, які приватизувалися, збігалось з покращенням динаміки промислового виробництва.

Мал. 4.4.1.



При цьому з 1999 року темпи зростання обсягів промислового виробництва недержавного сектору економіки стали істотно випереджати середні показники по промисловості. Сьогодні недержавний сектор промисловості, головною базою якого є приватизовані підприємства, дає основну частку промислового виробництва. Глибокі перетворення в системі економічних відношень у промисловості забезпечують його найбільш динамічний розвиток порівняно з іншими галузями економіки.

Мал..4.4.2.



Це є непрямым свідченням про те, що попри все приватизовані підприємства поступово стають приватними в повному розумінні, і, відповідно, працюють краще.

4.4.1.Методологія дослідження

Ми розглядали декілька звичайних показників, що широко використовуються для оцінки якості управління підприємствами, та набувають особливого значення за умов відсутності звичайних для розвинутої ринкової економіки критеріїв, таких як вартість акцій, або прибуток на акцію.

Таким чином, досліджувалися наступні групи показників.

Структурні:

Капіталомісткість, як співвідношення праці та капіталу, або часток витрат на працю та капітал у доданій вартості.

Розмір підприємства. Ми обрали кількість працюючих як основний показник з міркувань меншої викривленості цього показника.

Якість управління:

Швидкість обігу (всіх активів, обігових коштів). Характеризує здатність менеджменту організувати процес виробництва з урахуванням вартості капіталу, налагодити випуск ліквідної продукції, безперебійне постачання сировини та комплектуючих, тощо.

Інвестиційна активність:

Інвестиційна активність характеризує відносне збільшення/зменшення основних фондів.

Результати діяльності:

Продуктивність праці. Ці показники характеризують результати роботи підприємства з боку суспільного блага, адже саме продуктивність праці (звичайно вимірювана як додана вартість на одного працюючого) обумовлює заможність громадян, що визначається ВВП на душу населення.

Прибутковість. Це – найуживаніший показник економічної ефективності підприємства. Існують численні застереження щодо застосування цього показника як єдиного (з огляду на широкі можливості маніпулювання), але він безумовно має бути врахованим як один з найголовніших. Ми розглядали 5 модифікацій (к1-5), що вважаються більш надійними.

“М’які бюджетні обмеження”. Застосований нами показник відносної “м’якості” оподаткування характеризує безпосередній економічний ефект від виникнення заборгованостей. Це спроба оцінити кількісно рівень м’яких бюджетних обмежень, принаймні тієї частини, що пов’язана з “м’якістю” оподаткування. Оскільки абсолютна величина приросту заборгованості мало про що говорить при порівнянні різних підприємств, її можна відносити до величини зобов’язань перед державою за відповідний період. Врахування інших індикаторів дозволяє робити висновок, чи зумовлене це незадовільним фінансовим станом.

Галузевий фактор (види економічної діяльності)

Багато з наведених показників зазвичай розглядаються як такі, що характеризують підприємство відносно його конкурентів, що належать до тієї самої галузі (**виду економічної діяльності** за класифікатором КВЕД) у мікроекономічному сенсі (тобто, сукупності підприємств що випускають однорідну продукцію та можуть, принаймні потенційно, бути конкурентами). Вони суттєво розрізняються між видами економічної діяльності завдяки різниці технологічних процесів та ринків збуту, що зумовлюють відповідні відмінності у економічній

структурі, як-то співвідношення між основними та обіговими коштами, працею та капіталом, тощо. Крім того, у будь-якій економіці існує галузевий фактор як такий, що не зводиться до структурних характеристик, а пов'язаний, наприклад, з різним рівнем ризикованості, вимогами до робочої сили, тощо. За теорією, що менше такі відмінності, то більше економіка наближається до ефективного стану. Як ми побачимо далі, в Україні цей фактор є одним з найсуттєвіших у поясненні навіть таких відносно універсальних показників, як, наприклад, прибутковість активів.

У своєму аналізі ми користувалися галузевою класифікацією на рівні 3-тього знаку КВЕД, що дало нам змогу значною мірою врахувати цей фактор (120 підгалузей). Це надало підстави для якісних висновків щодо оцінок стійкості результатів по відношенню до галузевого фактору.

Аналіз бази даних для дослідження

Інформаційним джерелом аналізу є дані про діяльність промислових підприємств в 2000-2003 рр.

Була використана інформація, яка міститься в балансах промислових підприємств України, звітах про фінансові результати та їх використання та про фінансово-майновий стан, а також в формах державної статистичної звітності 1-підприємництво. Ця інформація отримана з відкритих джерел: база даних Фонду держмайна України, інформація, оприлюднена ВАТ та ЗАТ в Інтернеті, статистичні збірники Держкомстату України, інші відкриті джерела інформації.

На базі цієї вихідної інформації конструювалася система показників (індикаторів) з метою адекватного відображення досліджуваних тенденцій.

Для оцінки динаміки промислового виробництва на підприємствах різних форм власності в період з 2000 по 2003 рік необхідно мати співставне коло підприємств, у якому присутня інформація про кожне з підприємств за кожний рік. З 11,2 тис. підприємств, що відзвітували у 2003 році, в коло співставних попадає тільки 6,8 тис. Це визначається, насамперед, перереєстрацією підприємств у зв'язку з переходом із 2001 року на звітність по видах діяльності, високою динамікою змін у складі підприємств приватного сектора, товариств з обмеженою відповідальністю, а також процесами подрібнення, злиття і банкрутства державних підприємств та відкритих акціонерних товариств і т.д. Проте це співставне коло підприємств цілком репрезентативне: серед відкритих акціонерних товариств це підприємства, що забезпечують більш 97% обсягів щорічно виробленої ними продукції; серед закритих акціонерних товариств це підприємства, що виробляють біля 80% продукції, що виготовляється ними; серед загальнодержавних до цього кола ввійшли підприємства, що забезпечують біля 86% виготовлюваної ними продукції.

Найменш стійко працює коло комунальних, приватних підприємств і товариств з обмеженою відповідальністю, але й у цьому колі чимало стабільно працюючих підприємств. Це коло підприємств хоча і представляє значний науковий інтерес, проте не є основним об'єктом досліджень у даній роботі.

Таблиця 4.4.1. Частка обсягів виробництва співставного кола в загальних обсягах промислового виробництва за 2000-2003 роки

	2000	2001	2002	2003
Загальнодержавні	77,7	86,2	85,3	86,6

Комунальні	76,1	51,8	49,2	48,1
БАТ	97,3	97,6	97,7	97,4
ЗАТ	100,0	80,4	83,0	79,2
ТОВ	100,0	49,1	56,2	36,4
Приватні	74,7	30,2	35,6	23,3
Інші недержавні	100,0	72,4	80,6	66,6
Разом	94,9	86,3	88,7	83,0

В процесі дослідження виникла необхідність піти на свідоме виключення з загального розгляду окремих груп об'єктів, а саме: підприємства такого виду економічної діяльності як „збір, очищення та розподілення води”. В групі підприємств недержавної власності взяті для розгляду лише БАТ та ЗАТ. Оскільки саме ці підприємства як правило виникли в процесі приватизації.

Причинами виключення з розгляду підприємств групи КВЕД 41 (збір, очищення та розподілення води), (191 підприємство), є такі властиві цьому виду економічної діяльності негативні явища, як монопольне положення на ринку, апіорно неринкове ціноутворення, сильний вплив адміністративних структур, аномальні величини дебіторських та кредиторських заборгованостей та інші, які діють в цьому виді діяльності разом чи поодиночці, але різко позначаються на поведінці в економічній системі.

Третя група виключених з загального розгляду об'єктів об'єднує два їх підвиди: такі спостереження, що призводили до помилок в індикаторах (помилка типу “ділення на нуль”); а також спостереження, що грубо порушують статистичну однорідність вибірки.

Що стосується другої підгрупи, то як відомо, застосування переважної більшості статистичних процедур аналізу ґрунтується на припущенні про відсутність нетипових елементів у досліджуваних вибірках. Причому є формальні досить жорсткі критерії щодо ідентифікації нетипових значень, але з огляду на велику кількість індикаторів і можливі великі втрати спостережень при застосуванні формальних процедур, аналіз здійснювався індивідуально по кожному показникові. Критерії щодо ідентифікації нетипових значень по кожному індикатору представлені в Таблиці „Перелік коефіцієнтів, що використані для аналізу продуктивності праці, інвестиційної активності та рентабельності”

Остаточна інформаційна база, що застосовувалась для отримання результатів кореляційного та регресійного аналізу, представлених в звіті, коливалася в межах 4240-3820 підприємств (в залежності від змінних обраних для конкретного аналізу).

Конструкції та якість використаних у дослідженні окремих показників

Конструкції основних індикаторів наведені в таблиці “Перелік коефіцієнтів, що використані для аналізу продуктивності праці, інвестиційної активності та рентабельності”. Слід зазначити, що в дану таблицю ввійшли лише ті показники, які проявили себе як найбільш рельєфні індикатори відповідних тенденцій та проблем, а первинна база налічує багато інших модифікацій цих показників, а також деяких інших.

Але крім наведених у таблиці, в процесі аналізу застосовувалась ще група специфічних показників, завдання яких полягало в тому, щоб в кількісній формі

відобразити якісні факти, а саме належність конкретної групи підприємств до відповідної галузі, регіону, форми власності та організаційно-правової форми. Для цих цілей застосовувались булеві змінні, які констатували факт належності спостереження до відповідної категорії. Так, наприклад, для того, щоб врахувати галузеву структуру промисловості вводиться така кількість змінних, що відповідає кількості підгалузей, а саме 120. В разі, якщо спостереження належить до підгалузі, представленої тою або іншою змінною, то ця змінна приймає значення одиниця, в протилежному випадку – нуль. Таким чином, кожному спостереженню відповідає лише одне ненульове значення в системі змінних, що відображають галузеву структуру.

Що ж стосується основних індикаторів, то їх конструкція потребує деяких детальних пояснень. Перші шість з них представляють групу показників рентабельності. Перший з них – прибутковість обігових коштів. Але величина прибутку від реалізації є надто недосконалим індикатором ефекту від господарської діяльності підприємства з огляду на декілька причин, і перш за все тому, що цей прибуток є почасти “паперовим”, тобто не відображає реального фінансового стану підприємства і наявність в нього грошових коштів.

Перший з них – прибутковість обігових коштів. Для того, щоб цей показник адекватно відображав ефективність основної виробничої діяльності промислових підприємств, в якості чисельника приймається прибуток від реалізації, а не величина балансового прибутку підприємства, збільшений на суму амортизаційних відрахувань (в результаті маємо фінансовий потік, cash flow).

Аналогічні модифікації були розглянуті і для **другого** показника – рентабельності виручки. Виручка від реалізації продукції (знаменник коефіцієнту) була очищена від непрямих податків (ПДВ та акцизу), які містяться в її складі. Це ж стосується і решти показників, де виручка від реалізації виступає в якості чисельника або знаменника.

Для **третього** показника була застосована ще одна категорія ефекту, що може інтерпретуватися як неформально визначений різновид прибутку, і яка наведена в чисельнику формули прибутковості активів. З фінансово-економічної точки зору такий показник можна охарактеризувати як “чистий приріст чистих активів”, що, власне, і характеризує **реальне** збільшення власних активів підприємства. За умов досконалого та не викривленого податкового законодавства, отримана таким чином величина мала б теоретично співпадати з прибутком у сенсі фінансового потоку (cash flow).

Ідея цього підходу²² полягає в тому, що замість намагання визначити ефективність через аналіз реалізаційних операцій і покладаючись на дані розрахованого підприємствами показника, що є базою для оподаткування, краще проаналізувати зміни активів підприємства, які в якості бази для оподаткування не виступають. А саме, розглядається приріст активів балансу підприємства, який коригується (зменшується) на величину приросту кредиторської заборгованості, яка відображає частку приросту активів, профінансовану за рахунок зовнішніх джерел, тобто за які підприємству ще належить розрахуватися в майбутньому.

Сьомий-дев'ятий показники (продуктивності праці) мають майже класичний вигляд: було розглянуто показники продуктивності праці, розраховані як відношення доданої вартості до кількості працюючих, кількості відпрацьованих годин або фонду оплати праці. На жаль, ми не маємо ані достатніх даних, аби обрахувати ВДВ належним чином, ані самої формули, що її застосовує

²² Запропонованого В.Г. Маргулісом

Держкомстат. Тому як апроксимацію було використано виручку від реалізації (як завжди, зменшену на ПДВ, акциз, та приріст дебіторської заборгованості) зменшену на обсяг матеріальних затрат.

Заміна в цьому показнику реалізованої продукції на чисту продукцію виявилася виправданою як теоретично, так і практично. Цього варто було очікувати, оскільки дійсно, якщо підприємство має великі обсяги виробництва продукції, яка характеризується високою матеріаломісткістю, то продуктивність праці на ньому автоматично є високою (якщо воно, звичайно, взагалі працює). А заміна вартості продукції на додану вартість дозволяє усунути вплив факторів високої матеріаломісткості й оцінити реальну ефективність роботи працівників даного підприємства.

Звичайно з методологічної точки зору називати **дев'ятий показник** показником продуктивності праці можна лише з певною умовністю. До того ж, за наявності відносно конкурентного ринку праці, фонд оплати може навіть краще характеризувати використання підприємством трудових ресурсів, адже він почасти враховує не тільки кількість, але й якість (кваліфікацію) працівників, а також фактичну зайнятість замість номінальної (зважаючи на велику частку робітників, що перебувають у неоплачених відпустках). З іншого боку, для оцінки впливу виробництва на суспільний добробут, має все-таки використовуватися показник виробництва доданої вартості на одного працюючого, адже саме цей показник визначає ВВП на душу населення.

Показники дванадцятий та тринадцятий – швидкість обігу (всіх) активів та швидкість обігу (обігових) коштів – теж покликані характеризувати якість менеджменту (за умови нівелювання галузевого фактору). Конструктивно вони теж подібні, а наявні відмінності пояснюються просто тим, що обидва вони розглядалися в різних модифікаціях, і поведінка саме таких з них виявилася найбільш показовою. До того ж ці відмінності зводяться, фактично, до більш ретельної очистки виручки у показнику швидкості обігу активів. А саме, виручка зменшується додатково на непрямі податки та на прирости непростроченої заборгованості за товари, а також прирости заборгованостей перед бюджетом та з податкових платежів.

Чотирнадцятий показник відображає ліквідність обігових коштів. Він являє собою оцінку їх внутрішньої структури, а саме частки найліквідніших, тобто, власне, грошових коштів – грошей в касі, на розрахунковому та валютному рахунках – в загальному обсязі оборотних коштів. Він виступає в якості логічного доповнення до коефіцієнту заборгованості при оцінці реальної ліквідності, адже останній включає в знаменнику всю величину оборотних коштів, в структурі якої є відверто слаболіквідні компоненти. Тому використовуючи лише коефіцієнт заборгованості робити висновок про зловживання м'якими бюджетними обмеженнями необґрунтовано, а в парі з ліквідністю оборотних коштів вони вже дещо пояснюють. Окрім того, варто сподіватись на зв'язок цього показника зі схильністю до бартерних операцій, але, на жаль, статистика з останніх в залежності від форм власності відсутня.

Найбільші застереження щодо цього показника пов'язані насамперед з тим, що у балансі підприємства відображається стан справ тільки на певну дату, тож робити висновки щодо стану та економічної поведінки окремого підприємства за таким показником не варто, адже він може бути підвладним суто випадковим факторам. Втім, для величезної сукупності підприємств, що була предметом нашого дослідження, статистичні закономірності мали за теорією знівелювати

вплив таких випадкових відхилень. Дійсно, за результатами аналізу ми спостерігаємо досить послідовну та закономірну поведінку цього показника.

Сімнадцятий-двадцять третій показники носять назву капіталомісткість (інший часто вживаний термін для назви цього показника – капіталоінтенсивність). У регресіях ми використовували різні форми цього показника,

Двадцять четвертий двадцять дев'ятий індикатори носять назву “інвестиційна активність”. Слід відзначити, що ці індикатори ігнорують результати фінансової діяльності, а саме залучення зовнішніх джерел фінансування: кредити, емісія цінних паперів, додаткові внески власників. Проте виходячи з наявної інформації побудувати дійсно якісні оцінки грошового потоку від фінансової діяльності виявилось проблематичним завданням, тому було прийнято рішення обмежитися грошовим потоком від операційної діяльності.

Розмір підприємства, визначається як чисельність працюючих. В сучасних умовах недовикористання виробничих потужностей та наявності в промисловості значної маси зайвих основних фондів показником концентрації виробництва обрана вперше використана у Державній програмі приватизації на 2000 - 2002 роки для класифікації об'єктів приватизації середньооблікова чисельність працюючих на одному підприємстві.

Альтернативні підходи, які також можуть застосовуватись до оцінки розміру підприємства кожної групи, це його визначення через середньорічну залишкову вартість основних фондів, через річну величину доданої вартості та через річні обсяги виробництва продукції.

Середня заробітна плата розраховується нами в розрахунку на 1 годину

Методи обробки

Дослідження виконувалося переважно з застосуванням загальноновживаних методів статистичного (економетричного) аналізу. Зокрема, для співставлення середніх по вибірці значень показників (коефіцієнтів) використовувався парний Т-тест для середніх, що дозволяє встановити, чи дійсно розрізняються за своїми статистичними характеристиками два масиви даних (у нашому випадку – показники роботи державних та недержавних підприємств). Для дослідження щільності зв'язків між показниками використовувалися парні кореляції (Пірсона), парні та, у деяких випадках, множинні регресії. Для всіх зазначених методів критерієм статистичної достовірності є величина Р, що характеризує ймовірність того, що насправді залежності або різниці не існує. Наприклад, якщо для коефіцієнта регресії змінної А від змінної Б значення Р дорівнює 5%, це означає, що з ймовірністю 95% цей коефіцієнт є відмінним від 0, тобто залежність існує з ймовірністю 95%. Зазвичай, такий рівень статистичної значимості вважається цілком достовірним. Для кореляцій існує однозначна залежність між Р та числом точок у вибірці. Оскільки ми мали справу з великою кількістю точок (не менше як кількасот), коефіцієнти кореляції більші за 10% у будь-якому разі є значимими.

Для визначення відносної ролі кожного з показників у поясненні поведінки залежної змінної ми застосовували покрокову регресію.

Таблиця 4.4.2. Перелік коефіцієнтів, що використані для аналізу продуктивності праці, інвестиційної активності та рентабельності

Показники та коефіцієнти			Алгоритм розрахунку
1. Прибутковість обігових коштів	%	>100 <-100	Сума амортизації основних фондів та результату від реалізації (валовий прибуток /збиток) / середньорічний розмір обігових коштів

Показники та коефіцієнти			Алгоритм розрахунку
2. Рентабельність виручки	%	>80 <-100	Результат від реалізації (валовий прибуток / збиток) / виручка від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) за мінусом ПДВ та акцизів
3. Прибутковість активів	%	>200 <-100	Приріст активів балансу – за мінусом приросту всієї кредиторської заборгованості (за товари, з податкових розрахунків, з бюджетом, з позабюджетних платежів, зі страхування, з оплати праці, перед банками, іншої) плюс амортизація основних фондів/ обсяг активів балансу на початок року
4. прибутковість активів 2	%	>200 <-100	Сума амортизації основних фондів та результату від реалізації / активи на початок року
5. прибутковість чистих активів	%	>200 <-100	Сума амортизації основних фондів та результату від реалізації / чисті активи на початок року (за мінусом кредиторської заборгованості)
6. Фондовіддача	%	>1000 <-50	додана вартість / до залишкової вартості основних засобів на кінець року
7. Продуктивність праці	Грн..	>0,2 <-0,01	додана вартість/до кількості відпрацьованих годин
8. Продуктивність праці_2	Тис.грн.	>150 <-10	ДВ / до середньооблікової чисельності штатних працівників облікового складу (фактично за рік)
9. Продуктивність праці ДВ/ФОП	Грн.	>15 <-0,4	ДВ/ФОП
10. Структура активів	%	>2000	ОК на початок року / обіговий капітал на початок року
11. Коефіцієнт заборгованості	%	>200	Середньорічний обсяг прострочених та непрострочених кредитів, кредиторської заборгованості за товари (роботи, послуги), з податкових платежів, перед бюджетом; перед позабюджетними фондами; по страхуванню, з оплати праці / середньорічного обсягу обігових коштів
12. Швидкість обігу активів	%	>400 <0	Виручка від реалізації за мінусом ПДВ, акцизного збору (чистий доход від реалізації) / середньорічний розмір активів (балансу?)
13. Швидкість обігу коштів	%	>2000	Виручка від реалізації за мінусом ПДВ, акцизного збору (чистий доход від реалізації) / середньорічний обсяг обігових коштів
14. Ліквідність обігових коштів	%	>50 <0	Грошові кошти та їх еквіваленти в національній валюті плюс грошові кошти та їх еквіваленти в іноземній валюті / середньорічний обсяг обігових коштів
15. МБО (м'які бюджетні обмеження)	%	>100	Обсяг приросту "широкої" кредиторської заборгованості перед бюджетом / обсяг сплачених податків (податок на додану вартість, акцизний збір, податок на прибуток)
16. Заборгованість з оплати праці	%	>100 <-100	Приріст заборгованості з оплати праці / ФОП
17. Капіталоозброєність виробництва_1	Грн..	>500	середньорічна залишкова вартість основних засобів / витрати на оплату праці
18. Капіталоозброєність виробництва_3	Грн..	>1000	середньорічний обсяг активів / витрати на оплату праці
19. Капіталомісткість	%	>500	Амортизація основних фондів / ФОП
20. капіталомісткість_3	Тис.грн.	>2000	середньорічна залишкова вартість основних засобів / до середньооблікової чисельності штатних працівників облікового складу (фактично за рік)
21. капіталомісткість_4	Тис.грн.	>5000	середньорічний обсяг активів / до середньооблікової чисельності штатних працівників облікового складу (фактично за рік)

Показники та коефіцієнти			Алгоритм розрахунку
22. капіталомісткість_5	Тис.грн.	>0,25	середньорічна залишкова вартість основних засобів / до кількості відпрацьованих годин працівниками облікового складу
23. капіталомісткість_6	Тис.грн.	>0,5	середньорічний обсяг активів / до кількості відпрацьованих годин
24. Інвестиційна активність	%	>20	Обсяг затрат на фінансування капітальних вкладень із усіх джерел (за винятком бюджетних) / прибуток плюс амортизація
25. інвестиційна активність_2	%	>40	капіталовкладення/основний капітал
26. інвестиційна активність_3	%	>100 <-50	(капіталовкладення - амортизація)/основний капітал
27. інвестиційна активність_4	%	>10	загальний обсяг інвестицій/активи (на початок року)
28. інвестиційна активність_5	%	>30 <-15	(загальний обсяг інвестицій - амортизація)/активи (на початок року)
29. інвестиційна активність_6	%	>100 <-100	Основні засоби залишкова вартість кінець року - Основні засоби залишкова вартість початок року / Основні засоби залишкова вартість початок року
30. Вибуття ОФ	%	>50 <-50	Вибуття основного капіталу / основні засоби (1 розділ)

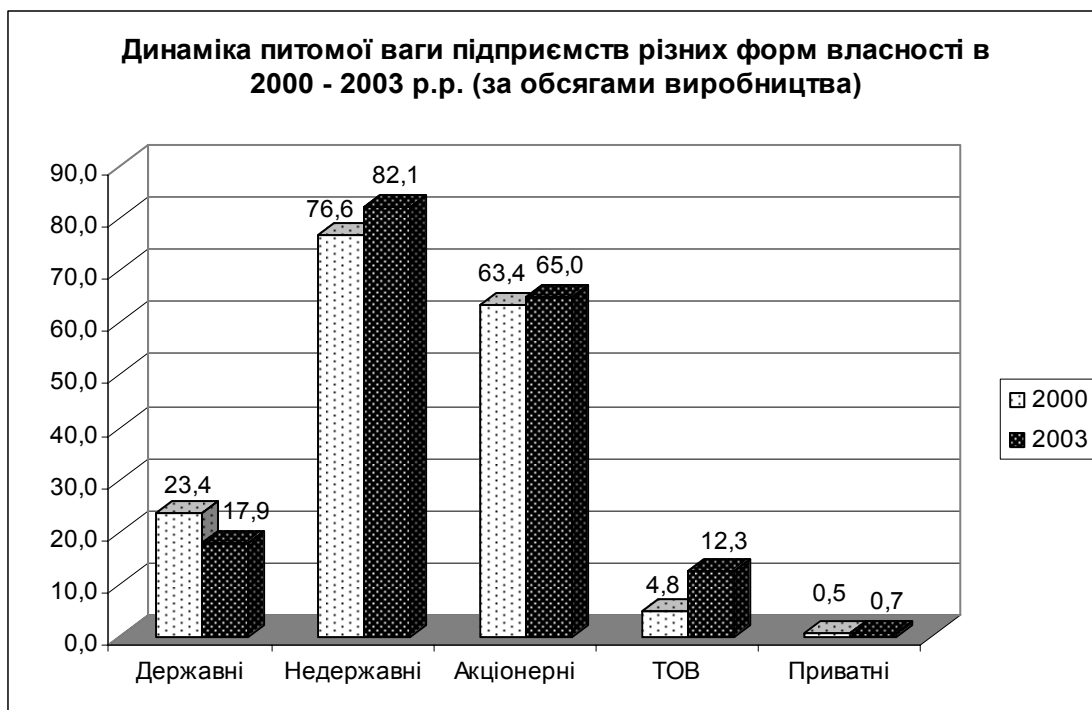
Розподіл підприємств за формами власності

Період 2000-2003 року відзначений зростанням виробництва у всіх секторах економіки. Найвищі темпи зростання має промисловість як найбільш реформований сектор економіки. Протягом цього періоду тривало зростання частки недержавних промислових підприємств в обсягах промислового виробництва. Так, якщо в 2000 році промислові підприємства недержавного сектору забезпечували 76,6% обсягів промислового виробництва, то в 2003 році їхня частка склала 82,1 %. Основну частку промислового виробництва в 2003 році (65%) забезпечують акціонерні товариства. При цьому на відкриті акціонерні товариства припадає 49% всіх обсягів промислового виробництва, на закриті 16%. За період з 2000 по 2003 рік частка виробництва, що припадає на акціонерні товариства зросла на 1,6%.

Розвивалися також інші недержавні форми власності. Майже в три рази зросла частка виробництва, що припадає на товариства з обмеженою відповідальністю (на 7,5 %), основу яких складають переважно нові підприємства. Хоча потрібно відзначити, що невелику частину підприємств цього сектора складають колишні акціонерні товариства, частка яких в обсягах виробництва всіх товариств з обмеженою відповідальністю ледве перевищує 0,5%. Крім того, на 0,2% зросла частка виробництва, забезпечувана приватними підприємствами.

Тривало зменшення частки державного сектору в обсягах промислового виробництва. Так, якщо в 2000 році на їхню частку припадало 23,4 % промислового виробництва, то в 2003 – 17,9%.

Мал. 4.4.3.



Динаміка промислового виробництва на підприємствах різних форм власності

Глибокі зміни в системі економічних взаємовідносин у промисловому секторі виробництва, забезпечені докорінною зміною відносин власності в цьому секторі, зробили суб'єктами ринку не тільки промислові підприємства недержавної форми власності, але і державні підприємства, яким усе в більшій мірі доводиться працювати за правилами ринку. Це позитивно відобразилося на динаміці виробництва цих підприємств. Не випадково після кризи, що надмірно затяглася в державному секторі, промислові підприємства цього сектора також стали поступово нарощувати темпи виробництва. Для періоду 2000-2003 років характерним стало зростання промислового виробництва на підприємствах усіх форм власності.

Для співставного кола підприємств за період 2000-2003 року були розраховані індекси зростання виробництва в порівняних цінах. Результати розрахунку показали, що відкриті і закриті акціонерні товариства мали значно кращі показники, ніж підприємства державного сектора в 2001 і в 2003 роках. А тому й індекс зростання виробництва за період із 2000 по 2003 рік виявився у них істотно вищим. Особливе місце посідає 2002 рік, у котрому тільки відкриті акціонерні товариства працювали краще державних підприємств. Гіпотетично ситуацію 2002 року можна пояснити високою базою для зіставлення, отриманою в результаті зростання виробництва у 2000 і 2001 роках, коли держава пом'якшила регуляторний клімат (лібералізувало ціни на сільгосппродукцію і продукцію галузей зайнятих її переробкою, внаслідок чого мале місце значне зростання харчової промисловості); але в той же час у більшому ступені регламентувало правила поведінки підприємств паливно-енергетичного комплексу, що примушило їх в значному ступені вийти з „тіні”. Все це призвело до різкого зростання виробництва в обробних галузях промисловості у 2000 та 2001 роках. У 2002 році держава помітно підвищила втручання в процеси ціноутворення в економіці, знизивши ціни на сільгосппродукцію, це негативно відобразилось, перш за все, на роботі підприємств харчової промисловості, темпи зростання виробництва істотно

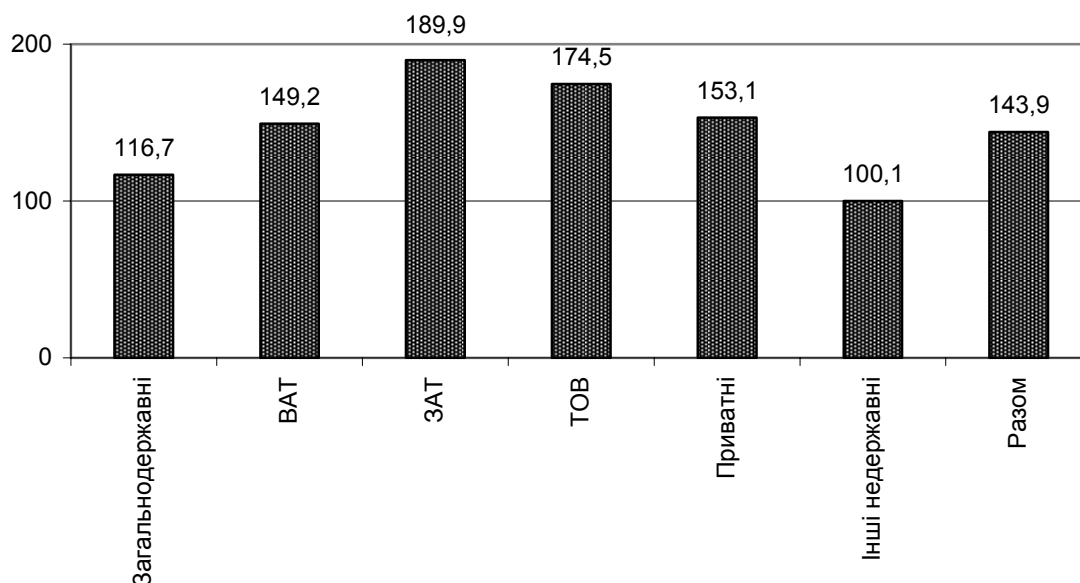
скоротилися, що свідчить про цілком ринкову реакцію підприємств на делібералізацію економіки з боку держави.

Таблиця. 4.4.4. Динаміка виробництва на промислових підприємствах співставного кола за 2000-2003 роки.

	2001 до 2000	2002 до 2001	2003 до 2002
Загальнодержавні	110,0	103,8	102,3
БАТ	126,5	106,0	111,4
ЗАТ	144,9	95,8	136,8
ТОВ	147,3	94,6	125,3
Приватні	138,7	95,2	116,0
Інші недержавні	93,3	119,4	89,8
Разом	122,8	104,7	112,0

Мал.4.4.4

Динаміка виробництва на промислових підприємствах 2003 р. у % до 2000 р.



З урахуванням того, що у 2001 році підприємства проходили перереєстрацію, а також, тому що частина з них поступово за період 2001-2003 років одержала статус малих підприємств, значна частка підприємств виявилася неспівставна з колом підприємств 2000 року. Тому окремо було розраховано динаміку виробництва по співставному колу підприємств за період 2001-2003 років. У це коло ввійшли 10,1 тис. підприємств із 11,2 тис., що відзвітували у 2003 році. Збільшення числа співставних підприємств збільшило їхню питому вагу в обсягах виробництва по кожній з організаційно-правових форм.

Таблиця 4.4.5. Частка обсягів виробництва співставного кола в загальних обсягах промислового виробництва за 2001-2003 роки

	2001	2002	2003
Загальнодержавні	91,3	92,0	92,6
Комунальні	100,0	100,0	100,0
ВАТ	99,7	99,5	99,8
ЗАТ	99,7	99,5	97,3
ТОВ	99,4	98,0	75,6
Приватні	93,4	94,6	77,8
Інші недержавні	98,8	98,2	95,1
Разом	98,2	98,0	95,3

Далі для цього кола підприємств також були розраховані індекси зростання виробництва в порівняних цінах за період 2001-2003 років. Результати розрахунку були аналогічні результатам за 2000-2003 роки.

Таблиця. 4.4.6. Динаміка виробництва на підприємствах співставного кола за 2001-2003 роки

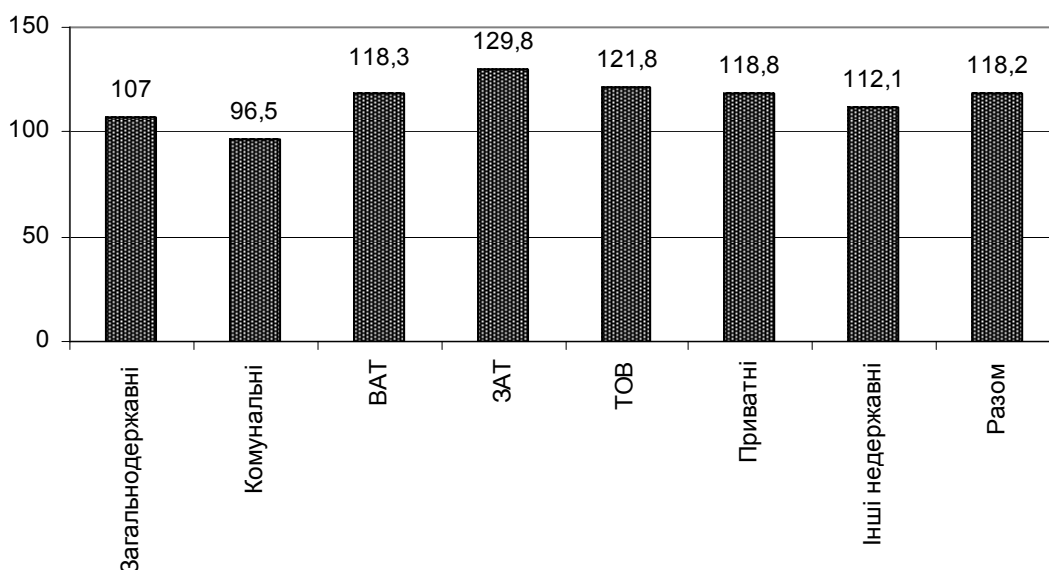
	2002 до 2001	2003 до 2002
Загальнодержавні	105,6	101,4
Комунальні	108,7	88,8
ВАТ	105,7	112,0
ЗАТ	92,6	140,2
ТОВ	81,5	149,5
Приватні	81,7	145,4
Інші недержавні	106,6	105,1
Разом	101,6	116,4

Як бачимо з таблиці, динаміка показників, особливо для організаційно-правових форм, найважливіших у даному дослідженні - загальнодержавних, відкритих і закритих акціонерних товариств не занадто змінилась. Відповідно до отриманих розрахунків у цьому періоді 2002 рік також був гіршим для підприємств недержавних форм власності; тільки відкриті акціонерні товариства в 2002 році працювали не гірше державних підприємств, очевидно по причинах зазначених раніше. У 2003 році підприємства недержавного сектору мали значно кращі показники. При цьому найбільш високі показники відзначалися в закритих акціонерних товариствах, а також на приватних підприємствах і товариствах з обмеженою відповідальністю. Індекс зростання виробництва за весь період із 2001

по 2003 рік виявився також істотно вищим для підприємств недержавного сектору виробництва.

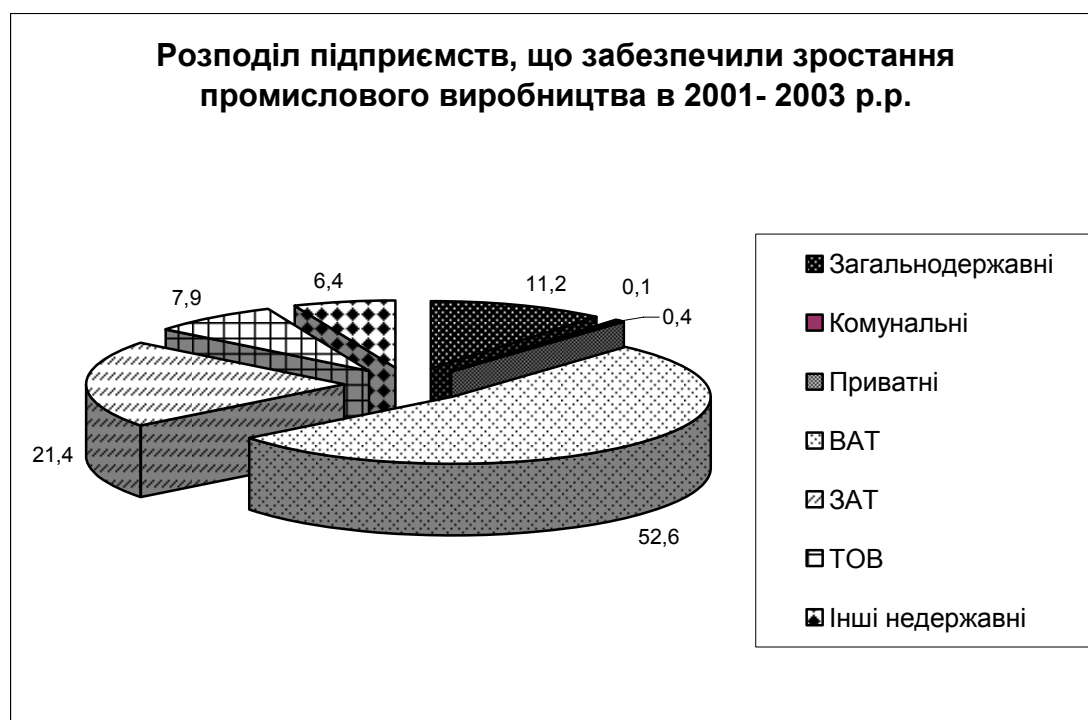
Мал.4.4.5.

Приріст виробництва на підприємствах, 2003 р. у % до 2001 р.



Таким чином, всі розрахунки свідчать, що за проаналізований період зростання промислового виробництва забезпечувався переважно за рахунок більш активного зростання його недержавного сектору. Найбільша частка зростання промислового виробництва припала на відкриті й закриті акціонерні товариства, причому ця частка була більшою, ніж частка цих підприємств у загальних обсягах виробництва.

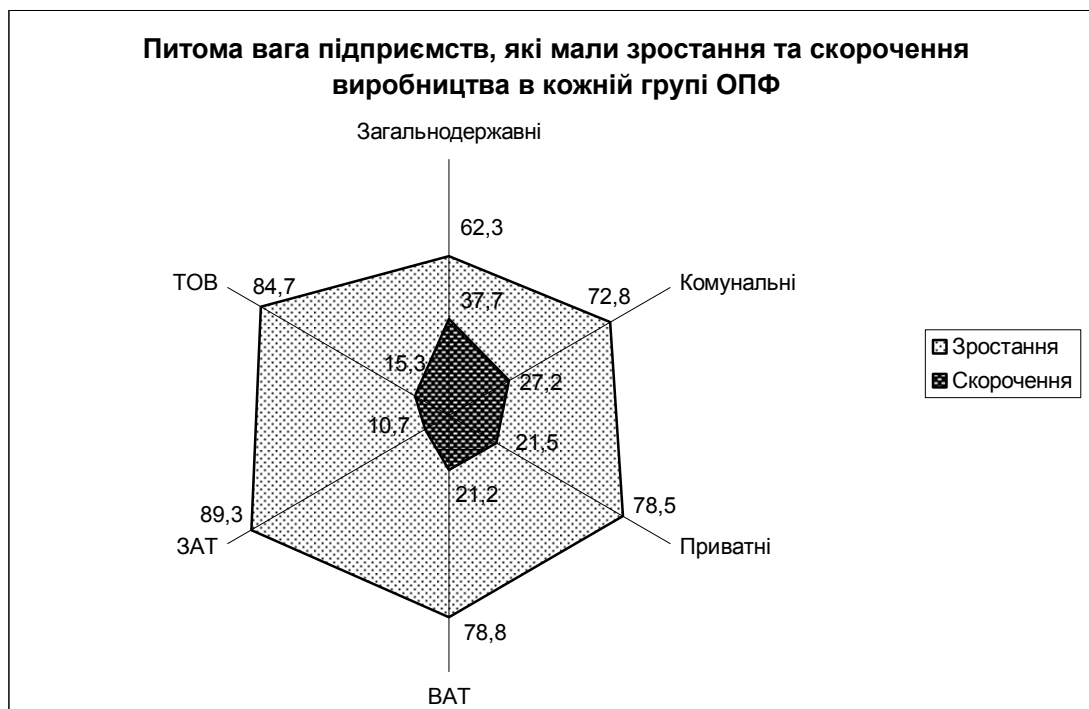
Мал..4.4.6.



Для оцінки ефективності кожної організаційно-правової форми

господарювання нами також була оцінена частка підприємств, що наростили і знизили обсяги виробництва.

Мал. 4.4.7.



З поданого графіка очевидно, що у пропорційному відношенні найбільшу частку підприємств, що знизили виробництво в 2003 році в порівнянні з 2001, мали підприємства державного сектора економіки. Найменшу частку - закриті акціонерні товариства.

Представляє також інтерес розгляд того, яка частка підприємств у кожній організаційно-правовій формі має високі, середні або низькі темпи зростання виробництва. Якщо за середній індекс зростання прийняти інтервал 115-130%, за низький – більше 100%, але нижче 115, а за високий 130%, то одержимо розподіл, наведений у таблиці.

Таблиця 4.4.7. Розподіл підприємств за індексом зростання виробництва для різних організаційно-правових форм

	$i < 1$	$1,15 > i \geq 1$	$1,3 > i \geq 1,15$	$i > 1,3$	Разом, %
Загальнодержавні	37,7	8,5	28,7	25,1	100,0
Комунальні	27,2	39,6	9,0	24,2	100,0
BAT	21,2	21,0	20,9	36,9	100,0
ЗАТ	10,7	9,0	24,4	55,9	100,0
ТОВ	15,3	6,1	8,0	70,5	100,0
Приватні	21,5	3,0	4,1	71,4	100,0
Інші недержавні	45,3	5,0	20,7	29,1	100,0
Разом	23,3	14,5	21,6	40,6	100,0

З цієї таблиці очевидно, що для підприємств державного сектора (загальнодержавних і комунальних) найбільш характерними є низькі, середні або негативні темпи росту. Велика частина закритих акціонерних товариств має або високі, або середні темпи зростання. Цікавим є розподіл темпів росту у відкритих акціонерних товариствах: більш третини цих підприємств (36,9%) мають високі темпи росту, інші підприємства в рівних пропорціях розподілені між середніми, низькими і негативними показниками росту. Слід також відзначити, що основна частина приватних підприємств і товариств з обмеженою відповідальністю має високі темпи зростання виробництва.

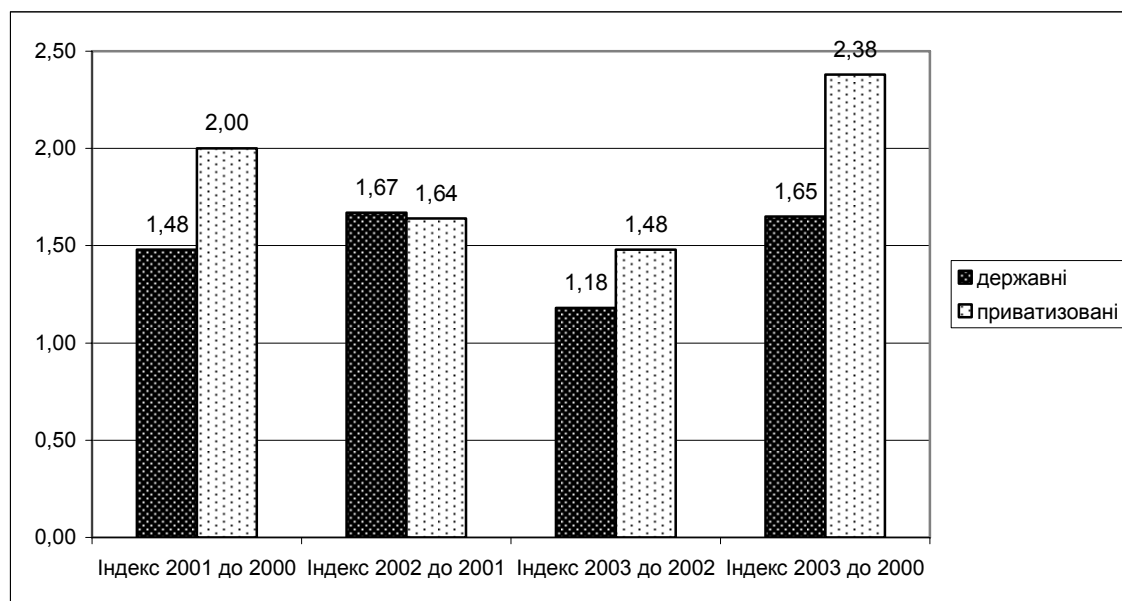
З огляду на те, що значна частина підприємств працює не стабільно, допускаючи в окремі роки то різкий спад, то різке зростання виробництва на фоні попереднього спаду, ми використовували Т-тест для встановлення стійкості і значимості розбіжності в поведінці підприємств різних форм власності. Для цього в одну групу ми звели з співставного за 2000-2003 роки кола підприємств усі приватизовані підприємства незалежно від їхньої приналежності до тієї або іншої організаційно-правової форми; в іншу групу звели всі державні. При використанні Т-тесту були виключені всі аномальні значення, що характеризують різке зростання або спад, що забезпечує вибірку, яка описується нормальним законом розподілу. Для цієї вибірки був проведений Т-тест, який оцінює середній темп зростання виробництва на підприємствах приватизованого і державного секторів виробництва за кожний рік: 2001 до 2000; 2002 до 2001; 2003 до 2002 і в цілому 2003 стосовно 2000. Результати Т-тесту підтвердили обґрунтованість раніше описаних результатів. Тест підтвердив, що в поведінці приватизованих і неприватизованих підприємств були істотні відмінності в 2001 і 2003 роках. Неістотними виявилися розбіжності в 2002 році, на що вказує високе р-значення. Але індекси зростання виробництва 2003 року в порівнянні з 2000 роком також істотно відрізнялися.

Таблиця 4.4.8. Результати Т-тесту для приватизованих і державних підприємств за 2000-2003 р.р.

	Середні індекси		р- начення	Коментар
	державні	приватизовані		
Індекс 2001 до 2000	1,48	2,00	0,006	
Індекс 2002 до 2001	1,67	1,64	0,857	Різниця не значима
Індекс 2003 до 2002	1,18	1,48	0,014	
Індекс 2003 до 2000	1,65	2,38	0,001	

Результати Т-тесту свідчать, що середні індекси зростання виробництва на приватизованих підприємствах істотно перевищували середні індекси зростання виробництва на підприємствах державного сектора в 2001, 2003 роках і при порівнянні 2003 року з 2000. Відхилення від загальної тенденції 2002 року можна пояснити зміною регуляторної політики держави, насамперед, цінової, що негативно позначилося, перш за все, на роботі підприємств недержавного сектору.

Середні індекси зростання виробництва на державних і приватизованих підприємствах



З огляду на те, що з співставного кола підприємств багато підприємств виключені по причинах їхньої відсутності то в одному, то в іншому році, ми провели окремі тестування за кожний рік для всіх державних підприємств у порівнянні з акціонерними товариствами. При цьому до Т-тесту потрапляли всі підприємства, що відзвітували у поточному році і не мали аномальних відхилень індексів зростання. Це дозволило в середньому на 15% збільшити число спостережень. Проте, не дивлячись на збільшення кола підприємств і заміну вибірки приватизованих підприємств на підприємства, що є акціонерними товариствами, отримані результати дали практично ті ж результати, що були отримані при проведенні Т-тесту для співставного кола підприємств. Настільки висока збіжність результатів свідчить про репрезентативність співставного кола підприємств, а також про те, що показники роботи акціонерних товариств повною мірою характеризують роботу всіх приватизованих підприємств незалежно від їхньої організаційно-правової приналежності.

Таблиця 4.4.9. Результати Т-тесту для державних підприємств у порівнянні з акціонерними товариствами за 2000-2003 роки.

	Середні індекси		р-значення	Коментар
	державні	акціонерні		
Індекс 2001 до 2000	1,48	2,01	0,006	
Індекс 2002 до 2001	1,66	1,77	0,469	Не значима
Індекс 2003 до 2002	1,13	1,20	0,020	
Індекс 2003 до 2000	1,65	2,39	0,001	

4.4.2. Інвестиції в основний капітал на промислових підприємствах різних форм власності

Загальні тенденції

Зростання інвестицій щільно пов'язане із зростанням економіки. Як правило, зростання інвестицій в основний капітал передуює зростанню економіки, і, в свою чергу, зростаюча економіка стимулює зростання інвестицій. Зростання інвестицій в українській економіці почалося з 1998 року й у якійсь мірі обумовило зростання економіки. Це, насамперед, відносилось до найбільш глибоко приватизованих галузей:

- харчової промисловості, де зростання виробництва почалося з 1999 року, а зростання інвестицій із 1998;

- машинобудування, де зростанню виробництва, що почалося із 2000 року, передувало зростання інвестицій з 1998 року;

- деревообробної і целюлозо-паперової галузі, де зростанню виробництва, що почалося із 1998 року, передувало зростання інвестицій з 1997 року.

Таким чином, для галузей із високою глибиною приватизації характерною була класична схема: випереджальне зростання інвестицій у порівнянні зі зростанням виробництва.

Дещо інакше складалася ситуація в металургії, де зростання виробництва почалося ще у 1996 році, а зростання інвестицій тільки з 1998 року, коли галузь після короткочасного підйому знову зіткнулася зі спадом виробництва. Металургійна галузь, в основному, приватизована, проте глибина приватизації металургійних підприємств, як правило, невисока, бо держава зберігає блокуючий або контрольний пакет акцій цих підприємств. Металургійні підприємства мають високу капіталомісткість, а тому, в умовах відсутності дешевих кредитних ресурсів і слабких можливостей кредитування великих підприємств банківською системою України, вони спочатку повинні самостійно нагромадити значні засоби для інвестицій. У формуванні інвестиційної політики таких підприємств важливу роль відіграє наявність великого державного пакету їх акцій. З одного боку, керівництво таких підприємств намагається скористатися підтримкою держави для одержання банківських кредитів або інвестицій ззовні, а з іншого боку не впевнене в тому, наскільки самостійно зможе в довгостроковій перспективі управляти своїми підприємствами, а тому не особливо поспішає оновлювати основні фонди за рахунок самоінвестування.

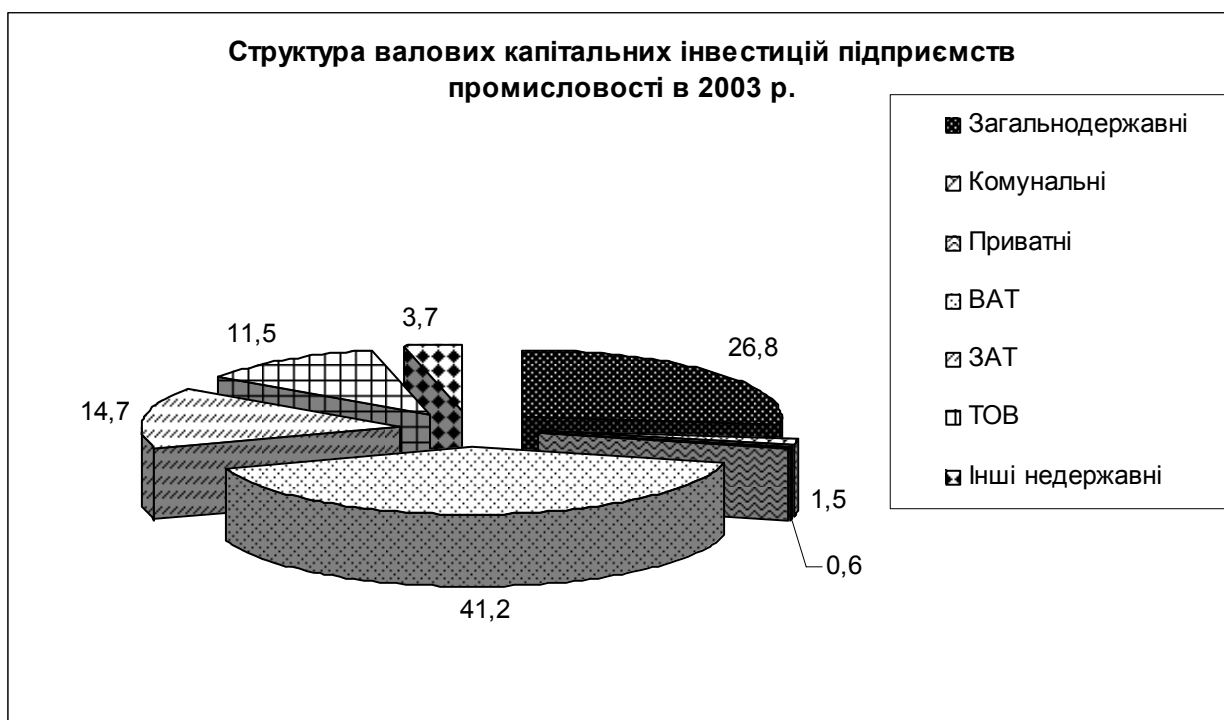
Істотно відрізнялася від глибоко приватизованих галузей ситуація в галузях, де основна частина фондів належить державі. Так, наприклад, в електроенергетиці зростання інвестицій почалося ще в 1998 році, а зростання виробництва лише в 2001 році; при цьому зростання виробництва було дуже незначним у порівнянні зі зростанням інвестицій. У нафтовидобувній галузі зростання інвестицій, при цьому досить значне, спостерігається з 1998 року, а зростання нафтовидобутку (включаючи газовий конденсат) почалося лише в 2003 році.

У даній роботі на великій сукупності підприємств різних галузей, різних форм власності і форм господарювання здійснена спроба перевірити: чи зумовлювалося зростання виробництва на досліджуваних підприємствах попереднім зростанням інвестицій; як швидко зростання інвестицій позначалося на зростанні виробництва; чи позначилося воно на зростанні продуктивності праці; а також, як залежали ці показники і зв'язки між ними від форм власності і форм господарювання.

Розподіл інвестицій в основний капітал на промислових підприємствах різних форм власності.

Валові інвестиції в основний капітал промисловості в 2003 році розподілялися в такий спосіб: на частку державних підприємств припадало 28,3%, на частку недержавних - 71,7%. При цьому основні фонди по їх вартості були розподілені так: на державні підприємства в 2003 році припадало 32,2%, на недержавні - 67,8%. Таким чином, на кожну гривню основних фондів у держсекторі припадало на 13% менше інвестицій, ніж у недержавному.

Мал.. 4.4.9.



У цілому за період із 2000 по 2003 рік індекс зростання інвестицій в основний капітал по недержавному сектору перевищував аналогічний показник державного сектору. Хоча ситуація по підприємствах різних форм господарювання не була однозначною. Приміром, у державному секторі комунальні підприємства мали дуже високе зростання інвестицій, але, як показано в круговій діаграмі, частка цих

підприємств невелика. Аналогічна ситуація в недержавному секторі. Так, індекс інвестицій у приватному секторі дуже високий, але частка цього сектора теж невисока, а підприємства невеликі. Тому найбільш доцільно співставляти між собою загальнодержавні підприємства та акціонерні товариства, що кількісно вже аргументувалося в попередньому розділі. Як очевидно з поданої діаграми, індекс інвестицій по цих підприємствах досить істотно відрізнявся на користь акціонерних товариств, особливо відкритих акціонерних товариств.

Мал.4.4.10.



Проте протягом 2000-2003 років ситуація складалася неоднозначно. Ндержавний сектор економіки значно раніше приступив до активізації інвестиційної діяльності, пов'язуючи, вочевидь, саме з цим чинником свої подальші успіхи. Саме тому в проаналізованому періоді ми бачимо, що недержавний сектор

мав найбільш високі темпи росту інвестицій у 2001 році, державний сектор - у 2003 році. Але, у цілому, за останні роки ситуація на підприємствах різних форм власності і навіть по підприємствах різних організаційно-правових форм стала вирівнюватися.

Таблиця 4.4.10. Динаміка валових капітальних вкладень

	2001 до 2000	2002 до 2001	2003 до 2002
Всі державні	86,2	119,1	141,8
Загальнодержавні	84,2	118,6	143,4
Комунальні	140,8	126,9	117,7
Всі недержавні	130,5	106,1	134,7
БАТ	141,7	100,9	138,0
ЗАТ	122,7	114,5	126,1
ТОВ	115,1	121,7	141,6
Приватні	139,2	164,3	171,9
Колективні	162,5	152,5	65,8
Орендні	197,7	63,3	78,2
Інші недержані	42,4	161,4	127,9
Разом	116,0	109,3	136,6

З огляду на те, що підприємства мають різну капіталомісткість і різну трудомісткість виготовлюваної ними продукції, а також той факт, що, переважно вони працюють у режимі самоінвестування, доцільно оцінити і зіставити деякі питомі показники. Нами оцінювалися такі показники:

- рівень відновлення фондів;
- частка витрат на інвестиції на гривню реалізованої продукції;
- питомі інвестиції на 1 робітника.

Оскільки в умовах різної капіталомісткості підприємств, динаміка інвестицій не може в необхідній мірі відбивати рівень достатності цих інвестицій, нами оцінювався рівень відновлення фондів, що розраховувалось як співвідношення між обсягом інвестицій і амортизацією. Протягом 2000-2003 років цей показник на загальнодержавних підприємствах був вищим, ніж у відкритих акціонерних товариствах, хоча і нижчим, ніж у закритих акціонерних товариствах, товариствах з обмеженою відповідальністю і на приватних підприємствах.

Таблиця 4.4.11. Рівень оновлення основних фондів

	2000	2001	2002	2003
Загальнодержавні	2,0	1,6	1,7	2,2
Комунальні	0,5	0,5	0,7	0,9
БАТ	1,3	1,4	1,3	1,7
ЗАТ	2,8	2,3	2,5	2,7
ТОВ	4,2	3,1	3,2	3,9
Приватні	2,6	2,5	3,3	4,6
Разом	1,6	1,6	1,6	2,0

При розрахунку частки витрат на інвестиції на гривню реалізованої продукції варто очікувати, що цей показник теж у значній мірі може залежати від капіталомісткості підприємств. В умовах переважного самоінвестування підприємств це може призводити до більш високої частки інвестицій на гривню реалізованої продукції на більш капіталомістких підприємствах. Крім того, частка витрат на інвестиції на гривню реалізованої продукції може бути вищою у державному секторі виробництва, підприємства якого змушені протягом року використовувати на інвестиції накопичені амортизаційні відрахування, оскільки невикористана частина автоматично в них вилучається. Не випадково розрахунки показали, що державні підприємства, як правило, спрямовували на інвестиції більше частку від виторгу за реалізовану продукцію, чим недержавні. Найбільше істотна відмінність отримана за результатами 2003 року.

Таблиця 4.4.12. Інвестиції на гривню реалізованої продукції, коп. /грн.

	2000	2001	2002	2003
Загальнодержавні	11,2	8,4	10,1	12,7
Комунальні	4,1	6,2	8,3	8,8
БАТ	6,0	7,6	7,2	7,7
ЗАТ	9,8	10,4	10,7	9,5
ТОВ	10,7	8,6	8,8	9,7
Приватні	3,3	4,2	6,1	8,5
Інші недержані	11,7	7,2	7,5	7,8
Разом	7,9	8,1	8,3	9,1

З іншого боку, в умовах достатньо різної трудомісткості виготовлюваної продукції очікується, що на підприємствах із більш високою трудомісткістю виробництва будуть вищі питомі інвестиції на одного робітника. З огляду на те, що основна частина таких підприємств зосереджена в недержавному секторі виробництва, ці показники повинні бути вище в недержавному секторі. Проте результати розрахунків показали, що питомі інвестиції на одного робітника, як правило, теж були вищими на підприємствах загальнодержавної форми власності, особливо чітко ця різниця проявилася в 2003 році.

Таблиця 4.4.13. Інвестиції на одного працівника, тис.грн./прац.

	2000	2001	2002	2003
Загальнодержавні	6,9	6,3	7,9	11,9
Комунальні	1,0	1,5	2,0	2,4
БАТ	2,9	4,3	4,6	6,7
ЗАТ	5,4	6,8	8,1	10,6
ТОВ	5,0	5,1	6,4	9,5
Приватні	1,4	1,9	3,2	5,5
Інші недержані	3,3	2,3	2,7	3,3
Разом	3,9	4,7	5,4	7,8

Таким чином, практично по всій сукупності проаналізованих показників загальнодержавні підприємства мали більш високі значення питомих показників інвестиційної діяльності. Проте основне значення інвестиційної діяльності полягає не в їхніх обсягах, а в зростанні й підвищенні ефективності виробництва. У зв'язку з цим доцільно оцінити вплив інвестицій на показники діяльності промислових підприємств.

Ефективність інвестицій на підприємствах різних форм власності

Перш, ніж оцінювати ефективність інвестицій, є сенс у декількох словах зупинитися на інвестиційній політиці підприємств. Кількісною основою для її оцінки може слугувати зіставлення індексів інвестицій з індексами виробництва за кожний рік. З огляду на те, що підприємства, переважно, працюють в умовах самоінвестування, очікується, що в умовах зростання виробництва, відповідно будуть зростати і витрати на інвестиції. При спаді виробництва очікується або спад інвестиційної діяльності, або її послаблення. Проведений аналіз показав, що саме так і поведуться підприємства державного сектора. У 2001 і 2003 роках, коли на більшій частині підприємств зростало виробництво, зростали інвестиції; залежність між цими показниками виявилася статистично значимою.

Таблиця 4.4.14. Залежність між індексами виробництва й індексами інвестицій у поточному році.

	Індекс виробництва								
	Усі			Загальнодержавні			БАТ і ЗАТ		
	корел.	р-значен	кільк. підпр.	корел.	р-значен	кільк. підпр.	корел.	р-значен	кільк. підпр.
Індекс інвестицій 01/00	16,4%	0,0%	3386	15,7%	0,1%	453	15,5%	0,0%	2043
Індекс інвестицій 02/01	-13,9%	0,0%	3770	-1,8%	69,5%	462	-15,7%	0,0%	2272
Індекс інвестицій 03/02	14,0%	0,0%	3878	23,5%	0,0%	417	12,9%	0,0%	2340

Особливим був 2002 рік. Як зазначалося раніше, він був відзначений спадом виробництва, який виник через посилення регуляторної діяльності держави, а також у наслідок спаду на світових ринках. У цей рік багато підприємств зіткнулися зі скороченням темпів зростання виробництва, а іноді і його спадом. У державному секторі залежність між індексами зростання виробництва та індексами зростання інвестицій перестала бути статистично значимою (р-значення виявилася дуже високим). Таким чином, державні підприємства неоднозначно відреагували на виниклі проблеми: деякі з них скорочували інвестиції, інші нарощували, хоча в цілому коефіцієнт кореляції показує негативну залежність, але він мізерно малий і статистично незначний.

Деяко іншою виявилася інвестиційна політика недержавних акціонерних товариств. У 2001, 2003 році, коли на більшій частині підприємств зростало виробництво, інвестиції також росли, зв'язок між цими показниками був статистично значимий. Проте, у проблемному для багатьох підприємств 2002 року, коли підприємства зіткнулися зі зниженням темпів зростання виробництва або його спадом, велика частина недержавних акціонерних підприємств продовжувала нарощувати інвестиції. Не випадково отримана кореляційна залежність виявилася оберненою і статистично значимою. Таким чином, приклад із металургійними підприємствами, що згадувався на початку розгляду даного розділу досліджень, зовсім не випадковий. Схоже, недержавні підприємства прямим чином пов'язують свої виробничі успіхи з інвестиційною діяльністю. І це при тому, що зростання інвестицій, наприклад, у 2001 році не відобразилося зростанням виробництва у 2002 році, більш того в багатьох акціонерних підприємствах спостерігався спад виробництва.

Аналіз залежності між зростанням інвестицій у кожному році і зростанням виробництва в наступному році показав, що між цими показниками прямої стійкої залежності немає, при чому це стосується, як загальнодержавних підприємств, так і акціонерних товариств.

Таблиця 4.4.15. Залежність між індексами інвестицій у поточному році й індексами виробництва в наступному році.

	Індекс виробництва наступного року
--	------------------------------------

	Усі			Загальнодержавні			БАТ і ЗАТ		
	корел.	р-значен	кільк. підпр.	корел.	р-значен	кільк. підпр.	корел.	р-значен	кільк. підпр.
Індекс інвестицій 01/00	-7,2%	0,0%	3293	-8,1%	9,1%	439	-7,4%	0,1%	1999
Індекс інвестицій 02/01	13,9%	0,0%	3841	10,2%	2,6%	471	13,7%	0,0%	2312

Швидше за все, нестійкість цього зв'язку пов'язана з тим, що не дивлячись на зростання інвестицій, воно може бути недостатнім навіть для простого покриття витрат, необхідних для підтримки в робочому стані основних засобів при зберіганні досягнутого обсягу виробництва. Тому підприємствам треба пройти деяку межу, після подолання якої зростання інвестицій починає позначатися на зростанні виробництва. У якості такої граничної оцінки може виступати рівень відновлення фондів, який розрахований як співвідношення між обсягом інвестицій і амортизаційних відрахувань на підприємствах.

Проведений кореляційний аналіз показав, що для загальнодержавних підприємств залежність між рівнем відновлення фондів в аналізованому році і темпами зростання виробництва в наступному році не була статистично значима, на що вказує високе р-значення.

Таблиця 4.4.16. Залежність між рівнем відновлення фондів у поточному році й індексами виробництва в наступному році.

	Індекс виробництва наступного року								
	Усі			Загальнодержавні			БАТ і ЗАТ		
	корел.	р-значен	кільк. підпр.	корел.	р-значен	кільк. підпр.	корел.	р-значен	кільк. підпр.
Рівень відновлення ОФ у 2000	3,0%	2,2%	6021	1,7%	65,8%	666	5,4%	0,1%	3462
Рівень відновлення ОФ у 2001	-0,7%	58,9%	5937	-5,2%	18,8%	648	-1,3%	44,8%	3413
Рівень відновлення ОФ у 2002	8,6%	0,0%	6025	0,2%	95,9%	664	9,5%	0,0%	3456

На противагу державним підприємствам для акціонерних товариств залежність між рівнем відновлення фондів в аналізованому році і темпами зростання виробництва в наступному році була статистично значима. Виняток склав 2002 рік, в якому зростання виробництва виявилось статистично непов'язаним із рівнем відновлення фондів у 2001 році (але, як уже згадувалося раніше, 2002 рік по всіх економічних показниках виявився критичним для України, хоча виробництво усе ж зросло, але темпи його приросту виявилися негативними). Звичайно, отримані коефіцієнти кореляції для акціонерних товариств невеликі, але з урахуванням кількості включених у вибірку акціонерних підприємств (майже 3,5

тисячі), це припустимий результат і, головне, статистично значимий, на що вказує низький рівень р-значення.

З огляду на те, що державні підприємства, в основному, більш капіталомісткі, а тому для відновлення фондів їм потрібно більш тривалий час, ми з усіх загальнодержавних підприємств і всіх акціонерних товариств виділили групу інвестиційно більш активних підприємств, у яких обсяги інвестицій з 2000 року щорічно перевищують витрати на амортизацію. Окремо для цієї групи підприємств ми спробували оцінити кореляційну залежність між рівнем відновлення фондів в аналізованому році і темпами зростання виробництва в наступному році. Отримані результати показали наступне. На загальнодержавних підприємствах цієї групи кореляційна залежність між рівнем відновлення фондів в аналізованому році і темпами зростання виробництва в наступному році, як і раніше, була відсутня. Хоча, здавалося б, що при настільки стабільному відновленні фондів протягом 2000-2002 років, могла б з'явитися позитивна статистично значима залежність хоча б із зростанням виробництва у 2003 році. Проте цього не відбулося. Навпаки, краще і статистично значиме співвідношення отримане тільки між інвестиціями 2000 року й обсягами виробництва в 2001 році.

Таблиця 4.4.17. Залежність між рівнем відновлення фондів у поточному році й індексами виробництва в наступному році (для підприємств, у яких обсяги інвестицій із 2000 року щорічно перевищують витрати на амортизацію).

	Індекс виробництва наступного року								
	Усі			Загальнодержавні			БАТ і ЗАТ		
	корел.	р-значен	кільк. підпр.	корел.	р-значен	кільк. підпр.	корел.	р-значен	кільк. підпр.
Рівень відновлення ОФ у 2000	14,0%	0,0%	1551	18,3%	1,2%	186	22,0%	0,0%	859
Рівень відновлення ОФ у 2001	4,6%	5,4%	1757	-2,5%	72,1%	201	2,1%	52,0%	980
Рівень відновлення ОФ у 2002	12,7%	0,0%	2019	-4,8%	49,1%	209	13,3%	0,0%	1143

Абсолютно іншими виявилися результати аналізу для акціонерних товариств цієї групи. Для них кореляційна залежність між рівнем відновлення фондів в аналізованому році і темпами зростання виробництва в наступному році не тільки статистично значима, але й істотно вище, ніж для тих, що були розглянуті раніше. Статистично незначимим, як і раніше, залишається зв'язок між рівнем відновлення фондів у 2001 році і зростанням виробництва в 2002.

Таким чином, інвестиційна політика на підприємствах різних форм власності має різну ефективність. Судячи з взаємозалежності основних показників, інвестиційно більш активні акціонерні товариства мають економічно більш обгрунтовану інвестиційну політику, яка значно частіше призводить до швидкої віддачі, що відбивається на швидкому зростанні виробництва. Для державних підприємств ефективність інвестиційної політики і терміни віддачі від неї не настільки значимі. Найчастіше це, можливо, інвестиції заради інвестицій, що було

характерно для радянських підприємств, і що викликається тими ж причинами, що були властиві радянським підприємствам. Хоча при цьому необхідно відзначити, що якщо оцінити залежність індексу виробництва 2003 року в порівнянні з 2000 від рівня відновлення фондів за період із 2000 по 2002 рік, то як для загальнодержавних підприємств, так і для акціонерних товариств, одержуємо статистично значимі результати. Це свідчать про те, що, кінець кінцем, рівень сумарного відновлення фондів за період із 2000 по 2002 рік усе ж вплинув на зростання виробництва і на підприємствах загальнодержавної форми власності, що відбилося на індексі виробництва 2003 року в порівнянні з 2000. Проте стійкість цього зв'язку можна буде оцінити лише згодом.

Таблиця 4.4.18. Залежність індексу виробництва 2003 року в порівнянні з 2000 від рівня відновлення фондів за період із 2000 по 2002 рік

	Індекс виробництва 2003 до 2000								
	Усі			Загальнодержавні			БАТ і ЗАТ		
	корел.	р-значен	кільк. підпр.	корел.	р-значен	кільк. підпр.	корел.	р-значен	кільк. підпр.
Рівень відновлення ОФ за 2000-2002 р.р.	15,2%	0,00%	5348	15,4%	0,04%	530	14,9%	0,00%	3131

З огляду на те, що державні підприємства істотно випереджали недержавні по питомих інвестиціях на гривню реалізованої продукції, ми спробували оцінити, наскільки це було значиме для динаміки виробництва в кожному наступному році. Проведений кореляційний аналіз показав відсутність такої залежності, як на загальнодержавних підприємствах, так і в акціонерних товариствах.

Таблиця 4.4.19. Залежність між питомими інвестиціями на гривню реалізованої продукції в поточному році й індексом виробництва в наступному році.

	Індекс виробництва наступного року								
	Усі			Загальнодержавні			БАТ і ЗАТ		
	корел.	р-значен	кільк. підпр.	корел.	р-значен	кільк. підпр.	корел.	р-значен	кільк. підпр.
Інвестиції на гривню реалізованої 00	0,3%	79,0%	6031	6,1%	10,2%	727	0,7%	67,7%	3363
Інвестиції на гривню реалізованої 01	-3,5%	0,7%	5935	-7,2%	6,5%	654	-3,4%	5,1%	3367
Інвестиції на гривню реалізованої 02	-1,8%	16,8%	6078	-5,6%	14,8%	666	-2,2%	19,4%	3444

Нами також була оцінена залежність між питомими інвестиціями на одного робітника в поточному році і динамікою виробництва в наступному році. Чіткий взаємозв'язок по роках не простежується. Проте питомі на одного робітника

інвестиції за період з 2000 по 2002 рік мають позитивний статистично значимий зв'язок із динамікою виробництва в 2003 році для підприємств усіх форм власності. Це свідчить про те, що, в остаточному підсумку, інвестиції за весь аналізований проміжок часу виявилися ефективними незалежно від форм власності, оскільки, в остаточному підсумку, підвищили фондоозброєність праці, хоча остаточно про стійкість цього зв'язку можна буде судити лише згодом.

Таблиця 4.4.20. Залежність між питомими інвестиціями на одного робітника у поточному році і динамікою виробництва в наступному році.

	Індекс виробництва наступного року								
	Усі			Загальнодержавні			БАТ і ЗАТ		
	корел.	р-значен	кільк. підпр.	корел.	р-значен	кільк. підпр.	корел.	р-значен	кільк. підпр.
Інвестиції на працюючого 00	3,0%	1,9%	6034	2,1%	58,6%	662	2,4%	16,1%	3416
Інвестиції на працюючого 01	-6,6%	0,0%	5929	-7,5%	5,8%	640	-6,9%	0,0%	3364
Інвестиції на працюючого 02	10,1%	0,0%	6078	3,3%	39,3%	662	10,0%	0,0%	3435

Фондоозброєність робітників багато в чому повинна визначати рівень продуктивності праці, тому ми спробували оцінити залежність між питомими на одного робітника інвестиціями в поточному році і ростом продуктивності праці в наступному році. При цьому продуктивність праці ми розраховували як виробіток, що припадає на одну людину-годину. Результати аналізу показали, що між проаналізованими показниками, як на загальнодержавних підприємствах, так і в акціонерних товариствах, існує стабільна і при цьому досить висока кореляційна залежність для всього аналізованого періоду.

Таблиця 4.4.21. Залежність між питомими на один робітника інвестиціями в поточному році і ростом продуктивності праці в наступному році

	Продуктивність праці в наступному році (виробництво/люд.-годину)								
	Усі			Загальнодержавні			БАТ і ЗАТ		
	корел.	р-значен	кільк. підпр.	корел.	р-значен	кільк. підпр.	корел.	р-значен	кільк. підпр.
Інвестиції на робітника 00	34,2%	0,0%	6083	20,7%	0,0%	658	40,9%	0,0%	3474
Інвестиції на робітника 01	26,0%	0,0%	6096	27,4%	0,0%	656	28,3%	0,0%	3470
Інвестиції на робітника 02	34,9%	0,0%	5759	39,4%	0,0%	561	39,0%	0,0%	3336

Таким чином, отримана стійка і достатньо висока кореляційна залежність між питомими інвестиціями на одного робітника і продуктивністю праці вказує на економічну цілеспрямованість інвестиційної діяльності на підприємствах усіх форм власності, оскільки саме зростання продуктивності праці забезпечує окупність інвестицій, підвищує ефективність виробництва, визначає конкурентноздатність підприємств.

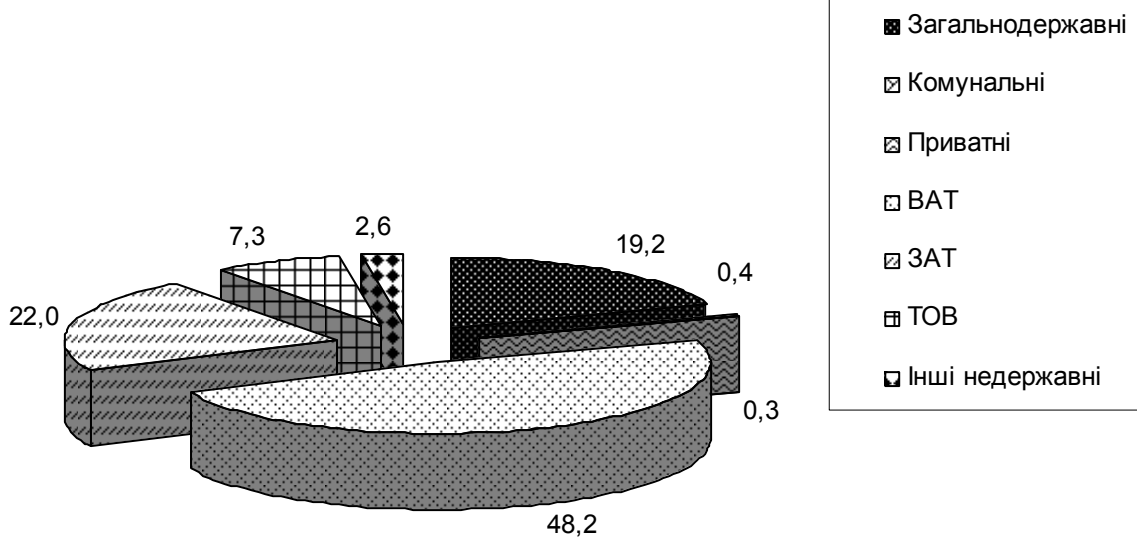
Інновації та інформатизація на промислових підприємствах різних форм власності.

Найважливішу роль у розвитку виробництва грає інноваційна активність та рівень інформатизації підприємств, оскільки ця частина витрат спрямована на освоєння нових видів продукції, нових технологій, автоматизацію виробництва, а також підвищення рівня його інформатизації для удосконалення управління виробництвом. Особливе значення в ринковій економіці має освоєння нових видів продукції. Після спаду 1992-1996 років в Україні, особливо в останні роки, спостерігається значне зростання в освоєнні нових видів товарів, що свідчить про становлення інноваційного шляху розвитку української економіки.

Нами були проаналізовані витрати підприємств на інновації та інформатизацію, а також ефективність цих витрат. У 2003 році на промислові підприємства державного сектора припадало 20,3% цих витрат, а на недержавний сектор - 79,7%. По промислових підприємствах різних форм господарювання витрати інновації та інформатизацію розподілилися в такий спосіб:

Мал.4.4.11.

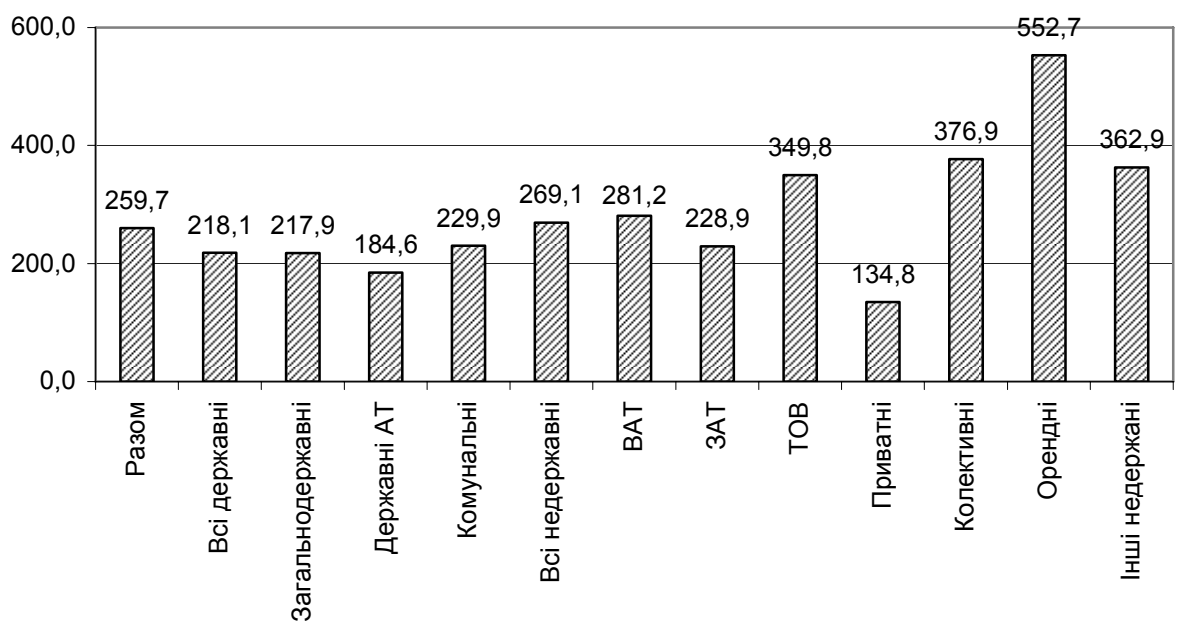
Структура інновацій підприємств промисловості в 2003 р.



За період із 2000 по 2003 рік індекс росту витрат на інновації й інформатизацію по недержавному сектору перевищував аналогічний показник державного сектора. Найбільше зростання витрат на інновації мали відкриті акціонерні товариства, товариства з обмеженою відповідальністю та інші недержавні підприємства.

Мал.4.4.12

Індекси росту інновацій в 2003 році по відношенню до 2000 р.



Проте протягом 2000-2003 років ситуація складалася неоднозначно. Недержавний сектор економіки значно раніш приступив до активізації інноваційної діяльності, розуміючи вирішальну значимість цього чинника. Саме тому в проаналізованому періоді ми бачимо, що недержавний сектор мав найбільше високе зростання витрат на інновації в 2001 році, а державний лише у 2003 році.

Таблиця 4.4.22. Динаміка витрат на інновацію та інформатизацію, у % до попереднього року.

	01 до 00	02 до 01	03 до 02
Всі державні	72,8	143,5	208,8
Загальнодержавні	70,5	142,0	217,6
Комунальні	204,7	171,0	65,7
Всі недержавні	202,4	135,4	98,2
БАТ	205,3	115,9	118,1
ЗАТ	210,6	150,2	72,4
ТОВ	132,2	326,1	81,1
Приватні	38,3	113,8	309,1
Інші недержавні	143,2	134,7	188,2
Разом	178,4	136,0	107,0

Оскільки витрати на інновації та інформатизацію здійснюються за рахунок коштів самих підприємств, очікується, що в умовах зростання виробництва, ці витрати будуть відповідно зростати, при спаді виробництва можливий їхній спад. Проведений аналіз показав, що для підприємств державного сектора залежність між ростом витрат на інновації і зростанням виробництва взагалі була відсутня. Принципово іншою була ситуація для акціонерних товариств. Ці підприємства нарощували витрати на інновації завжди, і в 2001, 2003 роках, коли на більшій частині підприємств зростало виробництво, і в 2002 році, коли через посилення регуляторної діяльності держави і спаду на світових ринках мав місце спад або скорочення темпів зростання виробництва. Таким чином, акціонерні товариства зв'язують майбутні успіхи своєї діяльності саме з активізацією інноваційної активності.

Таблиця 4.4.23. Залежність між витратами на інновації і інформатизацію і зростанням виробництва в поточному році

	Індекс виробництва								
	Усі			Загальнодержавні			БАТ і ЗАТ		
	корел	р- значе н	кільк. підпр.	корел	р- значе н	кільк. підпр.	корел	р- значе н	кільк. підпр.
.	.	.	.	.	.	.	.	.	.

Індекс інновацій 01/00	9,0%	0,0%	1813	4,1%	53,1%	231	10,2%	0,1%	1135
Індекс інновацій 02/01	9,6%	0,0%	2652	2,7%	61,1%	349	9,8%	0,0%	1669
Індекс інновацій 03/02	8,4%	0,0%	2853	5,8%	31,4%	303	9,5%	0,0%	1830

Примітно, що для підприємств усіх форм власності характерне існування статистично значимої кореляційної залежності між зростанням інновацій і зростанням інвестицій, що свідчить про цілком визначену спрямованість інвестиційної діяльності на підприємствах із високою інноваційною активністю.

Таблиця 4.4.24. Залежність між індексом інновацій і індексом інвестицій

	Індекс інвестицій								
	Усі			Загальнодержавні			ОАО і ЗАО		
	коррел	р-значен	кол-во предпр	коррел	р-значен	кол-во предпр	коррел	р-значен	кол-во предпр
Індекс інновацій 01/00	7,2%	0,3%	1674	17,8%	0,9%	216	6,4%	3,7%	1066
Індекс інновацій 02/01	8,4%	0,0%	2545	13,0%	1,6%	343	5,4%	3,0%	1606
Індекс інновацій 03/02	6,3%	0,1%	2759	17,2%	0,3%	305	5,9%	1,3%	1769

З огляду на те, що сама по собі динаміка витрат на інновації не відбиває рівня їх достатності й ефективності, нами були розраховані деякі питомі показники:

- питомі витрати на інновації на одного робітника,
- частка витрат на інновації відносно обсягу інвестицій.

Розрахунок питомих витрат на інновації на одного робітника показав, що, якщо в 2000 році ці витрати мали приблизно однаковий рівень, то у вже в 2001 році недержавний промисловий сектор мав значно більш високі питомі витрати на інновації в розрахунку на одного робітника, особливо це стосується акціонерних товариств. Хоча у 2003 році ситуація стала вирівнюватися.

Таблиця 4.4.25. Інновації на одного працівника, тис.грн./прац.

	2000	2001	2002	2003
Всі державні	0,31	0,25	0,37	0,81
Загальнодержавні	0,39	0,30	0,45	1,01
Комунальні	0,03	0,06	0,10	0,07
Всі недержавні	0,39	0,82	1,17	1,22
BAT	0,33	0,70	0,86	1,07
ЗАТ	0,98	2,09	3,26	2,46
ТОВ	0,35	0,41	1,38	1,17
Приватні	0,37	0,14	0,15	0,49
Колективні	0,04	0,27	0,65	0,20
Орендні	0,02	0,02	0,02	0,11
Інші недержавні	0,14	0,20	0,29	0,61
Разом	0,38	0,70	1,00	1,13

Більш високі витрати на інновації та інформатизацію в розрахунку на одного робітника в акціонерних товариствах забезпечували більше зростання продуктивності праці. Тому для акціонерних товариств залежність між витратами на інновації й інформатизацію в розрахунку на одного робітника в поточному році і ростом продуктивності праці в наступному році виявилася статистично значимою, причому, на всьому розглянутому проміжку часу, а для підприємств загальнодержавного сектора промисловості статистичної залежності немає.

Таблиця 4.4.26. Залежність між витратами на інновації й інформатизацію в розрахунку на одного робітника в поточному році та ростом продуктивності праці в наступному році.

	Продуктивність праці в наступному році (реалізована продукція/чел. -час.)								
	Усі			Загальнодержавні			BAT і ЗАТ		
	корел.	р-значен	кільк. підпр.	корел.	р-значен	кільк. підпр.	корел.	р-значен	кільк. підпр.
Інновації на робітника 00	9,3%	0,0%	6083	1,7%	66,9%	658	9,4%	0,0%	3474
Інновації на робітника 01	30,4%	0,0%	6096	9,3%	1,8%	656	36,2%	0,0%	3470
Інновації на робітника 02	10,8%	0,0%	5759	1,9%	64,6%	561	16,8%	0,0%	3336

До того ж треба відмітити, що з року в рік частка витрат на інновації та інформатизацію стосовно обсягу інвестицій в акціонерних товариствах була і залишається значно більш високою. Цей факт свідчить про інноваційний шлях

їхнього розвитку, що, очевидно, і визначає більш високу ефективність інвестицій в акціонерних товариствах.

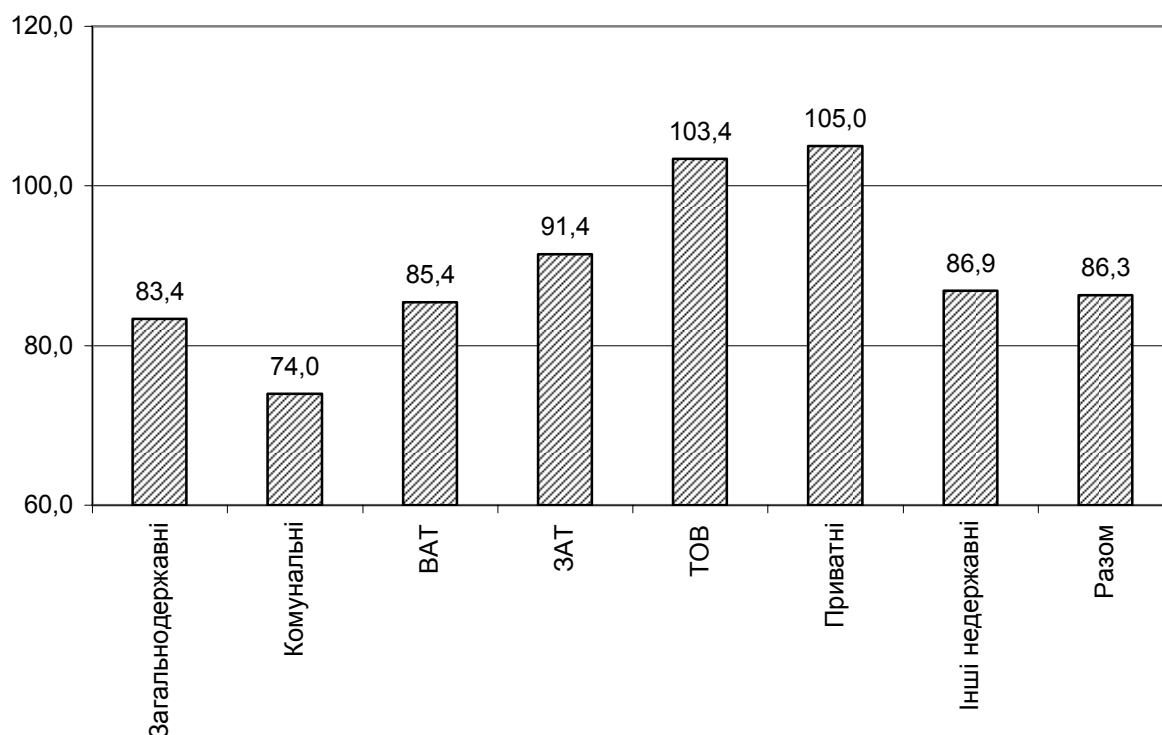
Таблиця 4.4.27. Співвідношення між інноваціями й інвестиціями, у %

	2000	2001	2002	2003
Загальнодержавні	5,6	4,7	5,6	8,5
Комунальні	2,3	3,7	5,0	2,7
ВАТ	11,1	16,2	18,4	16,0
ЗАТ	17,9	30,7	40,4	23,2
ТОВ	6,8	7,8	21,3	12,4
Приватні	24,9	6,7	4,8	8,8
Інші недержані	2,8	8,3	13,1	10,6
Разом	9,6	14,8	18,4	14,5

4.4.3. Праця і зарплата на промислових підприємствах різних форм власності

За період із 2000 по 2003 рік, не дивлячись на зростання промислового виробництва, спостерігалось подальше скорочення чисельності зайнятих у промисловості працівників. При цьому найбільший спад відбувся у державному секторі промисловості, особливо на комунальних підприємствах. Меншим був спад в акціонерних компаніях, особливо, у закритих акціонерних товариствах. У товариствах з обмеженою відповідальністю та на приватних промислових підприємствах спостерігалось зростання кількості працівників.

Динаміка чисельності штатних працівників 2003 р стосовно 2000 р.



При цьому треба відзначити, що у державному секторі промисловості найбільше скорочення чисельності штатних працівників відбулося в 2001 році. У 2003 році темпи спаду чисельності працюючих на підприємствах різних форм власності й навіть у підприємств різних організаційно-правових форм практично зрівнялися, що свідчить про високий ступінь досконалості ринку праці в Україні.

Таблиця 4.4.28. Динаміка чисельності штатних працівників за 2000-2003 р.р.

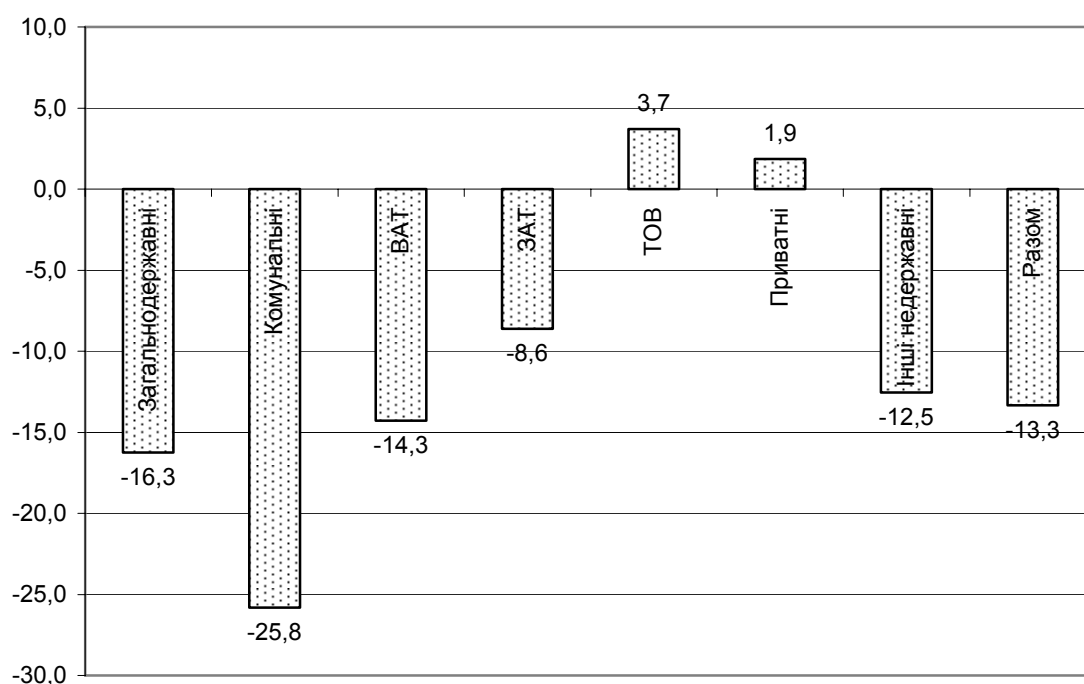
	2001 до 2000	2002 до 2001	2003 до 2002
Загальнодержавні	91,9	94,9	95,6
Комунальні	87,8	88,6	95,1
ВАТ	96,1	94,0	94,6
ЗАТ	99,4	95,8	96,0
ТОВ	113,1	97,1	94,1
Приватні	108,5	98,8	98,0
Інші недержавні	99,6	94,9	91,9
Разом	96,5	94,4	94,7

З огляду на те, що на підприємствах зайняті не лише штатні, але також і позаштатні працівники, ми розраховали по співставному за цей період колу підприємств частку працівників, яких скоротили підприємства різних організаційно-

правових форм в період з 2000 по 2003 рік. Нами були отримані такі результати. Найбільшу частку своїх штатних працівників за період із 2000 по 2003 рік скоротили підприємства державної форми власності: комунальні - кожного четвертого, загальнодержавні - кожного шостого. У акціонерних товариствах скорочення було дещо меншим. Товариства з обмеженою відповідальністю і приватні наростили чисельність штатних працівників.

Мал.4.4.14.

Приріст (скорочення) чисельності всіх працівників 2003 до 2000, у %



Що стосується розподілу цього скорочення по роках, то найбільшу частку своїх працівників загальнодержавні підприємства скоротили у 2001 році, комунальні - у 2001 і 2002 роках, акціонерні - у 2002 році. Проте тенденції 2003 року свідчать про зближення поведінки підприємств різних організаційно-правових форм, що характеризує ринок праці в Україні як достатньо досконалий.

Таблиця 4.4.30. Приріст (скорочення) чисельності всіх працівників за період 2000-2003 р.р., у %

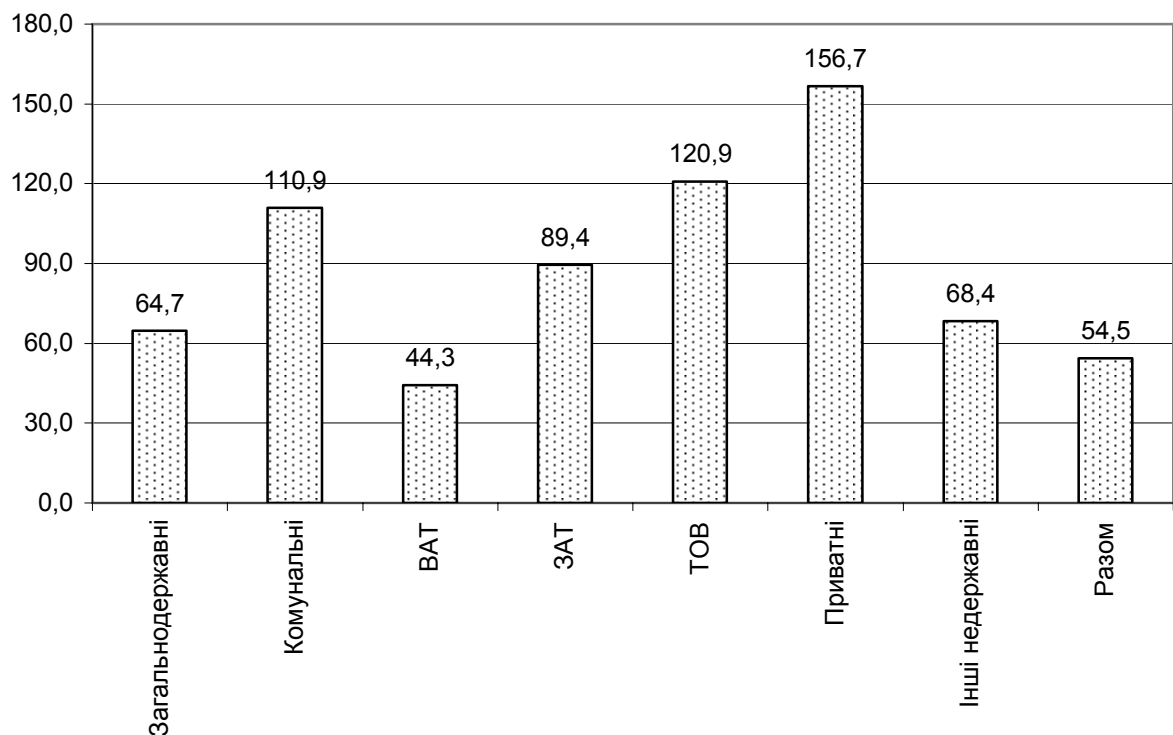
	01 до 00	02 до 01	03 до 02
Загальнодержавні	-8,0	-5,1	-4,1
Комунальні	-12,5	-10,9	-4,9
ВАТ	-3,8	-6,0	-5,3
ЗАТ	-0,7	-4,0	-4,1
ТОВ	12,7	-3,4	-4,7
Приватні	4,8	-0,2	-2,6

Інші недержавні	-0,3	-5,0	-7,7
Разом	-3,4	-5,5	-5,1

Потрібно відзначити, що скорочення чисельності штатних працівників, здебільшого, відбувалося за рахунок працівників, незайнятих повний робочий день. Особливо, це стосується відкритих акціонерних товариств, що скоротили більш половини всіх штатних працівників, незайнятих повний робочий день. При цьому комунальні підприємства, товариства з обмеженою відповідальністю і приватні підприємства збільшили чисельність зайнятих неповний день.

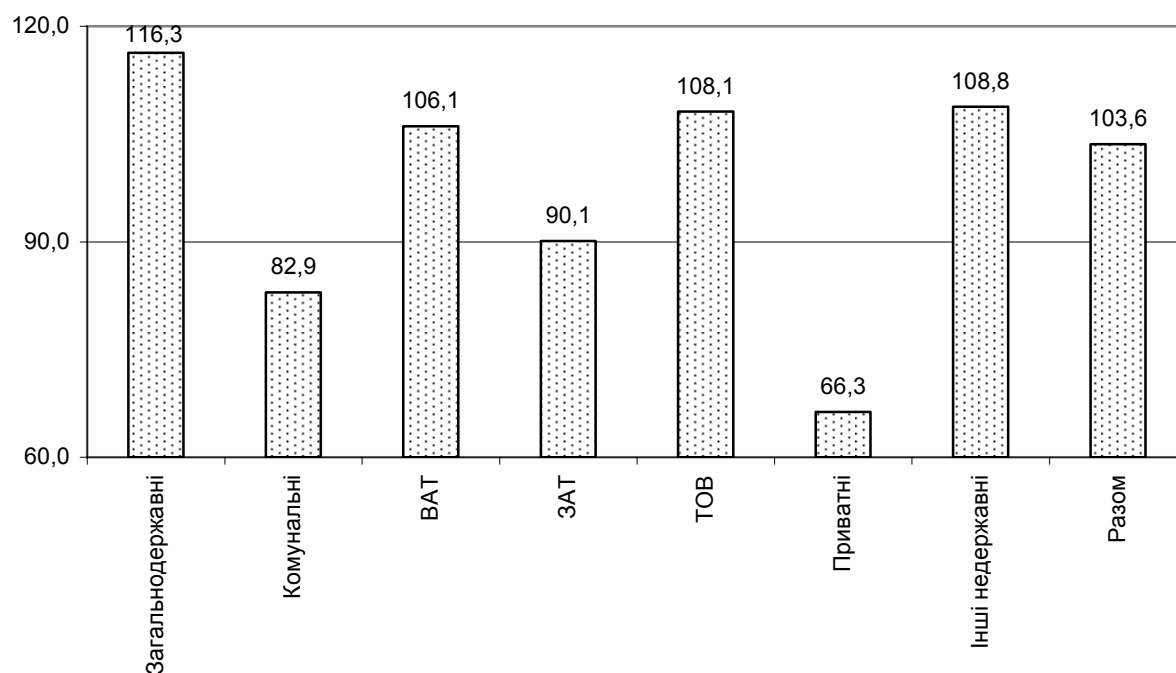
Мал..4.4.15.

Зміна чисельності зайнятих неповний день, 2003 р. у % до 2000 р.



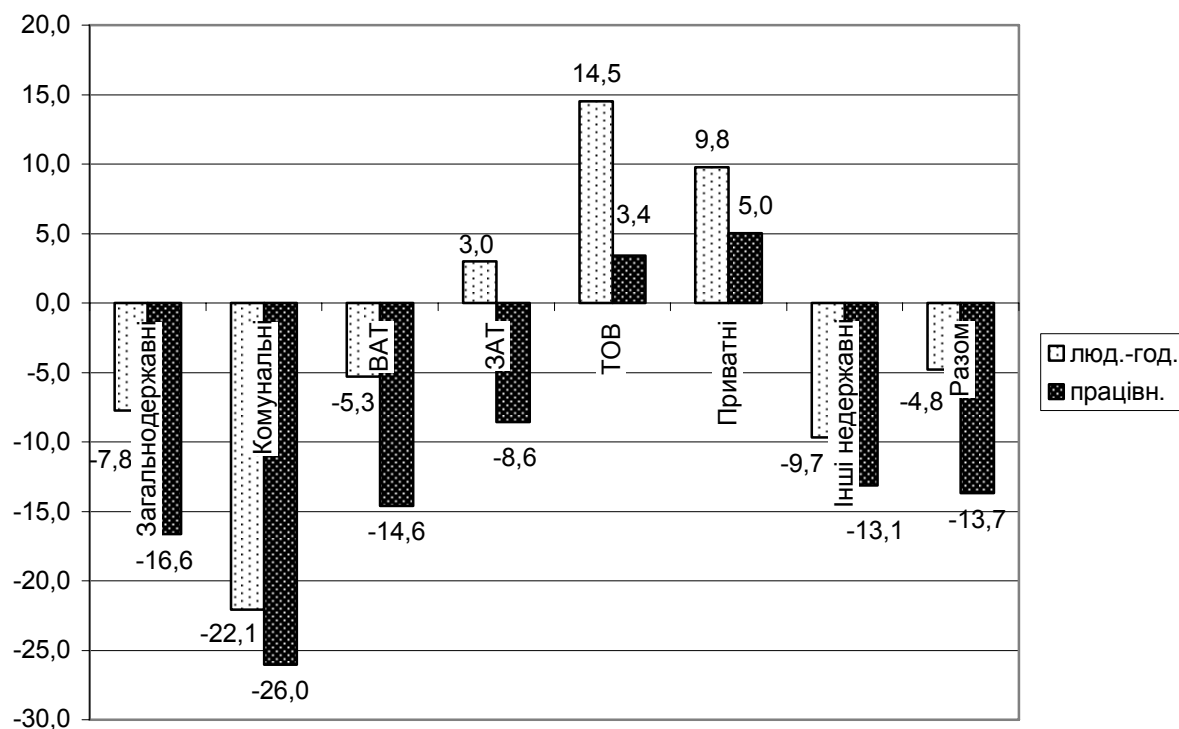
Багато підприємств на фоні скорочення чисельності штатних робітників наращували чисельність позаштатних.

Зміна чисельності позаштатних працівників, 2003 р. у % до 2000 р.



З огляду на негативну реакцію, що викликає в суспільстві скорочення робочої сили, особливо, у період зростання економіки, доцільно розібратися в тому, кого переважно торкнулося скорочення. Для цього ми зіставили динаміку зростання чисельності працюючих у період із 2000 по 2003 рік із динамікою відпрацьованих людино-годин.

Приріст чисельності працюючих і відпрацьованих людино-годин, 2003г. у % до 2000 р.



З гістограми видно, що скорочення чисельності робітників істотно відрізнялося від динаміки відпрацьованих людино-годин. А іноді, як, наприклад, у закритих акціонерних товариствах, при досить високому показнику скорочення числа штатних робітників, зросло число відпрацьованих людино-годин. Це дозволяє однозначно стверджувати, що скорочення торкнулося, переважно, робітників зайнятих неповний день, і, швидше за все, тих, хто лише значився, але не працював. Не випадково, парадоксальне, з нормальної точки зору, співвідношення було отримане саме для закритих акціонерних товариств, де зі звільненням пов'язуються права власності. На більшості підприємств проведено скорочення дозволило підвищити ефективність використання робітників, що залишилися. Це впливає з динаміки зіставлення числа в середньому відпрацьованих одним робітником людино-годин за один день. У 2000 році вона була нижчою, чим у 2003 році в середньому на 0,6 години. У 2003 році вона наблизилася до 7 годин на штатного робітника, що з урахуванням відпусток, скорочених передсвяткових днів та іншого цілком нормально і свідчить про істотне підвищення ефективності використання робочої сили.

Таблиця 4.4.31. Відпрацьовано годин штатним працівником у день

	2000	2001	2002	2003
Загальнодержавні	5,80	6,15	6,31	6,42
Комунальні	6,74	6,95	7,10	7,10
БАТ	5,97	6,41	6,51	6,62
ЗАТ	5,95	6,30	6,44	6,70
ТОВ	6,07	6,58	6,61	6,72
Приватні	6,56	6,96	6,85	6,86
Інші недержавні	5,96	6,25	6,38	6,20
Разом	5,96	6,37	6,48	6,58

Оцінюючи ситуацію зі скороченням зайнятості працівників, необхідно усе ж мати на увазі, що скорочували працівників, переважно, ті підприємства, що не нарощували, а скорочували обсяги виробництва. На тих підприємствах, де виробництво зростало, зростала і зайнятість. Ця залежність статистично значима як для державних, так і для недержавних підприємств, але особливо висока і постійно зростаюча в акціонерних товариствах.

Таблиця 4.4.32. Залежність між індексом виробництва та індексом росту штатних працівників

	Індекс виробництва								
	Всі			Загальнодержавні			БАТ і ЗАТ		
	корел	р-значен.	кільк. підпр.	корел	р-значен.	кільк. підпр.	корел	р-значен.	кільк. підпр.
Індекс росту штатних працівників 2001 до 2000	29,4%	0,0%	7088	17,9%	0,0%	622	25,0%	0,0%	3565
Індекс росту штатних працівників 2002 до 2001	28,0%	0,0%	7130	8,5%	3,5%	622	32,9%	0,0%	3580
Індекс росту штатних працівників 2003 до 2002	39,8%	0,0%	7109	20,6%	0,0%	619	41,4%	0,0%	3582

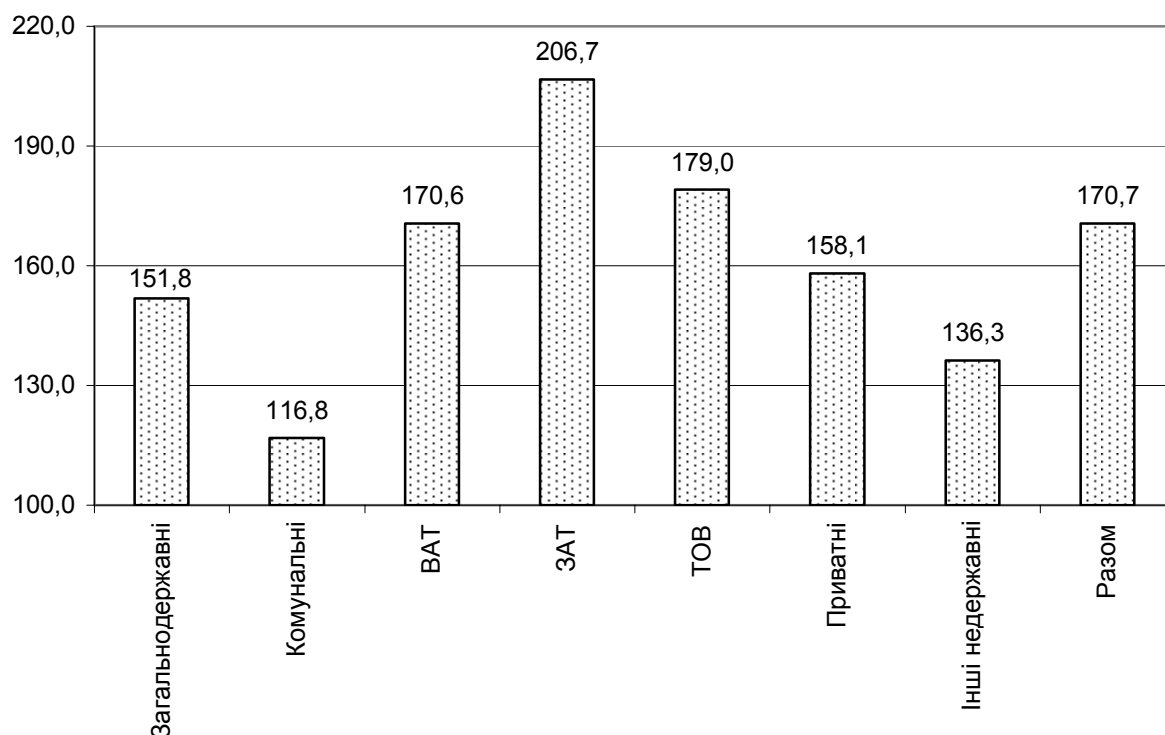
Кореляційний аналіз також підтвердив, що в багатьох випадках, особливо на підприємствах загальнодержавної форми власності у 2001 і 2002 роках, скорочення чисельності працюючих забезпечувало підвищення продуктивності праці, і, отже, у якійсь мірі, було вимушеною мірою. Отримана кореляційна залежність для названих випадків висока і статистично значима.

Таблиця 4.4.33. Залежність між скороченням чисельності працюючих і підвищення продуктивності праці

	Індекс зростання виробітку за люд-год								
	Всі			Загальнодержавні			БАТ і ЗАТ		
	корел	р-значен.	кільк. підпр.	корел	р-значен.	кільк. підпр.	корел	р-значен.	кільк. підпр.
Індекс росту штатних робітників 2001 до 2000	- 3,2%	0,7%	7057	- 30,0%	0,0%	604	- 1,9%	26,1%	3561
Індекс росту штатних робітників 2002 до 2001	- 3,7%	0,2%	7093	- 15,0%	0,0%	618	- 4,2%	1,3%	3565
Індекс росту штатних робітників 2003 до 2002	- 2,3%	5,6%	7035	1,8%	66,3%	616	- 3,1%	6,4%	3544

Скорочення чисельності працівників вплинуло на зміну показників виробітку, хоча найбільший вплив на зростання продуктивності праці, як було показано в попередньому розділі, чинили показники інноваційної й інвестиційної діяльності, особливо, це стосується акціонерних товариств, товариств з обмеженою відповідальністю і приватних підприємств. Не випадково найбільше зростання виробітку на 1 робітника мали ті підприємства, у яких показники інноваційної й інвестиційної діяльності були вище (але в акціонерних товариствах одночасно мало місце скорочення працюючих). Значно зріс виробіток і на підприємствах загальнодержавної форми власності, але здебільшого за рахунок скорочення кількості працюючих.

Зростання виробітку на людино-годину, 2003 р. у % до 2000 р.



При цьому на загальнодержавних підприємствах було два стрибки в зростанні виробітку: один - у 2001 році в зв'язку зі значним скороченням робітників, інший - у 2003 році, як результат значної активізації інвестиційної й інноваційної діяльності у період 2002 - 2003 років. В акціонерних компаніях показники виробітку зростали рівномірно, істотна відмінність отримана лише для 2003 року.

Таблиця 4.4.34. Зростання виробітку на людино-годину, у %

	01 до 00	02 до 01	03 до 02
Загальнодержавні	116,7	105,1	123,7
Комунальні	109,1	96,8	110,6
ВАТ	113,1	113,4	133,0
ЗАТ	121,1	117,4	145,4
ТОВ	124,1	109,3	131,9
Приватні	114,3	112,1	123,3
Інші недержавні	109,2	104,7	119,3
Разом	115,2	111,8	132,5

Оплата праці на промислових підприємствах різних форм власності

Оплата праці є найважливішим стимулом розвитку економіки в цілому. Одночасно вона є і наслідком, і одним із чинників розвитку кожного підприємства. У зв'язку з цим ми спробували оцінити, наскільки взаємозалежні в промисловості України показники зростання виробництва і показники росту оплати праці.

Для цього ми зіставили індекси зростання виробництва з динамікою росту фонду оплати праці. Отримані результати свідчать про статистично значиму кореляційну залежність між цими показниками для всього кола аналізованих підприємств. Проте в акціонерних товариствах ця залежність була вищою, хоча і на підприємствах загальнодержавної форми власності рівень кореляції в 2003 році істотно виріс.

Таблиця 4.4.35. Залежність між зростанням обсягів виробництва і ростом фонду оплати праці

	Індекс фонду оплати праці								
	Всі			Загальнодержавні			БАТ і ЗАТ		
	корел	р-значен	кіль-ть підпр.	корел	р-значен	кіль-ть підпр.	корел	р-значен	кіль-ть підпр.
Індекс зростання виробництва 2001 до 2000	50,1%	0,0%	7069	31,4%	0,0%	620	51,3%	0,0%	3556
Індекс зростання виробництва 2002 до 2001	44,0%	0,0%	7127	32,2%	0,0%	623	51,2%	0,0%	3577
Індекс зростання виробництва 2003 до 2002	51,5%	0,0%	7110	44,8%	0,0%	618	50,4%	0,0%	3582

Деякий вплив на рівень оплати праці кожного робітника здійснювала зміна чисельності працюючих, що свідчить про виправданість зроблених скорочень. Так, наприклад, на підприємствах загальнодержавної форми власності найбільший стрибок у рості оплати праці на одного робітника спостерігався в 2001 році, що було, переважно пов'язано зі значним скороченням працівників. Далі зростання оплати було достатньо рівномірним, оскільки більш рівномірним було скорочення працівників.

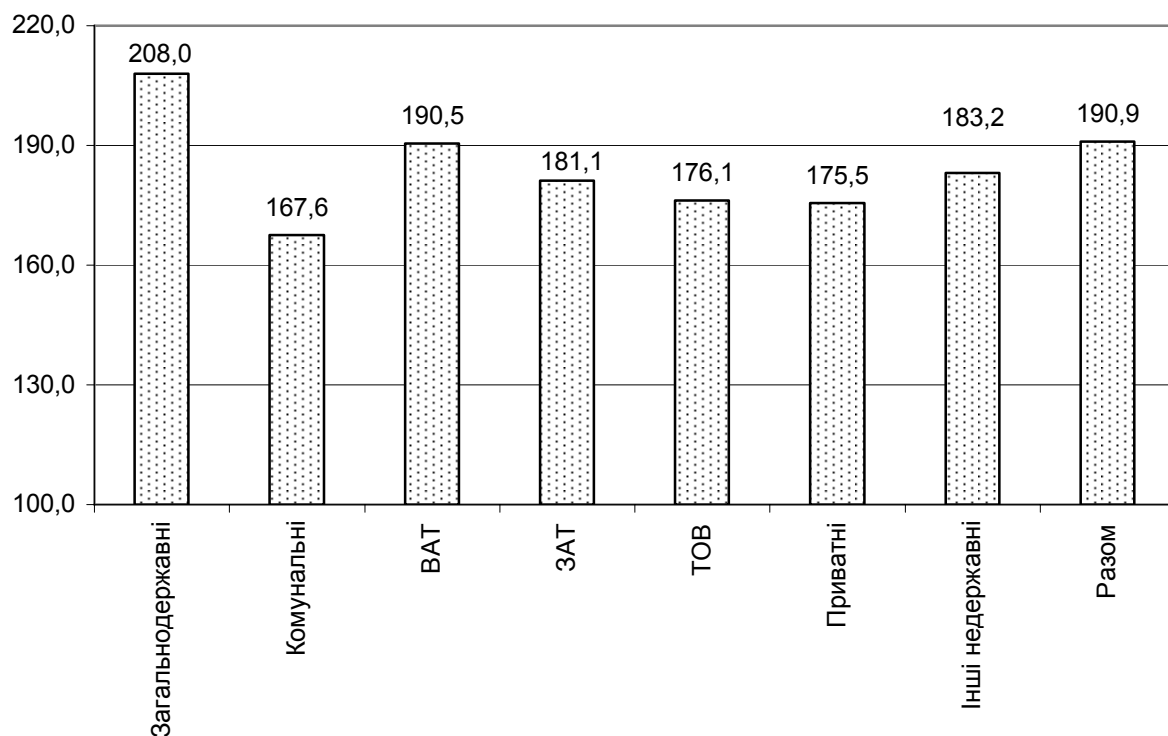
Таблиця 4.4.36. Темп росту номінальної зарплати на штатного працівника

	2001 до 2000	2002 до 2001	2003 до 2002
Загальнодержавні	136,3	124,7	122,4
Комунальні	119,3	120,6	116,5
БАТ	127,7	119,9	124,5
ЗАТ	124,9	118,4	122,5
ТОВ	124,0	116,3	122,1
Приватні	120,3	120,4	121,2
Інші недержавні	129,3	118,2	119,8
Разом	128,5	120,4	123,4

Хоча у цілому за період з 2000 по 2003 рік зарплата в розрахунку на одного працівника найбільшою мірою зросла на загальнодержавних підприємствах, проте Т-тест показав відсутність статистично значимої різниці в рості номінальної зарплати на підприємствах загальнодержавної форми власності в порівнянні з акціонерними.

Мал.4.4.19.

Зростання номінальної зарплати на штатного працівника, 2003 у % до 2000



Нами була оцінена залежність між чисельністю працівників і ростом оплати в розрахунку на один працівника. Ця залежність була, природно, оберненою,

статистично значимою (крім ситуації 2002 року для загальнодержавних підприємств), хоча і не дуже високою, що цілком нормально для даної пари показників.

Таблиця 4.4.37. Залежність між чисельністю робітників і ростом їхньої оплати

	Індекс зростання оплати праці на одного робітника								
	Всі			Загальнодержавні			БАТ і ЗАТ		
	корел	р-значен	кіль-ть підпр.	корел	р-значен	кіль-ть підпр.	корел	р-значен	кіль-ть підпр.
Індекс росту чисельності робітників 2001 до 2000	-9,7%	0,0%	7164	38,9%	0,0%	622	12,0%	0,0%	3613
Індекс росту чисельності робітників 2002 до 2001	-8,2%	0,0%	7181	-5,0%	21,6%	624	10,0%	0,0%	3622
Індекс росту чисельності робітників 2003 до 2002	-8,1%	0,0%	7155	23,9%	0,0%	625	-9,6%	0,0%	3615

Дещо інакше виглядала динаміка оплати праці в розрахунку на одну людину-годину відпрацьованого часу. Цей показник у більшій мірі залежав від росту продуктивності праці, а тому по роках був розподілений більш рівномірно, ніж показник росту оплати праці на одного робітника.

Таблиця 4.4.38. Темп зростання оплати за відпрацьовану людину-годину

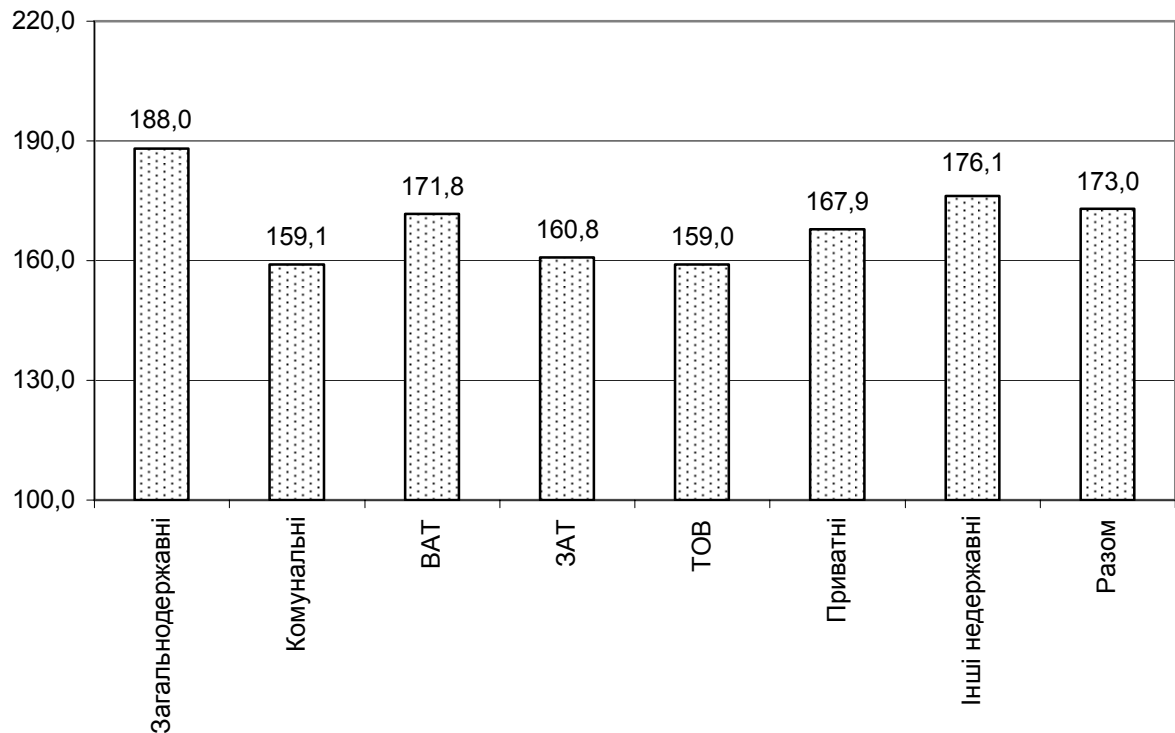
	2001 до 2000	2002 до 2001	2003 до 2002
Загальнодержавні	128,5	121,5	120,3
Комунальні	115,5	118,2	116,5
БАТ	119,0	117,9	122,4
ЗАТ	118,0	115,8	117,7
ТОВ	114,4	115,8	120,0
Приватні	113,5	122,2	121,0
Інші недержавні	123,5	115,8	123,2
Разом	120,4	118,3	121,5

У цілому за період із 2000 по 2003 рік оплата за відпрацьовану людину-годину найбільшою мірою зросла на загальнодержавних підприємствах.

Проведення Т-тесту показало, що різниця в рості оплати за відпрацьовану людину-годину виявилася статистично значимою.

Мал..4.4.20.

Темп зростання оплати за 2003 до 2000 відпрацьовану людину-година



При цьому темпи зростання оплати праці по різному розподілилися на підприємствах різних форм власності. Майже 60% підприємств загальнодержавної форми власності за період з 2000 по 2003 рік збільшили оплату за відпрацьовану людину-годину більш, чим удвічі. У той час як у недержавному секторі було більше тих підприємств, що збільшили зарплату менше, ніж у 2 рази

Таблиця 4.4.39. Розподіл підприємств за індексами зростання оплати праці

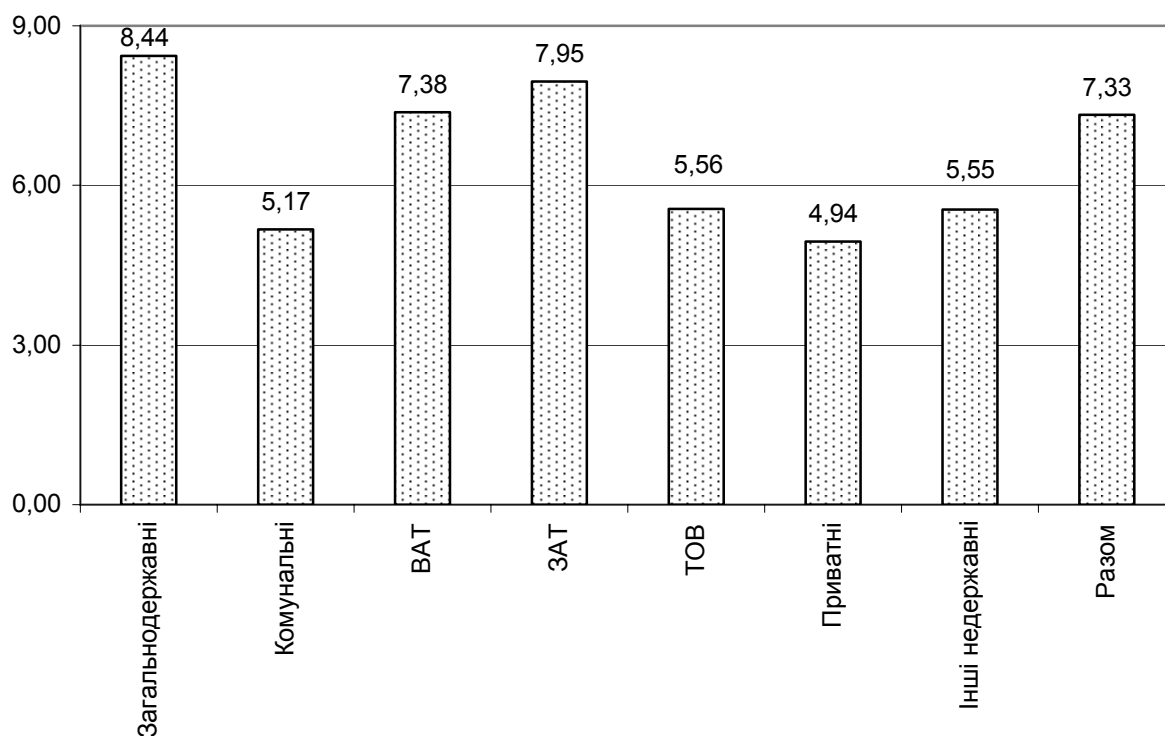
	i<1	1<=i<2	2<=i<2,5	2,5<=i	Разом
Загальнодержавні	3,9	36,8	28,5	30,8	100,0
Комунальні	1,3	42,8	38,2	17,7	100,0
БАТ	7,8	41,7	29,5	20,9	100,0
ЗАТ	3,3	40,4	29,6	26,8	100,0
ТОВ	4,9	48,4	25,0	21,7	100,0

Приватні	8,6	46,0	23,6	21,8	100,0
Інші недержавні	5,7	37,7	27,5	29,1	100,0
Разом	4,7	41,8	28,3	25,2	100,0

По аналізованому колу промислових підприємств середня зарплата штатного працівника в 2003 році складала біля 7,5 тисяч гривень у рік. Якщо вірити статистичної звітності підприємств, самою низкою вона була на невеликих підприємствах (приватних, комунальних, товариствах з обмеженою відповідальністю), де, очевидно, істотну частку зарплати виплачують у «конвертах». На великих підприємствах, де практика виплат зарплат у «конвертах», по більшості, відсутня, заробітна плата була вище. Особливо це стосується загальнодержавних промислових підприємств, особливо підприємств паливно-енергетичного комплексу.

Мал..4.4.21.

Середня зарплата на штатного робітника, тис.грн. за рік на людину



Нами також була оцінена частка зарплати в реалізованій продукції. Розрахунки дали досить несподіваний результат. Виявилося, що частка зарплати в реалізованій продукції, практично, для всіх підприємств низка і з року в рік складає 7-9%. Цей показник мало змінюється, він лише коливається на рівні 7-9%. Його значення, практично, не залежить ні від галузі, ні від форми власності, ні від динаміки виробництва, ні від продуктивності праці. Правда, на загальнодержавних підприємствах він усе ж зріс майже на 3%. На недержавних підприємствах всіх організаційно-правових форм у 2003 році цей показник знизився.

Таблиця 4.4.40. Частка зарплати в реалізованій продукції, коп. /грн.

	2000	2001	2002	2003
Загальнодержавні	6,2	7,4	8,9	9,1
БАТ	7,5	8,8	9,3	8,4
ЗАТ	7,4	8,3	8,5	7,2
ТОВ	6,5	6,6	6,2	5,6
Приватні	6,1	7,4	7,9	7,4
Разом	7,3	8,5	9,2	8,5

З огляду на досить низький рівень оплати праці в реалізованій продукції, що ще і знизився у 2003 році, ми оцінили вплив зростання виробництва на зростання оплати праці одного працівника. Отримані результати свідчать про статистично значиму кореляційну залежність оплати праці працівників від зростання обсягів виробництва в акціонерних товариствах. Проте ця залежність різко знизилася протягом останніх років.

Таблиця 4.4.41. Залежність між зростанням виробництва і зростанням оплати праці одного штатного працівника

	Індекс зростання оплати праці на одного робітника								
	Всі			Загальнодержавні			БАТ і ЗАТ		
	корел	р-значен	кіль-ть підпр.	корел	р-значен	кіль-ть підпр.	корел	р-значен	кіль-ть підпр.
Індекс зростання виробництва 2001 до 2000	30,0%	0,0%	7068	20,9%	0,0%	620	36,2%	0,0%	3555
Індекс зростання виробництва 2002 до 2001	24,2%	0,0%	7123	21,1%	0,0%	624	26,1%	0,0%	3575
Індекс зростання виробництва 2003 до 2002	21,9%	0,0%	7078	18,8%	0,0%	618	20,9%	0,0%	3572

Істотна різниця двох наведених кореляційних залежностей може пояснюватися тим, що на багатьох підприємствах кожен працівник уже має високу зайнятість за кількістю відпрацьованих годин, а тому подальше зростання виробництва здійснювався за рахунок залучення додаткового числа працівників (див. залежність між індексом зростання виробництва й індексом зростання кількості штатних працівників, особливо, в акціонерних товариствах). Проте це

пояснення було б повним, якби зростання обсягів виробництва не було пов'язане із зростанням виробітку на одного працівника. Проведений аналіз показав, що зростання обсягів виробництва пов'язане із зростанням виробітку, при цьому кореляційний зв'язок між цими показниками був дуже високим, як в акціонерних товариствах, так і на державних підприємствах. При цьому на держпідприємствах він все більше посилювалася, перевищивши в 2003 році 82%.

Таблиця 4.4.42. Залежність між ростом обсягів виробництва і ростом виробітки на одного робітника

	Індекс зростання виробітку на одного робітника								
	Всі			Загальнодержавні			БАТ і ЗАТ		
	корел	р-значен	кіл-ть підпр.	корел	р-значен	кіл-ть підпр.	корел	р-значен	кіл-ть підпр.
Індекс зростання виробництва 2001 до 2000	59,2%	0,0%	7025	49,7%	0,0%	604	70,0%	0,0%	3543
Індекс зростання виробництва 2002 до 2001	64,5%	0,0%	7085	69,2%	0,0%	620	67,2%	0,0%	3556
Індекс зростання виробництва 2003 до 2002	65,1%	0,0%	7026	82,3%	0,0%	615	62,2%	0,0%	3541

Таким чином, отримані результати дають підставу припускати, що зростання оплати праці на одного працівника далеко не завжди визначалося зростанням виробітку. Тому ми також виконали перевірку статистичної залежності між зростанням виробітку і зростанням оплати праці в розрахунку на одного робітника. Отримана залежність виявилася статистично значимою, але для акціонерних компаній ця залежність виявилася значно меншою, ніж залежність між зростанням обсягів виробництва і ростом виробітки, до того ж отримана для акціонерних компаній залежність виявилася спадаючою. Для державних підприємств вона залишалася приблизно на однім рівні, у той час як залежність між зростанням обсягів виробництва і ростом виробітку істотно зросла.

Таблиця 4.4.43. Залежність між ростом виробітки і зростанням оплати праці в розрахунку на одного працівника

	Індекс оплати праці на одного робітника								
	Всі			Загальнодержавні			БАТ і ЗАТ		
	корел	р-значен	кіл-ть підпр.	корел	р-значен	кіл-ть підпр.	корел	р-значен	кіл-ть підпр.

Індекс росту виробітки на 1 робітника									
2001 до 2000	42,5%	0,0%	7063	52,4%	0,0%	609	48,8%	0,0%	3554
Індекс росту виробітки на один робітника									
2002 до 2001	31,6%	0,0%	7119	46,8%	0,0%	621	34,1%	0,0%	3574
Індекс росту виробітки на 1 робітника									
2003 до 2002	28,6%	0,0%	7056	50,5%	0,0%	616	22,9%	0,0%	3556

З огляду на, що не всі робітники зайняті повний день, це може впливати на тісноту зв'язку. Тому ми перевірили, наскільки тісно були пов'язані ріст виробітки за людино-годину роботи з ростом оплати праці за людино-годину. Зв'язок був статистично значимий, але ще меншим, ніж попередній. При цьому для акціонерних товариств тіснота кореляційного зв'язку була достатньо стабільної, для загальнодержавних підприємств тіснота зв'язку істотно скоротилась.

Таблиця 4.4.44. Залежність між ростом виробітки за людино-годину роботи і ростом оплати праці за людино-годину

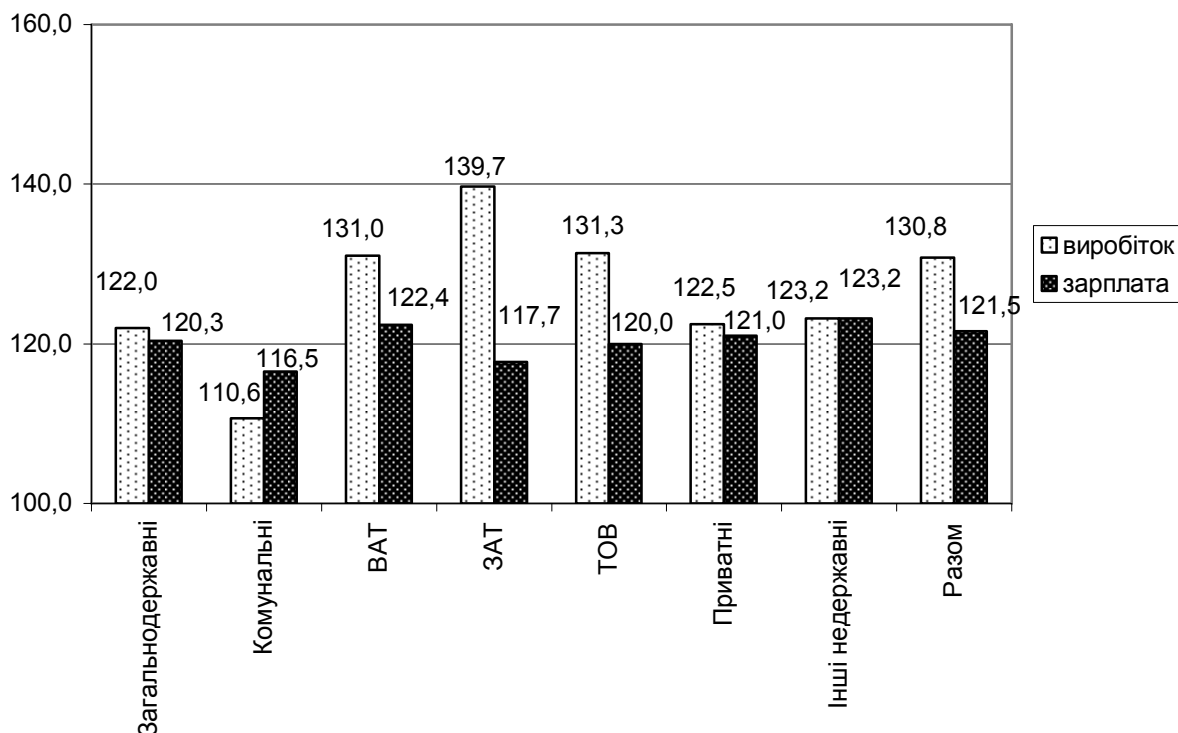
	Індекс оплати праці на одну людино-годину								
	Всі			Загальнодержавні			БАТ і ЗАТ		
	корел	р-значен	кіл-ть підпр.	корел	р-значен	кіл-ть підпр.	корел	р-значен	кіл-ть підпр.
Індекс росту виробітки на 1 людино-година									
2001 до 2000	42,5%	0,0%	7063	52,4%	0,0%	609	48,8%	0,0%	3554
Індекс росту виробітки на 1 людино-година									
2002 до 2001	31,6%	0,0%	7119	46,8%	0,0%	621	34,1%	0,0%	3574
Індекс росту виробітки на 1 людино-година									
2003 до 2002	28,6%	0,0%	7056	50,5%	0,0%	616	22,9%	0,0%	3556

Таким чином, з одного боку, ми маємо дуже високу залежність між зростанням виробництва і ростом виробітку. З іншого боку, існує доволі низька залежність між зростанням виробітку й оплатою праці, особливо в акціонерних товариствах. Це

помітно проявилось в скороченні частки оплати праці в реалізованій продукції, особливо в 2003 році. І це не випадково, оскільки в 2003 році темпи росту оплати праці за людину-годину були істотно менше виробітку на людину-годину, особливо в закритих акціонерних товариствах.

Мал..4.4.22.

Зростання виробітку й оплати праці за людину-годину в 2003 році



4.4.4.Основні висновки з кореляційно-регресійного аналізу показників за 2002-2003 роки.

Проведений кореляційний аналіз (парна кореляція Пірсона) та метод групування показав, що

- Лише на 25 підприємствах зростала зайнятість а продуктивність праці к7 та продуктивність праці к9 при цьому була від'ємною. Тобто на цих підприємствах додана вартість була від'ємною
- Прибутковість активів (к3, к4, к5) суттєво позитивно залежить від продуктивності праці та суттєво негативно від капіталоозброєності та капіталомісткості..
- Негативна залежність між продуктивністю праці (К7, К8, К9) та капіталоозброєністю виробництва к17 витікає із позитивної залежності між оплатою праці та продуктивністю. Позитивна залежність між інвестиційною активністю та прибутковістю і продуктивністю праці свідчить про формування нормального ринкового середовища.
- Разом з тим, все ще існує 1095 підприємств (серед обраних для аналізу ВАТ ЗАТ та державних підприємств), які здійснювали капіталовкладення і були

при цьому збитковими. (5,8% всіх капіталовкладень) З них 263 державних. (7,2% всіх капіталовкладень цієї групи підприємств, на недержавних – 5,3%). Таким чином і серед державних підприємств і серед недержавних (БАТ та ЗАТ) близько 25% здійснювали інвестування будучи збитковими.

- Взагалі серед обраних для аналізу в Таблиці 4.4.45 показників форма власності позитивно корелює лише з приростом зайнятості та з оплатою праці, що може свідчити про дещо більшу тінізацію оплати праці на недержавних підприємствах.
- Слід відзначити не таку сильну, як очіувалося, залежність між інвестиційною активністю в поточному році та попередньому році. Лише приблизно на 20% підприємств залишкова вартість основних фондів зростала не менше 2 років підряд. Таким чином, про стабільне зростання можна говорити з великими застереженнями.
- Аналіз показав, що масштаб виробництва суттєво впливає лише на продуктивність праці (к7, к8) та за рівень оплати праці.

Оцінка рівності середнього розміру обраних для аналізу індикаторів для груп державних та недержавних підприємств (Таблиця 4.4.46) показала, що за більшістю параметрів недержавні підприємства (БАТ та ЗАТ) суттєво відрізняються від державних. Окрім розміру підприємств, приросту зайнятості та інвестиційної активності к29. Останнє свідчить про можливу економічну невмотивованість інвестицій.

Регресійний аналіз методологічні зауваження

- Для форм власності знак „-” означає на користь недержавних
- Показник Durbin-Watson stat має знаходитись біля позначки „2”, інакше ми маємо проблеми з автокореляцією. Але коливання в межах - +0,5 абсолютно допустимі
- Розрахунки виконано в пакеті EViews
- Всього взято до розгляду 4559 підприємства. З них 1084 державних та 3475 недержавних (БАТ та ЗАТ). Взято лише ті підприємства, дані для яких наявні за період 2000-2003 рр. для всіх змінних.

Результаті аналізу

Регресійна залежність рентабельності активів (к3) від швидкості обігу активів, інвестиційної активності, продуктивності праці, капіталомісткості

- Дані свідчать про те, що рентабельність активів на недержавних підприємствах (БАТ та ЗАТ) залежать перш за все від швидкості обігу активів, а на державних підприємствах перш за все від галузевої структури промисловості.
- Залежність від галузевої структури суттєво значима для підприємств обох форм власності.
- Вплив форми власності як такої на рівень рентабельності не суттєвий; але проявляється здебільшого через значно більшу швидкість обігу у недержавному секторі

- Залежність від капіталомісткості негативна і для державних і для недержавних підприємств.
- Залежність від інвестиційної активності минулого року значимо позитивна для обох груп підприємств. Значимість продуктивності праці для недержавних підприємств суттєва тоді як для державних ця значимість значно слабша.
- Фактор розміру підприємств для недержавних підприємств слабо значимий а для державних не значимий зовсім.

Таблиця 4.4.45. Регресійна залежність прибутковості активів (к4) від швидкості обігу активів, інвестиційної активності, продуктивності праці, капіталомісткості

Варіант 1. 2003 р.

Всі обрані для аналізу промислові підприємства								
K12 – швидкість обігу активів	0,054***	7,6%						
розмір підприємства	0,0004**		0,0005**					
K26 – Інвестиційна активність за минулий рік	0,223***	2,2%	0,244***	0,246***				
K7– Продуктивність праці	167,2***	1,0%	230,5***	235,95***	277,4***			
K22 - Капіталомісткість	-28,3**	0,1%	-82,96***	-82,33***	-86,3***	-53,92***		
Власність - dam_fs	-0,441	0,1%	-0,447	-0,530	-1,29	-2,93***	-2,36**	-3,52***
Log likelihood	-17835		-18266	-18268	-18899	-19121	-19413	-19520
Sector dummies	yes		Yes	Yes	Yes	Yes	Yes	
R-squared	13,3%		11,4%	11,3%	9,0%	5,9%	5,3%	0,4%
Durbin-Watson stat	2,0		2,0	2,0	1,95	1,93	1,94	1,87
Prob(F-statistic)	0,000		0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000
Кількість спостережень	3952		4031	4031	4143	4170	4223	4223
Підприємства державної форми власності								
K12 – швидкість обігу активів	0,038***	2,3%						
розмір підприємства	5.96E-05	0,0%	3.43E-05					
K26– Інвестиційна активність за минулий рік	0,181***	1,3%	0,220***	0,220***				
K7– Продуктивність праці	87,54	0,3%	156,6**	158,1***	187,7***			
K22 - Капіталомісткість	0,124	0,0%	-27,9	-27,7	-30,9	-20,02		
Log likelihood	-4250		-4287	-4287	-4368	-4376	-4461	
Sector dummies	Yes		Yes	Yes	Yes	Yes	Yes	

R-squared	11,4%		11,1%	11,1%	9,6%	8,8%	7,5%	
Durbin-Watson stat	2,1		2,1	2,1	2,1	2,0	1,9	
Prob(F-statistic)	0,000		0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	
Кількість спостережень	957		964	964	980	981	991	
Підприємства недержавної форми власності								
K12 – швидкість обігу активів	0,055***	8,3						
розмір підприємства	0,0006***		0,0007***					
K26– Інвестиційна активність за минулий рік	0,221***	2,3	0,241***	0,245***				
K7– Продуктивність праці	180,4***	1,1	242,2***	247,7***	290,4***			
K22 - Капіталомісткість	-36,4**	0,1	-95,5***	-95,5***	-99,7***	-61,8***		
Log likelihood	-13550		-13940	-13944	-14489	-14498	-14970	
Sector dummies	Yes		Yes	Yes	Yes	Yes	Yes	
R-squared	15,0%		12,8%	12,5%	10,0%	6,4%	2,6%	
Durbin-Watson stat	1,98		2,0	2,0	2,0	1,9	1,9	
Prob(F-statistic)	0,000		0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	
Кількість спостережень	2995		3067	3067	3163	3189	3232	

Варіант 1. 2002 р.

Всі обрані для аналізу промислові підприємства								
K12 – швидкість обігу активів	0,058***							
розмір підприємства	0,0002		0,0002					
K7– Продуктивність праці	129,1***		225,3***	227,7***				
K22 - Капіталомісткість	12,65		-48,3***	-47,96***	-23,39**			
Власність - dam_fs	-4,28***		-4,56***	-4,58***	-5,68***	-5,62***	3,99***	

Log likelihood	-18558		-19022	-19023	-19158	-19322	-19414	
Sector dummies	Yes		Yes	Yes	Yes	Yes		
R-squared	9,3		7,1	7,0	4,9	4,8	0,6	
Durbin-Watson stat	1,8		1,8	1,8	1,8	1,8	1,8	
Prob(F-statistic)	0,000		0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	
Кількість спостережень	4218		4291	4291	4306	4344	43,44	
Підприємства державної форми власності								
K12 – швидкість обігу активів	0,056***							
розмір підприємства	0,0003		0,0002					
K7– Продуктивність праці	58,77		157,7***	166,9***				
K22 - Капіталомісткість	24,71		-11,8	-10,1	-1,8			
Log likelihood	-4265		-4325	-4326	-4334	4362		
Sector dummies	Yes		Yes	Yes	Yes	Yes		
R-squared	8,1		6,5	6,4	5,6	5,6		
Durbin-Watson stat	1,6		1,6	1,6	1,6	1,6		
Prob(F-statistic)	0,000		0,000	0,000	0,000	0,000		
Кількість спостережень	1008		1018	1018	1019	1026		
Підприємства недержавної форми власності								
K12 – швидкість обігу активів	0,056***							
розмір підприємства	0,0002		0,0002					
K7– Продуктивність праці	153,4***		240,7***	242,8***				
K22 - Капіталомісткість	3,07		-66,95***	-66,7***	-30,61**			
Log likelihood	-14261		-14664	-14665	-14795	-14931		
Sector dummies	Yes		Yes	Yes	Yes	Yes		
R-squared	8,8		6,1	6,1	3,2	3,1		

Durbin-Watson stat	1,8		1,8	1,8	1,8	1,8		
Prob(F-statistic)	0,000		0,000	0,000	0,000	0,000		
Кількість спостережень	3210		3273	3273	3287	3318		

Варіант 2. 2003 р.

Всі обрані для аналізу промислові підприємства								
K12 – швидкість обігу активів	0.043***	7,2%						
розмір підприємства	0.0004**	0,1%	0,0004**					
K26– Інвестиційна активність за минулий рік	0,217***	2,0%	0,231***	0,233***				
K9– Продуктивність праці	1.314***	1,1%	1,628***	1,662***	1,884***			
K17 - Капіталомісткість	-0.027***	0,6%	-0,045***	-0,045***	-0,048***	-0,047***		
Власність - dam_fs	0.484	0,02%	0,097	-0,048	-0,748	-2,881***	-2,357**	-3,524***
Log likelihood	-17278		-17658	-17953	-18232	-18830	-19413	-19520
Sector dummies	yes		Yes	Yes	Yes	Yes	Yes	
R-squared	13,3%		12,5%	12,4%	10,2%	7,6%	5,3%	0,4%
Durbin-Watson stat	2,02		2,0	2,0	1,93	1,951	1,94	1,87
Prob(F-statistic)	0,000		0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000
Кількість спостережень	3821		3895	3895	3999	4103	4223	4223
Підприємства державної форми власності								
K12 – швидкість обігу активів	0.019	1,8%						
розмір підприємства	6.96E-05	0,0%	5.52E-05					
K26– Інвестиційна активність за минулий рік	0.192***	1,2%	0.22***	0.223***				
K9– Продуктивність праці	0.742	0,4%	0.819*	0.834*	0.976**			

K17 - Капіталомісткість	-0,027**	0,4%	-0.034***	-0.034***	-0.037***	-0,037***		
Log likelihood	-4197		-4232	-4232	-4307	-4349	-4460	
Sector dummies	Yes		Yes	Yes	Yes	Yes	Yes	
R-squared	10,2%		10,2%	10,1%	8,8%	8,4%	7,5%	
Durbin-Watson stat	1,92		1,90	1,90	1,89	1,90	1,86	
Prob(F-statistic)								
Кількість спостережень	934		941	941	956	965	991	
Підприємства недержавної форми власності								
K12 – швидкість обігу активів	0.052***	8,1%						
розмір підприємства	0.0005**	0,1%	0.0004*					
K26– Інвестиційна активність за минулий рік	0.213***	2,2%	0.239***	0.241***				
K9– Продуктивність праці	1.2885***	1,4%	1.690***	1.716***	1.978***			
K17 - Капіталомісткість	-0.024***	0,5%	-0.047***	-0.047***	-0.050***	-0,050***		
Log likelihood	-13088		-13445	-13447	-13957	-14497	-14969	
Sector dummies	Yes		Yes	Yes	Yes	Yes	Yes	
R-squared	13,4%		11,5%	11,4%	8,9%	5,4%	2,6%	
Durbin-Watson stat	1,99		1,97	1,97	1,89	1,91	1,89	
Prob(F-statistic)								
Кількість спостережень	2887		2954	2954	3043	3138	3232	

Дані свідчать про те, що рентабельність активів залежать перш за все від швидкості обігу активів.

Залежність від галузевої структури суттєво значима для підприємств обох форм власності.

Вплив форми власності на рівень рентабельності суттєвий.

Залежність від капіталомісткості негативна і для державних і для недержавних підприємств.

Залежність від інвестиційної активності значимо позитивна для обох груп підприємств. Певною мірою це свідчить про закінчення періоду відновлювального зростання на старій технічній базі, та про початок інвестиційного зростання.

Значимість продуктивності праці суттєво значима і для недержавних підприємств і для державних.

Фактор розміру підприємств для недержавних підприємств суттєво значимий а для державних не значимий зовсім

Таблиця 4.4.46. Регресійна залежність продуктивності праці (k7) від швидкості обігу активів, інвестиційної активності, капіталомісткості

Варіант 1. 2003 р.

Всі обрані для аналізу промислові підприємства								
K12 – швидкість обігу активів	0,159***	45,7%						
розмір підприємства	0,0004***	0,1%	0,0005***					
K26– Інвестиційна активність за минулий рік	0,143***	0,9%	0,234***	0,237***				
K7– Продуктивність праці	141,0***	1,4%	334,5***	340,5***	391,5***			
K22 - Капіталомісткість	-14,2*	0,1%	-185,1***	-184,5***	-189,6***	-136,3***		
Власність - dam_fs	-2,49***	0,1%	-2,84***	-2,93***	-3,48***	-5,56***	-5,14***	-7,30***
Log likelihood	-15863		-17415	-17420	-17997	-18406	-18710	-19047
Sector dummies	Yes		Yes	Yes	Yes	Yes	Yes	
R-squared	55,7		30,1	30,0	27,6	19,7	16,4	2,0
Durbin-Watson stat	1,8		1,75	1,75	1,73	1,76	1,77	1,6
Prob(F-statistic)	0,000		0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000
Кількість спостережень	3970		4047	4047	4159	4186	4239	4239
Підприємства державної форми власності								
K12 – швидкість обігу активів	0,151***	46,7%						
розмір підприємства	0,0002	0,1%	0,0002					

K26– Інвестиційна активність за минулий рік	0,133***	1,0%	0,122***	0,123***				
K7– Продуктивність праці	206,7***	1,2%	502,1***	511,8***	544,4***			
K22 - Капіталомісткість	-0,294	0,0%	-118,3***	-117,6***	-120,4***	-87,0***		
Log likelihood	-3698		-3989	-3989	-4057	-4105		
Sector dummies	Yes		Yes	Yes	Yes	Yes	Yes	
R-squared	58,9%		39,2%	39,2%	38,9%	33,2%		
Durbin-Watson stat	1,5		1,5	1,4	1,4	1,4		
Prob(F-statistic)	0,000		0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	
Кількість спостережень	957		963	963	979	980		
Підприємства недержавної форми власності								
K12 – швидкість обігу активів	0,159***	44,5%						
розмір підприємства	0,0004***	0,1%	0,0006***					
K26– Інвестиційна активність за минулий рік	0,140***	1,0%	0,252***	0,256***				
K7– Продуктивність праці	142,3***	1,4%	331,1***	335,6***	388,9***			
K22 - Капіталомісткість	-21,6**	0,2%	-204,2***	-204,2***	-210,2***	-149,4***		
Log likelihood	-12101		-13346	-13350	-13853	-14220		
Sector dummies	Yes		Yes	Yes	Yes	Yes	Yes	
R-squared	55,1%		28,5%	28,3%	25,4%	16,4%		
Durbin-Watson stat	1,9		1,8	1,8	1,8	1,8		
Prob(F-statistic)	0,000		0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	
Кількість спостережень	3013		3084	3084	3180	3206		

Варіант 1. 2002 р.

Всі обрані для аналізу промислові підприємства							
K12 – швидкість обігу активів	0,173***						
розмір підприємства	0,0002**		0,0002				
K7– Продуктивність праці	149,1***		414,8***	417,1***			
K22 - Капіталомісткість	-8,82		-185,5***	-185,1***	-133,8***		
Власність - dam_fs	-2,69***		-3,17***	-3,19***	-5,27***	-5,21***	-5,56***
Log likelihood	-16820		-18446	-18447	-18779	-19011	
Sector dummies	Yes		Yes	Yes	Yes	Yes	
R-squared	55,9		28,7	28,6	20,8	18,2	1,2
Durbin-Watson stat	1,7		1,7	1,7	1,7	1,69	
Prob(F-statistic)	0,000		0,000	0,000	0,000	0,000	0,000
Кількість спостережень	4229		4298	4298	4312	4350	4350
Підприємства державної форми власності							
K12 – швидкість обігу активів	0,153***						
розмір підприємства	0,0003*		0,0002				
K7– Продуктивність праці	121,5***		417,9***	425,3***			
K22 - Капіталомісткість	11,44		-79,1***	-95,8***	73,7***		
Log likelihood	-3861		-4224	-4224	-4262	-4297	
Sector dummies	Yes		Yes	Yes	Yes	Yes	
R-squared	57,2		38,1	38,0	33,8	33,0	
Durbin-Watson stat	1,3		1,4	1,4	1,5	1,5	
Prob(F-statistic)	0,000		0,000	0,000	0,000	0,000	
Кількість спостережень	1010		1018	1018	1019	1026	
Підприємства недержавної форми власності							

K12 – швидкість обігу активів	0,158***						
розмір підприємства	0,0002		3.04E-05				
K7– Продуктивність праці	163,96***		394,23***	394,63***			
K22 - Капіталомісткість	-20,43**		-210,48***	-210,43***	-141,37***		
Log likelihood	-13074		-14217	-14217	-14509	-14700	
Sector dummies	Yes		Yes	Yes	Yes	Yes	
R-squared	50,7		24,3	24,3	15,0	11,8	
Durbin-Watson stat	1,6		1,6	1,6	1,6	1,6	
Prob(F-statistic)	0,000		0,000	0,000	0,000	0,000	
Кількість спостережень	3219		3280	3280	3293	3324	

Варіант 2. 2003 р.

Всі обрані для аналізу промислові підприємства							
K12 – швидкість обігу активів	0.157***	46,1%					
розмір підприємства	0.0004***	0,1%	0,003**				
K26– Інвестиційна активність за минулий рік	0.148***	1,0%	0,223***	0,225***			
K9– Продуктивність праці	1.225***	2,0%	2,328***	2,358***	2,66***		
K17 - Капіталомісткість	-0.013***	0,6%	-0,082***	-0,082***	-0,086***	-0,086***	
Власність - dam_fs	-2.58***	0,1%	-3,148***	-3,189***	-3,765***	-6,240***	-5,137***
Log likelihood	-15318		-167141	-16744	-17274	-17965	-18710
Sector dummies	Yes		Yes	Yes	Yes	Yes	Yes
R-squared	57%		34,4%	34,3%	32,5%	25,4%	16,4%
Durbin-Watson stat	1,83		1,79	1,79	1,76	1,78	1,77
Prob(F-statistic)	0,000		0,000	0,000	0,000	0,000	0,000

Кількість спостережень	3838		3910	3910	4015	4117	4239	
Підприємства державної форми власності								
K12 – швидкість обігу активів	0,150***	46,3						
розмір підприємства	0,0003**	0,1	0,0002					
K26– Інвестиційна активність за минулий рік	0,144***	1,1	0,133***	0,134***				
K9– Продуктивність праці	1,185***	1,2	2,306***	2,364***	2,505***			
K17 - Капіталомісткість	-0,004	0,0	-0,060***	-0,060***	-0,062***	-0,061***		
Log likelihood	-3622		-3899	-3899	-3965	-4027	-4156	
Sector dummies	Yes		Yes	Yes	Yes	Yes	Yes	
R-squared	58,4%		39,6%	39,5%	39,2%	35,5%	31,5%	
Durbin-Watson stat	1,5		1,5	1,5	1,5	1,5	1,4	
Prob(F-statistic)	0,000		0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	
Кількість спостережень	935		941	941	956	964	990	
Підприємства недержавної форми власності								
K12 – швидкість обігу активів	0.142***	45,1%						
розмір підприємства	0.0003***	0,1%	0.0002					
K26– Інвестиційна активність за минулий рік	0.130***	1,0%	0.245***	0.246***				
K9– Продуктивність праці	1.222***	1,9%	2.239***	2.253***	2.584***			
K17 - Капіталомісткість	-0.0215***	0,8%	-0.089***	-0.089***	-0.092***	-0,095***		
Log likelihood	-11802		-12863	-12864	-13325	-13937	-14563	
Sector dummies	Yes		Yes	Yes	Yes	Yes	Yes	
R-squared	51,6%		29,3%	29,2%	27,1%	19,3%	7,6%	
Durbin-Watson stat	1,84		1,76	1,76	1,72	1,76	1,74	
Prob(F-statistic)	0,000		0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	

Кількість спостережень	2903		2969	2969	3059	3153	3249	
------------------------	------	--	------	------	------	------	------	--

Дані свідчать про те, що продуктивність праці і на недержавних підприємствах (ВАТ та ЗАТ) і на недержавних підприємствах залежать перш за все від швидкості обігу активів та капіталомісткості, та ще від галузевої структури промисловості. Залежність від галузевої структури суттєво значима для підприємств обох форм власності.

Вплив форми власності на рівень рентабельності суттєвий і свідчить про більш високу продуктивність недержавних підприємств.

Залежність від капіталомісткості позитивна і для державних і для недержавних підприємств.

Залежність від інвестиційної активності значимо позитивна для обох груп підприємств.

Фактор розміру підприємств для недержавних підприємств слабо значимий а для державних суттєво значимий.

Таблиця 4.4.47. Регресійна залежність продуктивності праці (k9) від швидкості обігу активів, інвестиційної активності, капіталомісткості 2003 р.

2003

Всі обрані для аналізу промислові підприємства							
K12 – швидкість обігу активів	6.92E-05***	6,5%					
розмір підприємства	7.12E-07***	0,9%	8.10E-07***				
K29– Інвестиційна активність_6 за минулий рік	0,0001***	1,4%	0,0002***	0,0002***			
K22 - Капіталомісткість	0,170***	9,9%	1,109***	0,111***	0,105***		
Власність - dam_fs	-0,003***	0,5%	-0,004***	-0,004***	-0,005***	-0,005***	-0,004***
Log likelihood	11447		11335	11315	11538	11442	11146
Sector dummies	Yes		Yes	Yes	Yes	Yes	
R-squared	29,6%		21,4%	20,6%	17,8%	14,1%	1,1%
Durbin-Watson stat	1,9		1,8	1,8	1,9	1,8	1,7
Prob(F-statistic)	0,000		0,000	0,000	0,000	0,000	0,000

Кількість спостережень	3972		4051	4051	4165	4209	4209
Підприємства державної форми власності							
K12 – швидкість обігу активів	7.41E-05***	11,4%					
розмір підприємства	7.21E-07***	2,6%	8.11E-07***				
K29– Інвестиційна активність_6 за минулий рік	3.83E-05	0,2%	7.93E-05***	8.68E-05***			
K22 - Капіталомісткість	0,100***	8,1%	0,055***	0,061***	0,059***		
Log likelihood	3124		3076	3059	3106		
Sector dummies	Yes		Yes	Yes	Yes		
R-squared	31,1%		20,2%	17,3%	15,9%		
Durbin-Watson stat	1,3		1,3	1,2	1,2		
Prob(F-statistic)	0,000		0,000	0,000	0,000		
Кількість спостережень	957		966	966	982		
Підприємства недержавної форми власності							
K12 – швидкість обігу активів	6.91E-05***	5,3%					
розмір підприємства	5.80E-07***	0,7%	6.76E-07***				
K29– Інвестиційна активність_6 за минулий рік	0,0001***	1,7%	0,0002***	0,0002***			
K22 - Капіталомісткість	0,189***	10,6%	0,124***	0,124***	0,115***		
Log likelihood	8509		8445	8437	8620		
Sector dummies	Yes		Yes	Yes	Yes		
R-squared	31,4%		23,3%	22,9%	19,6%		
Durbin-Watson stat	1,8		1,8	1,8	1,8		
Prob(F-statistic)	0,000		0,000	0,000	0,000		

Кількість спостережень	3013		3085	3085	3183	
------------------------	------	--	------	------	------	--

2002

Всі обрані для аналізу промислові підприємства						
K12 – швидкість обігу активів	6.82E-05***					
розмір підприємства	6.11E-07***		6.47E-07***			
K22 - Капіталомісткість	0.150***		0.091***	0,092***		
Власність - dam_fs	-0.003***		-0.005***	-0.005***	-0.005***	-0.003***
Log likelihood	12688		12451	12436	12372	11997
Sector dummies	Yes		Yes	Yes	Yes	
R-squared	30,3		19,8	19,2	16,4	0,6
Durbin-Watson stat	1,6		1,6	1,6	1,6	1,5
Prob(F-statistic)	0,000		0,000	0,000	0,000	0,000
Кількість спостережень	4230		4303	4303	4330	4330
Підприємства державної форми власності						
K12 – швидкість обігу активів	6.93E-05***					
розмір підприємства	5.84E-07***		6.32E-07***			
K22 - Капіталомісткість	0,085***		0,046***	0,052***		
Log likelihood	3354		3324	3311	3303	
Sector dummies	Yes		Yes	Yes	Yes	
R-squared	27,0		16,9	14,8	12,3	
Durbin-Watson stat	2,5		2,4	2,3	2,3	
Prob(F-statistic)	0,000		0,000	0,000	0,000	

Кількість спостережень	1010		1020	1020	1026	
Підприємства недержавної форми власності						
K12 – швидкість обігу активів	6.66E-05***					
розмір підприємства	8.97E-07***		9.13E-07***			
K22 - Капіталомісткість	0,192***		0,124***	0,127***		
Log likelihood	9247		9093	9073	8999	
Sector dummies	Yes		Yes	Yes	Yes	
R-squared	21,6		11,3	10,2	5,8	
Durbin-Watson stat	1,5		1,5	1,4	1,4	
Prob(F-statistic)	0,000		0,000	0,000	0,000	
Кількість спостережень	3220		3283	3283	3304	

Таблиця 4.4.48. Регресійна залежність інвестиційної активності к29 від швидкості обігу активів, рентабельності активів, приросту зайнятості, капіталомісткості

Всі обрані для аналізу промислові підприємства						
K12 – швидкість обігу активів	0,008***	7,2%				
розмір підприємства	0,0001***	1,0%	0,0001***			
K 29– Інвестиційна активність_6 за минулий рік	0.0012***	1,2%	0,017***	0,018***		
K17 – Капіталоозброєність виробництва_1	0,004***	1,0%	0,0004	0,0003	-6.58E-05	
Власність - dam_fs	-0.779***	2,1%	-0,837***	-0,860***	-0,934***	-0,924***
Log likelihood	-8031		-8296	-8316	-8619	-8866
Sector dummies	Yes		Yes	Yes	Yes	Yes

R-squared	24,6%		19,8%	19,0%	17,2%	16,7%
Durbin-Watson stat	1,81		1,84	1,85	1,86	1,85
Prob(F-statistic)	0,000		0,000	0,000	0,000	0,000
Кількість спостережень	3839		3913	3913	4019	4123
Підприємства державної форми власності						
K12 – швидкість обігу активів	0,007***	4,7				
розмір підприємства	9.19E-05***	2,9	9.53E-05***			
K 29– Інвестиційна активність_6 за минулий рік	0,007*	0,3	0,010***	0,010***		
K17 – Капіталоозброєність виробництва_1	0,003***	2,1	0,0006	0,0006	0,0003	
Log likelihood	-1642		-1681	-1693	-1726	-1767
Sector dummies	Yes		Yes	Yes	Yes	Yes
R-squared	33,3%		29,7%	27,9%	26,8%	26,5%
Durbin-Watson stat	1,3		1,3	1,2	1,2	1,2
Prob(F-statistic)	0,000		0,000	0,000	0,000	0,000
Кількість спостережень	936		943	943	958	984
Підприємства недержавної форми власності						
K12 – швидкість обігу активів	0,008***	6,3				
розмір підприємства	8.89E-05***	0,6	9.86E-05***			
K 29– Інвестиційна активність_6 за минулий рік	0.0013***	1,4	0.018***	0.019***		
K17 – Капіталоозброєність виробництва_1	0,003***	0,8	1.26E-05	-7.00E-05	-0,0005	
Log likelihood	-6234		-6458	-6467	-6731	-6928
Sector dummies	Yes		Yes	Yes	Yes	Yes

R-squared	22,9%		18,0%	17,5%	15,4%	14,9%
Durbin-Watson stat	1,81		1,86	1,87	1,88	1,89
Prob(F-statistic)	0,000		0,000	0,000	0,000	0,000
Кількість спостережень	2903		2970	2970	3061	3139

Дані свідчать про те, що інвестиційна активність залежать перш за все від прибутковості активів, а також від продуктивності праці та зростання зайнятості.

Залежність від галузевої структури суттєво значима для підприємств обох форм власності. Вплив форми власності на рівень рентабельності не суттєвий.

Залежність від капіталомісткості несуттєва і для державних і для недержавних підприємств.

Фактор розміру підприємств для недержавних підприємств слабо значимий а для державних не значимий зовсім

Таблиця 4.4.49 Регресійна залежність заробітної плати від прибутковості активів, інвестиційної активності, продуктивності праці, капіталомісткості

Варіант 1. 2003 р.

Всі обрані для аналізу промислові підприємства								
K12 – швидкість обігу активів	0,010	0,2%						
розмір підприємства	6.48E-05	0,0%	0,0001					
K4 – прибутковість активів	0,213***	6,5%	0,192***	0,192***				
приріст зайнятості	13,14***	3,4%	13,82***	13,84***	16,29***			
K22 - Капіталомісткість	12,97	0,1%	7,16	7,55	-14,25	-40,7***		
Власність - dam_fs	0,881	0,0%	0,720	0,699	-0,342	-0,520	-0,367	-0,635
Log likelihood	-17778		-18184	-18184	-18275	-18374	-18616	-18721
Sector dummies	Yes		Yes	Yes	Yes	Yes	Yes	

R-squared	13,4%		12,6%	12,6%	9,8%	5,3%	4,9%	0,02%
Durbin-Watson stat	1,86		1,83	1,83	1,84	1,83	1,83	1,76
Prob(F-statistic)	0,000		0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,430
Кількість спостережень	4016		4096	4096	4102	4102	4153	4153
Підприємства державної форми власності								
K12 – швидкість обігу активів	-0,011	0,0%						
розмір підприємства	-3.65E-05	0,0%	6.03E-07					
K4 – прибутковість активів	0,128**	0,8%	0,052	0,052				
приріст зайнятості	17,59***	3,8%	18,1***	18,1***	18,7***			
K22 - Капіталомісткість	13,1	0,0%	17,4	17,4	13,5	-2,2		
Log likelihood	-4226		-4259	-4259	-4273	-4291		
Sector dummies	Yes		Yes	Yes	Yes	Yes		
R-squared	9,2%		8,8%	8,8%	8,6%	5,2%		
Durbin-Watson stat	1,6		1,6	1,6	1,6	1,6		
Prob(F-statistic)	0,000		0,000	0,000	0,000	0,000		
Кількість спостережень	957		964	964	967	967		
Підприємства недержавної форми власності								
K12 – швидкість обігу активів	0,013*	0,3%						
розмір підприємства	0,0002	0,0%	0,0002					
K4 – прибутковість активів	0,226***	8,6%	0,217***	0,218***				
приріст зайнятості	12,3***	3,3%	13,03***	13,07***	15,79***			
K22 - Капіталомісткість	11,15	0,04%	4,04	4,41	-22,5*	-57,12***		
Log likelihood	-13515		-13888	-13889	-13970	-14101		
Sector dummies	Yes		Yes	Yes	Yes	Yes		
R-squared	16,6%		15,6%	15,5%	11,8%	4,1%		

Durbin-Watson stat	1,8		1,8	1,8	1,8	1,8	
Prob(F-statistic)	0,000		0,000	0,000	0,000	0,000	
Кількість спостережень	3059		3132	3132	3135	3135	

Для державних підприємств відбір значно слабший. Залежність від швидкості обігу негативна (хоча і не значуща), але тільки завдяки їй критично важлива залежність від прибутковості активів стає значущою. При цьому вклад останньої у коефіцієнт детермінації більш ніж вдвоє менший, ніж для недержавних підприємств.

Варіант 1. 2002 р.

Всі обрані для аналізу промислові підприємства							
K12 – швидкість обігу активів	0.016***						
розмір підприємства	3.53E-05		4.54E-05				
K4 – прибутковість активів	0.240***		0.256***	0,256***			
приріст зайнятості	1.351***		1.463***	1,46***	1,977***		
K22 - Капіталомісткість	25.28***		15.85	16,0	-17,82*	-20,99	
Власність - dam_fs	0.037		-0.213	-0,219	-1,43*	-1,29	-1,23
Log likelihood	-17585		-17900	-17901	-18086	-18097	-18253
Sector dummies	Yes		Yes	Yes	Yes	Yes	Yes
R-squared	14,1		13,9	13,9	7,4	6,9	6,8
Durbin-Watson stat	1,9		1,9	1,9	1,9	1,9	1,9
Prob(F-statistic)	0,000		0,000	0,000	0,000	0,000	0,000
Кількість спостережень	4152		4216	4216	4221	4221	4259
Підприємства державної форми власності							
K12 – швидкість обігу активів	0,006						
розмір підприємства	-2.70E-0		1.80E-05				
K4 – прибутковість активів	0,209***		0,176***	0,176***			

приріст зайнятості	-0,638		-0,665	0,664	-0,594		
K22 - Капіталомісткість	-10,8		-14,97	-14,78	-28,66	-27,35	
Log likelihood	-4129		-4177	-4177	-4205	-4205	-4233
Sector dummies	Yes		Yes	Yes	Yes	Yes	Yes
R-squared	7,7		7,3	7,3	4,5	4,5	4,2
Durbin-Watson stat	2,1		2,0	2,0	2,0	2,0	2,0
Prob(F-statistic)	0,000		0,000	0,000	0,000	0,000	0,000
Кількість спостережень	996		1004	1004	1006	1006	1013
Підприємства недержавної форми власності							
K12 – швидкість обігу активів	0,030***						
розмір підприємства	0,0002		0,0002				
K4 – прибутковість активів	0,213***		0,275***	0,275***			
приріст зайнятості	2,49***		2,81***	2,817***	3,69***		
K22 - Капіталомісткість	31,6***		13,25	13,85	-23,77**	-28,41***	
Log likelihood	-13449		-13726	-13726	-13886	-13907	-14039
Sector dummies	Yes		Yes	Yes	Yes	Yes	Yes
R-squared	15,4		14,8	14,7	6,9	5,7	5,5
Durbin-Watson stat	1,9		1,8	1,8	1,9	1,8	1,8
Prob(F-statistic)	0,000		0,000	0,000	0,000	0,000	0,000
Кількість спостережень	3156		3212	3212	3215	3215	3246

Варіант 2. 2003 р.

Всі обрані для аналізу промислові підприємства

K12 – швидкість обігу активів	0,019***	0,3%						
розмір – кількість працівників	-2.03E-05	0,0%	8.22E-06					
K3 – прибутковість активів	0,418***	22,8%	0,425***	0,424***				
приріст зайнятості	9,27***	1,9%	10,39***	10,39***	16,29***			
K22 - Капіталомісткість	8,31	0,0%	2,98	-2,96	-14,25	-40,7***		
Власність - dam_fs	1,32	0,04%	1,17	1,17	-0,342	-0,516	-0,367	-0,365
Log likelihood	-17355		-17765	-17765	-1/8275	-18374	-18616	-18721
Sector dummies	Yes		Yes	Yes	Yes	Yes	Yes	
R-squared	27,5		27,0	27,0	9,8	5,3	4,9	0,02
Durbin-Watson stat	1,83		1,82	1,82	1,84	1,83	1,83	1,76
Prob(F-statistic)	0,000		0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,4296
Кількість спостережень	4004		4088	4088	4102	4102	4153	4153
Підприємства державної форми власності								
K12 – швидкість обігу активів	-0,018	0,2%						
розмір – кількість працівників	-8.00E-05	0,0%	-9.08E-05					
K3 – прибутковість активів	0,561***	25,4%	0,547***	0,547***				
приріст зайнятості	9,7***	0,8%	9,1***	9,07***	18,7***			
K22 - Капіталомісткість	9,8	0,0%	23,6	22,8	13,5	-2,23		
Log likelihood	-4105		-4141	-4142	-4273	-4291		
Sector dummies	Yes		Yes	Yes	Yes	Yes		
R-squared	30,1%		29,7%	29,7%	8,6%	5,2%		
Durbin-Watson stat	1,5		1,6	1,6	1,6	1,6		
Prob(F-statistic)	0,000		0,000	0,000	0,000	0,000		
Кількість спостережень	958		966	966	967	967		
Підприємства недержавної форми власності								

K12 – швидкість обігу активів	0,027***	0,8%					
розмір – кількість працівників	4.52E-05	0,0%	7.88E-05				
K3 – прибутковість активів	0,383***	22,3%	0,398***	0,398***			
приріст зайнятості	9,01***	2,2%	10,50***	10,52***	15,79***		
K22 - Капіталомісткість	4,99	0,0%	-12,63	-12,53	-22,47*	-51,67***	
Log likelihood	-13204		-13585	-13585	-13970	-14050	
Sector dummies	Yes		Yes	Yes	Yes	Yes	
R-squared	28,8%		27,9%	27,9%	11,8%	7,2%	
Durbin-Watson stat	1,85		1,84	1,84	1,80	1,79	
Prob(F-statistic)	0,000		0,000	0,000	0,000	0,000	
Кількість спостережень	3046		3122	3122	3135	3135	

Варіант 2. 2002 р.

Всі обрані для аналізу промислові підприємства								
K12 – швидкість обігу активів	0.035***							
розмір – кількість працівників	-2.54E-06		1.47E-05					
K3 – прибутковість активів	0.389***		0.406***	0.406***				
приріст зайнятості	0.731**		0.983***	0.984***	1,977***			
K22 - Капіталомісткість	18.354**		-8.905	-8,86	-17,8*	-20,99**		
Власність - dam_fs	0.835		0.457	0,455	-1,43*	-1,29	-1,229	-0,720
Log likelihood	-17289		-17659	-17659	-18086	-18097	-18253	-18403
Sector dummies	Yes		Yes	Yes	Yes	Yes	Yes	
R-squared	24,7		23,3	23,3	7,4	6,9	6,8	0,03

Durbin-Watson stat	1,9		1,9	1,9	1,9	1,9	1,9	1,8
Prob(F-statistic)	0,000		0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000
Кількість спостережень	4147		4215	4215	4221	4221	4259	4259
Підприємства державної форми власності								
K12 – швидкість обігу активів	0,006							
розмір – кількість працівників	-9.78E-05		-9.84E-05					
K3 – прибутковість активів	0,559***		0,573***	0,572***				
приріст зайнятості	-0,821		-0,834	-0,839	-0,594			
K22 - Капіталомісткість	-19,14		-21,83	-22,75	-28,66	-27,35		
Log likelihood	-3999		-4051	-4051	-4205	-4205	-4233	
Sector dummies	Yes		Yes	Yes	Yes	Yes	Yes	
R-squared	27,2		28,1	28,1	4,5	4,5	4,2	
Durbin-Watson stat	2,2		2,1	2,1	2,0	2,0	2,0	
Prob(F-statistic)	0,000		0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	
Кількість спостережень	995		1005	1005	1006	1006	1013	
Підприємства недержавної форми власності								
K12 – швидкість обігу активів	0,045***							
розмір – кількість працівників	0,0001		0,0001					
K3 – прибутковість активів	0,353***		0,379***	0,380***				
приріст зайнятості	1,624***		2,255***	2,26***	3,69***			
K22 - Капіталомісткість	25,26**		-14,63	-14,19	-23,77**	-28,41***		
Log likelihood	-13250		-13586	-13587	-13886	-13907	-14039	
Sector dummies	Yes		Yes	Yes	Yes	Yes	Yes	
R-squared	24,6		21,9	21,9	6,9	5,7	5,5	
Durbin-Watson stat	1,8		1,9	1,9	1,9	1,8	1,8	

Prob(F-statistic)	0,000		0,000	0,000	0,000	0,000	0,000
Кількість спостережень	3152		3210	3210	3215	3215	3246

Варіант 3. 2003 р.

Всі обрані для аналізу промислові підприємства							
K12 – швидкість обігу активів	0.021***	0,04%					
розмір підприємства	-8.67E-05	0,00%	6.15E-06				
K3 – прибутковість активів	0.413***	22,5%	0,419***	0,419***			
приріст зайнятості	9,837***	2,1%	10,844***	10,845***	16.065***		
K17 – Капіталоозброєність виробництва_1	0.0004	0,00%	-0,0025	-0,0025	-0,018***	-0.030***	
Власність - dam_fs	1,283	0,04%	1,079	1,078	-0,522	-0.767	-0.367
Log likelihood	-17072		-17482	-17482	-17954	-18047	-18616
Sector dummies	Yes		Yes	Yes	Yes	Yes	Yes
R-squared	28%		27%	27%	10,4%	6.2%	5%
Durbin-Watson stat	1,82		1,80	1,80	1,81	1.81	1,83
Prob(F-statistic)	0,000		0,000	0,000	0,000	0,000	0,000
Кількість спостережень	3936		4020	4020	4032	4032	4153
Підприємства державної форми власності							
K12 – швидкість обігу активів	-0.018748	0,2%					
розмір підприємства	-6.89E-05	0,0%	-6.36E-05				
K3 – прибутковість активів	0.559***	25,2%	0.547***	0.547***			
приріст зайнятості	9.885***	0,8%	9.397***	9.3854***	18.627***		
K17 – Капіталоозброєність	0.0019	0,0%	0.009	0.0094	-0.0069	-0,0015	

виробництва_1							
Log likelihood	-4035		-4072	-4072	-4200	-4217	-4324
Sector dummies	Yes		Yes	Yes	Yes	Yes	Yes
R-squared	30%		29,5%	29,5%	8,7%	5,4%	5,2%
Durbin-Watson stat	1,52		1,52	1,53	1,6	1,6	1,6
Prob(F-statistic)	0,000		0,000	0,000	0,000	0,000	0,000
Кількість спостережень	940		948	949	949	949	975
Підприємства недержавної форми власності							
K12 – швидкість обігу активів	0.029***	0,9					
розмір підприємства	2.06E-05	0,00	2.06E-05				
K3 – рентабельність активів	0.382***	22,0	0.399***	0.399***			
приріст зайнятості	10.28***	2,4	11.55***	11.556***	16.518***		
K17 – Капіталоозброєність виробництва_1	0.0053	0,03	-0.005	-0.005	-0.021***	-0,035***	
Log likelihood	-13018		-13401	-13401	-13766	-13850	-14315
Sector dummies	Yes		Yes	Yes	Yes	Yes	Yes
R-squared	27,5%		26,5%	26,5%	10,1%	5,1%	3,3%
Durbin-Watson stat	1,82		1,8	1,8	1,74	1,74	1,75
Prob(F-statistic)	0,000		0,000	0,000	0,000	0,000	0,000
Кількість спостережень	2996		3072	3072	3083	3083	3178

Дані свідчать про те, що рівень заробітної плати залежать перш за все від продуктивності праці (к7, к8).

Залежність від галузевої структури суттєво значима.

Вплив форми власності на рівень заробітної плати (за одну годину) суттєвий. Причому зарплата на державних підприємствах вища ніж на недержавних (БАТ та ЗАТ).

Залежність від капіталомісткості негативна. Це свідчить про те, що використання старого обладнання в середньому не вимагає більш якісного людського капіталу. Проте, залежність від інвестиційної активності значимо позитивна. Таким чином, з одного боку, нові робочі місця вже вимагають більш якісної робочої сили, а з іншого, інвестиції все в більшій мірі здійснюються ефективними підприємствами.

Фактор розміру підприємств значимо позитивно (хоча і не так суттєво) впливає на величину заробітної плати

Таблиця 4.4.50.

Варіант 1. 2003 р.

Всі обрані для аналізу промислові підприємства								
K4 – прибутковість активів	9.52E-06***	1,1%						
розмір підприємства	6.47E-08***	0,8%	6.74E-08***					
K26 – Інвестиційна активність за минулий рік	1.11E-05***	0,5%	1.31E-05***	1.33E-05***				
K8– Продуктивність праці	3.89E-05***	26,7%	4.18E-05***	4.30E-05***	4.46E-05***			
K22 - Капіталомісткість	0.004***	0,5%	0,002***	0,002***	0,0002**	0,008***		
Власність - dam_fs	0.0008***	2,9%	0,0008***	0,0008***	0,0008***	0,0005***	0,0005**	0,0004***
Log likelihood	20888		20871	20855	21402	20893	21037	20685
Sector dummies	yes		Yes	Yes	Yes	Yes	Yes	
R-squared	41,3%		40,4%	39,9%	38,3%	17,8%	16,2%	0,9%
Durbin-Watson stat	1,59		1,59	1,59	1,57	1,61	1,58	1,4
Prob(F-statistic)	0,000		0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000
Кількість спостережень	3996		3999	3999	4111	4167	4211	4211
Державні підприємства								
K4 – прибутковість активів	1.84E-06							

розмір підприємства	-2.57E-09		-2.25E-09					
K26 – Інвестиційна активність за минулий рік	5.27E-06		5.28E-06	5.28E-06				
K8– Продуктивність праці	7.95E-05***		8.00E-05***	7.99E-05***	8.04E-05***			
K22 - Капіталомісткість	0.001		0.0009	0.0009	0.001114	0,006***		
Log likelihood	4905		4916	4916	5002	4825	4852	
Sector dummies	Yes		Yes	Yes	Yes	Yes	Yes	
R-squared	57,2		57,2	57,2	57,2	36,7	35,2	
Durbin-Watson stat	2,0		2,0	2,0	2,0	2,1	2,0	
Prob(F-statistic)	0,000		0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	
Кількість спостережень	955		957	957	973	977	986	
Недержавні підприємства								
K4 – прибутковість активів	1.26E-05***							
розмір підприємства	7.64E-08***		8.10E-08***					
K26 – Інвестиційна активність за минулий рік	1.12E-05***		1.40E-05***	1.44E-05***				
K8– Продуктивність праці	3.07E-05***		3.47E-05***	3.57E-05***	3.75E-05***			
K22 - Капіталомісткість	0.005***		0.002**	0.002***	0.001*	0,007***		
Log likelihood	16386		16329	16308	16765	16329	16446	
Sector dummies	Yes		Yes	Yes	Yes	Yes	Yes	
R-squared	45,6		43,3	42,5	40,1	20,0	18,3	
Durbin-Watson stat	1,6		1,5	1,5	1,5	1,6	1,6	
Prob(F-statistic)	0,000		0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	
Кількість спостережень	3041		3042	3042	3138	3190	3225	

Варіант 2. 2003 р.

Всі обрані для аналізу промислові підприємства								
K4 – прибутковість активів	1.37E-05***	2,5%						
розмір підприємства	8.66E-08***	1,5%	9.42E-08***					
K26– Інвестиційна активність за минулий рік	1.37E-05***	0,9%	1.72E-05***	1.76E-05***				
K7– Продуктивність праці	0,041***	22,1%	0,044***	0,045***	0,048***			
K22 - Капіталомісткість	0,006***	0,9%	0,004***	0,004***	0,003***	0,008***		
Власність - dam_fs	0,0008***	2,25	0,0008***	0,0008***	0,0007***	0,0005***	0,0005***	0,0004***
Log likelihood	21564		21458	21382	21281	20893	21037	20685
Sector dummies	yes		Yes	Yes	Yes	Yes	Yes	
R-squared	38,9%		36,6%	35,6%	33,3%	17,8%	16,2%	0,9%
Durbin-Watson stat	1,6		1,6	1,6	1,6	1,6	1,6	1,4
Prob(F-statistic)	0,000		0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000
Кількість спостережень	4032		4036	4036	4149	4167	4211	4211
Державні підприємства								
K4 – прибутковість активів	1.87E-06							
розмір підприємства	2.10E-08		4.93E-08**					
K26– Інвестиційна активність за минулий рік	7.93E-06		1.18E-05***	1.21E-05***				
K7– Продуктивність праці	0.108***		0.073***	0.075***	0,077***			
K22 - Капіталомісткість	0.002		0.003	0.003***	0,003*	0,006***		
Log likelihood	4884		4853	4850	4932	4825	4852	
Sector dummies	Yes		Yes	Yes	Yes	Yes	Yes	
R-squared	54,5		49,8	49,5	49,2	36,7	35,2	

Durbin-Watson stat	2,0		1,9	1,9	1,9	2,1	2,0	
Prob(F-statistic)	0,000		0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	
Кількість спостережень	957		960	960	976	977	986	
Недержавні підприємства								
K4 – прибутковість активів	1.70E-05***							
розмір підприємства	9.39E-08***		1.04E-07***					
K26– Інвестиційна активність за минулий рік	1.31E-05***		1.74E-05***	1.79E-05***				
K7– Продуктивність праці	0.033***		0.039180***	0.040***	0,043***			
K22 - Капіталомісткість	0.007***		0.004***	0.004***	0,003***	0,007***		
Log likelihood	16342		16244	16215	16656	16329	16446	
Sector dummies	Yes		Yes	Yes	Yes	Yes	Yes	
R-squared	44,6		40,7	39,6	36,4	20,0	18,3	
Durbin-Watson stat	1,6		1,5	1,5	1,5	1,6	1,6	
Prob(F-statistic)	0,000		0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	
Кількість спостережень	3075		3076	3076	3173	3190	3225	

Оцінка внеску традиційних факторів виробництва (праці та капіталу) до зростання підприємств з 2002 по 2003 роки

З метою оцінки залежності між накопиченням факторів виробництва як чинників зростання його обсягів ми обчислили параметри виробничої функції Коба-Дугласа для означеного періоду і кола підприємств.

Аналіз залежності індексу доданої вартості від індексу основних фондів показав, що державні та недержавні підприємства ведуть себе по-різному.

По-перше, серед державних підприємств значно сильніший вплив на загальний індекс доданої вартості має галузева структура.

По-друге, для підприємств недержавної форми власності (БАТ та ЗАТ) вплив приросту основних фондів статистично значимий і позитивний, а для державних – не значимий і негативний.

Таким чином, інвестиційна активність цих двох груп підприємств по різному впливає на економічні результати діяльності.

Таблиця 4.4.51. Регресійна залежність логарифму індексу доданої вартості (2003/2002) від логарифму індексу основних фондів (2003), логарифму індексу основних фондів (2002) та логарифму індексу зайнятості (2003)

Варіант 1

Всі обрані для аналізу промислові підприємства							
розмір підприємства	1.18E-05*						
логарифму індексу основних фондів (2003)	0.108***	0.108***					
логарифму індексу основних фондів (2002)	0.065	0.066	0,072				
логарифму індексу зайнятості (2003)	0.545***	0.548***	0,580***	0,589***			
Власність - dam_fs	-0.058	-0.061	-0,059	-0,062*	-0,065*	0,063**	
Log likelihood	-4676	-4678	-4686	-4687	-4854	-4934	
Sector dummies	Yes	Yes	Yes	Yes	Yes		
R-squared	10,2	10,1	9,7	9,7	4,0	0,1	
Durbin-Watson stat	2,0	2,0	2,0	2,0	2,0	2,0	
Prob(F-statistic)	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	
Кількість спостережень	3988	3988	3988	3988	4010	4010	
Підприємства державної форми власності							
розмір підприємства	1.73E-05*						
логарифму індексу основних фондів (2003)	0.003	0,004					
логарифму індексу основних фондів (2002)	-0.070	-0,069	-0,069				
логарифму індексу зайнятості (2003)	0.564***	0,569***	0,570***	0,557***			
Log likelihood	-1030	-1031	-1031	-1032	-1069		

Sector dummies	Yes	Yes	Yes	Yes	Yes		
R-squared	12,9	12,7	12,7	12,6	8,9		
Durbin-Watson stat	1,7	1,7	1,7	1,7	1,7		
Prob(F-statistic)	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000		
Кількість спостережень	932	932	932	932	943		
Підприємства недержавної форми власності							
розмір підприємства	6.10E-06						
логарифму індексу основних фондів (2003)	0.134***	0,135***					
логарифму індексу основних фондів (2002)	0.092*	0,093*	1,100**				
логарифму індексу зайнятості (2003)	0.545***	0,546***	0,584***	0,596***			
Log likelihood	-3608	-3609	-3618	-3620	-3750		
Sector dummies	Yes	Yes	Yes	Yes	Yes		
R-squared	11,2	11,2	10,6	10,5	4,3		
Durbin-Watson stat	1,9	1,9	1,9	1,9	1,9		
Prob(F-statistic)	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000		
Кількість спостережень	3056	3056	3056	3056	3067		

Варіант 2

Всі обрані для аналізу промислові підприємства							
розмір підприємства	1.20E-05*						
логарифму індексу основних фондів (2002)	0,071	0,072					
логарифму індексу зайнятості (2003)	0,576***	0,580***	0,589***				
Власність - dam_fs	-0,056	-0,059	-0,062*	-0,065*			
Log likelihood	-4685	-4686	-4687	-4854			

Sector dummies	Yes	Yes	Yes	Yes	Yes		
R-squared	9,8	9,7	9,7	4,0	3,9		
Durbin-Watson stat	2,0	2,0	2,0	2,0	2,0		
Prob(F-statistic)	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000		
Кількість спостережень	3988	3988	3988	4010	4010		
Підприємства державної форми власності							
розмір підприємства	1.73E-05*						
логарифму індексу основних фондів (2002)	-0,070	-0,069					
логарифму індексу зайнятості (2003)	0,566***	0,570***	0,557***				
Log likelihood	-1030	-1031	-1032	-1069			
Sector dummies	Yes	Yes	Yes	Yes			
R-squared	12,9	12,7	12,6	8,9			
Durbin-Watson stat	1,7	1,7	1,7	1,7			
Prob(F-statistic)	0,000	0,000	0,000	0,000			
Кількість спостережень	932	932	932	943			
Підприємства недержавної форми власності							
розмір підприємства	6.42E-06						
логарифму індексу основних фондів (2002)	0,100**	0,100**					
логарифму індексу зайнятості (2003)	0,582***	0,584***	0,596***				
Log likelihood	-3618	-3618	-3620	-3750			
Sector dummies	Yes	Yes	Yes	Yes			
R-squared	10,7	10,6	10,5	4,3			
Durbin-Watson stat	1,9	1,9	1,9	1,9			
Prob(F-statistic)	0,000	0,000	0,000	0,000			
Кількість спостережень	3056	3056	3056	3067			

4.5. Підсумок результатів дослідження

Повертаючись до Таблиці 1, на базі проведеного дослідження, та з урахуванням інших даних, ми можемо навести емпіричні докази, що підтверджують безперечний загалом позитивний вплив приватизації на соціально-економічні показники. Разом з тим, наші результати висвітлюють низку проблем, що стали наслідком запізнілого, неповного та непослідовного запровадження реформ, передусім з точки зору обмеження порушень прав власності через втручання державних структур та окремих управлінців, а також узурпації директорами прав акціонерів. Нижче подані показники (відповідно до Таблиці 1) та отримані нами, або наведені в літературі, результати. Вони добре співвідносяться з аналогічними дослідженнями, проведеними у Росії (Радигін та Ентов 2001; Браун та Ерл, 2002; Ерл, Естрін та Лещенко, 1996; та багато інших) та країнах ЦСЕ (Фрідман, Хессель та Рапачинські, 1997, 2002; Поль та Діанков, 1997; і Балтії (Діанков, 2001).

Таблиця 4.5.1. Результати кількісного аналізу впливу зміцнення прав власності на суспільний добробут в Україні як результату приватизації та подальших реформ.

Спосіб вимірювання	Результат
зв'язок персональних доходів з результатами роботи підприємства (шляхом опитування)	істотно покращився, і значною мірою зумовив покращання економічних показників (Акімова, 2004 – більш детально після виходу роботи друком)
прибутковість активів	у приватизованих більше ніж вдесятеро вища за державні у 2002 році, майже у півтора рази вища у 2003 році.
зниження собівартості продукції (підвищення рентабельності виробництва);	„рентабельність продажів” на 24% більше у 2002 році, і на 42% - у 2003.
зниження використання тіньових схем для розкрадання активів	дані відсутні
можливо збільшення тіньових схем для ухилення від оподаткування доходів та заробітної плати	офіційна заробітна плата залишається на 17% нижчою у недержавному секторі ²³ . Навіть з урахуванням інших факторів (вони загалом пояснюють біля половини різниці), приналежність до недержавного сектору залишається значимою. Але загалом, цей фактор пояснює менше одного відсотка

²³ За даними незваженого усереднення по відібраному колу підприємств. За агрегованими даними, розрив значно менший (див. Висновки)

можливо – деяке зменшення заробітної плати (за умов надлишкової пропозиції на ринку праці),	відмінностей у заробітній платі (для порівняння, найбільш значимий фактор – продуктивність праці – 26.7%, а галузевий фактор – біля 15%). Зазначимо, що державні підприємства частіше є монополістами, та мають підтримку від держави. Водночас, їх керівники набагато більше зацікавлені у завоюванні популярності у робітників, аніж в отриманні прибутку на користь власника (держави)
більша віддача від інвестицій – сильніший зв'язок між інвестуванням та підвищенням прибутковості, зростанням продажів, тощо. При цьому сам обсяг інвестицій може як збільшуватися, так і зменшуватися.	вплив інвестицій минулого року на продуктивність праці у державному секторі в кілька разів (в залежності від обраних показників – від 4 до 8) менший, аніж в недержавному. для ВАТ та ЗАТ кореляційна залежність між рівнем відновлення фондів в аналізованому році і темпами зростання виробництва в наступному році позитивна та статистично значима на відміну від державних підприємств. вплив приросту капіталу як фактору зростання для державного сектору взагалі статистично не значимий – тобто, немає підстав стверджувати, що він має місце взагалі. Для недержавного сектору він позитивний, хоча і не дуже значний, порівняно з іншими.
підвищення продуктивності праці;	недержавний сектор випереджає державний на 18% (27%, якщо брати до кількості відпрацьованих годин; і 34%, якщо брати по відношенню до ФОП – що враховує кваліфікацію праці) у 2002 р.; і, відповідно, на 28%, 39%, та 43% - у 2003р.
збільшення інновацій	Недержавний сектор економіки значно раніш приступив до активізації інноваційної діяльності, розуміючи вирішальну значимість цього чинника. Саме тому в проаналізованому періоді ми бачимо, що недержавний сектор мав найбільше високе зростання витрат на інновації в 2001 році, а державний лише у 2003 році. В цілому за період з 2000 по 2003 р.р. зростання інновацій становило 281% у відкритих акціонерних товариствах, 229% - у закритих і лише 218% у державних підприємств. За період з 2000 по 2003 р.р. частка витрат на інновації та інформатизацію стосовно обсягу інвестицій в акціонерних товариствах була і залишається значно більш високою з 11% до 18% у відкритих акціонерних товариствах, від 18% до 40% – у закритих акціонерних товариствах і лише від 5% до 8,5% – на державних підприємствах. Цей факт свідчить про інноваційний шлях їхнього розвитку, що, очевидно, і визначає більш високу ефективність інвестицій в акціонерних товариствах. Інноваційний шлях розвитку забезпечував в

	акціонерних товариствах більше зростання продуктивності праці. Тому для акціонерних товариств залежність між витратами на інновації й інформатизацію в розрахунку на одного робітника в поточному році і ростом продуктивності праці в наступному році виявилася статистично значимою, причому, на всьому розглянутому проміжку часу, а для підприємств загальнодержавного сектора промисловості статистично значимої залежності немає.
кількість нових товарів, освоєних протягом року	стрімко зростає, починаючи з 1996 року (див. Діаграму 1); за 2002 рік було освоєно на 65% більше товарів, ніж у 1991
зростання обсягів виробництва та продажу	за період з 2000 по 2003 р.р. індекс зростання обсягів промислового виробництва на приватизованих підприємствах становив в середньому 238%, а на державних – 165%; у пропорційному відношенні найбільшу частку підприємств, що знизили виробництво мали підприємства державного сектора економіки (37,7% від усіх державних підприємств), найменшу частку - закриті акціонерні товариства (10,7%), серед відкритих акціонерних товариств – 21,2%.
зв'язок інвестування з прибутковістю (для конкурентного відбору)	більш ніж вдесятеро сильніша (навіть з урахуванням швидкості обігу) для недержавного сектору. Для останнього це є найважливіший фактор з тих, що пояснюють інвестування, а для державного таким є приріст зайнятості. Тобто, державний сектор розвивається суто екстенсивно. Крім того, у ньому інвестування негативно (хоча і не значимо) пов'язане з швидкістю обігу.
зв'язок інвестування з реструктуризацією та господарчою культурою (опитування)	сильний у недержавному секторі, значно слабкіший у державному, і зовсім відсутній серед підприємств обох секторів, що користуються МБО (добровільно поступаючись залишковими правами власності на користь кредиторів) – див. Звіт 2001.
відсоток інвестицій, отриманих за рахунок інститутів ринкового розподілу (через ринки капіталів, фінансові ринки, за рахунок банківських кредитів ²⁴ , тощо)	наразі дуже незначний (більш детально – Дубровський та Шигаєва, 2004, дані будуть доступні після опублікування роботи)

²⁴ За обов'язкової умови вільного ринкового розподілу кредитів, що виключає державну підтримку (надання гарантій, стимулювання банків, неформальний тиск на банки, тощо).

злам тенденції до накопичення таких боргів; зниження „поганих” боргів	відбувся (там же)
зменшення пільг та субсидій	там же
збільшення конкуренції (опитування)	за даними Акімової та Кузяків (2003), у 2002 році 39% опитаних підприємств відчували істотну конкуренцію, порівняно з 13% у 1999 році.
випереджаюче, по відношенню до продуктивності праці, зростання реальних доходів населення, що не супроводжується погіршенням макроекономічних показників	відбувалося, принаймні з 2000 по 2003 роки (?)
зменшення перешкод для ведення бізнесу (опитування)	відмічалось з 1996 (початок вимірювань) по 2001 рік, 2002-2003 дещо погіршилося (можливо, з політичних причин)
зростання кількості підприємств, динаміки входу-виходу з ринку	за роки реформ кількість підприємств та підприємців зросла приблизно удесятеро, і зараз становить близько 57 на тисячу населення, що наближається до європейських норм
підвищення співвідношення інвестицій до ВВП	тенденція відсутня. Але співвідношення є достатньо великим (біля 20%), і залишалося таким на протязі всього періоду, отже основною проблемою є підвищення ефективності використання цього ресурсу
абсолютне збільшення інвестування приватним (включаючи „колективний”) сектором	див. Діаграму 2. Пересічне приватизоване підприємство має позитивне значення показника відносних чистих інвестицій на рівні біля 4%, а пересічне державне – від’ємне, або близьке до 0.
зростання ПІІ	тенденція відсутня
позитивний баланс поточного рахунку при збільшенні реальних доходів населення	так
зростання доходів населення при покращанні макроекономічних показників	Реальні наявні доходи у 2003 р. зросли на 46% у порівнянні з 2000 роком при збереженні макроекономічної стабільності Аналіз показав дуже високу залежність між зростанням виробництва і ростом виробітку, з одного боку, та доволі низьку між зростанням виробітку й оплатою праці в акціонерних товариствах, з другого. У 2003 році на загальнодержавних підприємствах зростання заробітної плати за одну людину-годину

	становило 120% по відношенню до 2002 року при зростанні виробітку на 122%. А в закритих акціонерних товариствах це співвідношення виглядало як 118% зростання заробітної плати при 140% зростання виробітку. В відкритих акціонерних товариствах 122% зростання заробітної плати при 131% зростання виробітку за одну людину-годину. Такий сильний зв'язок свідчить про економічну вмотивованість зростання заробітної плати, а отже стійкість цього зростання (в іншому разі збільшення заробітної плати створювало б загрозу макроекономічної дестабілізації)
збільшення зайнятості та частки заробітної плати у ВВП	частка заробітної плати у ВВП у 2003р. збільшилася на 3% у порівнянні з 2000 роком . Зростання зайнятості не відбувалося, вона продовжує зменшуватися. За період зростання виробництва у 2000-2003 р.р. промислові підприємства скорочували чисельність працівників: підприємства комунальної форми власності скоротили 26% працюючих, загальнодержавної – 16%, відкриті акціонерні товариства – 14%, а закриті акціонерні товариства – 9%. Найбільше скорочення штатних працівників в державному секторі промисловості відбулося у 2001 році, а в акціонерних товариствах – у 2002 році. Скорочення торкнулося, переважно, робітників зайнятих неповний день, і, як правило, тих, хто лише значився, але не працював, що дозволило на більшості підприємств підвищити ефективність використання робітників. Це впливає з динаміки зіставлення числа в середньому відпрацьованих одним робітником людину-годин за один день. У 2000 році вона була нижчою, чим у 2003 році в середньому на 0,6 години. У 2003 році вона наблизилася до 7 годин на штатного робітника, що з урахуванням відпусток, скорочених передсвяткових днів та іншого цілком нормально і свідчить про істотне підвищення ефективності використання робочої сили. Оцінюючи ситуацію зі скороченням зайнятості працівників, необхідно усе ж мати на увазі, що скорочували працівників, переважно, ті підприємства, що не нарощували, а скорочували обсяги виробництва. На тих підприємствах, де виробництво зростало, зростала і зайнятість. Ця залежність статистично значима як для державних, так і для недержавних підприємств, але особливо висока і постійно зростаюча в акціонерних товариствах. Кореляційний аналіз також підтвердив, що в багатьох випадках, особливо на підприємствах загальнодержавної форми власності у 2001 і 2002

	роках, скорочення чисельності працюючих забезпечувало підвищення продуктивності праці, і, отже, у якійсь мірі, було вимушеною мірою. Отримана кореляційна залежність для названих випадків висока і статистично значима. Скорочення чисельності працівників вплинуло на зміну показників виробітку, хоча найбільший вплив на зростання продуктивності праці все ж чинили показники інноваційної й інвестиційної діяльності, особливо, це стосується акціонерних товариств. Не випадково найбільше зростання виробітку на 1 робітника мали ті акціонерні товариства, у яких показники інноваційної й інвестиційної діяльності були вищі (але одночасно мало місце скорочення працюючих). Значно зріс виробіток і на підприємствах загальнодержавної форми власності, але здебільшого за рахунок скорочення кількості працюючих на що вказують високі значення показників кореляційної залежності. Скорочення чисельності працівників призводило до деякого підвищення заробітної плати. Залежність між чисельністю працівників і ростом оплати була, природно, оберненою та статистично значимою, хоча і не дуже високою, що цілком нормально для даної пари показників. При цьому темпи зростання оплати праці по різному розподілилися на підприємствах різних форм власності. Майже 60% підприємств загальнодержавної форми власності за період з 2000 по 2003 рік збільшили оплату за відпрацьовану людину-годину більш, чим удвічі. У той час як у недержавному секторі було більше тих підприємств, що збільшили зарплату менше, ніж у 2 рази. На загальнодержавних підприємствах номінальна заробітна плата у 2003 році зросла в порівнянні з 2000 роком на 188%, в той час як у відкритих акціонерних товариствах – на 172%, а в закритих – на 161%.
зв'язок продуктивності праці з капіталомісткістю	став позитивним (на відміну від негативного у 1998-99 рр.), але його зростання призупинилося при значеннях, далеких від оптимальних. При цьому, у 2002 р. у недержавному секторі кореляція становила 33% (34% у 2003), що в 1.37 рази перевищувало таку для державного (23%). Але у 2003 році ця різниця зменшилася до 1,16 за рахунок випереджаючого покращання у державному секторі (до 29%).

Крім того,

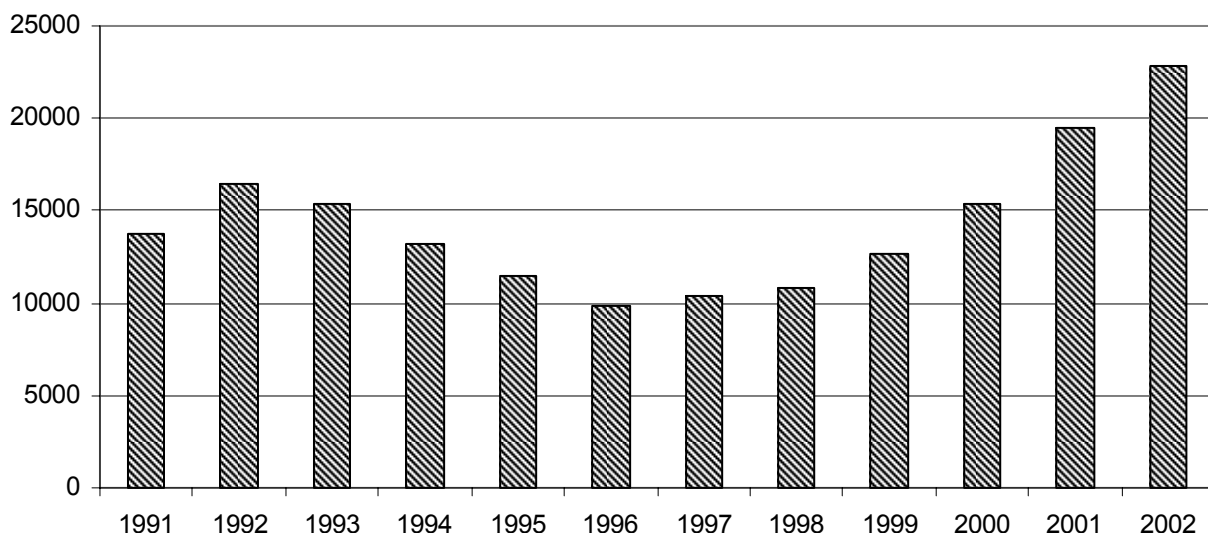
- недержавні підприємства у відносно менш вдалому 2002 році накопичували заборгованість з заробітної плати вп'ятеро менше; а у більш сприятливому 2003 віддавали її на 75% швидше;

- за основною характеристикою, що визначає всі головні економічні параметри підприємств (прибутковість, продуктивність, та ін.) – швидкістю обігу – недержавні підприємства стійко випереджають державні.

Приватизовані обленерго, хоча і мають нижчу ефективність за фінансовими витратами, але краще заощаджують електроенергію. З огляду на застосовані регуляторні стимули (які насправді стимулюють витрати), це означає їхню кращу пристосовуваність до економічних стимулів (Цаплін, Шепетко та Зеленюк, 2004)

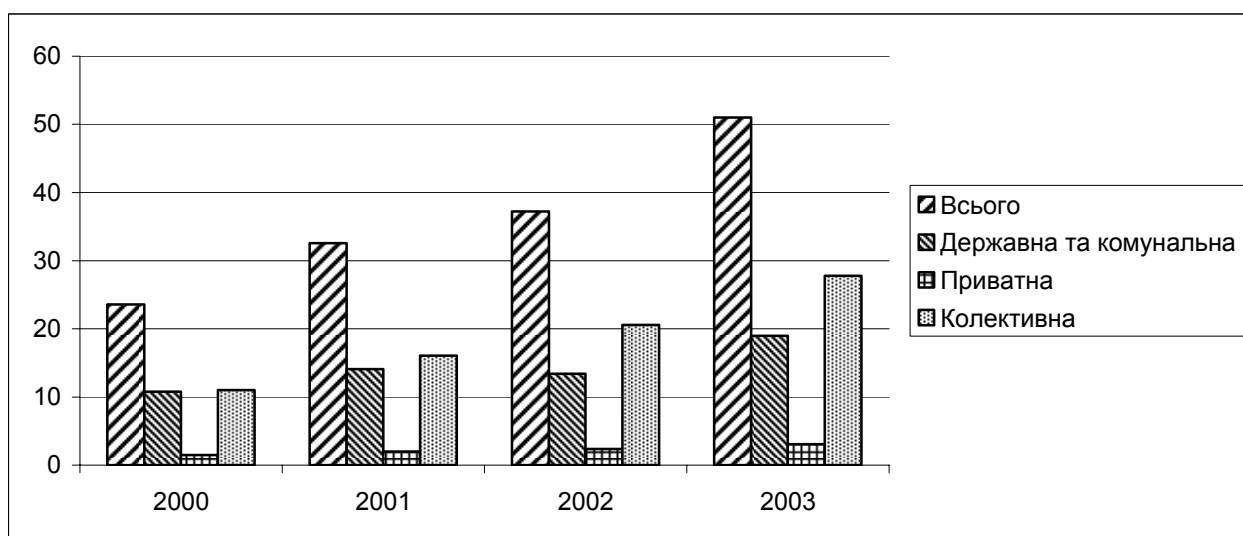
Мал..4.5.1

Динаміка кількості нових товарів, освоєних підприємствами України протягом року по роках (за даними Держкомстату. Вперше опубліковано: Світовий Банк, 2004)



Мал..4.5.2.

Динаміка інвестицій в основний капітал у фактичних цінах за формами власності (млрд. грн.)



5. Висновки

Чітко визначені та захищені права власності (у сенсі залишкових прав контролю) є єдиною альтернативою тоталітаризму. В іншому разі – тобто, за слабких та/або розмитих, асиметричних, погано захищених прав – економічна свобода веде до зубожіння за рахунок знищення суспільно-важливих джерел доходу внаслідок конкуренції. У свою чергу, слабкість прав власності та пов'язані з цим втрати суспільного добробуту створюють політико-економічний ґрунт для авторитаризму та тоталітаризму. При цьому, режим сильних прав власності є потенційно набагато успішнішим за тоталітарний контроль з точки зору його суспільно-економічної ефективності. Крім того, обмежені можливості тотального контролю (що супроводжуються значними втратами для суспільного добробуту), та поступова але невідворотна деградація тоталітарних механізмів призводять до подальшого зниження цієї ефективності. Цей об'єктивний історичний процес зрештою призвів до розпаду СРСР та руйнації його економічної системи.

Оскільки тоталітарний режим розвалився, та не підлягав відновленню, єдиним шляхом виходу за кризи, що стала наслідком його спонтанної та непередбаченої руйнації, було термінове підсилення та впорядкування прав власності, які на той час були викривленими, асиметричними, та розмитими. Адже насправді „загальнонародний” характер власності за радянських часів був міфом. Народ не контролював ані саму власність, ані державу, що ніби то здійснювала управління нею. Більше того, він не мав шансів встановити такий контроль. Власність була або „безгосподарною”, або фактично контролювалася узурпаторами (передусім, директорами та партійно-господарською номенклатурою) на нечіткій та неформальній основі.

Крім того, за часів комуністичного правління сформувалася неформальна, але добре усталена позаринкова суспільна структура, спеціально пристосована для уможливлення протизаконного обміну, в тому числі експлуатації „узурпованої” державної власності. З цими джерелами ренти були пов'язані найвпливовіші політичні групи інтересів, що домінували до початку приватизації – директорат державних підприємств та галузеві міністерства. Саме тому крах тоталітарного режиму не супроводжувався адекватними реформами прав власності. Утворився вакуум контролю, який був одним з найголовніших чинників руйнівної кризи 1991-94рр. Зважаючи на величезну кількість нагромадженого капіталу, єдиним шляхом до її подолання, або принаймні призупинення, в Україні (так само, як і в абсолютній більшості країн з перехідною економікою) могла бути тільки швидка приватизація державного майна.

Отже, як і інші реформи в Україні, приватизація відбулася не стільки тому, що її прагнули певні реформатори, і навіть не тому, що у ній були зацікавлені певні політико-економічні сили (групи інтересів). Хоча, безумовно, і одне, і друге, істотно вплинуло на перебіг реформ та багато в чому обумовило їхні наслідки. Головною причиною була внутрішня логіка розвитку процесу системних реформ. Цей процес був ініційований до створення Української держави, та значною мірою – поза її межами, у колишньому СРСР. Але, незважаючи на велике бажання (та конкретний інтерес) значної частини тогочасного українського істеблішменту зупинити ланцюгову реакцію реформ (навіть само проголошення незалежності до певної міри було наслідком цього прагнення), процес пішов своїм історичним шляхом. Саме цей – необоротний! – крок відкрив дорогу до подальших перетворень, а також до певної міри зробив їх невідворотними.

Водночас, попри об'єктивну необхідність та невідворотність реформ, у тому числі приватизації, їх **перебіг та безпосередні наслідки** стали значною мірою результатом гри впливових сил, які, знов таки об'єктивно, виникли в процесі загнивання радянської системи, а також в процесі самих реформ. Зазначимо, що ці сили майже не мали серйозної протидії в суспільстві. За цих умов, навіть якщо б уявна політична сила, зацікавлена у економічно ефективному розподілі прав власності з'явилася, вона не здобула б ані матеріальної, ані політичної підтримки. А без такої сили будь-яка схема приватизації, що могла б бути прийнята, навряд чи могла б призвести до якісно інших наслідків з точки зору результуючого розподілу прав управління. Принаймні, масова сертифікатна приватизація була меншим злом, порівняно з „спонтанною приватизацією”.

В результаті масової приватизації більша частина державних підприємств номінально (на рівні титульних прав) перейшла до приватних власників. Втім, приватизація полягає у передачі титульних прав власності, які є підставою для виникнення всіх інших прав (залишкових прав контролю та права на отримання доходів), але не призводять автоматично до їх утвердження, або передачі. В той же час, безпосередній вплив на економічну поведінку та показники підприємств, а отже і соціально-економічне становище в країні, має розподіл залишкових прав контролю та прав на отримання доходу, а в результаті приватизації почасти відбулося тільки усунення їхньої асиметрії, що не супроводжувалося масовою зміною якості управління. При цьому ані історичні традиції, ані політичні інтереси домінували на той час груп, ані навіть інтереси нових власників не сприяли формуванню повноцінних прав власності.

По-перше, Україна отримала дуже несприятливу історичну спадщину: країнам, що входили до складу Російської Імперії історично властивий слабкий захист прав власності внаслідок низької легітимності багатства, у поєднанні з особистою владою, основою на вибірковому застосуванні невиконаного законодавства. За радянського періоду приватна власність як інститут була проголошена взагалі поза законом.

По-друге, найвпливовіші на той час політико-економічні інтереси полягали у збереженні нечітких та слабо захищених прав власності, адже це дозволяло відповідним групам отримувати величезні доходи, часто не зважаючи навіть на особисту нездатність ефективно керувати за умов конкурентного ринку.

По-третє, навіть нові власники за таких умов були менш зацікавлені у становленні повноцінних прав власності, аніж у збереженні можливостей для отримання ренти.

З цих причин на рівні реальних залишкових прав управління приватизація відбувалася поступово та повільно. Зокрема, стрімке зростання частки неформальних прав контролю, захоплених державними управлінцями через регуляторний тиск та переданих в обмін на патерналістські привілеї (наприклад, такі як, дозволяння неплатежів та взаємозаліків), значною мірою компенсувало втрату ними офіційних важелів управління. Також, повільно (якщо взагалі) зменшувався рівень патерналізму. Тому безпосередні зміни економічної поведінки та показників приватизованих підприємств були мінімальними, і розчаровували прихильників приватизації.

Ці недоліки спричинили до наступної кризи (1998-99 рр.), яку вдалося успішно подолати тільки за рахунок подальших економічних реформ (які, у свою чергу, були уможливлені попередньо проведеною приватизацією). Їх наслідком стало значне посилення прав власності за рахунок зміцнення залишкових прав

контролю та початку процесу ринкового перерозподілу майна на користь більш здібних власників.

Підсумовуючи дослідження соціально-економічних наслідків приватизації державного майна в Україні можемо стверджувати, що в результаті цих процесів **приватизовані підприємства значно випереджають державні за своїми економічними показниками**, зокрема.

1. За темпами скорочення заборгованості із заробітної плати – на 75%; за прибутковістю активів – у півтора рази; за продуктивністю праці – приблизно на 40%; за швидкістю обігу активів та фондовіддачею – на чверть;
2. За період з 2000 по 2003 р.р. обсяги промислового виробництва на пересічному приватизованому підприємстві зросли більш ніж вдвічі більше, аніж на пересічному державному. Отже, недержавний сектор останніми роками **забезпечує основну частину економічного зростання**, зростання платежів до бюджету, зростання заробітної плати, тощо. На сьогоднішній день зростання відбувається на 9/10 за рахунок зростання багатофакторної продуктивності, тобто переважно пов'язане з покращанням управління, технологій, та оновленням капіталу;
3. У недержавному секторі спостерігаються перші ознаки переходу до накопичення капіталу як фактору зростання, але цим фактором можна нехтувати у порівнянні з покращанням управління. Накопичення капіталу у недержавному секторі не впливає на зростання, а отже є небажаним;
4. Крім того, у недержавному секторі інвестиційний процес є джерелом конкурентного відбору кращих управлінців та управлінських технологій, а у державному секторі дія цього механізму принаймні вдсятеро послаблена, порівняно з недержавним;
5. Інвестиції недержавного сектору не тільки якісніші, але і більші за обсягами, та зростають випереджаючими темпами. Якщо у 2000 році обсяги інвестицій в основний капітал (у фактичних цінах), вкладених підприємствами „колективної” форми власності (здебільшого – приватизованими) приблизно співпадали з інвестиціями державних та комунальних підприємств, то у 2003 році недержавного сектор інвестував майже у півтора рази більше. Інвестиції, вкладені пересічним підприємством, склали у 2003 році по відношенню до 2000 року 197% для відкритих акціонерних товариств та 177% для закритих акціонерних товариств, в той час як для державних підприємств – лише 146%;
6. Інвестиції недержавного сектору є також технологічно кращими. Недержавний сектор мав найбільше високе зростання витрат на інновації в 2001 році, а державний лише у 2003 році. В цілому за період з 2000 по 2003 р.р. зростання інновацій становило 281% у відкритих акціонерних товариствах, 229% - у закритих і лише 218% у державних підприємств. Частка витрат на інновації та інформатизацію стосовно обсягу інвестицій в акціонерних товариствах була і залишається значно більш високою, і має тенденцію до зростання: з 11% до 18% у відкритих акціонерних товариствах, від 18% до 40% – у закритих акціонерних товариствах і лише від 5% до 8,5% – на державних підприємствах;
7. При цьому, у недержавному секторі, на відміну від державного, інновації та інвестиції відчутно впливають на зростання продуктивності праці.

8. Зайнятість почала скорочуватися задовго до розгортання масової приватизації. Але до приватизації основної частини (за кількістю) підприємств це скорочення не супроводжувалося зростанням продуктивності праці. Приватизація створила умови для зростання продуктивності (приватизовані підприємства значно випереджають державні за цим показником), а отже і переходу до створення нових робочих місць через підвищення конкурентоздатності. Зростання продуктивності праці у промисловості розпочалося безпосередньо по завершенні найбільш інтенсивного періоду приватизації та продовжується до нинішнього часу.
9. Економічне зростання останніх років проходить на фоні подальшого загального зниження зайнятості: підприємства комунальної форми власності скоротили 26% працюючих, загальнодержавної – 16%, відкриті акціонерні товариства – 14%, а закриті акціонерні товариства – 9%. Найбільше скорочення штатних працівників в державному секторі промисловості відбулося у 2001 році, а в акціонерних товариствах – у 2002 році. Але одночасно на 10% зросла завантаженість на одного працівника (кількість людино-годин за день). Отже, скорочення торкнулося, переважно, робітників зайнятих неповний день, і, як правило, тих, хто лише значився, але не працював, що дозволило на більшості підприємств підвищити ефективність використання робітників.
10. Але скорочували працівників, переважно, ті підприємства, що зменшували обсяги виробництва, в той же час зростаючі підприємства збільшують зайнятість. При цьому для державних підприємств зменшення зайнятості було істотним фактором підвищення продуктивності праці, а на недержавних (де такими факторами були покращання управління, а також та віддача від інновацій та інвестицій) зростання продуктивності не супроводжувалося суттєвими скороченнями робочої сили. Отже, можна стверджувати, що при збереженні існуючих тенденцій зростання та реструктуризації підприємств невдовзі зайнятість почне збільшуватися, причому переважно завдяки приватизованим підприємствам.
11. Заробітна плата у недержавному секторі промисловості залишається дещо меншою (93,7% від рівня зарплати працівників державних та комунальних підприємств). Ми пов'язуємо це з недостатнім розвитком підприємництва, що зменшує конкуренцію роботодавців на ринку праці; а також, можливо, з тенденцією до приховування дійсних розмірів оплати праці, що викликана податковими стимулами, та має бути більш вираженою у недержавному секторі. В той же час, в цілому по Україні, на підприємствах, що змінили форму власності, заробітна плата за одну оплачену годину у 2003 р. становила 3,57 грн., тобто 117,8% від рівня зарплати працівників державних та комунальних підприємств.
12. Скорочення чисельності працівників супроводжувалося підвищенням заробітної плати. При цьому на загальнодержавних підприємствах номінальна заробітна плата у 2003 році зросла в порівнянні з 2000 роком на 188%, в той час як у відкритих акціонерних товариствах – на 172%, а в закритих – на 161%. Але головним фактором, що обумовлює рівень зарплати, як у державному, так і у недержавному секторах залишається продуктивність праці. Водночас, у недержавному секторі зарплати зростають повільніше за продуктивність. Так, у 2003 році на загальнодержавних підприємствах зростання заробітної плати за одну людино-годину становило 120% по відношенню до 2002 року при зростанні виробітку на 122%. А в закритих акціонерних товариствах це співвідношення

виглядало як 118% зростання заробітної плати при 140% зростання виробітку. В відкритих акціонерних товариствах 122% зростання заробітної плати при 131% зростання виробітку за одну людину-годину. Цю тенденцію можна вважати природною для експортно-орієнтованої працеміської економіки. Вона, зокрема, забезпечує макроекономічну стабільність. Водночас, частка заробітної плати у ВВП залишається стабільною, а частка валового прибутку зросла за 2000-2003 роки менш ніж на 2%. Це свідчить про те, що економічні результати підвищення продуктивності у промисловості частково перерозподіляються на користь інших секторів економіки.

13. Загалом, приватизовані підприємства набагато краще реагують на ринкові стимули, навіть у сильно регульованих галузях, таких як енергетика.
14. У недержавному секторі ринкові механізми працюють набагато краще, і, відповідно, він є помітно ближчим до ефективного розподілу ресурсів, але потенціал зростання за рахунок кращого використання ресурсів ще великий, і при цьому принаймні з 2002 по 2003 рік помітних зрушень не сталося. Це вказує на високу ймовірність продовження швидкого зростання за умови успішних подальших реформ – реформ спрямованих не тільки на зміну форм власності а й удосконалення прав власності. Саме невизначеність прав власності, відповідальності за неї (в основному за рахунок державно-корпоративної форми власності) не дає змогу добитись соціального ефекту від реформування.

Література (опорна)

1. Akimova, Iryna and Gerhard Schwodiauer. Determinants of enterprise restructuring in Ukraine: the role of managerial ownership and human capital - IER working paper No.13, Kyiv, 2002
2. Akimova, Iryna and Oksana Kuzyakiv. Business Climate And Investment In 1999-2002: No Significant Improvement? - IER Quarterly Enterprise Survey, Special Issue No 1 (2) April 2003
3. Andreyeva, Tatiana. Company Performance in Ukraine: What Governs its Success – EERC working paper No. 03/01E, Moscow, 2003
4. Babanin, O., V. Dubrovskiy and O. Ivaschenko Ukraine: The Lost Decade ... and a Coming Boom? – the GDN “Explaining Growth” working paper. Alterpress, Kyiv, 2002. Available at: http://www.eerc.ru/activ/projects/GRP/papers/Ukraine_final.pdf
5. Boyko, Maxim, Andrei Shlaifer, and Robert Vishny. 1995. *Privatizing Russia*. Cambridge: MIT Press.
6. Earle, J.S., Estrin, S. and Leshchenko, L., “Ownership structures, patterns of control and enterprise behaviour in Russia”, in S. Commander, Q. Fan and M. Schaffer (Eds.), *Enterprise Restructuring and Economic Policy in Russia*, World Bank - EDI Development Studies, Washington, D.C., 1996.
7. Estrin, S. and Rosevear, R., “Enterprise Performance and Corporate Governance in Ukraine”, paper presented during Workshop on Corporate Governance in Russia, London Business School, June, 1998.
8. Frydman, R., M. Hessel, and A. Rapaczynski. 1998. “Why Ownership Matters? Politicization and Entrepreneurship in the Restructuring of Enterprises in Central Europe.” *Research Report (RR 98-14)*. New York University: C.V. Starr Center for Applied Economics.
9. Hellman, Joel S. 1998. “Winners Take All. The Politics of Partial Reform in Post-Communist Transitions.” *World Politics* 50: 203-234.
10. Hellman, Joel S., Geraint Jones, and Daniel Kaufman. 2000. “Seize the State, Seize the Day. State Capture, Corruption, and Influence in Transition.” *Policy Research Working Paper* No. 2444: The World Bank Institute.
11. Hellman, Joel S., Geraint Jones, Daniel Kaufmann and Mark Schankerman (2000): Measuring governance and state capture: the role of bureaucrats and firms in shaping the business environment. Results of a firm-level study across 20 transition economies - *EBRD Working paper No. 51* June 2000
12. Karklins, Rasma, 2002. Typology of Post-Communist Corruption. **Problems of Post-Communism** July/August 2002
13. Kornai J. The socialist system the political economy of communism. Princeton. N. J. ,1992.

14. Kornai, Janos. 1980. *Economics of Shortage*. Amsterdam: North-Holland.
15. Kornai, Janos. 1986. "The Soft Budget Constraint." *Kyklos*, 39(1): 3—30.
16. Kornai, Janos. 1990. *"The Socialist System: The Political Economy of Communism."* Princeton: Princeton University Press.
17. Ledeneva, A.V. (1998): *Russia's Economy of Favours*. Cambridge University Press.
18. Ledeneva, Alena. Continuity and Change of *Blat* Practices in Contemporary Russia. In: Stephen Lovell, Alena V. Ledeneva, and Andrei Rogachevskii (ed.). *Bribery and Blat in Russia: Negotiating Reciprocity from the Middle Ages to the 1990th*. School of Slavonic and Eastern European Studies, University of London. McMillan, 2000.
19. Litwack, J. M. (1991). Legality and Market Reform in Soviet-Type Economies. *The Journal of Economic Perspectives*, Vol. 5, Issue 4.
20. Lucas, Robert E., Jr. On the Size Distribution of Business Firms," *Bell Journal of Economics*, vol 9, 508-523. (1978).
21. North, D., *"Institutions, Institutions Change and Economic Performance"*, Cambridge University Press, 1990.
22. Olson, M. (1965) *The Logic of Collective Action*, Cambridge, Harvard University Press. (Рус. пер. – Олсон М. (1995) *Логика коллективных действий. Общественные блага и теория групп*, Москва, ФЭИ.)
23. Private Ownership and Corporate Performance: Some Lessons from Transition Economies. by R.Frydman, Ch. Gray, M.Hessel and A. Rapaczynski, Research Report RR#97-28 (C.V. Starr Center for Applied Economics, New York University, 1997)
24. Privatization and restructuring in Central and Eastern Europe. G.Pohl, R.Andersen,S.Claessens and S.Djankov (World Bank technical paper No.368, 1997)
25. Pryor, F.L. and M. Blackman (1998). The Ukrainian Industrial Sector in 1996 and 1997: Insights from the Rapid Enterprise Survey, Swarthmore College and ICPS; 36
26. Ryvkina, Rosalina (1998). The Economic Sociology of the Contemporary Russia – *Delo*, Moscow
27. Shleifer, Andrei, K. Murphy and R. Vishny **"Why Is Rent-Seeking so Costly to Growth?"**. *American Economic Review Papers and Proceedings*, May, 1993.
28. Shleifer, Andrei; Robert W. Vishny. Corruption. *The Quarterly Journal of Economics*, Vol. 108, No. 3. (Aug., 1993), pp. 599-617
29. Shleifer, Andrei; Robert W. Vishny. Corruption. *The Quarterly Journal of Economics*, Vol. 108, No. 3. (Aug., 1993), pp. 599-617.
30. Sonin, Konstantin. Why the Rich May Favor Poor Protection of Property Rights. *William Davidson Working Paper* Number 544, December 2002
31. Stiglitz, Joseph E. 1999. "Whither Reform? Ten Years of the Transition." *World Bank Annual Conference on Development Economics*, Keynote Address. <http://www.worldbank.org>

32. Stiglitz, Joseph. Quis Custodiet Ipsos Custodes? Corporate Governance Failures In The Transition - keynote address to the Annual Bank Conference On Development Economics, Paris, June 21-23, 1999
33. Volkov, Vadim. Patrimonialism versus Rational Bureaucracy: on the Historical Relativity of Corruption. In: Stephen Lovell, Alena V. Ledeneva, and Andrei Rogachevskii (ed.). Bribery and Blat in Russia: Negotiating Reciprocity from the Middle Ages to the 1990th. School of Slavonic and Eastern European Studies, University of London. McMillan, 2000.
34. Von Mises, Ludwig. 1992. "Economic Calculation in Socialism." In *The Road to Capitalism*, eds. D. Kennett, and M. Lieberman. The Dryden Press.
35. *World Bank*, Transition: The First Ten Years. Analysis and Lessons for Eastern Europe and Former Soviet Union, 2002, The World Bank, Washington, DC.
36. Александр Пасхавер «Перспективы частного предпринимательства в Украине: приватизация и прирост нового капитала», Мониторинг экономики Украины №1 (43), июль 1999. Сокращенная версия: «Зеркало недели» 27 июня 1999 <http://www.mirror.kiev.ua>

Допоміжна література

[Івахненко В. М. Курс економічного аналізу: Навч. посібн. — К.: Знання-Прес, 2000. — 207 с. — \(Сер. "Вища освіта XXI століття"\). — \(Обкл.\).](#)

Івахненко В.М. **Курс економічного аналізу**: Навч. посіб. — 3-тє вид., переробл. і доповн. — К.: Знання-прес, 2002. — 190 с. — (Сер. "Вища освіта XXI століття") — (Обкл.).

Іващенко В.І., Болюх М. А. **Економічний аналіз господарської діяльності**: Навч. посібн. — К.: ЗАТ "НІЧЛАВА", 1999. — 203 с. — 1100 пр. — (Обкл.).

Івортні Джеймс Д., Страуп Річард Л. **Що кожен має знати про економіку та добробут** / Ін-т демократії ім. П. Орлика. — К.: СП "Укр. книга", 1999. — 134 с. — (Обкл.).

Інвестиційна діяльність і приватизація / О. Д. Рябченко, Г. Г. Тарасенко, П. В. Цибань, О. М. Чаленко. — Х.: Основа, 1999. — 92 с. — 312 пр. — (Тв. пал.).

Інвестиційний клімат в Україні: фактори Регіональних ризиків / Держ. ком. України з питань розвитку підприємництва, Укр. ком. "Назустріч III тисячоліттю" та ін.; Наук. кер. О. О. Слюсаренко. — К., 1999. — 192 с. — (Обкл.).

Інвестування і приватизація підприємств у галузевій видозміні / О. Д. Рябченко, І.І. Калініченко, О. П. Михайленко, П. В. Цибань. — Х.: Основа, 2000. — 87 с. — 304 пр. — (Тв. пал.).

Інвестування, інноваційні процеси і приватизація / О. Д. Рябченко, І.І. Калініченко, О. П. Михайленко, П. В. Цибань. — Х.: Основа, 2000. — 121 с. — 300 пр. — (Тв. пал.).

Алексєєв І.В. **Стратегії розвитку підприємств і державне регулювання економіки**: Монографія / Укр. акад. держ. упр. при Президентові України. — К.: Вид-во УАДУ, 1998. — 202 с. — 500 пр. — (Обкл.).

Александров В. В. **Функціонування економічної системи**. — Х.: Основа, 1999. — 426 с. — 1000 пр. — (Обкл.).

Амоша А. И., Иванов Е. Т. **Каноны рынка и законы экономики**. Кн.1. **Методология экономико-математического анализа** / НАН Украины. Ин-т экономики пром-сти. — Донецк, 1998. — 419 с. — 350 экз. — (Обл.).

- Амоша А. И., Иванов Е. Т. **Каноны рынка и законы экономики**. Кн.3. Процесс обращения / НАН Украины. Ин-т экономики пром-сти. — Донецк, 2000. — 503 с. — (Обл.).
- Амоша А.И., Прокопенко Н.Д., Иванов Е.Т. **Каноны рынка и законы экономики**. Кн.4. Процесс распределения и общественные отношения / НАН Украины. Ин-т экономики пром-сти. — Донецк, 2000. — 545 с. — (Обл.).
- Анализ и прогнозирование результатов производственной и финансовой деятельности предприятий, объединений, региона:** (Метод. положения) / Н. Д. Прокопенко, Е. Л. Белый, С. В. Богачев и др.; Ин-т
- Беляев О. О., Бебело А. С. **Політична економія**: Навч. посіб. / Київ. нац. екон. ун-т. — К., 2001. — 327 с. — 3000 пр. — (Обкл.).
- Базилевич В.Д., Баластрик Л.О. **Макроекономіка**: Тести; Ситуац. завдання: Навч. посібник / Київ. держ. торг.-еко. ун-т. — К.: Четверта хвиля, 1997. — 142 с. — (Обкл.).
- Базилук А. В., Коваленко С. О. **Тіньова економіка в Україні**: Монографія / НДІ мінекономіки України. — К., 1998. — 205 с. — 300 пр. — (Тв. пал.).
- Бальцерович Л. **Соціалізм, капіталізм, перетворення** / Пер. з англ. під заг. ред. Б.В. Новикова. — Х.: Каравела, 2000. — 415 с. — 1000 пр. — (Обкл.).
- Бачевский Б.Е., Свиридова Н.Д., Чернобай А.В. **Обновление основных средств предприятия в условиях рыночной экономики** / Донец. гос. акад. упр., Восточнукр. нац. ун-т; Под ред. В.Н. Гончаровой, В.В. Дорофиевко. — Донецк, 2001. — 180 с. — 300 экз. — (Обл.).
- Башнянин Г.І., Копич І. М., Чупик І. О. **Мікроекономічні ринкові системи**: Метрол. пробл. аналізу ефективності функціонування. — Л.: 2001. — 182 с. — 1000 пр. — (Тв. пал.).
- Башнянин Г.І., Лазур П. Ю., Медведєв В. С. **Політична економія**: Підручник. — К.: Ніка-Центр: Ельга, 2000. — 527 с. — 1500 пр. — (Тв. пал.).
- Безпека економічних трансформацій**: Зб. матеріалів «круглого столу» / Нац. ін-т стратег. дослідж.; Наук. ред. Я. А. Жаліла. — К.: НІСД: Альтерпрес, 2000. — 385 с. — 400 пр. — (Обкл.).
- Бернгольд П., Браер Ф. **Основи політичної економії**: В 2-х т. / Пер. з нім. В. Невесенка. — 3-тє вид. — К.: РВЦ “Київ. ун-т”, 1997. — 1000 пр. — (Обкл.). Т. 1: **Теорія економічних систем**. — 288 с. Т. 2: **Економічна теорія політики**. — 298 с.
- Блауу М. **Економічна теорія в ретроспективі**: Пер. з англ. — К.: Вид-во Соломії Павличко "Основи", 2001. — 670 с. — (Тв. пал.).
- Бондаренко А.Ф. **Экономические стратегии управления рынком**. — Сумы: Слобожанщина, 1998. — 107 с. — 1000 экз. — (Обл.).
- Брюховецька Н. Ю. **Економічний механізм підприємства в ринковій економіці: Методологія і практика** / НАН України. Ін-т економіки пром-сті. — Донецьк, 1999. — 275 с. — 350 пр. — (Обкл.).
- Буздуган Ю. О. **Постіндустріальна система України (неефективна економіка)**. — К.: Софія, 1999. — 160 с. — (Сер. "Соц.-демократ. вибір"). — 5000 пр. — (Обкл.).
- Бураковський І. **Міжнародна торгівля та економічний розвиток країн з перехідною економікою**: Теорет. — методол. аналіз механізму взаємозв'язку. — К., 1998. — 204 с. — 350 пр. — (Обкл.).
- Бурда М., Виплош Ч. **Макроекономіка. Європейський контекст**: Пер. з англ. — К.: Основи, 1998. — 682 с. — (Обкл.).
- Бурсинский Б. В., Стрелец А. А. **Экономическая оценка конкурентоспособности** / НАН Украины. Ин-т пробл. рынка и экон. — экон. исслед. — О., 1998. — 53 с. — 300 экз. — (Обл.).

- Величко А.В. **Бюджетно-кредитные инструменты регулирования переходной экономики Украины** / Луган. гос. пед. ун-т им. Т. Шевченко. — Луганск, 2002. — 148 с. — 300 экз. — (Обл.)
- Виробничі системи в перехідних економіках** / Г.І. Башнянін, І. В. Бойчук, Б. В. Дубовий, А. В. Роміх. — Л.: Коопосвіта, 1999. — 382 с. — 1000 пр. — (Тв. пал.).
- Внутрішній ринок України як рушій економічного зростання: Матеріали восьмого засідання, 22 груд. 1999 р.** / Наук. ред. Я. А. Жаліло. — К., 2000. — 56 с. — (Круглий стіл: "Безпека екон. трансформацій"). — 200 пр. — (Обкл.).
- Воркут Т. А. **Проектний аналіз: Навч. посіб.** — К.: Укр. Центр духов. культури, 2000. — 440 с. — 1000 пр. — (Тв. пал.).
- Воробьев Е. М. **Экономическая теория — политическая экономия в схемах и графиках: Учеб. пособие / М-во образования Украины. Харьк. гуманит. ин-т "Нар. укр. акад."**. — Х., 1999. — 241 с. — 300 экз. — (Обл.).
- Воронкова А. Э. **Стратегическое управление конкурентоспособным потенциалом предприятия: диагностика и организация: Монография** / Восточноукр. нац. ун-т. — Луганск, 2000. — 315 с. — 400 экз. — (Тв. пер.).
- Вугальтер А.Л. **Логика общественно-экономического процесса.** — К.: Ника-Центр, 1999. — 239 с. — 5000 экз. — (Обл.).
- Гаєвська Л. М. **Економіка та організація діяльності фірми: Навч. посіб.** / Акад. держ. податк. служби України. — Ірпінь, 2000. — 164 с. — 300 пр. — (Обкл.).
- Гаєвська О. Б. **Управління як соціальний феномен: Монографія** / Київ. нац. екон. ун-т. — К., 2000. — 168 с. — 500 пр. — (Обкл.).
- Гавриленко В.А. **Теория и методика экономического анализа производственно-хозяйственной деятельности промышленных предприятий** / Донец. гос. техн. ун-т. — Донецк, 1998. — 135 с. — 1000 экз. — (Обл.).
- Гадзевич О.І. **Економічний аналіз господарської діяльності підприємств: Навч. посібник** / Волин. держ. ун-т ім. Лесі Українки та ін. — Луцьк: Ред.-вид. відд. ВДУ ім. Лесі Українки, 1997. — 162 с. — 1000 пр. — (Обкл.).
- Ганслі Теренс М. **Соціальна політика та соціальне забезпечення за ринкової економіки** / Пер. з англ. О.Перепада. — К.: Основи, 1996. 238 с. — (Тв. пал.).
- Геєць В. М. **Нестабільність та економічне зростання** / НАН України. Ін-т екон. прогнозування. — К., 2000. — 342 с. — 1000 пр. — (Тв. пал.).
- Герасимова С. В. **Еколого-економічні аспекти формування передумов сталого розвитку в Україні** / Нац. ун-т ім. Т. Шевченка. — К.: Вища шк., 1999. — 74 с. — 310 пр. — (Обкл.).
- Герасимчук З. В. **Регіональна політика сталого розвитку: методологія формування, механізми реалізації** / НАН України. Ін-т регіон. дослідж. — Луцьк: Надтир'я, 2001. — 526 с. — 300 пр. — (Тв. пал.).
- Герасимчук З. В., Горбач Л. М. **Міжнародні економічні відносини: Навч. посіб.** / Луц. держ. техн. ун-т. — Луцьк: Надтир'я, 2001. — 327 с. — 500 пр. — (Обкл.).
- Глівенко С. В., Соколов М. О., Теліженко О. М. **Економічне прогнозування: Навч. посіб.** — Суми: ВПП «Мрія-1» Лтд, 2000. — 118 с. — 400 пр. — (Обкл.).
- Глобальні трансформації і стратегії розвитку** / О.Г.Білорус, Д.Г. Лук'яненко, О.М. Гончаренко та ін; НАН України. Ін-т світ. економіки і міжнарод. відносин. — К., 1998. — 415 с. — 1000 пр. — (Тв. пал.).

- Гойко А. Ф. **Методи оцінки ефективності інвестицій та пріоритетні напрями їх реалізації.** — К.: ВІРА-Р, 1999. — 319 с. — 2000 пр. — (Тв. пал.).
- Голиков В. И., Николян А. В., Голикова Н. В. **Предприятие в системе государственного управления и регулирования** / НАН Украины. Ин-т экон. прогнозирования; Отв. ред. В. И. Голиков. — К., 1998. — 383 с. — 400 экз. — (Обл.).
- Гончарова В.О. **Вплив тіньової економіки на економічну безпеку держави.** — Х.: ХНУ, 2001. — 194 с. — 500 пр. —
- Гончарук А. Г. **Платежный кризис в экономике Украины: анализ причин и стратегия преодоления.** — О.: Астропринт, 2000. — 147 с. — 300 экз. — (Обл.).
- Горбачук В. **Макроекономічні методи** / НАН України. Ін-т кібернетики ім. В. М. Глушкова та ін. — К.: Альтерпрес, 1999. — 263 с. — 1500 пр. — (Обкл.).
- Горняк О. В. **Концепція підприємництва в перехідній економіці.** — О.: Астропринт, 1999. — 163 с. — 400 пр. — (Обкл.).
- Государственное регулирование среды деятельности предприятий:** Монография / А. В. Козаченко, А. Э. Воронкова, Ю. А. Кононов и др. — Луганск: Изд-во ВУГУ, 2000. — 243 с. — 400 экз. — (Обл.).
- Гохберг Ю. О. **Управління нововведеннями на підприємствах: розвиток сумісних підприємств, інвестиційно-інноваційних процесів та вільні економічні зони:** Навч. посіб. / Донец. нац. ун-т. — 3-тє вид., переробл. і доповн. — Донецьк, 2001. — 231 с. — 500 пр. — (Обкл.).
- Гохберг Ю.А. **Украина в мировых интеграционных процессах:** Монография. — Донецк: ДонГУ, 2001. — 127 с. — 500 экз. — (Обл.).
- Грабинський І.М. **Еколого-економічна система України:** Порівнял. аналіз /Львів. держ. ун-т ім. І.Франка, Наук. т-во ім. Шевченка. — Львів: НТШ, 1997. — 238 с. — 500 пр. — (Обкл.).
- Грабинський І.М. **Сучасні економічні системи:** Навч. посібник. — Львів: Інтереко, 1997. — 175 с. — 1000 пр. — (Обкл.).
- Григорян Г. М. **Политическая экономия:** принципы обновления и развития / Харьк. гос. экон. ун-т. — Х., 2000. — 387 с. — (Тв. пер.).
- Гринів Л. С. **Екологічно збалансована економіка:** проблеми теорії / Львів. нац. ун-т ім.І. Франка. — Л., 2001. — 239 с. — 400 пр. — (Обкл.).
- Грубер Й. **Економетрія. Т.1. Вступ до множинної регресії та економетрії:** Навч. посібник. — К.: Нічлава, 1998. — 381 с. — 1050 пр. — (Обкл.).
- Губський Б.В. **Економічна безпека України: методологія виміру, стан і стратегія забезпечення:** Монографія. — К.: ДП “Укрархбудінформ”, 2001. — 121 с. — 350 пр. — (Обкл.).
- Гузь Н.Г. **Выбор и регулирование в микроэкономике** /НАН Украины. Ин-т экономики пром-сти. — Донецк, 1997. — 194 с. — 500 экз. (Обл.).
- Гуревичсв М. М. **Начала макроэкономического анализа:** (Гуман. вектор): Учеб. пособие. — Х.: Регион-информ, 2000. — 319 с. — 500 экз. — (Обл.).
- Гусев Ю. А. **Теория экономического анализа** / Донец. гос. техн. ун-т. — Донецк, 2000. — 191 с. — (Обл.).
- Дабагян А. В. **Теория и модели экономических и социально-политических волн.** — Х.: Интехпром, 2000. — 597 с. — (Тв. пер.).

Давимука С.А. **Теоретико-методологічні аспекти приватизації і механізми її реалізації в Україні** / Ін-т регіон. досліджень НАН України; За заг. ред. М.А. Козоріз. — Л., 1998. — 399 с. — 500 пр. — (Обкл.).

Дадашев Б. А., Кравченко С. А. **Анализ финансовых ресурсов на примере предприятий АПК** / Укр. акад. банков. дела. — Сумы: ИПП "Мрия-1 Лтд: Инициатива, 2000. — 154 с. — 500 экз. — (Обл.).

Данілюк О.Г., Дзьобань О.П., Панов М.І. **Національна безпека України: сутність, структура та напрямки реалізації**. Навч. посіб. — Х.: Фолю, 2002. — 285 с. — (Тв. пал.).

Данилюк М.О., Савич В.І. **Фінансовий менеджмент**: Навч. посіб. / Ін-т менеджменту та економіки. — Івано-Франківськ, 2001. — 209 с. — 500 пр. — (Обкл.).

Демб А., Носбауер Ф.-Ф. **Корпоративне управління**: Віч-на-віч з парадоксами: Пер. з англ. — К.: Основи, 1997. — 302 с. — (Обкл.).

Демпінг у сучасній міжнародній торгівлі: (Міжнар. — прав. та екон. питання): Навч. посібн. / Ф. Бентлі, О. В. Онішук, С. Г. Осика та ін.; Укр. акад. зовніш. торгівлі. — К., 1999. — 164 с. — 200 пр. — (Обкл.).

Денисенко М.П. **Організаційно-економічний механізм інвестування**: Монографія. — К.: Наук. світ, 2001. — 2001. — 414 с. — 450 пр. (Обкл.)

Деньги / Сост., авт. вступ. ст. А.А.Чухно. — К.: Україна, 1997. — 510 с. — 3000 экз. — (Тв. пер.).

Дербін Е.Ф., Кілієвич О.І. **Економічна теорія і державний сектор**: теорія, практика, термінологія, джерела: Навч. посібн. / Укр. Акад. держ. упр. при Президентові України. / К.: Вид-во УАДУ, 1997. — 106 с. — (Б-ка магістра). — 500 пр. — (Обкл.).

Дергачев В.А. **Геоэкономика Украины** (теоретические и прикладные основы) / НАНУ. Ин-т пробл. рынка и экон. — экон. исслед. — О., 2002. — 243 с. — 500 экз. — (Обл.).

Державні фінанси: Теорія і практика перехідного періоду в Центральній Європі: Пер. з англ. / За ред. Ю. Немеца та І. Райта. — К.: Основи, 1998. — 542 с. — (Обкл.).

Державне регулювання економіки: Підручник / І. Михасюк, А. Мельник, М. Крупка, З. Залога; За ред. І. Михасюка. — Л.: Укр. технології, 1999. — 639 с. — 2000 пр. — (Тв. пал.).

Державне управління фінансовою діяльністю / В. Л. Ясінський, В. П. Марущак, В. Р. Кучеренко та ін.; Укр. Акад. держ. упр. при Президентові України. — О.: ОКФА, 2000. — 194 с. — 500 пр. — (Обкл.).

Дерлоу, Дес. **Ключові управлінські рішення. Технологія прийняття рішень**: Пер. з англ. — К.: Всеуито: Наук. думка, 2001. — 242 с. — (Сер. «Усе про менеджмент»). — (Обкл.).

Джерела інвестицій та їх економічне регулювання / М. Герасимчук, І. Галиця, О. Задорожна та ін.; Відп. ред. М. Герасимчук; Ін-т економіки НАН України. — К., 1999. — 157 с. — 300 пр. — (Обкл.).

Джерела інвестицій та їх економічне регулювання / М. Герасимчук, І. Галиця, О. Задорожна та ін.; НАН України. Ін-т економіки. — К., 1999. — 157 с. — 300 пр. — (Обкл.).

Дзюбик С. Д. **Фіскальна політика**: Навч. посібн. / Укр. Акад. держ. упр. при Президентові України. — К.: Вид-во УАДУ, 1998. — 62 с. — 500 пр. — (Обкл.).

Дибя М.І. **Регулювання в сучасній економічній системі**: Монографія / Київ. нац. екон. ун-т. — К., 2000. — 220 с. — 500 пр. — (Обкл.).

Дмитриченко Л. И. **Государственное регулирование экономики**: Методол. и теория: Монография. — Донецк: УкНТЭИ, 2001. — 329 с. — 500 экз. — (Обл.).

Дмитриченко Л. И. **История экономических учений**: Учеб. пособие. — Донецк: КИТИС, 1999. — 449 с. — 1000 экз. — (Обл.).

Дорнбуш Рудігер, Фішер Стенлі. **Макроекономіка** / Пер. з англ. В.Мусієнко та В.Овсієнко. — К.: Основи, 1996. — 814 с. — (Тв. пал.).

Добровський В. М. **Звітність підприємств**: Навч. — метод. посіб. для самост. вивч. дисципліни / Київ. нац. екон. ун-т. — К., 2001. — 195 с. — 3000 пр. — (Обкл.).

Довбня С.Б. **Методические основы и направления реструктуризации предприятий в промышленности**. — Д.: Наука и образование, 2002. — 311 с. — 500 экз. — (Обл.).

Довгаль Е. А. **Международная экономика**: Учеб. пособие / Нар. укр. акад. — Х., 2001. — 263 с. — 300 экз. — (Тв. пер.).

Долгосрочный прогноз социально-экономического развития Украины / И. В. Кононенко, В. Л. Лисицкий, А. С. Пономарев, В. И. Алехин. — Х., 1999. — 175 с. — 500 экз. — (Обл.).

Доленко Л. Х. **Теория стратегии предприятия** / Одес. гос. ун-т им. И. И. Мечникова, Ин-т математики, экономики и механики. — О.: Астропринт, 1998. — 158 с. — 300 экз. — (Обл.).

Донець Л.І. **Підприємництво в умовах трансформації економіки в Україні: мотивація, маркетингова орієнтація, ефективний менеджмент**: (Монографія) / Донец. держ. ун-т економіки і торгівлі. — Донецьк: Джерела, 1999. — 343 с. — 300 пр. — (Обкл.).

Дорогунцов С.І., Олійник Я.Б., Степаненко А.В. **Теорія розміщення продуктивних сил і регіональної економіки**: Навч. посіб. / НАНУ. Рада по вивч. продуктив. сил України та ін. — К.: Стафед-2, 2001. — 143 с. — (Обкл.).

Дорош Н.І. **Аудит: методологія і організація**. — К.: Т-во “Знання”, КОО, 2001. — 402 с. — 2000 пр. — (Тв. пал.).

Дорошенко Л.С. **Система отраслей народного хозяйства**: Конспект лекций / Межрегион. Акад. упр. персоналом. — К., 1998. — 68 с. — 3000 экз. — (Обл.).

Дубницький В. И. **Методология маркетинга антикризисного управления предприятием** / Донец. гос. акад. упр. и др. — Донецк: Юго-Восток, 1999. — 243 с. — 300 экз. — (Обл.).

Еволюція економічного розвитку та економічних теорій: (Пробл. дослідж. та викладання): Матеріали міжнар. наук. — практ. конф., 26-27 квіт. 2000 р. / Київ. нац. екон. ун-т та ін.; Відп. ред.: І. Й. Малий, Н. О. Татаренко. — К., 2000. — 303 с. — 300 пр. — (Обкл.).

Економіка і підприємництво: стан та перспективи: Зб. наук. пр. / Київ. держ. торг. — екон. ун-т. — К., 1999. — 263 с. — 250 пр. — (Обкл.).

Економіка промисловості України: Зб. наук. пр. / НАН України. Рада по вивч. продуктив. сил України; Редкол.: П. П. Борщевський (відп. ред.) та ін. — К., 2000. — 281 с. — 300 пр. — (Обкл.).

Економіка України: Потенціал, реформи, перспективи. Т.4. Соціальна та регіональна політика в умовах переходу до ринкової економіки / М-во економіки України. Н.-д. екон. ін-т; За ред. В.Ф.Бесєдіна. — К., 1996. — 429 с. — 200 пр. — (Тв. пал.).

Економіка України у 2001 році: здобутки та втрати: Зб. наук. ст. / За ред. Я.А. Жаліла. — К.: Сатсанга, 2002. — 100 с. — (Сер. "Безпека екон. трансформацій"; Вип. 17). — 500 пр. — (Обкл.).

Економіка України: Десять років реформи / З. Ватаманюк, С. Панчишин, В. Бандера та ін.; За ред. З. Ватаманюка; Львів. нац. ун-т ім. І. Франка. — Л., 2001. — 479 с. — (Обкл.).

Економіка України: потенціал, реформи, перспективи. У 5 т. Т. 5. Ціни, ціноутворення і грошовий обіг за ринкової трансформації економіки / А.В. Базилук, В.Ф. Бесєдін, В.Ф. Волик та ін.; За заг. ред. В.Ф. Бесєдіна, В.Ф. Волика; Н.-д. екон. ін-т Мінекономіки України. — К., 1998. — 422 с. — 200 пр. — (Тв. пал.).

Економічні та соціальні напрями комплексної реструктуризації промисловості України / Ін-т економіки пром-сті НАН України; Відп. за вип. М. Г. Чумаченко. — Донецьк, 1998. — 144 с. — (Обкл.).

Економічні та соціальні напрями комплексної реструктуризації промисловості України: (Наук. доп.) / НАН України. Ін-т економіки пром-сті; Редкол.: І.І. Лукінов та ін.; Відп. за вип.: М. Г. Чумаченко та ін. — Донецьк, 1998. — 144 с. — (Обкл.).

Економічна історія: Лекції / Н. О. Тимочко, О. А. Пучко, Л. М. Рудомьоткіна та ін.; Київ. нац. екон. ун-т. — К., 2000. — 267 с. — 4500 пр. — (Обкл.).

Економічна енциклопедія: У 3-х т. / Ред. рада: Б. Д. Гаврилишин (голова) та ін. — К.: ВЦ "Академія"; Т.: Акад. нар. госп-ва, 2001. — 7000 пр. — (Тв. пал.). Т.2: К (концентрація капіталу) — П (портфельний аналіз). — 847 с.

Економічна теорія: Загальні основи економічної теорії: Мікроекономіка: Навч. — метод. посібн. / В. С.Іфтемичук, І. П. Одинський, Б.І. Боклач та ін. — Чернівці: Прут, 1999. — 187 с. — 1000 пр. — (Обкл.).

Економічна теорія: Курс лекцій / Відп. ред. І. Ф. Комарницький. — Чернівці: Рута, 1998. — 343 с. — 300 пр. — (Обкл.).

Економічна теорія: Курс лекцій для студентів неекон. спец. / Відп. ред. І. Ф. Комарницький. — Чернівці, 1999. — 343 с. — 400 пр. — (Обкл.).

Економічна теорія: макро- і мікроекономіка: Навч. посіб. / З. Г. Ватаманюк, В. Б. Буняк, Н.І. Гнатюк та ін.; За ред. З. Ватаманюка, С. Панчина. — К.: Видавн. Дім «Альтернативи», 2001. — 606 с. — (Обкл.).

Економічна теорія: Макро- та мікроекономіка: Навч. посібник / З.Г. Ватаманюк, С.М. Панчишин, І.М. Грабинський та ін.; За ред. З.Г. Ватаманюка та С.М. Панчишина. — 2-ге вид., допов. — Л.: Інтереко, 1998. — 707 с. — (Обкл.).

Економічна теорія: Навч. посібник у 2-х кн. Кн. 2. Мікроекономіка / З.Г. Ватаманюк, С.М. Панчишин, І.М. Грабинський та ін.; За ред. З.Г. Ватаманюка та С.М. Панчишина; Міжнар. фонд "Відродження. — К.: Заповіт, 1997. — 278 с. — (Прогр. "Трансформація гуманіт. освіти в Україні"). — (Обкл.).

Економічна теорія: сучасна парадигма та її еволюція на порозі XXI століття: Матеріали міжнар. наук. — практ. конф., 1-2 берез. 2000 р. / Київ. держ. торг. — екон. ун-т; Відп. ред. В. Д. Базилевич. — К., 2000. — 450 пр. — (Обкл.). Ч.2. — 186 с. Ч.3. — 212 с.

Економічний аналіз: Навч. посіб. / М. А. Болух, В. З. Бурчевський, М.І. Горбатов та ін.; За ред. М. Г. Чумаченка; Київ. нац. екон. ун-т. — К., 2001. — 540 с. — 8000 пр. — (Тв. пал.).

Епіфанов А. О., Сало І. В. **Регіональна економіка:** Навч. посібн. — К.: Наук. думка 2000. — 343 с. — 3000 пр. — (Тв. пал.).

Жаліло Я. А., Лупацій В. С., Сменковський А. Ю. **Корпоративні інтереси і вибір стратегічних пріоритетів економічної політики** / Нац. ін-т стратег. дослідж. та ін. — К., 1999. — 59 с. — 500 пр. — (Тв. пал.).

Жолкевський П. Ф. **Концептуальні основи економіко-екологічної оцінки територіальних ресурсів** / НАН України. Рада по вивч. продуктив. сил України; За ред. С.І. Дорогунцова. — К., 1998. — 52 с. — 500 пр. — (Обкл.).

Задорожний Г. В., Ивашенко П. А., Тютюнникова С. В. **Экономическая безопасность и теневая экономика.** — Х.: ХІБМ, 1999. — 206 с. — 400 экз. — (Обл.).

Задорожний Г.В. **Собственность и экономическая власть.** — К.: Основа, 1996. — 140 с. обл.)

Збаразська Л. О. **Відтворювальний процес у промисловості України: тенденції та умови вдосконалення** / НАН України. Ін-т економіки промсті. — Донецьк, 1999. — 71 с. — 350 пр. — (Обкл.).

Злупко С. М. **Основи історії економічної теорії:** Навч. посіб. — Л.: ЛНУ ім. І. Франка, 2001. — 626 с. — (Тв. пал.).

Йозеф Шумпетер та проблеми реформування економіки України / Відп. ред.: Ю. К. Зайцев, Т. В. Фініков. — К.: Таксон, 2000. — 243 с. — 500 пр. — (Обкл.).

Кісельов А.П. **Бізнес і проблеми трансформації виробничих відносин в Україні.** — К.: КДЕУ, 1996. — 282 с. — 1000 пр. — (Обкл.).

Калина А.В., Конева М.И., Яценко В.А. **Современный экономический анализ и прогнозирование:** (Микро- и макроуровень): Учеб.-метод. пособие / Межрегион. Акад. упр. персоналом. — 2-е изд. — К.: МАУП, 1998. — 268 с. — 6000 экз. — (Обл.).

Кириленко В.І. **Мікроекономіка:** Навч. посібник. — К.: Таксон, 1998. — 334 с. — (Обкл.).

Киринос А. И. **Трансформация форм собственности и инвестиционная деятельность предприятий** / НАН Украины. Ин-т экономики пром-сти. — Донецк, 1999. — 91 с. — 350 экз. — (Обл.).

Клишова Е. В. **Становление современной экономической теории:** Учеб. пособие — Донецк: УкрНТЭК, 2001. — 336 с. — 800 экз. — (Обл.).

Коваленко Л. О. **Фінансовий механізм макроекономіки:** Навч. посібн. — Чернігів, 1998. — 83 с. — 700 пр. — (Обкл.).

Коваленко С. А. **Основы легализации теневой экономики в Украине** / НИЭИ Минэкономики Украины — К.: Знание, 1999. — 258 с. — 500 экз. — (Обл.).

Ковбасюк М. Р. **Економічний аналіз діяльності комерційних банків і підприємств:** Навч. посіб. — К.: Видавн. дім "Скарби", 2001. — 334 с. — (Тв. пал.).

Колодко Г.В. **Глобалізація і перспективи розвитку постсоціалістичних країн** / Пер. з пол. О.М. Палій. — К.: Основні цінності, 2002. — 245 с. — (Сер. "Сучас. думка"). — 3000 пр. — (Обкл.).

Комаринський Я., Яремчук І. **Фінансово-інвестиційний аналіз: Навч. посібник** / Північ.—Іллінойськ. ун-т США, Терноп. акад. нар. госп-ва. — К.: Укр. енцикл. ім. М.П. Бажана: Агентство Кн. Пам'яті України, 1996. — 298 с. — (Обкл.).

Комаринська З.М. **Історія грошей:** Навч. посібник / Львів. банк. коледж. — Л., 1998. — 111 с. — 500 пр. — (Обкл.).

Кондрашова-Діденко В.І. **Основи економічної теорії:** Навч. — метод. посібн. / Київ. нац. ун-т ім. Т. Шевченка. — К.: Наук. світ, 2000. — 56 с. — 300 пр. — (Обкл.).

Контроль господарських систем в суспільстві з перехідною економікою: (Пробл. теорії, організації, методології) / Київ. держ. торг. — екон. ун-т. — К., 1999. — 370 с. — 500 пр. — (Обкл.).

Концепція інвестиційної політики України / І. Лукінов (керівник), М. Герасимчук, В. Коломойцев та ін.; НАН України. Ін-т економіки. — К., 1997. — 84 с. — 500 пр. — (Обкл.).

Концепція державної промислової політики України / М. Г. Чумаченко, О.І. Амоша, М.І.Іванов та ін. — Донецьк: ІЕП НАН України, 2000. — 423 с. — 350 пр. — (Обкл.).

Коробов М. Я. **Фінансово-економічний аналіз діяльності підприємств:** Навч. посіб. — 3-тє вид., переробл. і доповн. — К.: Т-во "Знання", КОО, 2002. — 294 с. — (Тв. пал.).

Коробов М.Я. **Фінансово-економічний аналіз діяльності підприємств**: Навч. посіб. — 3-тє вид., переробл. і доповн. — К.: Т-во "Знання", КОО, 2002. — 294 с. — (Тв. пал.)

Королев О. А. **Проблемы конструирования и использования макроэкономических эконометрических моделей переходной экономики (на примере Украины)**. — К.: ООО "Международ. фин. агентство", 1997. — 217 с. — 1000 экз. — (Обл.).

[Косолапов А. Г. **Фінансові методи стимулювання ринкових перетворень в Україні**. — К.: Знання, 2000. — 99 с. — 1000 пр. — \(Обл.\).](#)

Костырко Л. А., Ковшарь А. И., Костырко Р. А. **Финансовый анализ в управлении инвестиционной деятельностью**: Учеб. пособие / Восточноукр. гос. ун-т. — Луганск, 1998. — 151 с. — 300 экз. — (Обл.).

Костырко Л.А. **Финансовый анализ**: Учеб. пособие / Восточноукр. гос. ун-т. — Луганск: ВУГУ, 1998. — 199 с. — 1000 экз. — (Обл.).

Котляров Л.Д. **Реформирование экономики Украины**: Учеб. пособие. — Х., 1998. — 221 с. — 500 экз. — (Тв. пер.).

Котов А. С. **Оценка стоимости предприятия**. — Х.: АО "Бизнес Информ",

Кравченко С. Г. **Экономический анализ**: Учеб. и практ. пособие. — Х.: ХИБМ, 1999. — 124 с. — 500 экз. — (обл.).

Крайник О. П., Клепикова З. В. **Фінансовий менеджмент**: Навч. посіб., зб. вправ / Держ. ун-т «Львів. політехніка», Ін-т підвищ. кваліфікації та перепідгот. кадрів. — Л.: Інтелект+; К.: Дакор, 2001. — 258 с. — 2000 пр. — (Обл.).

Крамаренко Г. А. **Финансовый анализ**: Учеб. пособие / Днепропетр. акад. упр., бизнеса и права. — Д., 2000. — 150 с. — 300 экз. — (Обл.).

Краткий курс по экономике предприятия / Пер. с нем. Е.В. Савельева и др.; Ред. Н.Н. Ушаковой, Е.В. Савельева. — К.: Генеза, 1998. — 422 с. — 2000 экз. — (Обл.).

Кривцов А. С., Бережной В. М., Пронкина Л. И. **Макроэкономика**: Учеб. пособие. — Х.: Прапор, 1998. — 77 с. — # 500 экз. — (Обл.).

Крыхтин Е.Е. **Структура национального производства: методология анализа** / НАН Украины. Ин-т экономико-правовых исслед. — Донецк: ТОВ "КІПІС", 1998. — 38 с. — 100 экз. — (Обл.).

Кулиш А. Б. **Накопление в системе трансформационной экономики**: теорет. — методол. аспекты. — Донецк: УкрНТЕЖ, 2001. — 268 с. — 500 экз. — (Обл.).

Кулиш Е. В., Подмаркова И. П. **Потери финансовых ресурсов предприятий под влиянием экономической преступности** / НАН Украины. Ин-т экономики пром-сти. — Донецк, 1999. — 31 с. — 350 экз. — (Обл.).

Кухленко О. В., Денисенко М. П., Ревуцкий С. Ф. **Проблеми розвитку інвестиційного процесу в Україні**. — К.: Кий, 1999. — 40 с. — 1000 пр. — (Обл.).

Кучеренко В. Р., Карпов В. А. **Введение в теорию государственного регулирования экономики** / Одес. гос. экон. ун-т и др. — О.: УМАОИ "Консалтинг", 2000. — 144 с. — 300 экз. — (Обл.).

Лановик Б. Д., Матисякевич З. М., Матейко Р. М. **Економічна історія України і світу**: Підручник / За ред. Б. Д. Лановика. — 4-тє вид., доповн. — К.: Вікар, 2001. — 477 с. — (Сер. «Вища освіта ХХІ століття»). — (Тв. пал.).

Лановик Б.Д., Матисякевич З.М., Матейко Р.М. Економічна історія України і світу: Підручник / За ред. Б.Д. Лановика. — 3-тє вид., допов. — К.: Вікар, 1999. — 736 с. — (Сер. "Вища освіта ХХІ століття"). — 5000 пр. — (Тв. пал.).

Лапко О. **Інноваційна діяльність в системі державного регулювання** / Ін-т екон. прогнозування НАН України, Івано-Франків. держ. техн. ун-т нафти і газу. — К., 1999. — 253 с. — 300 пр. — (Обкл.).

Лондар С. Л. **Моделі прийняття рішень з проблем вдосконалення податкової політики в умовах ринкової трансформації економіки України** / Львів. наук. ун-т ім. І. Франка, Львів. держ. фін. — екон. ін-т. — Л., 2001. — 273 с. — 3000 пр. — (Обкл.).

Лортинян Э.Л. **История государственного и рыночного регулирования экономики Украины.** — Харьков: "Харків", 1995. — 128 с. (обкл.)

Лукінов І.І. **Економічні трансформації: (наприкінці ХХ сторіччя)** / НАН України. Ін-т економіки; Відп. ред. В.М.Гєєць. — К., 1997. 455 с. — 1000 пр. — (Тв. пал.).

Луніна І. О. **Державні фінанси України в перехідний період** / НАН України. Ін-т екон. прогнозування. — К., 2000. — 295 с. — 350 пр. — (Обкл.).

Луніна І. О., Короткевич О. В., Вахненко Т. П. **Державні фінанси України та їх вплив на економічний розвиток: Наук. доп.** / НАН України. Ін-т екон. прогнозування. — К., 2000. — 95 с. — 350 пр. — (Обкл.).

Лысюк В. М., Исаченко Д. А., Захарченко В. И. **Регулирование экономики переходного периода** / НАН Украины. Ин-т пробл. рынка и экон. — экон. исслед.; Под общ. ред. Б. В. Буркинского. — О., 2000. — 263 с. — 500 экз. — (Обл.).

Лютий І. О. **Грошово-кредитна політика в умовах перехідної економіки: Монографія.** — К.: АТІКА, 1999. — 239 с. — 1500 пр. — (Обкл.).

Ляшенко Г. П. **Управління капіталом підприємства: Навч. посіб.** / Держ. податк. адм. України, Акад. держ. податк. служби України. — Ірпінь, 2001. — 346 с. — 300 пр. — (Обкл.).

Міжнародна економіка: Навч. посібник / Ю.Г. Козак, Д.Г. Лук'яненко, В.В. Литовченко та ін.; За ред. Ю.Г. Козака, В.В. Литовченка; Одес. держ. екон. ун-т. — О.: Астропринт, 1998. — 315 с. — 500 пр. — (Обкл.).

Міжнародна статистика: Навч. посіб. / З. О. Насінник, В. П. Сторожук, П. Г. Вашків та ін.; За ред. З. О. Насінника; Терноп. акад. нар. госп-ва. — Т.: Екон. думка. 2000. — 193 с. — 300 пр. — (Обкл.).

Мізюк Б. М. **Стратегічне управління підприємством: Підручник.** — Л.: "Коопосвіта" ЛКА, 1999. — 387 с. — (Обкл.).

Мікловда В. П. **Ринкова трансформація економіки регіону: (На матеріалах Закарпат обл.).** — Ужгород: Карпати, 2000. — 185 с. — 500 пр. — (Обкл.).

Мікроекономіка і макроекономіка: Підручник /С. Будаговська, О. Кілієвич, У. Луніна та ін.; За заг. ред. С. Будаговської. — К.: Вид-во Соломії Павличко "Основи", 2001. — 517 с. — (Тв. пал.).

Мікроекономіка: Опор. конспект лекцій / В.Д. Базилевич, В.О. Лук'янов, Н.Н. Писаренко, Н.В. Квіцинська; Київ. торг.-екон. ун-т. — К.: Четверта хвиля, 1998. — 246 с. — 5000 пр. — (Обкл.).

Мікроекономічна теорія: Структура і прогр. курсу для студентів екон. спеціальностей / За ред. Г.І. Башнянина. — К.: ІЗМН, 1998. — 76 с. — 500 пр. — (Обкл.).

Макроекономіка: Навч. посібник / В.Д.Лагутін, І.Й.Береговой, С.І.Бегун та ін.; Волин. держ. ун-т ім. Лесі Українки. — Луцьк: Вид-во ВДУ "Вежа", 1996. — 247 с. — 1000 пр. — (Тв. пал.).

Макаренко П.Н. **Рыночная трансформация экономики Украины.** — К.: Наук. думка, 1998. — 184 с. — 2000 экз. — (Тв. пер.).

Макконелл К. Р., Брю С. Л. **Экономикс: принципы, проблемы и политика**: Пер. с англ. 11-го изд. — К.: ХаГар, 2000. — 785 с. — (Обл.).

Макроекономіка: Навч. посіб. /П. Ю. Буряк (керівник авт. колективу та наук. ред.), О. В. Стефанишин, Л. Л. Цимбал та ін. — Л.: ІНТЕРЕКО, 2001. — 445 с. — (Тв. пал.).

Макроекономічна теорія: структура і програма курсу для студентів економічних спеціальностей / За ред. Г.І. Башнянина. — К.: ІЗМН, 1998. — 57 с. — 500 пр. — (Обкл.).

Макроэкономика / В.Е. Духов, В.П. Решетило, А.И. Фролов и др. — Х., 1998. — 236 с. — 1000 экз. — (Обл.).

Малий І. Й. **Теорія розподілу суспільного продукту**: Монографія / Київ. нац. екон. ун-т. — К., 2000. — 248 с. — 600 пр. — (Обкл.).

Мандибура В. О. **Рівень життя населення України та проблеми реформування механізмів його регулювання**: Монографія / Відп. ред. Д. П. Богиня. — К.: Парламент. вид-во, 1998. — 255 с. — 500 пр. — (Тв. пал.).

Мандибура В.О. **“Тіньова” економіка України та напрями законодавчої стратегії її обмеження**. — К.: Парламент. вид-во, 1998. — 135 с. — (Досвід. Пробл. Перспективи). — 1000 пр. — (Обкл.).

Манків Н. **Іреіорі. Макроекономіка**: Підруч. для України: Пер. з англ. — К.: Основи, 2000. — 588 с. — (Тв. пал.).

Марущак В. П. **Державне управління: планування і ринок** / Укр. Акад. держ. упр. при Президентові України. Одес. філ. — К.: Вид-во УАДУ, 1998. — 167 с. — 500 пр. — (Обкл.).

Марцин В. С. **Становлення ринкової економіки в Україні: (пробл. і перспективи)**: Монографія / Львів. комерц. акад. — Л.: Коопосвіта, 1999. — 282 с. — 500 пр. — (Обкл.).

Матусевич М. К. **Основи політичної економії**: Навч. посібн. — К.: ІЗМН, 1999. — 243 с. — 1000 пр. — (Обкл.).

Матусевич М. К. **Політична економія на мовах міжнародного спілкування**. — Рівне: ППФ «Волин. обереги», 2000. — 239 с. — 1000 пр. — (Обкл.).

Медведчук С. **Фінансово-господарські відносини держава-підприємство (етапи становлення і перспективи розвитку)** / Ін-т регіон. дослідж. НАН України. — Л., 2000. — 371 с. — 500 пр. — (Обкл.).

Международные стратегии экономического развития: Учеб. пособие / Ю. Н. Пахомов, А. С. Филипенко, Д. Г. Лукьяненко и др.; Донец. нац. ун-т и др. — К.; Донецк, 2001. — 239 с. — 300 экз. — (Обл.).

Мельник В. М. **Основи економічного аналізу**: (Корот. теорет. — методол. курс): Навч. посіб. — Ірпінь, 2001. — 182 с. — 1000 пр. — (Обкл.).

Мельник Л. Г. **Экономика развития**: Учеб. пособие. — Сумы: Университет. кн., 2000. — 450 с. — 500 экз. — (Обл.).

Мельник Л. Ю., Корецький М. Х., Огаренко В. М. **Економіка, власність і підприємництво**. — Д.: Січ, 2001. — 612 с. — 300 пр. — (Тв. пал.).

Мельник Л. Ю., Плаксієнко В. Я., Скірко Ю.І. **Економічна система суспільства**: Навч. просіб. — Д.: Січ, 2001. — 546 с. — 500 пр. — (Тв. пал.).

[Мельник О. Інфляція: теорія і практика регулювання / Київ. нац. екон. ун-т, Наук. — дослід. фін. ін-т при М-ві фінансів України. — К.: Т-во "Знання", КОО, 1999. — 291 с. — 1000 пр. — \(Тв. пал.\).](#)

- Мельниченко О. А. **Мікроекономіка**: Навч. посіб. /Харк. держ. аграр. ун-т ім. В. В. Докучаєва. — Х., 2000. — 166 с. — 200 пр. — (Обкл.).
- Мельничук В. **"Ми" та навколо "нас". Про шляхи зростання української економіки.** — К.: Укрзовнішінформ, 1997. — 28 с. — 1700 пр. (Обкл.).
- Мендрул О. Г., Павленко І. А. **Фондовий ринок: операції з цінними паперами**: Навч. посібн. / Київ. нац. екон. ун-т. — 2-ге вид., допвн. та переробл. — К., 2000. — 156 с. — 2000 пр. — (Обкл.).
- Методи і системи прийняття фінансових рішень**: Підручник / О. С. Олексюк, В. Г. Мельничук, П.І. Штаблюк та ін.; Терноп. акад. нар. госп-ва. — Т.: Збруч, 2001. — 357 с. — 1000 пр. — (Обкл.).
- Мец В. О. **Економічний аналіз фінансових результатів та фінансового стану підприємства**: Навч. посіб. / Київ. нац. екон. ун-т. — К., 1999. — 131 с. — 4000 пр. — (Обкл.).
- Мец В. О. **Економічний аналіз**: (Зб. практ. завдань і тестів за даними П © БО: Навч. посіб. / Київ. нац. екон. ун-т. — К., 2001. — 235 с. — 7000 пр. — (Обкл.).
- Минаков С. Н. **Рынок: инновационные процессы и экономическая эффективность производства**: Учеб. пособие / Запорож. гос. инж. акад. — Запорожье, [1998]. — 224 с. — 500 экз. — (Обл.).
- Моделі та прогнози економічного розвитку України на довгострокову перспективу**: Зб. наук. пр. / НАН України. Ін-т екон. прогнозування; Відп. ред. В. В. Дем'яненко. — К., 2000. — 150 с. — 350 пр. — (Обкл.).
- Моделювання та інформаційні системи в економіці**: (Машинна обробка інформації): Міжвід. наук. зб. Вип.65 / Київ. нац. екон. ун-т; Відп. ред. М. Г. Твердохліб. — К., 2001. — 428 с. — 170 пр. — (Обкл.).
- Мороз Д. А. **Ринкова трансформація економічної системи**: Гонконг. — К.: Лібра, 1998. — 143 с. — 1000 пр. — (Обкл.).
- Мостовий Г.І., Дегтяр А. О. **Сучасні методи економіко-статистичного аналізу**: Практикум / Укр. акад. упр. при Президентові України. — Х., 1999. — 86 с. — 300 пр. — (Обкл.).
- Мочерний С. В. **Економічна теорія**: Посібник. — К.: Видавн. центр "Академія", 2001. — 653 с. — (Сер. "Альма-матер"). — (Тв. пал.).
- Мочерний С. В. **Методологія економічного дослідження**. — Л.: Світ, 2001. — 415 с. — 3000 пр. — (Тв. пал.).
- Мочерний С. В. **Основи економічних знань**: Підручник. — 2-ге вид., уточн. — К.: Видавн. центр «Академія», 2001 — 310 с. — (Альма-матер). — (Тв. пал.).
- Мочерний С. В., Каніщенко Л. О., Устенко О. А. **Короткий курс економічної теорії**: Навч. посіб. — Т.: Екон. думка, 2000. — 323 с. — 5000 пр. — (Обкл.).
- Назаренко А. М. **Економетрика**: Учеб. пособие / Сум. гос. ун-т. — Сумы: Изд-во СумГУ, 2000. — 404 с. — 150 экз. — (Обл.).
- Наконечний С.І., Терещенко Т. О. **Економетрія**: Навч. — метод. посіб. /Київ. нац. екон. ун-т. — К., 2001. — 192 с. — 6000 пр. — (Обкл.).
- Наливайко А. П., Євдокимова Н. М., Задорожна Н. В. **Мікроекономіка**: Навч. — метод. посібн. / Київ. нац. екон. ун-т; За заг. ред. А. П. Наливайка. — К., 1999. — 207 с. — 6000 пр. — (Обкл.).
- Небава М.І. **Макроекономіка**: Темат. тлумач. словник термінів: Навч. посіб. / Вінниц. держ. техн. ун-т. — Вінниця, 2000. — 151 с. — (Обкл.).
- Небава М.І. **Теорія макроекономіки**: Навч. посіб. / Вінниц. держ. техн. ун-т. — Вінниця: УНІВЕРСУМ-Вінниця, 2001. — 395 с. — 350 пр. — (Обкл.).

- Нестеренко О. П. **Історія економічних вчень: Курс лекцій / Міжрегіон. Акад. упр. персоналом.** — 2-ге вид., переробл. і доповн. — К., 2000. — 129 с. — 2000 пр. — (Обкл.).
- Нижник В. М. **Затрати і результати праці в транзитивній економіці (проблеми теорії і практики).** — Хмельницький: Поділля, 2000. — 359 с. — 500 пр. — (Тв. пал.).
- Норт Д. **Інституції, інституційна зміна та функціонування економіки / Пер. з англ. І. Дзюб.** — К.: Основи, 2000. — 198 с. — (Обкл.).
- Носаченко І. М. **Зовнішньоекономічні аспекти ринкової економіки.** — Л.: Світ, 2000. — 111 с. — 41500 пр. — (Обкл.).
- Нусинов В. Я. **Прогнозирование и оценка экономических результатов производства в условиях инвестирования и принятия стабилизационных мер в промышленности.** — Д.: Наука и образование, 1998. — 223 с. — 300 экз. — (Обл.).
- Омельченко В. Я., Цванг А. Р., Хаджинова Г. П. **Курс экономической истории / Донец. гос. ун-т; Под общ. ред. В. Я. Омельченко.** — Донецк: Донеччина, 2000. — 335 с. — (Тв. пер.).
- Онищенко В. А. **Инвестиционная политика региона / НАН Украины. Ин-т экон. — правовых исслед.** — Донецк: ІЭПІ НАН України, 2001. — 259 с. — (Обл.).
- Осауленко О. Г. **Сталий соціально-економічний розвиток: моделювання та управління: Монографія.** — К.: УВІД Держкомстату України, 2000. — 176 с. — 300 пр. — (Обкл.).
- Основи економічної теорії. Ч.1: Навч. посібн. / О. О. Мамалуй, О. С. Марченко, Л. С. Шевченко та ін.; За ред. О. О. Мамалуй; Нац. юрид. акад. України ім. Я. Мудрого.** — Х.: Нац. юрид. акад. України, 1999. — 154 с. — 3000 пр. — (Обкл.).
- Основы экономической теории: Микроэкономика. Макроэкономика: Учеб. пособие / Авт. — сост.: Г. И. Анащенко, А. А. Артеменко, В. П. Бородатый и др.; Под ред. А. К. Покрытина, М. И. Збарского; Одес. гос. экон. ун-т.** — 2-е изд., испр. и доп. — О., 1999. — 519 с. — 1000 экз. — (Тв. пер.).
- Основы экономической теории: Политэкономич. аспект: Учебник / Г. Н. Климко (отв. ред.), Л. А. Канищенко, В. Н. Пригода и др.** — К.: Знання-прес, 2001. — 646 с. — (Сер. «Высшее образование XXI века»). — (Тв. пер.).
- Основы экономической теории: Учебник / С. В. Мочерный, В. К. Симоненко, В. В. Секретарюк, А. А. Устенко; Под общ. ред. С. В. Мочерного.** — К.: Знання, 2000. — 607 с. — (Тв. пер.).
- Павлов В. І. **Основи підприємництва: бізнес-планування: Навч. посіб. / Луц. держ. техн. ун-т, Ін-т регіон. дослідж. НАН України.** — 2-ге вид., доповн. — Луцьк: Надстир'я, 1998. — 2000 пр. — (Обкл.). Т.1. — 202 с. Т.2. — 210 с. Т.3. — 209 с.
- Павлов В. І. **Політика регіонального розвитку в умовах ринкової трансформації (теоретико-методологічні аспекти та механізми реалізації) / Ін-т регіон. дослідж. НАН України та ін.; За заг. ред. М. І. Долішнього.** — Луцьк: Надстир'я, 2000. — 578 с. — 500 пр. — (Тв. пал.).
- Павловський М. А. **Макроекономіка перехідного періоду. Український контекст..** — К.: Техніка, 1999. — 334 с. — 5000 пр. (Тв. пал.).
- Павловський М. А. **Стратегія розвитку суспільства: Україна і світ (економіка, політологія, соціологія).** — К.: Техніка, 2001. — 310 с. — 4400 пр. — (Тв. пал.).
- Падалка О. С., Сасова І. А., Шпак О. Т. **Основи економіки і бізнесу: Навч. — метод. посіб. / Нац. пед. ун-т ім. М. П. Драгоманова.** — К., 2000. — 88 с. (Обкл.).
- Палига Є. М. **Соціально-економічний механізм формування ефективної економіки / Ін-т регіон. дослідж. НАН України.** — Л., 2000. — 339 с. — 300 пр. — (Обкл.).

Панасюк Б. Я. **Прогнозування та регулювання розвитку економіки** / Нац. акад. упр. — К.: Поліграфкнига, 1998. — 303 с. — 5000 пр. — (Обкл.).

Парфёнова И. И **Социально-экономические проблемы воспроизводства рабочей силы и рынков труда в странах с переходной экономикой.** — Х.: Бизнес-Информ, 1999. — 254 с. — 300 экз. — (Обл.).

Перехідний період в Україні та Росії: Політика, економіка, етносоціальні процеси: Конф. укр. і рос. випускників освіт. прогр. США: Виступи учасників та дискусія, Київ, 5-6 лип. 1999 р. — К., 1999. — 273 с. — (Обкл.).

Перспективи економічного розвитку України: проблеми, пошук, впровадження/ НАН України. Рада по вивч. продукт сил України. — К., 1998. — 178 с. — 500 пр. — (Обкл.).

Пилецкая С. Т. **Организационно-методический подход к оценке финансового состояния предприятий** / НАН Украины. Ин-т экономики пром-сти. — Донецк, 1999. — 39 с. — 350 экз. — (Обл.).

Пинзеник В. М. **Коні не винні: Реформи чи їх імітація.** — 2-ге вид., допов. — К.: Видавн. центр "Академія", 1999. — 127 с. — (Обкл.).

Поглиблення економічних реформ і рецепти зростання: Матеріали дев'ятого засідання, 14 берез. 2000 р. / Нац. ін-т стратег. дослідж.; Наук. ред. Я. А. Жаліло. — К.: ТОВ ВТФ "Сатсанга", 2000. — 56 с. — (Круглий стіл: "Безпека екон. трансформацій"). — 200 пр. — (Обкл.).

Поглиблення ринкових реформ та стратегія економічного розвитку України до 2010 року: Матеріали наук. конф., 3-4 берез. 1999 р. / НАН України. М-во економіки України та ін. — К., 1999. — 1000 пр. — (Обкл.). Ч.2. Т.1. — 167 с. Ч.2. Т.2. — 211 с.

Полуянов В. П. **Формирование многоукладности в экономике Украины.** Ин-т экон. пром-сти. — Донецк, 2000. — 79 с. — 350 экз. — (Обл.).

Праця та соціальна політика в Україні: Аналіт. — стат. зб. / М-во праці та соц. політики України; Редкол. та упоряд: С. А. Вегера (відп. за вип.); І. Ф. Гнибіденко (керівник ред. групи) та ін. — К.: Соцінформ, 1999. — 127 с. — 2000 пр. — (Обкл.).

Приватизація і інвестиційна привабливість в машинобудівному та гірничо-металургійному комплексах України / О. Д. Рябченко, О. В. Савченко, Г. Г. Тарасенко та ін. — Х.: Основа, 1999. — 77 с. — 310 пр. — (Тв. пал.).

Приватизація і конверсія підприємств машинобудування та військово-промислового комплексу / О. Д. Рябченко, С. В. Панченко, О. П. Михайленко, О. С. Вовк. — Х.: Основа, 2000. — 107 с. — 328 пр. — (Тв. пал.).

Приватизація в постсоціалістичних країнах / О. Д. Рябченко, Г. Г. Тарасенко, П. В. Цибань, О. М. Чаленко. — Х.: Основа, 1999. — 92 с. — (Тв. пал.).

Приоритети економічної політики — вибір-2000. Матеріали сьомого засідання, 15 жовт. 1999 р. / Наук. ред. Я. А. Жаліло. — К., 1999. — 52 с. — (Круглий стіл: Безпека екон. трансформацій). — 200 пр. — (Обкл.).

Проблеми і перспективи розвитку фінансової політики в Україні в умовах ринкової економіки: Матеріали міжвуз. наук. — практ. конф., 17-18 трав. 1999 р. / Наук. — дослід. ін-т при М-ві фінансів України та ін.; Редкол.: В. В. Прядко (ректор) та ін. — Чернівці: Ратуша, 1999. — 2223 с. — 500 пр. — (Обкл.).

Проблеми боротьби зі злочинністю у сфері економічної діяльності / Харк. Центр вивч. організ. злочинності при Нац. юрид. акад. України ім. Я. Мудрого. — Х.: ТОВ "Лібра", 1999. — 53 с. — 300 пр. — (Обкл.).

Проблеми структурної перебудови економіки України / НАН України. Рада по вивч. продуктив. сил України; Наук. керівники розробки: С.І. Дорогунцов, Б. М. Данилишин. — К., 1999. — 332 с. — 500 экз. — (Обкл.).

Проблеми фінансів, обліку, аналізу та контролю в умовах реформування економіки України: Тези доп. Всеукр. студент. наук. конф., 25-26 квіт. 2001 р. / Київ. нац. торг. — екон. ун-т; Відп. ред. В. Д. Базилевич. — К., 2001. — 308 с. — 280 пр. — (Обкл.).

Проблемы повышения эффективности функционирования предприятий различных форм собственности: (Сб. науч. тр.) / НАН Украины. Ин-т экономики пром-сти; Редкол.: Н. И. Иванов (отв. ред.) и др. — Донецк, 2000. — 475 с. — 350 экз. — (Обл.).

Продуктивні сили України: аналіз і короткостроковий прогноз розвитку / НАН України. Рада по вивч. продуктив. сил України. — К., 1999. — 300 пр. — (Обкл.). Т.1. — 235 с. Т.2. — 250 с.

Продуктивні сили України: прогноз розвитку і розміщення на період до 2010 р. / НАН України. Рада по вивч. продуктив. сил України; Наук. керівники: С.І. Дорогунцов та ін. — К., 2000. — 300 пр. — (Обкл.). Т.1. — 290 с. Т.2. — 285 с.

Пухтасвич Г. О. **Макроекономічний аналіз:** Навч. посіб. / Київ. нац. екон. ун-т. — К., 2000. — 207 с. — 1500 пр. — (Обкл.).

Реформа фінансово-кредитної системи перехідної економіки України: Зб. наук. пр. / Волин. держ. ун-т; Редкол.: В.Д. Лагутін (голова) та ін. — Луцьк: РВВ Волин. держ. ун-ту ім. Лесі Українки, 1998. — 381 с. — 500 пр. — (Обкл.).

Рибалкін В. О., Лазня І. В. **Теорія власності.** — К.: Логос, 2000. -278 с. — 3000 пр. — (Тв. пал.).

Ринкова економіка: теоретичні аспекти: Навч. посіб. / Харк. держ. автомоб. — дорож. техн. ун-т; Уклад.: О. С. Кривцов, В. М. Бережний. — Х.: Факт, 2001. — 288 с. — 300 пр. — (Обкл.).

Розбудова екомережі України / Наук. ред. Ю. Р. Шеляг-Сосонко; Відп. за підгот. Г. В. Парчук. — К., 1999. — 127 с. — (Прогр. розвитку ООН (UNDP). Проект "Екомережі"). — (Обкл.).

Романюк О.П. **Методи економіко-статистичного аналізу:** Навч. посібник / Укр. Акад. держ. упр. при Президентів України. — К.: Вид-во УАДУ, 1997. — 142 с. — 500 пр. — (Обкл.).

Руденко Л. В., Подольська В. О., Яріш О. В. **Аналіз фінансово-господарської діяльності підприємства:** Навч. посіб. — К.: НМЦ «Укоопосвіта», 2000. — 421 с. — 2000 пр. — (Тв. пал.).

Рябченко О. Д. **Приватизація підприємств в українському вимірі.** — Х.: Основа, 1999. — 247 с. — (Тв. пал.).

Сіденко С.В. **Соціальний вимір ринкової економіки** / НАН України. Ін-т світ. економіки і міжнарод. відносин. — К.: Видавн. центр "Київ. ун-т", 1998. — 248 с. — 800 пр. — (Обкл.).

Сакс Д., Пивоварський О. **Економіка перехідного періоду: (Уроки для України)** / Пер. з англ. і ред. О.Пивоварського. — К.: Основи, 1996. — 345 с. — (Обкл.).

Сапка Н. Н. **Социальный диалог в экономическом конфликте.** — Х.: Основа, 1999. — 175 с. — 500 экз. — (Обл.).

Свічкарь В. А. **Управлінський економічний аналіз** / НАН України. Ін-т економіки пром-сті, Полт. коопер. ін-т. — Донецьк, 1999. — 81 с. — 350 пр. — (Обкл.).

Селезнев В.В. **Основы рыночной экономики Украины: Власть. Право. Предпринимательство. Финансы. Налоги. Маркетинг. Менеджмент. Торговля. Реклама. Преступность:** Учеб. пособие. — К.: А.С.К., 1998. — 539 с. — 5000 экз. — (Тв. пер.).

- Сизоненко В. О., Колесник Н. Ф. **Власність. Інтереси. Підприємництво: Питання теорії та методології.** — К.: Т-во «Знання» України, 2000. — 52 с. — 500 пр. — (Обкл.).
- Скворцов І. Б. **Аналітичні методи економетрії у сфері інвестицій. Введення в аналітичну економіку /** Держ. ун-т "Львів. політехніка". — Л.,
- Соболев В. М. **Формирование рыночной инфраструктуры в переходной экономике индустриального типа: общие черты и особенности в Украине.** — Х.: Бизнес-информ, 1999. — 303 с. — 1000 экз. — (Обл.).
- Собственность в рыночной системе хозяйства:** Монография / Л. Е. Мельник, Б. В. Душин, А. Н. Карпенко, Л. Л. Мельник. — Д.: Січ, 1999. — 160 с.
- Соколенко В. А. **Санационный аудит и финансовая несостоятельность субъектов предпринимательской деятельности.** — Х.: Основа, 2001. — 249 с. — (Тв. пер.).
- Соколенко В. А. **Санационный менеджмент: реалии, проблемы, решения.** — Х.: Основа, 2001. — 249 с. — 316 экз. — (Тв. пер.).
- Соколенко С.І. **Глобалізація і економіка України.** — К.: Логос, 1999 — 566 с. — (Тв. пал.).
- Сологуб О. П. **Продуктивність економіки: регіональні аспекти /** НАН України. Рада по вивч. продукт. сил України. — К.: Знання, 1998. — 351 с. — 500 пр. — (Обкл.).
- Сологуб О. П. **Регіональна економіка: потенціал і продуктивність /** Укр. держ. ун-т харч. технологій. — К.: Наук. світ, 1999. — 300 пр. — (Обкл.).
- Сорока М. П. **Економічна стратегія економічного розвитку підприємницьких структур.** — Рівне: Волин. обл. друк., 2000. — 34 с. — 500 пр. — (Обкл.).
- Соціальні пріоритети в транзитивній економіці:** Зб. наук. пр. / Харк. ін-т бізнесу і менеджменту та ін.; Ред. рада: Г. В. Задорожний та ін. — Х.: ХІБМ, 1999. — 236 с. — 300 пр. — (Обкл.).
- Соціально-економічні дослідження в перехідний період. Банківська і фінансово-кредитна системи та їх роль у сучасних умовах:** (Щорічник наук. пр.). Вип. XVII: За матеріалами міжнар. наук. — практ. конф., м. Львів, 24 берез. 2000 р. / Ін-т регіон. дослідж. НАН України та ін.; Відп. ред. М.І. Долішній. — Л., 2000. — 427 с. — 300 пр. — (Обкл.).
- Соціально-економічні наслідки безробіття в Україні та шляхи його запобігання /** О. М. Дрозд, В. В. Онікієнко, В. Т. Пухлій, Л. А. Страхолес; НАН України. Рада по вивч. продуктив. сил України. — К., 1999. — 54 с. — 200 пр. — (Обкл.).
- Соціально-економічна географія України /** За ред. О.І. Шаблія. — 2-ге вид., перероб. і доп. — Л.: Світ, 2000. — 679 с. — 5000 пр. — (Тв. пал.).
- Социально-экономические аспекты промышленной политики:** (Сб. науч. тр.) / НАН Украины. Ин-т экономики пром-сти; Редкол.: А. И. Амоша (отв. ред.) и др. — Донецк, 2000. — 411 с. — 350 экз. — (Обл.).
- Стігліц Д.Е. **Економіка державного сектора /** Пер. з англ. А. Олійник та Р. Скільський. — К.: Основи, 1998. — 854 с. — 5000 пр. — (Обкл.).
- Стельмашук А. М. **Державне регулювання економіки:** Навч. посіб. / Терноп. акад. нар. госп-ва. — Т.: Екон. думка, 2000. — 316 с. — 500 пр. — (Обкл.).
- Стеченко Д. М. **Державне регулювання економіки:** Навч. посіб. / Міжрегіон. Акад. упр. персоналом. — К., 2000. — 172 с. — 4000 пр. — (Обкл.).
- Стеченко Д. М. **Розміщення продуктивних сил і регіоналістика:** Навч. посіб. — К.: Вікар, 2001. — 377 с. — (Обкл.).

Структурна трансформація економіки та ринок праці України: тенденції, соціальні наслідки, перспективи / Ін-т підготов. кадрів держ. служби зайнятості, Рада по вивч. продуктив. сил України НАН України; Відп. ред. С.І. Дорогунцов. — К., 1999. — 268 с. — 500 пр. — (Обкл.).

Сучасні проблеми економічного розвитку України: Матеріали круглого столу (Київ, 7 лип. 1999 р.) / Рада нац. безпеки та оборони України. Нац. ін-т укр. — рос. відносин; Відп. за вип. М. П. Бурмістров. — К.: ДП "Укрархбудінформ", 1999. — 79 с. — 300 пр. — (Обкл.).

Сучасна економічна теорія і державні фінанси: Зб. пр. / О. Кілієвич, І. Розпутенко, О. Романюк, В. Юрчишин; Укр. Акад. держ. упр. при Президентові України. — К.: Вид-во УАДУ, 1999. — 423 с. — 500 пр. — (Обкл.).

Теневая экономика: Опыт криминол. исслед. / А. А. Горшак, Э. А. Дидоренко, В. М. Иванов, Б. Г. Розовский. — Луганск: РИО ЛИВД МВД Украины, 1997. — 203 с. — 2000 экз. — (Обл.).

Теорія і практика перебудови економіки: Матеріали наук. — практ. конф., 4—5 жовт. 2000 р. / Черкас. інж. — технол. ін-т та ін.; Редкол.: В.І. Хомяков (відп. ред.) та ін. — Черкаси, 2000. — 124 с. — 130 пр. — (Обкл.).

Теоретические и прикладные аспекты формирования смешанной экономики / Н. Д. Прокопенко, Е. Т. Иванов, Ф. Е. Поклонский и др.; Ин-т экономики пром-сти НАН Украины. — Донецк, 1998. — 319 с. — 350 экз. — (Обл.).

Ткаченко А. А. **Теорія основи соціального ринкового господарства.** — Запоріжжя: Дике Поле, 1998. — 279 с. — 1000 пр. — (Обкл.).

Тополь М.І., Фількін М. П., Чешко А. Г. **Проблеми створення державних холдингових компаній і шляхи їх рішень.** — Х.: Основа, 1999. — 261 с. — 500 пр. — (Обкл.).

Трансформація економічної системи в Україні: Наук. зб. / Львів. нац. ун-т ім. І. Франка; За ред. З. Г. Ватаманюка. — Л.: Інтереко, 2000. — 512 с. — (Формування ринк. економіки в Україні; Вип.6). — 300 пр. — (Обкл.).

Трансформація моделі економіки України: Ідеологія, протиріччя, перспективи / В. М. Геєць, М.І. Зверяков, А. А. Гриценко; За ред. В. М. Геєця; Ін-т екон. прогнозування. — К.: Логос, 1999. — 498 с. — 1000 пр. — (Тв. пал.).

Тумакова С. В. **Основы экономической теории. Политическая экономия:** Учеб. пособие. — К.: Фирма "Випол", 1999. — 601 с. — 1000 экз. — (Тв. пер.).

Україна в ХХІ столітті: концепції та моделі економічного розвитку: Матеріали доп. V Міжнар. конгресу укр. економістів, Львів, 22-26 трав. 2000 р. / Ін-т регіон. дослідж. НАН України та ін.; Редкол.: М.І. Долішній (відп. ред.) та ін. — Л., 2000. — 350 пр. — (Обкл.).

Україна за роки незалежності, 1991 — 2001. — 3-тє вид., переробл. та доповн. — К.: Нора-Друк, 2001. — 260 с. — 600 пр. — (Обкл.).

Ульянченко О. В. **Методи оптимізації в економіці** / Харк. держ. аграр. ун-т ім. В. В. Докучаєва. — Х., 2001. — 137 с. — (Обкл.).

Ульянченко О. В. **Сучасні моделі дослідження операцій в економіці** / Харк. держ. аграр. ун-т ім. В. В. Докучаєва. — Х., 2000. — 140 с. — 600 пр. — (Обкл.).

Управление экономикой переходного периода: (Сб. науч. тр.) / НАН Украины. Ин-т экономики пром-сти; Редкол.: Н. Г. Чумаченко (отв. ред.) и др. — Донецк, 1999. — 379 с. — 350 экз. — (Обл.).

Управление экономикой переходного периода: (Сб. науч. тр.) / НАН Украины. Ин-т экономики пром-сти; Редкол.: Н. Г. Чумаченко (отв. ред.) и др. — Донецк, 1998. — 247 с. — 350 экз. — (Обл.).

Управление экономикой переходного периода: Регион. стратегия перестройки: Сб. науч. тр. / НАН Украины. Ин-т экономики пром-сти; Под ред. В. Н. Амитана; Отв. ред. Н. Г. Чумаченко. — Донецк, 1999. — 221 с. — 350 экз. — (Обл.).

Управление экономикой переходного периода: Сб. науч. тр. / НАН Украины. Ин-т экономики пром-сти; Отв. ред. Н. Г. Чумаченко. — Донецк, 2000. — 299 с. — 350 экз. — (Обл.).

Фаріон І. Д., Захарків Т. Д. **Фінансовий аналіз:** Навч. посіб. / Терноп. акад. нар. госп-ва. — Т.: Екон. думка, 2000. — 454 с. — 300 пр. — (Обкл.).

Фельдерер Б., Хомбург Ш. **Макроекономіка і нова макроекономіка:** Підручник: Пер. з нім. — К.: Либідь: Нічлава, 1998. — 462 с. — (Обкл.).

Фундаментальні соціально-економічні проблеми: Матеріали наук. — метод. конф. (за результатами конкурсу. дослідж. ДФФД) / НАН України. Рада по вивч. продуктив. сил України, Держ. Фонд Фундам. Дослідж.; Наук. ред. В. Ф. Столяров. — К.: РВПС України, 1999. — 101 с. — 300 пр. — (Обкл.).

Холод Б.И. **Реформы в Украине:** мифы и реальность: (Опыт политол. анализа) /Отв. ред.: В.М.Зуев, В.А.Ткаченко. — Днепропетровск: Поліграфіст, 1997. — 212 с. — 300 пр. — (Тв. пер.).

Царенко О. М. Захарчук А. С. **Економічна історія України і світу.** — Суми: Університет. кн., 2001. — 310 с. — (Б-ка екон. наук). — 1000 пр. — (Тв. пал.).

Чижова В.І. **Інноваційно-інвестиційні пріоритети в період приватизації** / Укр. ін-т соц. дослідж. — К., 1998. — 47 с. — 300 пр. — (Обкл.).

Чижова В.І. **Приватизація в Україні: підсумки і проблеми:** (теоретичні, методологічні та регіональні аспекти) / НАН України. Рада по вивч. продукт. сил України; За ред. С.І. Дорогунцова. — К., 1998. — 277 с. — 500 пр. — (Обкл.).

Чижова В.І. **Регіональні особливості приватизації і соціально-економічні наслідки** / Укр. ін-т соц. дослідж. — К., 1997. — 104 с. — 300 пр. — (Обкл.).

Чучман Ю. **Оцінка діяльності державних і приватних інвестиційних проектів** / Укр. Акад. держ. упр. при Президентові України. — К.: Вид-во УАДУ, 1998. — 102 с. — 500 пр. — (Обкл.).

Шаповал С. Н. **Микроэкономика:** Учеб. пособие / Донец. гос. техн. ун-т. — Донецк: РИА Дон ГТУ, 2000. — 330 с. — (Обл.).

Швайка Л. А. **Основи державного регулювання економіки** /Укр. акад. друкарства. — Л.: Фенікс, 2001. — 231 с. — 400 пр. — (Обкл.).

Швиданенко Г. О., Оголь О. В., Заїкіна В. В. **Обґрунтування інвестиційних проектів у процесі трансформації форм власності:** Навч. посібн. / Київ. нац. екон. ун-т. — К., 1998. — 169 с. — 1000 пр. — (Обкл.).

Швиданенко Г.О., Оголь О.В., Заїкіна В.В. **Приватизація державних підприємств:** Навч. посібник. — К.: ІЗМН, 1996. — 215 с. — 700 пр.

Шевчук В. О. **Платіжний баланс і макроекономічна рівновага в трансформаційних економіках:** Досвід України: [Монографія]. — Л.: Каменяр, 2001. — 495 с. — 700 пр. — (Тв. пал.).

Экономика Украины: проблемы на пути преобразований / А. Г. Махмудов, В. С. Найденов, А. Ю. Сменковский и др.; Под ред. В. С. Найденова — Донецк: Кассиопея, 1999. — 161 с. — 5000 экз. — (Тв. пер.).

Экономические проблемы и перспективы стабилизации экономики Украины: Сб. науч. тр. Т.1 / НАН Украины. Ин-т экономики пром-сти; Редкол.: Ф. Е. Поклонский (отв. ред.) и др. — Донецк, 2000. — 371 с. — 350 экз. — (Обл.).

Экономические проблемы и перспективы стабилизации экономики Украины: Сб. науч. тр. Т.2 / НАН Украины. Ин-т экономики пром-сти; Редкол.: Ф. Е. Поклонский (отв. ред.) и др. — Донецк, 2000. — 399 с. — 350 экз. — (Обл.).

Юрчишин В. В. Макроекономічна стабілізація в Україні: факти, тенденції, проблеми: Монографія / Укр. Акад. упр. при Президентові України. — К., 1999. — 261 с. — (Обкл.).

Якість економічного зростання: Пер. з англ. / Вінод Томас, Мансур Дайламі, Ашок Дарешвар та ін.; Наук. ред. пер. О.Кілієвич. — К.: Вид-во Соломії Павличко "Основи", 2002. — 350 с. — (Обкл.)

Додаток

Таблиця 1. Кореляційний аналіз індикаторів прибутковості, капіталоозброєності, інвестиційної активності. (всі обрані для аналізу підприємства, 2003 р.)

	К2 Рентабельність виручки	К3 Прибутковість активів	К4 Прибутковість активів 2	К7 Продуктивність праці	К9 Продуктивність праці ДВ/ФОП	К12 Швидкість обігу активів	К15 МБО (м'які бюджетні обмеження)	К17 Капіталоозбр оєність виробництва 1
К2 Рентабельність виручки	100%	24%	53%	21%	31%	27%	-23%	-29%
К3 Прибутковість активів	24%	100%	38%	17%	19%	28%	-12%	-17%
К4 Прибутковість активів 2	53%	38%	100%	25%	31%	68%	-19%	-36%
К7 Продуктивність праці	21%	17%	25%	100%	72%	24%	-12%	-4%
К9 Продуктивність праці ДВ/ФОП	31%	19%	31%	72%	100%	28%	-18%	-2%
К12 Швидкість обігу активів	27%	28%	68%	24%	28%	100%	-23%	-45%
К15 МБО (м'які бюджетні обмеження)	-23%	-12%	-19%	-12%	-18%	-23%	100%	11%
К17 Капіталоозброєність виробництва1	-29%	-17%	-36%	-4%	-2%	-45%	11%	100%
К22 капіталомісткість 5	-16%	-8%	-22%	18%	9%	-33%	9%	74%

K26 інвестиційна активність 3 попереднього року	14%	20%	27%	20%	18%	26%	-8%	-12%
K26 інвестиційна активність 3 поточного року	17%	35%	29%	18%	19%	26%	-9%	-11%
K29 інвестиційна активність 6 попереднього року	12%	17%	22%	16%	16%	20%	-7%	-9%
K29 інвестиційна активність 6 поточного року	17%	48%	24%	9%	14%	22%	-5%	-12%
Заробітна плата (за 1 годину)	24%	19%	25%	45%	19%	17%	-2%	-20%
Розмір підприємства (кількість працівників)	8%	5%	4%	13%	12%	2%	-1%	-3%
Приріст зайнятості	7%	11%	10%	3%	4%	10%	-5%	-10%
Форма власності	-11%	-6%	-14%	-10%	-18%	-14%	25%	-3%

Продовження

	K22 капіталомісткість 5	K26 інвестиційна активність 3 попереднього року	K26 інвестиційна активність 3 поточного року	K29 інвестиційна активність 6 попереднього року	K29 інвестиційна активність 6 поточного року	Заробітна плата (за 1 годину)	Розмір підприємства (кількість працівників)	Приріст зайнятості	Форма власності
K2 Рентабельність виручки	-16%	14%	17%	12%	17%	24%	8%	7%	-11%
K3 Прибутковість активів	-8%	20%	35%	17%	48%	19%	5%	11%	-6%
K4 Прибутковість активів 2	-22%	27%	29%	22%	24%	25%	4%	10%	-14%

К7 Продуктивність праці	18%	20%	18%	16%	9%	45%	13%	3%	-10%
К9 Продуктивність праці ДВ/ФОП	9%	18%	19%	16%	14%	19%	12%	4%	-18%
К12 Швидкість обігу активів	-33%	26%	26%	20%	22%	17%	2%	10%	-14%
К15 МБО (м'які бюджетні обмеження)	9%	-8%	-9%	-7%	-5%	-2%	-1%	-5%	25%
К17 Капіталоозброєність виробництва ¹	74%	-12%	-11%	-9%	-12%	-20%	-3%	-10%	-3%
К22 капіталомісткість 5	100%	-2%	-6%	-1%	-6%	13%	6%	-8%	0%
К26 інвестиційна активність 3 попереднього року	-2%	100%	39%	62%	25%	21%	4%	7%	-8%
К26 інвестиційна активність 3 поточного року	-6%	39%	100%	23%	52%	15%	5%	8%	-11%
К29 інвестиційна активність 6 попереднього року	-1%	62%	23%	100%	22%	18%	3%	10%	-2%
К29 інвестиційна активність 6 поточного року	-6%	25%	52%	22%	100%	12%	3%	24%	-1%
Заробітна плата (за 1 годину)	13%	21%	15%	18%	12%	100%	19%	4%	10%
Розмір підприємства (кількість працівників)	6%	4%	5%	3%	3%	19%	100%	3%	0%

Приріст зайнятості	-8%	7%	8%	10%	24%	4%	3%	100%	2%
Форма власності	0%	-8%	-11%	-2%	-1%	10%	0%	2%	100%

Таблиця 2. Кореляційний аналіз індикаторів прибутковості, капіталоозброєності, інвестиційної активності. (всі обрані для аналізу підприємства, 2002 р.)

	K2 Рентабельність виручки	K3 Прибутковість активів	K4 Прибутковість активів 2	K7 Продуктивність праці	K9 Продуктивність праці ДВ/ФОП	K12 Швидкість обігу активів	K15 МБО (м'які бюджетні обмеження)	K17 Капіталоозброє ність виробництва ¹
K2 Рентабельність виручки	100%	22%	55%	21%	28%	28%	-19%	-33%
K3 Прибутковість активів	22%	100%	38%	16%	18%	24%	-13%	-11%
K4 Прибутковість активів 2	55%	38%	100%	26%	29%	68%	-16%	-36%
K7 Продуктивність праці	21%	16%	26%	100%	68%	24%	-8%	-6%
K9 Продуктивність праці ДВ/ФОП	28%	18%	29%	68%	100%	27%	-16%	-3%
K12 Швидкість обігу активів	28%	24%	68%	24%	27%	100%	-21%	-46%
K15 МБО (м'які бюджетні обмеження)	-19%	-13%	-16%	-8%	-16%	-21%	100%	12%
K17 Капіталоозброєність виробництва ¹	-33%	-11%	-36%	-6%	-3%	-46%	12%	100%
K22	-14%	-4%	-21%	18%	6%	-33%	7%	70%

капіталомісткість 5								
K26 інвестиційна активність 3 попереднього року								
K26 інвестиційна активність 3 поточного року	18%	31%	35%	22%	17%	31%	-8%	-15%
K29 інвестиційна активність 6 попереднього року								
K29 інвестиційна активність 6 поточного року	17%	44%	30%	16%	15%	26%	-11%	-14%
Заробітна плата (за 1 годину)	26%	14%	29%	49%	20%	21%	-3%	-22%
Розмір підприємства (кількість працівників)	6%	3%	0%	12%	9%	-1%	1%	-1%
Приріст зайнятості	7%	9%	7%	1%	3%	9%	-4%	-5%
Форма власності	-9%	-8%	-11%	-8%	-15%	-14%	17%	0%

Продовження

	K22 капіталомісткість 5	K26 інвестиційна активність 3 попереднього року	K26 інвестиційна активність 3 поточного року	K29 інвестиційна активність 6 попереднього року	K29 інвестиційна активність 6 поточного року	Заробітна плата (за 1 годину)	Розмір підприємства (кількість працівників)	Приріст зайнятості	Форма власності
K2 Рентабельність виручки	-14%		18%		17%	26%	6%	7%	-9%
K3 Прибутковість активів	-4%		31%		44%	14%	3%	9%	-8%

К4 Прибутковість активів 2	-21%		35%		30%	29%	0%	7%	-11%
К7 Продуктивність праці	18%		22%		16%	49%	12%	1%	-8%
К9 Продуктивність праці ДВ/ФОП	6%		17%		15%	20%	9%	3%	-15%
К12 Швидкість обігу активів	-33%		31%		26%	21%	-1%	9%	-14%
К15 МБО (м'які бюджетні обмеження)	7%		-8%		-11%	-3%	1%	-4%	17%
К17 Капіталоозброєність виробництва1	70%		-15%		-14%	-22%	-1%	-5%	0%
К22 капіталомісткість 5	100%		-6%		-5%	15%	7%	-6%	2%
К26 інвестиційна активність 3 попереднього року									
К26 інвестиційна активність 3 поточного року	-6%		100%		62%	22%	3%	8%	-8%
К29 інвестиційна активність 6 попереднього року									
К29 інвестиційна активність 6 поточного року	-5%		62%		100%	18%	2%	8%	-2%
Заробітна плата (за 1 годину)	15%		22%		18%	100%	17%	1%	9%
Розмір підприємства	7%		3%		2%	17%	100%	1%	0%

(кількість працівників)									
Приріст зайнятості	-6%		8%		8%	1%	1%	100%	3%
Форма власності	2%		-8%		-2%	9%	0%	3%	100%

Таблиця 3. Кореляційний аналіз індикаторів прибутковості, капітал озброєності, інвестиційної активності. (недержавні підприємства – ВАТ та ЗАТ, 2003 р.)

	K2 Рентабельність виручки	K3 Прибутковість активів	K4 Прибутковість активів 2	K7 Продуктивність праці	K9 Продуктивність праці ДВ/ФОП	K12 Швидкість обігу активів	K15 МБО (м'які бюджетні обмеження)	K17 Капіталоозброєність виробництва ¹
K2 Рентабельність виручки	100%	24%	52%	20%	29%	25%	-20%	-30%
K3 Прибутковість активів	24%	100%	39%	17%	21%	30%	-11%	-17%
K4 Прибутковість активів 2	52%	39%	100%	24%	30%	67%	-15%	-38%
K7 Продуктивність праці	20%	17%	24%	100%	72%	22%	-11%	-4%
K9 Продуктивність праці ДВ/ФОП	29%	21%	30%	72%	100%	26%	-14%	-4%
K12 Швидкість обігу активів	25%	30%	67%	22%	26%	100%	-19%	-46%
K15 МБО (м'які бюджетні обмеження)	-20%	-11%	-15%	-11%	-14%	-19%	100%	13%

K17 Капіталоозброєність виробництва ¹	-30%	-17%	-38%	-4%	-4%	-46%	13%	100%
K22 капіталомісткість 5	-16%	-9%	-23%	20%	9%	-33%	11%	74%
K26 інвестиційна активність 3 попереднього року	15%	21%	29%	20%	18%	28%	-8%	-13%
K26 інвестиційна активність 3 поточного року	17%	38%	31%	17%	18%	27%	-7%	-13%
K29 інвестиційна активність 6 попереднього року	13%	16%	24%	18%	17%	23%	-9%	-9%
K29 інвестиційна активність 6 поточного року	17%	47%	27%	10%	16%	25%	-7%	-14%
Заробітна плата (за 1 годину)	26%	19%	31%	50%	26%	20%	-9%	-19%
Розмір підприємства (кількість працівників)	8%	6%	5%	12%	11%	3%	0%	-5%
Приріст зайнятості	8%	11%	10%	3%	4%	10%	-6%	-10%

Продовження

	K22 капіталомісткість 5	K26 інвестиційна активність 3 попереднього року	K26 інвестиційна активність 3 поточного року	K29 інвестиційна активність 6 попереднього року	K29 інвестиційна активність 6 поточного року	Заробітна плата (за 1 годину)	Розмір підприємства (кількість працівників)	Приріст зайнятості
K2 Рентабельність виручки	-16%	15%	17%	13%	17%	26%	8%	8%

К3 Прибутковість активів	-9%	21%	38%	16%	47%	19%	6%	11%
К4 Прибутковість активів 2	-23%	29%	31%	24%	27%	31%	5%	10%
К7 Продуктивність праці	20%	20%	17%	18%	10%	50%	12%	3%
К9 Продуктивність праці ДВ/ФОП	9%	18%	18%	17%	16%	26%	11%	4%
К12 Швидкість обігу активів	-33%	28%	27%	23%	25%	20%	3%	10%
К15 МБО (м'які бюджетні обмеження)	11%	-8%	-7%	-9%	-7%	-9%	0%	-6%
К17 Капіталоозброєність виробництва1	74%	-13%	-13%	-9%	-14%	-19%	-5%	-10%
К22 капіталомісткість 5	100%	-2%	-7%	-1%	-8%	15%	3%	-8%
К26 інвестиційна активність 3 попереднього року	-2%	100%	39%	64%	28%	25%	3%	7%
К26 інвестиційна активність 3 поточного року	-7%	39%	100%	23%	55%	18%	4%	7%
К29 інвестиційна активність 6 попереднього року	-1%	64%	23%	100%	23%	21%	4%	10%
К29 інвестиційна активність 6 поточного року	-8%	28%	55%	23%	100%	12%	4%	25%
Заробітна плата (за 1 годину)	15%	25%	18%	21%	12%	100%	22%	4%

Розмір підприємства (кількість працівників)	3%	3%	4%	4%	4%	22%	100%	3%
Приріст зайнятості	-8%	7%	7%	10%	25%	4%	3%	100%

Таблиця 4. Кореляційний аналіз індикаторів прибутковості, капітал озброєності, інвестиційної активності. (недержавні підприємства – ВАТ та ЗАТ, 2002 р.)

	K2 Рентабельність виручки	K3 Прибутковість активів	K4 Прибутковість активів 2	K7 Продуктивність праці	K9 Продуктивність праці ДВ/ФОП	K12 Швидкість обігу активів	K15 МБО (м'які бюджетні обмеження)	K17 Капіталоозброєність виробництва ¹
K2 Рентабельність виручки	100%	24%	53%	18%	25%	26%	-22%	-35%
K3 Прибутковість активів	24%	100%	39%	17%	18%	24%	-13%	-13%
K4 Прибутковість активів 2	53%	39%	100%	25%	27%	67%	-17%	-38%
K7 Продуктивність праці	18%	17%	25%	100%	69%	22%	-10%	-5%
K9 Продуктивність праці ДВ/ФОП	25%	18%	27%	69%	100%	26%	-15%	-4%
K12 Швидкість обігу активів	26%	24%	67%	22%	26%	100%	-21%	-46%
K15 МБО (м'які бюджетні обмеження)	-22%	-13%	-17%	-10%	-15%	-21%	100%	17%

K17 Капіталоозброєність виробництва ¹	-35%	-13%	-38%	-5%	-4%	-46%	17%	100%
K22 капіталомісткість 5	-13%	-4%	-21%	21%	8%	-32%	8%	69%
K26 інвестиційна активність 3 попереднього року								
K26 інвестиційна активність 3 поточного року	18%	33%	37%	21%	17%	33%	-10%	-16%
K29 інвестиційна активність 6 попереднього року								
K29 інвестиційна активність 6 поточного року	19%	43%	33%	18%	17%	29%	-12%	-15%
Заробітна плата (за 1 годину)	29%	18%	35%	55%	28%	23%	-10%	-21%
Розмір підприємства (кількість працівників)	6%	3%	1%	12%	10%	0%	0%	-3%
Приріст зайнятості	11%	12%	10%	2%	5%	12%	-6%	-4%

Продовження

	K22 капіталомісткість 5	K26 інвестиційна активність 3 попереднього року	K26 інвестиційна активність 3 поточного року	K29 інвестиційна активність 6 попереднього року	K29 інвестиційна активність 6 поточного року	Заробітна плата (за 1 годину)	Розмір підприємства (кількість працівників)	Приріст зайнятості
K2 Рентабельність виручки	-13%		18%		19%	29%	6%	11%

К3 Прибутковість активів	-4%		33%		43%	18%	3%	12%
К4 Прибутковість активів 2	-21%		37%		33%	35%	1%	10%
К7 Продуктивність праці	21%		21%		18%	55%	12%	2%
К9 Продуктивність праці ДВ/ФОП	8%		17%		17%	28%	10%	5%
К12 Швидкість обігу активів	-32%		33%		29%	23%	0%	12%
К15 МБО (м'які бюджетні обмеження)	8%		-10%		-12%	-10%	0%	-6%
К17 Капіталоозброєність виробництва1	69%		-16%		-15%	-21%	-3%	-4%
К22 капіталомісткість 5	100%		-6%		-5%	19%	5%	-5%
К26 інвестиційна активність 3 попереднього року								
К26 інвестиційна активність 3 поточного року	-6%		100%		64%	25%	3%	11%
К29 інвестиційна активність 6 попереднього року								
К29 інвестиційна активність 6 поточного року	-5%		64%		100%	21%	3%	12%
Заробітна плата (за 1 годину)	19%		25%		21%	100%	20%	5%

Розмір підприємства (кількість працівників)	5%		3%		3%	20%	100%	2%
Приріст зайнятості	-5%		11%		12%	5%	2%	100%

Таблиця 5. Кореляційний аналіз індикаторів прибутковості, капітал озброєності, інвестиційної активності. (державні підприємства, 2003 р.)

	К2 Рентабельність виручки	К3 Прибутковість активів	К4 Прибутковість активів 2	К7 Продуктивність праці	К9 Продуктивність праці ДВ/ФОП	К12 Швидкість обігу активів	К15 МБО (м'які бюджетні обмеження)	К17 Капіталоозброєність виробництва ¹
К2 Рентабельність виручки	100%	22%	56%	25%	35%	32%	-23%	-26%
К3 Прибутковість активів	22%	100%	30%	15%	9%	18%	-13%	-15%
К4 Прибутковість активів 2	56%	30%	100%	30%	27%	68%	-21%	-31%
К7 Продуктивність праці	25%	15%	30%	100%	75%	33%	-11%	-4%
К9 Продуктивність праці ДВ/ФОП	35%	9%	27%	75%	100%	24%	-19%	6%
К12 Швидкість обігу активів	32%	18%	68%	33%	24%	100%	-26%	-47%
К15 МБО (м'які бюджетні обмеження)	-23%	-13%	-21%	-11%	-19%	-26%	100%	11%

K17 Капіталоозброєність виробництва ¹	-26%	-15%	-31%	-4%	6%	-47%	11%	100%
K22 капіталомісткість 5	-15%	-6%	-22%	13%	8%	-37%	7%	73%
K26 інвестиційна активність 3 попереднього року	9%	15%	14%	13%	10%	13%	-2%	-8%
K26 інвестиційна активність 3 поточного року	11%	21%	10%	15%	15%	13%	-7%	-5%
K29 інвестиційна активність 6 попереднього року	8%	19%	12%	8%	6%	8%	-3%	-7%
K29 інвестиційна активність 6 поточного року	16%	50%	9%	7%	7%	7%	-1%	-7%
Заробітна плата (за 1 годину)	23%	24%	18%	45%	10%	21%	4%	-24%
Розмір підприємства (кількість працівників)	8%	0%	3%	19%	15%	-3%	-3%	5%
Приріст зайнятості	12%	17%	17%	4%	3%	15%	-9%	-13%

Продовження

	K22 капіталомісткість 5	K26 інвестиційна активність 3 попереднього року	K26 інвестиційна активність 3 поточного року	K29 інвестиційна активність 6 попереднього року	K29 інвестиційна активність 6 поточного року	Заробітна плата (за 1 годину)	Розмір підприємства (кількість працівників)	Приріст зайнятості
K2 Рентабельність виручки	-15%	9%	11%	8%	16%	23%	8%	12%

К3 Прибутковість активів	-6%	15%	21%	19%	50%	24%	0%	17%
К4 Прибутковість активів 2	-22%	14%	10%	12%	9%	18%	3%	17%
К7 Продуктивність праці	13%	13%	15%	8%	7%	45%	19%	4%
К9 Продуктивність праці ДВ/ФОП	8%	10%	15%	6%	7%	10%	15%	3%
К12 Швидкість обігу активів	-37%	13%	13%	8%	7%	21%	-3%	15%
К15 МБО (м'які бюджетні обмеження)	7%	-2%	-7%	-3%	-1%	4%	-3%	-9%
К17 Капіталоозброєність виробництва1	73%	-8%	-5%	-7%	-7%	-24%	5%	-13%
К22 капіталомісткість 5	100%	-1%	1%	-1%	-1%	7%	14%	-9%
К26 інвестиційна активність 3 попереднього року	-1%	100%	32%	51%	13%	15%	5%	8%
К26 інвестиційна активність 3 поточного року	1%	32%	100%	22%	41%	14%	9%	18%
К29 інвестиційна активність 6 попереднього року	-1%	51%	22%	100%	16%	11%	2%	16%
К29 інвестиційна активність 6 поточного року	-1%	13%	41%	16%	100%	12%	1%	19%
Заробітна плата (за 1 годину)	7%	15%	14%	11%	12%	100%	12%	4%

Розмір підприємства (кількість працівників)	14%	5%	9%	2%	1%	12%	100%	3%
Приріст зайнятості	-9%	8%	18%	16%	19%	4%	3%	100%

Таблиця 6. Кореляційний аналіз індикаторів прибутковості, капітал озброєності, інвестиційної активності. (державні підприємства, 2002 р.)

	K2 Рентабельність виручки	K3 Прибутковість активів	K4 Прибутковість активів 2	K7 Продуктивність праці	K9 Продуктивність праці ДВ/ФОП	K12 Швидкість обігу активів	K15 МБО (м'які бюджетні обмеження)	K17 Капіталоозброєність виробництва ¹
K2 Рентабельність виручки	100%	17%	58%	31%	42%	36%	-9%	-30%
K3 Прибутковість активів	17%	100%	27%	8%	12%	15%	-8%	-5%
K4 Прибутковість активів 2	58%	27%	100%	27%	33%	68%	-11%	-32%
K7 Продуктивність праці	31%	8%	27%	100%	61%	30%	1%	-8%
K9 Продуктивність праці ДВ/ФОП	42%	12%	33%	61%	100%	25%	-10%	2%
K12 Швидкість обігу активів	36%	15%	68%	30%	25%	100%	-18%	-49%
K15 МБО (м'які бюджетні обмеження)	-9%	-8%	-11%	1%	-10%	-18%	100%	3%

K17 Капіталоозброєність виробництва ¹	-30%	-5%	-32%	-8%	2%	-49%	3%	100%
K22 капіталомісткість 5	-17%	-1%	-23%	10%	1%	-37%	4%	74%
K26 інвестиційна активність 3 попереднього року								
K26 інвестиційна активність 3 поточного року	13%	21%	25%	19%	10%	15%	-1%	-10%
K29 інвестиційна активність 6 попереднього року								
K29 інвестиційна активність 6 поточного року	10%	50%	18%	8%	5%	12%	-7%	-11%
Заробітна плата (за 1 годину)	22%	8%	20%	46%	5%	26%	5%	-26%
Розмір підприємства (кількість працівників)	7%	4%	-1%	14%	8%	-5%	1%	5%
Приріст зайнятості	2%	2%	1%	-3%	-3%	1%	-2%	-7%

Продовження

	K22 капіталомісткість 5	K26 інвестиційна активність 3 попереднього року	K26 інвестиційна активність 3 поточного року	K29 інвестиційна активність 6 попереднього року	K29 інвестиційна активність 6 поточного року	Заробітна плата (за 1 годину)	Розмір підприємства (кількість працівників)	Приріст зайнятості
K2 Рентабельність виручки	-17%		13%		10%	22%	7%	2%

К3 Прибутковість активів	-1%		21%		50%	8%	4%	2%
К4 Прибутковість активів 2	-23%		25%		18%	20%	-1%	1%
К7 Продуктивність праці	10%		19%		8%	46%	14%	-3%
К9 Продуктивність праці ДВ/ФОП	1%		10%		5%	5%	8%	-3%
К12 Швидкість обігу активів	-37%		15%		12%	26%	-5%	1%
К15 МБО (м'які бюджетні обмеження)	4%		-1%		-7%	5%	1%	-2%
К17 Капіталоозброєність виробництва1	74%		-10%		-11%	-26%	5%	-7%
К22 капіталомісткість 5	100%		-3%		-5%	8%	13%	-8%
К26 інвестиційна активність 3 попереднього року								
К26 інвестиційна активність 3 поточного року	-3%		100%		51%	18%	4%	0%
К29 інвестиційна активність 6 попереднього року								
К29 інвестиційна активність 6 поточного року	-5%		51%		100%	13%	1%	-3%
Заробітна плата (за 1 годину)	8%		18%		13%	100%	12%	-6%

Розмір підприємства (кількість працівників)	13%		4%		1%	12%	100%	1%
Приріст зайнятості	-8%		0%		-3%	-6%	1%	100%

Таблиця 7. Оцінка середніх арифметичних для обраних індикаторів для груп державних та недержавних підприємств (2003 р.)

	Середній розмір індикатора для державних підприємств	Середній розмір індикатора для недержавних підприємств	Співвідношення середнього розміру індикатора для недержавних та державних підприємств	Value	Probability	Count_Gos	Count_NGos
1. Прибутковість обігових коштів	33,4	47,5	1,4	7,2	0,000	797	3204
2. Рентабельність виручки	6,2	8,8	1,4	3,0	0,003	794	3173
3. Прибутковість активів	4,7	7,0	1,5	2,3	0,020	812	3229
4. прибутковість активів 2	13,6	18,9	1,4	6,1	0,000	810	3246
5. прибутковість чистих активів	15,0	22,7	1,5	7,1	0,000	807	3223
6. Фондовіддача	75,5	94,3	1,2	3,9	0,000	782	3200
7. Продуктивність праці	0,0	0,0	1,4	4,9	0,000	811	3215
8. Продуктивність праці_2	13,3	17,1	1,3	4,8	0,000	809	3181
9. Продуктивність праці ДВ/ФОП	2,0	2,9	1,4	9,6	0,000	804	3136

10.	Структура активів	228,8	274,4	1,2	4,0	0,000	800	3206
11.	Коефіцієнт заборгованості	22,2	23,3	1,1	1,3	0,204	807	3239
12.	Швидкість обігу активів	73,3	91,9	1,3	5,8	0,000	805	3169
13.	Швидкість обігу коштів	202,4	280,3	1,4	7,6	0,000	812	3244
14.	Ліквідність обігових коштів	4,7	4,3	0,9	1,0	0,299	800	3221
15.	МБО (м'які бюджетні обмеження)	13,5	5,4	0,4	13,1	0,000	761	3061
16.	Заборгованість з оплати праці	-0,4	-0,8	1,7	0,6	0,568	806	3210
17.	Капіталоозброєність виробництва_1	60,1	75,3	1,3	4,8	0,000	794	3154
18.	Капіталоозброєність виробництва_3	120,1	149,7	1,2	5,0	0,000	793	3175
19.	Капіталомісткість	40,4	53,5	1,3	5,8	0,000	809	3222
20.	капіталомісткість_3	306,9	319,4	1,0	1,0	0,309	799	3167
21.	капіталомісткість_4	660,6	676,7	1,0	0,6	0,564	805	3190
22.	капіталомісткість_5	0,0	0,0	1,1	1,9	0,062	805	3207
23.	капіталомісткість_6	0,0	0,0	1,1	2,0	0,042	804	3210
24.	Інвестиційна активність	1,6	1,1	0,7	5,4	0,000	790	3199
25.	інвестиційна активність_2	6,7	8,2	1,2	4,0	0,000	784	2942
26.	інвестиційна активність_3	0,0	4,0	86,0	6,2	0,000	804	3199
27.	інвестиційна активність_4	2,0	2,5	1,2	4,0	0,000	715	2573
28.	інвестиційна активність_5	0,0	1,1	-27,7	4,4	0,000	798	3127
29.	інвестиційна активність_6	-1,7	-1,8	1,0	0,1	0,944	796	3175
30.	Вибуття ОФ	3,8	4,1	1,1	0,9	0,367	793	3112
31.	Заробітна плата	0,0	0,0	0,8	9,1	0,000	806	3222
32.	Розмір підприємства	539,5	574,7	1,1	0,3	0,557	4368	897

Таблиця 8. Оцінка середніх арифметичних для обраних індикаторів для груп державних та недержавних підприємств (2002 р.)

	Середній розмір індикатора для державних підприємств	Середній розмір індикатора для недержавних підприємств	Співвідношення середнього розміру індикатора для державних та недержавних підприємств	Value	Probability	Count_Gos	Count_NGos
1. Прибутковість обігових коштів	33,6	45,3	1,3	6,2	0,000	824	3275
2. Рентабельність виручки	6,9	8,6	1,2	1,9	0,057	828	3258
3. Прибутковість активів	0,5	5,2	10,4	5,8	0,000	840	3314
4. прибутковість активів 2	13,7	17,2	1,3	4,3	0,000	840	3320
5. прибутковість чистих активів	15,1	20,2	1,3	5,1	0,000	836	3302
6. Фондовіддача	79,4	84,3	1,1	1,1	0,265	820	3289
7. Продуктивність праці	0,0	0,0	1,3	3,6	0,000	840	3300
8. Продуктивність праці_2	12,2	14,3	1,2	3,0	0,002	840	3278
9. Продуктивність праці ДВ/ФОП	2,1	2,8	1,3	8,2	0,000	834	3238
10. Структура активів	239,1	285,7	1,2	4,1	0,000	830	3277
11. Коефіцієнт заборгованості	21,3	21,5	1,0	0,3	0,799	839	3314
12. Швидкість обігу активів	68,2	84,6	1,2	5,5	0,000	832	3261
13. Швидкість обігу коштів	195,3	263,8	1,4	7,1	0,000	840	3321
14. Ліквідність обігових коштів	4,0	3,8	1,0	0,7	0,486	834	3302
15. МБО (м'які бюджетні обмеження)	11,9	5,8	0,5	9,6	0,000	782	3160
16. Заборгованість з оплати праці	2,0	0,4	0,2	2,8	0,005	840	3297

17.	Капіталоозброєність виробництва_1	68,7	80,0	1,2	3,5	0,000	824	3225
18.	Капіталоозброєність виробництва_3	135,0	153,4	1,1	3,1	0,002	826	3259
19.	Капіталомісткість	44,5	56,3	1,3	5,5	0,000	840	3306
20.	капіталомісткість_3	289,9	288,6	1,0	0,1	0,903	830	3270
21.	капіталомісткість_4	605,6	581,4	1,0	1,0	0,320	836	3291
22.	капіталомісткість_5	0,0	0,0	1,0	0,8	0,449	837	3294
23.	капіталомісткість_6	0,0	0,0	1,0	0,5	0,643	839	3296
24.	Інвестиційна активність	1,7	1,1	0,7	5,9	0,000	827	3286
25.	інвестиційна активність_2	5,6	6,9	1,2	3,5	0,000	807	3059
26.	інвестиційна активність_3	0,0	2,4	-49,0	4,1	0,000	840	3283
27.	інвестиційна активність_4	1,9	2,1	1,1	2,3	0,023	767	2760
28.	інвестиційна активність_5	-0,4	0,3	-0,9	2,9	0,004	834	3229
29.	інвестиційна активність_6	-1,6	-0,8	0,5	1,1	0,277	834	3242
30.	Вибуття ОФ	3,4	4,0	1,2	2,1	0,035	825	3245
31.	Заробітна плата	0,0	0,0	0,8	8,9	0,000	834	3293
32.	Розмір підприємства	567,1	601,6	1,1	0,3	0,563	4368	897

Таблиця 9. Порівняння середніх арифметичних для обраних індикаторів для груп державних та недержавних підприємств (2003 р. до 2002 р.)

	Середній розмір індикатора для державних підприємств	Середній розмір індикатора для недержавних підприємств
1. Прибутковість обігових коштів	99%	105%
2. Рентабельність виручки	89%	103%
3. Прибутковість активів	937%	133%

4.	прибутковість активів 2	99%	110%
5.	прибутковість чистих активів	99%	112%
6.	Фондовіддача	95%	112%
7.	Продуктивність праці	110%	120%
8.	Продуктивність праці_2	110%	120%
9.	Продуктивність праці ДВ/ФОП	95%	102%
10.	Структура активів	96%	96%
11.	Коефіцієнт заборгованості	104%	108%
12.	Швидкість обігу активів	107%	109%
13.	Швидкість обігу коштів	104%	106%
14.	Ліквідність обігових коштів	116%	113%
15.	МБО (м'які бюджетні обмеження)	113%	92%
16.	Заборгованість з оплати праці	-23%	-194%
17.	Капіталоозброєність виробництва_1	88%	94%
18.	Капіталоозброєність виробництва_3	89%	98%
19.	Капіталомісткість	91%	95%
20.	капіталомісткість_3	106%	111%
21.	капіталомісткість_4	109%	116%
22.	капіталомісткість_5	104%	110%
23.	капіталомісткість_6	103%	117%
24.	Інвестиційна активність	94%	96%
25.	інвестиційна активність_2	119%	120%
26.	інвестиційна активність_3	-96%	168%
27.	інвестиційна активність_4	106%	116%

28.	інвестиційна активність_5	10%	336%
29.	інвестиційна активність_6	105%	208%
30.	Вибуття ОФ	114%	103%
31.	Заробітна плата	118%	119%
32.	Розмір підприємства	95%	96%