



ЦЕНТР СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИХ ДОСЛІДЖЕНЬ

CASE-УКРАЇНА

01001 Україна, Київ
вул. Костьольна, 15, офіс 32

Тел. (38-044) 228-8259
Факс (38-044) 228-7326
E-mail: case@case.org.ua
[http:// www.case.org.ua](http://www.case.org.ua)

Р/р 260073011041
АБ "Старокиївський банк"
МФО 321477

ЗВІТ

про результати досліджень по проекту:

"Вплив приватизації на економічну поведінку та стан підприємств в контексті загальноекономічної ситуації в Україні у 2000-2001 роках"

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

Я. ШИРМЕР

Науковий керівник

В. ДУБРОВСЬКИЙ

Київ – 2001

В роботі використано окремі результати та робочі матеріали

- проекту МФК “Опитування підприємств в Україні”, що оброблялися в рамках проекту GDN “Explaining Growth”, за допомоги EERC
- спільного проекту CASE-Україна та Центру Ринкових Реформ “Капітальне інвестування та економічна поведінка українських підприємств” за фінансової підтримки FREEDOM HOUSE
- матеріали Мінекономіки, Держкомстату та Національного банку України.

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.

ЗМІСТ

Введення. Приватизація та економічне зростання в Україні 2000-2001 років.	5
1. Теоретичні передумови дослідження	9
1.1. Політика економічного зростання у перехідній економіці	9
1.2. Ринкова селекція та її компоненти	13
1.3. Інвестиції та зростання в Україні	18
1.4. Інвестування та приватизація	21
2. Моніторинг показників діяльності промислових підприємств різних форм власності та різних рівнів приватизації	24
2.1. Аналіз показників роботи промислових підприємств різних форм власності в 2001 році	24
2.1.1. <i>Вихідні дані й аналізовані показники.</i>	24
2.1.2. <i>Частка підприємств різних форм власності в промисловому виробництві.</i>	25
2.1.3. <i>Динаміка промислового виробництва на підприємствах різних форм власності.</i>	29
2.1.4. <i>Реалізація продукції на підприємствах різних форм власності.</i>	35
2.1.5. <i>Показники продуктивності праці на підприємствах різних форм власності.</i>	40
2.2. Залежність показників роботи промислових підприємств від глибини їхньої приватизації	44
2.2.1. <i>Вихідні дані й аналізовані показники.</i>	44
2.2.2. <i>Частка підприємств із різною глибиною приватизації в промисловому виробництві.</i>	46
2.2.3. <i>Залежність динаміки промислового виробництва від глибини приватизації підприємств.</i>	48
2.2.4. <i>Реалізація продукції на підприємствах із різною глибиною приватизації</i>	55
2.2.5. <i>Показники продуктивності праці на підприємствах із різною глибиною приватизації.</i>	60
2.2.6. <i>Статистична оцінка розходжень у поведженні підприємств, що</i>	

<i>мають різну глибину приватизації. Вихідні дані й аналізовані показники.</i>	65
2.2.7. Фінансові результати діяльності підприємств різних форм власності	68
2.3. Висновки до розділу.	73
3. Інвестиції і продуктивність праці на підприємствах різних форм власності	76
3.1. Аналіз інвестиційної діяльності промислових підприємств різних форм власності в 2000 році.	76
3.1.1 Вихідні дані й аналізовані показники.	
3.1.2. Інвестиції й амортизаційні відрахування на підприємствах різних форм власності.	77
3.1.3. Витрати на закінчений ремонт у валових інвестиціях.	80
3.1.4. Інвестиції в пасивну частину основних фондів.	81
3.1.5. Інвестиції в активну частину основних фондів.	82
3.2. Продуктивність і оплата праці на підприємствах різних форм власності в 2000 році.	85
3.2.1. Продуктивність праці на підприємствах різних форм власності.	85
3.2.2. Оплата праці на підприємствах різних форм власності.	87
3.3. Висновки до розділу.	90
<i>Результати Т-тестів і кореляцій до розділу 3.</i>	91
<i>Таблиця кореляцій до розділу 3</i>	92
4. Результати опитування підприємств	93
5. Загальний аналіз результатів дослідження	102
5.1. Економічна поведінка та показники роботи підприємств різних форм власності	102
5.2. Приватизація та зростання	104
5.3. Приватизація та інвестування: обсяги та якість інвестицій, відбір в процесі інвестування. Наскільки стійким є зростання у промисловості?	105
5.4. Вплив глибини приватизації майна та економічних відношень. Перешкоди для розвитку бізнесу.	106
5. Головні висновки	107
Використана література	108
Додатки	110

Введення. Приватизація та економічне зростання в Україні 2000-2001 років

Загальні передумови зростання в Україні: що необхідно для його сталості?

У 2000 році в Україні було вперше за роки незалежності зафіксоване зростання економіки. Ми вже мали нагоду відмітити, що:

1. Це зростання було частково зумовлено саме випереджаючим розвитком найбільш глибоко приватизованих галузей економіки;
2. У створенні макроекономічних передумов зростання вирішальну роль зіграло покращення платіжно-фінансової дисципліни та де-віртуалізація економіки, що відбулися перш за все у недержавному секторі;
3. Зміна форми власності проявляє свої позитивні наслідки тільки в ринковому, конкурентному, економічному середовищі. В Україні, на відміну від країн ЦЄ, приватизація багато в чому передувала створенню такого середовища, і, більше того, уможливила цей процес.

З іншого боку, нам довелося відзначити недосконалість інституційного оточення приватизованих підприємств та повільну (якщо взагалі помітну) еволюцію показників, що характеризують мікроструктуру економіки. Існують суттєві теоретичні підстави, багато разів підтверджені на прикладі інших країн, для застереження щодо стійкості зростання за таких умов. Періоди бурхливого росту ("буми"), спричинені тимчасовими покращеннями світової кон'юнктури, або макроекономічними чинниками, спостерігаються час від часу навіть у дуже слабких та вразливих економіках. Крім того, високі темпи зростання при виході з кризи є природними, адже на першому етапі воно відбувається переважно з рахунок кращого використання вже існуючого основного капіталу, тож не потребує суттєвих інвестицій.

Зазвичай, таке зростання розглядається як екстенсивне. Характерною рисою відновлювального зростання а разом і тимчасового "буму" вважається скорочення безробіття. Інакше кажучи, короткострокове зростання відбувається переважно за рахунок збільшення витрат праці при майже незмінних обсягах капіталу, а також і структурних показників. Зауважимо, що у розвинутих ринкових економіках рівень безробіття є загальноживим індикатором використання виробничого потенціалу економіки. Запорукою середньострокового зростання, а надто "доганяючого", вважається збільшення основного капіталу через інвестування. І, нарешті, довгострокове зростання ґрунтується переважно на технічному прогресі, що, втім, теж має бути підтриманим відповідними інвестиціями. Отже, за кілька років подальша доля економічного зростання починає залежати від інвестування¹. Зазвичай при розгляді цього питання приділяють увагу перш за все обсягам інвестицій. Однак навіть у вельми розвинутих ринкових економіках цей фактор не є визначальним, а зростання економіки базується переважно на технологічному прогресі², та, найголовніше, удосконаленні управління фірмами.

В українській економіці в 2001 році вперше за десять років спостерігається ріст зайнятості. Крім того, у 2001 році збільшилося число людино-годин, відпрацьованих кожним працівником. За наведеною вище класифікацією, це ніби то вказує на тимчасове

1 Тут та надалі ми маємо на увазі накопичення виробничого капіталу у виробничому секторі. "Виробництво", як і у Звіті (2000) розуміється у широкому сенсі як виробництво товарів та послуг, окрім державних послуг. Далі йтиметься переважно про вкладення в основні фонди промислових підприємств, тобто "капіталовкладення" за радянською термінологією. Ми обрали саме цю частину валових інвестицій для дослідження тому, що вона вдається нам найбільш проблемною. Саме навколо такого роду інвестицій точиться найзапекліша публічна дискусія, саме тут ефективність інвестування є найбільш проблемною, і саме ця частина інвестиційних потоків найтісніше пов'язана з приватизацією промислових підприємств, якою наразі опікується ФДМУ. Ми розглядаємо як зовнішні (для підприємства) так і внутрішні інвестиції.

2 Технічний прогрес нерозривно зв'язаний з інвестиціями. Вплив самих інвестицій на зростання американської економіки з 1929 по 1982 року за Э.Денисоном оцінюється в 19%, в той час як витрати праці пояснюють 32% а на технологічний фактор, що ПЕРЕДУСІМ включає удосконалення управління припадає 28%.

екстенсивне зростання. Але існують численні застереження щодо застосування вищенаведених теоретичних міркувань по відношенню до України. По-перше, з низки причин³ рівень безробіття у перехідних економіках взагалі, а пострадянських особливо, не відображає реальної завантаженості внутрішнього виробництва. Хіба що саму тенденцію до збільшення зайнятості можна, з певними застереженнями, вважати ознакою виходу з кризи, але причинність може виявитися зовсім іншою, аніж це зазвичай вважається.

По-друге, як свідчать, зокрема, наші минулорічні результати, що збігаються і з висновками інших дослідників, **надмірне, порівняно з якістю системи мотивацій та управління, механічне накопичення виробничого капіталу є однією з причин глибокої кризи в Україні. Подолання її пов'язано не із зростанням обсягів виробничих накопичень (збільшенням чистих капітальних інвестицій) як таких, а із структурним і технологічним оновленням національного виробництва на ринкових засадах, що потребує насамперед уваги до механізмів ринкового інвестування.** Іншими словами, Україна успадкувала не тільки чималий основний капітал, але і “в нагрузку” до нього керівні кадри, відібрані командно-адміністративною системою та “економікою влади”. Ці кадри виявилися по більшості нездатними пристосуватися до ринкових умов, але не були своєчасно замінені. Саме тому значна частина виробничих потужностей на сьогоднішній день використовується неефективно, або взагалі не завантажена за браком відповідної ділової культури⁴, недбалого або некваліфікованого менеджменту підприємств. Отже, на наш погляд, **не стільки брак основних фондів, скільки брак уміння ними розпорядитися стримує розвиток української економіки, тому саме розповсюдження та відбір ефективної ділової культури є головною функцією інвестиційного процесу на даному етапі трансформації.**

По-третє, інвестування відбувається за рахунок накопичення, тобто обмеження поточного споживання. Це, відповідно, обмежує внутрішній попит, що призводить до уповільнення темпів зростання, тим сильніше, чим менш ефективними є інвестиції. Глобалізація дозволяє обійти це обмеження, якщо економіка є достатньо відкритою і працює переважно на експорт, як це відбувалося у країнах Східної Азії. Але, як довела криза 1997-98 років (відома як “азійський грип”), такий шлях розвитку висуває підвищені вимоги до ефективності інвестицій та до інституційного середовища. З іншого боку, за низької віддачі інвестиції перетворюються на тягар для економіки і ведуть не до зростання, а до спаду. І, зрештою, в ринковій економіці сама норма накопичення залежить від віддачі інвестицій. Оскільки у плановій системі цей зв'язок був відсутній (як ми побачимо далі, мало місце навіть зворотне відношення), віддача від інвестицій була дуже низькою. Схоже, що вона і наразі залишається такою у державному секторі. Отже, **на відміну від хрестоматійної кризи, в Україні для переходу від тимчасового пожевлення до стійкого зростання необхідно перш за все підвищити “якість” (ефективність) інвестування.** Теоретично вона має бути більшою у недержавному секторі. У розділі 4 ми побачимо, що це саме так. Але, як свідчать наші результати, принаймні не менш важливим є вплив “приватизації відносин”, про яку йшлося у нашому Звіті за 2000 рік (надалі - Звіт (2000)).

За якими ж критеріями треба оцінювати цю якість? Зазначимо, що роль інвестицій у ринковій економіці набагато більша, аніж просте накопичення основного капіталу. По-перше, інвестування у нове обладнання – єдиний спосіб для поширення прогресивних технологій. По-друге, розробка або придбання нових технологій є одним з видів інвестування. І, нарешті, саме **у процесі конкурентного інвестування відбувається відбір та поширення успішної бізнес-практики та ділової культури підприємств.** Останній аспект на наш погляд і є найголовнішим для перехідних економік, зокрема і особливо України.

3 Серед інших можна відзначити: (1) надлишок робочої сили, що існував за радянських часів; (2) законодавчі та інші перепони для звільнення працівників; (3) мізерні виплати по безробіттю, що не стимулюють офіційну реєстрацію; (4) великий вплив робочої сили за кордон та у неофіційний сектор; (5) примарність уявного виробничого потенціалу – адже певна частина виробничих потужностей за своїми технічними характеристиками непридатна для виготовлення конкурентоспроможної продукції; тощо.

4 Синоніми – корпоративна культура, бізнес-культура. Ми вживаємо саме такий термін щоб уникнути плутанини з корпоративним управлінням.

Приватизація, інвестування: роль конкурентного відбору

Перехід від системи централізованого планування до конкурентної ринкової економіки часто розглядався як заміна економічної політики, що оперує виключно через постачання ресурсів на таку, що тільки непрямим підтримує певну структуру стимулів і зосереджена переважно на макроекономічній стабілізації. За таких умов, приватизація розглядалася як необхідна та достатня передумова для створення правильних економічних стимулів, а разом і гравців, що мають грати за новими правилами.

Наразі більшість економістів згодні з тим, що цей початковий спрощений підхід потерпав від численних недоліків. Особливо ніщивної критики зазнала “несправедлива” приватизація, зокрема її масова (ваучерна) форма. Наприклад, нещодавно проголошений Нобелівським лауреатом Джозеф Стігліц був одним з найвідоміших критиків цього підходу. Хоча важко уявити собі перехід від плану до ринку без приватизації, остання має розглядатися як необхідна, але не достатня передумова для успіху. Втім, інші – лібералізація та стабілізація – також виявилися недостатніми, а в багатьох випадках і недосяжними. То які ж умови потрібні для успішної трансформації?

Сьогодні ми можемо впевнено відзначити тільки той факт, що цих умов було дотримано у деяких країнах, як наприклад у Польщі, і не було, принаймні до останнього часу, дотримано у багатьох інших, серед яких і Україна. Серед причин називалися розмиті права власності, викривлені вибірковим втручанням державної бюрократії (Shleifer та Frie, 1997); “захоплення” держави групами інтересів (Hellman, Kaufmann, and Shankermann, 2000); поганим дотриманням контрактів та збиранням податків, що призводить до ситуації “поганої рівноваги” – низьких надходжень до бюджету, величезної тіньової економіки, високої корупції, та слабого захисту прав власності (Jones, Hellman, and Kaufmann, 1999); або своєрідним наявним соціальним контрактом між впливовими групами тиску задля збереження “м’яких бюджетних обмежень” (МБО) (Kornai, 1990) за допомогою “віртуальної економіки” (Gaddy and Ickes, 1998). Все це, безумовно, повною мірою стосується і України.

Але по більшості, ці чудові праці наголошують на ролі економічних стимулів. Стимули зрештою встановлюються системою законів, які, у свою чергу, можуть бути змінені в одну мить, як це сталося, приміром, у тій же Польщі. Для цього, на думку авторів більшості досліджень з перехідних економік, потрібна лише політична воля, що лежить за межами економічної проблематики. Таким чином, питання зводиться до необхідності якогось стороннього впливу, що на практиці може матеріалізуватися хіба що за умови окупації країни “доброчесним” чужоземним військом, як це було у післявоєнних Західній Німеччині та Японії. За відсутності такого впливу, формальні та неформальні інституції визначаються уподобаннями найбільш впливових суб’єктів економічного та політичного життя, передусім – керівників та власників підприємств, а також державного бюрократичного апарату, якщо він, як це має місце у пострадянських країнах, є самостійним гравцем економіки. Ми (Ширмер та Дубровський, в роботі), вважаємо, що ключовим моментом успішної трансформації є становлення системи ринкового відбору (селекції) керівників підприємств.

Теорія дає недвозначне тлумачення цього питання: хоча державна власність дозволяє форсувати інвестиції у основний капітал, тільки повноцінна приватна власність здатна забезпечити поєднання процесів сталого інвестування та конкурентного відбору кращого менеджменту у довгостроковій перспективі. Оскільки в Україні мало місце відносно, порівняно з якістю управління, перенакопичення основного капіталу виробничого призначення, приватизація цього капіталу була і залишається нагальним та необхідним заходом для підвищення ефективності як використання наявного капіталу, так і інвестування. Але, як ми вже відзначали, сама по собі приватизація необхідна але не достатня для досягнення цієї мети. В цьому Звіті поряд з продовженням моніторингу раніше започаткованих вимірювань, ми зосередилися на ролі форми власності у проблемах інвестування підприємств та розповсюдження ділової культури, зважаючи на особливу роль цих процесів саме для сталого і довготривалого економічного зростання. Далі ми обґрунтовуємо точку зору на ринковий механізм відбору ефективних власників та керівників як на достатню умову для сталого зростання у перехідній економіці. Ми також надаємо деякі оцінки щодо дієвості цього механізму в Україні та проблем, що перешкоджають такому відбору. Як показано у розділі 2, серед найголовніших – збереження великої кількості

підприємств, у яких держава зберігає повний або частковий контроль. Не дивно, що по багатьох показниках саме “злегка приватизовані” підприємства, з часткою державності 75% та більше, виявилися найгіршими за більшістю показників, а майже або повністю приватизовані (з часткою державності менше 25%) – найкращими.

Ефективність механізмів ринкового відбору вирішальним чином залежить від економічної політики уряду. Якщо ця політика орієнтована на постійну підтримку існуючих підприємств шляхом надання їм необхідних ресурсів відповідно до їхніх потреб, то позитивна селекція послаблюється аж до переходу у негативну, і ефективність використання ресурсів невідворотно падає. Але в перехідних економіках простий перехід до створення ринкових стимулів виявляється недостатнім, адже тут від початку були відсутні ті суб'єкти, що мають відповідно реагувати на ці стимули, і навіть приватизація сама по собі не створює цих суб'єктів, а тільки необхідні передумови для їх відбору. Гірше того, неефективні власники та керівники, користуючись своїм політичним та адміністративним впливом успішно гальмують такий відбір та сприяють створенню та закріпленню структурних викривлень в економіці, як це трапилося по відношенню до енергомістких виробництв в Україні. Тому необхідна спеціальна політика по сприянню ринковому конкурентному відбору власників та керівників на противагу цим негативним тенденціям.

Але уряд не є вільним в своїх рішеннях, особливо за умов слабкості державних і демократичних інституцій: самі суб'єкти економіки, а надто великі підприємства, мають неабиякий вплив на економічну політику. Внаслідок цього *сама економічна політика за умов, коли демократичні інституції слабкіші порівняно з олігархічними силами, не може розглядатися як екзогенний фактор, адже вона стає залежною від природи та уподобань найпотужніших суб'єктів даної економіки*. Якщо суспільство налаштоване на “підтримку вітчизняного виробника” за будь-яку ціну, як це мало місце, наприклад, у Латинській Америці протягом XX століття, проведення послідовної політики, спрямованої на посилення конкурентного відбору підприємств унеможливорюється, так само, як і взагалі будь-якої політики, орієнтованої на створення стимулів та покращення ефективності: існуючі фірми вимагають ресурсів, ресурсів і тільки ресурсів. Наслідком цього став економічний занепад або стагнація відповідних країн, що тривала аж доки вони здебільшого не відмовилися від патерналізму.

Втім, зрештою, як нам вдалося встановити, відбір ринкової ділової культури у ході інвестування приватизованих підприємств в Україні все ж таки відбувається, на відміну від державних. Разом із зміною стимулів, це, зрештою, зумовлює більш успішну роботу приватизованого сектору та дає надію на його стаке зростання.

Інший важливий висновок полягає у тому, що позитивний вплив приватизації на економічну поведінку підприємств, у повній відповідності до теорії, рельєфно проявляється за двох умов: (1) достатньої повноти роздержавлення самого підприємства, та (2) достатньої глибини приватизації галузі, тобто конкурентного оточення. Крім того, останній показник також частково характеризує глибину “приватизації економіки” (Бальцерович, 1995) у даному секторі, адже збереження за державою пакетів акцій та цілих підприємств характерне саме для тих галузей, якими уряд опікується найбільше. Як ми вже встановили минулого року, саме найбільш приватизовані галузі промисловості демонструють найбільші темпи зростання, найменший рівень заборгованості, тощо. Ця тенденція зберігається і у 2001 році. Але, що характерне, залежність від глибини приватизації підприємств, що належать до однієї галузі, найчастіше виявляється незначущою.

Оскільки це дослідження складається з кількох частин, що були виконані за різною методологією та на різних даних, ми вирішили дещо відійти від традиційної структури Звіту. У кожному з розділів 2-4 розглядаються результати, отримані у кожному з відповідних досліджень разом з методологією. Розділ 2 частково використовує робочі матеріали проекту “Ukraine Macroeconomic Policy Program” фінансованого USAID (Award No.121-A-00-98-00-623-00). Розділ 4 частково використовує робочі матеріали проекту GDN “Explaining Growth”, за участю EERC, а також спільного проекту CASE-Україна та Центру Ринкових Реформ “Капітальне інвестування та економічна поведінка українських підприємств” за фінансової

підтримки FREEDOM HOUSE. Всі отримані результати узагальнюються та аналізуються у розділі 5. Розділ 6 присвячений висновкам та рекомендаціям, що випливають з наших результатів.

1. Теоретичні передумови дослідження

У минулорічному Звіті ми зосереджувалися переважно на аналізі “статичного” стану економіки та відповідних показників роботи та поведінки підприємств. Такий вибір ґрунтувався на тому, що за економічною теорією досягнення статичної ефективності, або принаймні наближення до неї є необхідною передумовою для поліпшення динамічної ефективності, тобто найвищого можливого рівня зростання⁵. Більш того, оскільки за достатньо неефективного розподілу ресурсів зростання економіки не відбувається взагалі, немає і підстав розглядати динамічні аспекти⁶.

Саме така ситуація існувала в Україні до 1998 включно, а у деяких аспектах і до самого 2000 року: відбувався спад економіки, здебільшого зумовлений саме неефективним розподілом існуючих фондів та спотвореними економічними стимулами. Найбільш відчутними характеристиками цього стану можна вважати наведені нами дані щодо відсутності або негативного впливу капіталомісткості на продуктивність праці, вкупі з слабким зв'язком прибутковості та продуктивності. Втім, як ми відмічали вже тоді, якщо нові інвестиції все-таки вкладаються на користь більш прибуткових та ефективних підприємств ця песимістична картина має з часом змінюватися на краще. Але негативні залежності схильності до інвестування від прибутковості, швидкості обігу, та продуктивності праці не залишали великих надій на таку зміну. Натомість, сильною була залежність інвестицій від капіталомісткості, що вказувало на подовження політики інвестування “за потребами”, навіть попри забезпечення цих потреб за рахунок накопичення заборгованостей. Доки зростання стримувалося інституційними чинниками, годі було сподіватися і на відчутний ефект від приватизації, адже без “приватизації економіки” приватизація власності мало чого варта.

Але після кризи 1998 року, коли відбулося відчутне підсилення платіжно-фінансової дисципліни, а надто починаючи з грудня 1999 року, коли це підсилення було особливо відчутне, тенденції дещо змінилися. Як ми вже відмічали, необхідною передумовою цієї зміни була приватизація більшої частини підприємств. Зрештою, у 2000 році розпочалося зростання. Відповідно до вищенаведених міркувань, сам цей факт, а особливо випереджаюче зростання саме у найбільш приватизованих галузях, є непрямым свідченням зменшення викривлень у розподілі ресурсів та системі економічних стимулів до “підкритичного” рівня. Втім, це ще далеко не все. Для стабільного та довготривалого зростання потрібно не тільки усунення перешкод на “статичному” рівні, що заважають краще використовувати наявні можливості та потужності (навіть і цей процес є ще вельми далеким від завершення), але й розвиток інституцій, які відповідають за стабільність зростання, передусім ефективність інвестування та ринковий відбір. Першочергову роль тут відіграє відповідна економічна політика уряду.

1.1. Політика економічного зростання у перехідній економіці

Часто можна почути твердження, що економічна політика, буцімто, може сама по собі спричиняти зростання чи занепад економіки. Щодо занепаду, то безумовно, невдала політика здатна зруйнувати навіть квітучу економіку – якщо, звичайно, суб'єкти такої економіки дозволять урядові це зробити. Але що стосується зростання, то можна навести простий аргумент: якби така політика існувала, США, яким ніхто не в змозі завадити її втілювати в життя, не знали б що таке є спад. Насправді, єдиного для всіх рецепту, звичайно, не існує. Як ми покажемо далі, для України найбільшим наближенням до політики

5 Зауважимо, що він може бути і негативним, якщо економіці бракує передумов для зростання

6 Насправді, звичайно, навіть у стані застою певні процеси в економіці відбуваються, тобто на мікро рівні це є скоріше стан динамічної рівноваги. Але з точки зору макроекономіки це просто статичний стан, адже не відбувається розширення.

економічного зростання вдається політика сприяння ринковому відбору суб'єктів економіки, головними складовими якої є глибока приватизація, жорсткі бюджетні обмеження, сприяння конкуренції та підприємництву. Головною перешкодою на шляху такої політики є патерналістична свідомість, особливо серед керівників підприємств, що, як ми побачимо далі (розділ 4), є вельми поширеною в Україні. Але, як відомо з досвіду інших країн, приватизація є потужним засобом боротьби з такими настроями та очікуваннями.

Політика економічного зростання означає створення сприятливих передумов для сталого зростання, серед яких ми виділяємо:

❖ **Ресурси.** Це найбільш очевидна та “об'єктивно існуюча” передумова. Але, як виявляється, економічний ефект ресурсної бази далеко не однозначний. Наявність природних ресурсів є, за означенням Gylfason (2000); Sachs and Warner (1996) “змішаним благословенням” (mixed blessing) для країни, адже, наприклад, за умов слабких інституцій дешеві ресурси дозволяють відкладати нагальні реформи, як це було з СРСР в останні 20 років його існування. В результаті надмірної самовпевненості країни, багаті природними ресурсами зростають в середньому на 1-1,5% повільніше за ті, що обділені такими багатствами. Інші ресурси, як-от людські, інвестиційні та накопичення попередніх поколінь, теж можуть використовуватися на користь суспільства, а можуть марнуватися. Ефективність їх використання зумовлена не тільки технологічним рівнем виробництва, але, насамперед, **якістю управління**, що у свою чергу, визначається здебільшого двома іншими факторами.

❖ **Стимули та інформація.** Для ефективного розподілу ресурсів та спрямування виробництва на суспільні потреби, система стимулів має орієнтувати суб'єкти економіки у відповідності з цими потребами, узгоджуючи суспільні та приватні інтереси. У ринковій економіці цю роль здебільшого виконує “невидима рука” ринку. Але, по-перше, вона може працювати тільки за наявності належного правового захисту, чітких прав власності, тощо; по-друге, існує чимало випадків “провалів ринку” де держава має створювати додаткові стимули для забезпечення суспільно оптимального використання ресурсів. Втім, сприйняття стимулів вирішальним чином залежить від: (1) їх взаємної узгодженості – як неодноразово підкреслювалося, це має бути саме **система**, поодинці стимули не діють; і (2) природи суб'єктів економіки.

❖ **Суб'єкти економіки.** Зрештою, саме на цьому рівні відбувається створення національного продукту, тому природа та властивості суб'єктів економіки, як домогосподарств, так і фірм, зумовлюють ефективність використання ресурсів, а також реакцію економіки на ті чи інші стимули. Зрозуміло, йдеться не тільки про індивідуальних гравців, але і про структуру взаємовідносин між ними, “правила гри”.

Третій фактор багато економістів зазвичай схильні недооцінювати. Хоча важко заперечити існування важливих відмінностей у поведінці домогосподарств в залежності від культурних особливостей, коли йдеться про економічну поведінку підприємств канонічна економічна теорія схильна покладатися на те, що за правильно побудованої системи стимулів та розповсюдження ринкової інформації конкурентний відбір обов'язково приведе на ключові посади компаній адекватних менеджерів таким чином, що в цілому сектор підприємств буде поводитися раціонально, максимізуючи прибуток. Образно кажучи, поруч з “невидимою рукою - 1”, що спрямовує активність суб'єктів економіки у пошуках прибутку на користь суспільству, працює “невидима рука – 2”, що відбирає саме тих суб'єктів, що здатні це робити найкращим чином. Отже, у традиційній економічній теорії як правило неявно припускається, що ця, друга, рука є достатньо сильною. Це здебільшого справедливе для розвинутих ринкових економік – саме тому такій селекції не приділяють великої уваги дослідники традиційної школи. Але, як ми побачимо далі, якість та дієвість відбору є критичним фактором у багатьох інших важливих випадках, особливо у перехідних економіках. Причина полягає у відкритому Нобелівським лауреатом Д.Нортом ефекті

“інституційної пам’яті”, що робить структуру економіки⁷ залежною від історичного шляху країни.

Для того щоб зрозуміти суть цього ефекту, уявіть собі три однакові вироби з якісної сталі. Якщо перший з них розігріти та “відпустити”, повільно охолонувши, а другий навпаки, перекалити, то отримаємо три однакові ззовні зразки сталі, що, однак, завдяки різному “історичному шляху” мають різну внутрішню структуру. Відповідно, і властивості цих зразків будуть істотно різними. Наприклад, у відповідь на однаковий удар кувалдою, перший (відпущений) буде сплющено; другий (перекалений) певно розіб’ється; а третій залишиться неушкодженим. Треба багато часу (тисячоліття!) для того, щоб властивості цих трьох зразків знову зрівнялися самі собою. Але піддавши перший та другий вироби певній термічній обробці, можна відновити їхні властивості за кілька хвилин. На жаль, на цьому аналогія вичерпується: не існує способу миттєво змінити структурні властивості людського суспільства, хоча певні зсуви можуть відбуватися на протязі історично коротких проміжків часу. Для цього потрібна певна цілеспрямована економічна політика, що в нашому конкретному випадку полягає насамперед у приватизації економіки.

Відповідно до вищенаведених міркувань, економічну політику теж можна (до певної міри умовно) розділити на

- ❖ **ресурсно-орієнтовану** (РОП) – таку, що спрямована на збільшення пропозиції ресурсів;
- ❖ орієнтовану на **стимули**, тобто більш ефективне використання ресурсів та/або цілеспрямоване стимулювання певних видів економічної активності;
- ❖ орієнтовану на **створення та відбір суб’єктів економіки**, яких також називають “економічними гравцями”.

Ці три типи розрізняються у реакції на різноманітні економічні шоки та виклики. Уявимо, наприклад, що пропозиція певного важливого ресурсу (приміром, нафти, або інвестиційного капіталу) раптово зменшилася. Відповідно, у ринковій економіці це супроводжуватиметься підвищенням ціни такого ресурсу, що у короткостроковій перспективі призведе до певного згортання виробництва, та, з другого боку, більш економного та раціонального використання цього ресурсу. У такій ситуації:

- ❖ **ресурсно-орієнтований** уряд намагатиметься зробити все можливе і неможливе для збільшення пропозиції, утримання цін та забезпечення насамперед **існуючих** підприємств ресурсом “за потребами” з метою недопущення падіння обсягів виробництва. Якщо це виявиться неможливим, альтернативний спосіб полягає у штучному збільшенні платоспроможного попиту на продукцію підприємств, що споживають даний ресурс, або наданні субсидій та пільг безпосередньо виробникам з тим, щоб забезпечити їм можливість придбання ресурсу у незмінних обсягах за новою ціною і компенсувати економічні втрати. У такий спосіб, звичайно пригнічується дія “невидимої руки” ринку, зменшуються стимули до ефективного розподілу та використання ресурсів. Крім того, як ми побачимо далі, утворюються можливості для пошуку ренти та створюються умови для негативної селекції суб’єктів економіки. Втім, у деяких випадках надто різких шоків така політика не має альтернативи, а у деяких інших, як-то “наздоганяюче зростання” певні елементи РОП можуть бути успішними. Найгостріша проблема полягає у тому, що раз почавши таку політику, її дуже важко припинити, адже будь-яка форма РОП передбачає надання рентних, незароблених, доходів певній частині економіки. Зацікавлені групи пошукачів ренти створюють неабиякий тиск на уряд з метою продовження вигідної для них політики, попри економічні резони. Якщо уряд недостатньо спирається на підтримку населення, та/або воно, у

⁷ Тут та надалі ми вживатимемо цей термін у широкому сенсі, включаючи разом з співвідношеннями між різними секторами також різні аспекти економічної поведінки.

свою чергу, не усвідомлює небезпек, пов'язаних з РОП, така політика може завести країну у глухий кут.

❖ **Уряд, зорієнтований на стимули**, може вибрати одну з описаних нижче ліній поведінки, або певним чином скомбінувати їх. По-перше, він може залишитися осторонь, надавши можливість “невидимій руці” зробити свою справу – це так звана “політика нічного сторожа”. По-друге, якщо шок був прогнозованим, уряд заздалегідь міг вдатися до запобіжних заходів, що змусили б суб'єктів економіки вчасно пристосуватися до майбутніх потрясінь. Наприклад, уряди європейських країн готують своїх споживачів до неминучого у далекоглядній перспективі підвищення цін на нафту, за допомогою високих акцизів на пальне. По-третє, він може за допомогою додаткових стимулів зробити спробу компенсувати негативні, передусім соціальні, наслідки шоку. Наприклад, пільги для підприємств, що створюються у шахтарських регіонах та надають роботу звільненим шахтарям є взірцем такого роду стимулів. Вони принципово відрізняються від пільг, що є елементом РОП тим, що надаються не вже існуючим підприємствам, а заохочують створення нових, отже скоріше сприяють Шумпетерівському creative destruction (“творчому руйнуванню”). Втім, як свідчить, наприклад, сумний досвід пільг для СП в Україні, останній тип політики, орієнтованої на стимули, теж може бути використаний для отримання ренти, а отже має застосовуватися з застережністю.

❖ **Уряд, зорієнтований на відбір суб'єктів економіки (селекційно-орієнтований)**, теж може обрати тактику невтручання. Якщо згадана вище “невидима рука –2” є достатньо сильною (нижче ми зосередимося на необхідних для цього умовах), така тактика може бути оптимальною. Але за інших умов уряд має вжити спеціальних заходів для активізації відбору⁸. Такі заходи можуть включати, наприклад, сприяння бізнес-освіті, підприємництву, особливо малому та початковому бізнесу; посилений державний контроль за дотриманням правил гри на фондовому ринку, зокрема розкриттю правдивої інформації емітентами; полегшення соціальних наслідків банкрутств та реструктуризації збиткових підприємств; активна політика захисту конкуренції, тощо. Неважко бачити, що така політика є повною протилежністю РОП, в тому сенсі, що вона зорієнтована на полегшення заміни неконкурентоздатних керівників, власників та підприємств в цілому, в той час, коли РОП – на підтримку існуючих, незалежно від їх спроможності. Яскравим прикладом селекційно-орієнтованої політики є Польща, де майже всі з вищезгаданих елементів були активно застосовані від самого початку реформ. Разом з рішучим усуненням компартійної номенклатури з усіх щаблів влади (що, власне, було однією з передумов послідовного проведення такої політики), це дозволило країні за лічені роки створити потужну та гнучку економіку, здобувши звання найбільш успішної з європейських перехідних економік.

Патерналізм, або м'які бюджетні обмеження (МБО) є найвідомішою та найнебезпечнішою, але не єдиною формою РОП. Головна відмінність полягає у тому, що МБО є суто “м'яким”, тобто непевним засобом субсидування з розпливчастими правилами гри, де рішення приймаються по кожному конкретному випадку відповідно до розмитих критеріїв і на суто персональній основі. В той же час, РОП може мати форму цілковито прозорих та навіть освячених законом субсидій. Вони є особливо шкідливими для економічної ефективності, коли об'єктом субсидування виступають безпосередньо сировина та енергія.

Всі види РОП вирішальним чином пов'язані з пошуком ренти, адже суть цієї політики полягає у тому, що держава надає певним підприємствам або їх категоріям ресурси, тобто

⁸ Це в жодному разі не означає, що урядові чиновники мають активно втручатися у цей процес, знімаючи з посад одних керівників і призначаючи інших – навпаки, як ми вже вказували у Звіт (2000)\, таке втручання з низки причин є скоріше згубним. Нижче ми доповнимо список резонів проти такого роду втручання.

перерозподіляє створену іншими додану вартість згідно з позаекономічними критеріями, тобто надає рентні доходи. Подекуди це може вдаватися виправданим, адже уряд своїми діями повинен перекривати “провали ринку”. Втім, рішення “втручатися чи не втручатися”, а також вибір форми втручання залишаються суб’єктивними, і треба добре усвідомлювати пов’язані з цим загрози, особливо якщо уряд не спроможний чітко та самостійно сформулювати свою політику щодо великих підприємств. Такого роду провали мають наслідком не тільки марнування ресурсів, але й, найголовніше, негативний відбір керівництва підприємств з одночасним розширенням неформальних прав контролю з боку державних службовців та політиків, відповідальних за розподіл ресурсів у рамках РОП.

1.2. Ринкова селекція та її компоненти

Підприємства (фірми) відрізняються одне від одного перш за все своєю діловою (корпоративною) культурою, так само, як люди різняться не стільки за своїми фізичними ознаками (вагою, розміром взуття, тощо) а перш за все за персональними здібностями, характером, та іншими суто індивідуальними рисами. Як персональні риси особистості зумовлюють поведінку людини, а також її придатність до певної роботи, так ділова культура визначає економічну поведінку підприємства, а отже зумовлює його успіх чи невдачу у конкурентній боротьбі. В свою чергу, ця культура значною мірою залежить від особистості керівника(ів) та власника(ів) фірми, їхніх персональних здібностей, досвіду та уподобань, і в цьому сенсі є певною мірою суб’єктивним феноменом⁹. Але ринкова конкуренція призводить до того, що зрештою домінуючі проміж фірмами риси ділової культури визначаються об’єктивно, виходячи з ринкових стимулів. На макрорівні, саме завдяки дієвому функціонуванню цього механізму, розвинуті ринкові економіки можуть досить впевнено зважати на адекватну реакцію різноманітних фірм на стимули, та їхню здатність ефективно використовувати ресурси.

Критично важливу роль тут відіграє саме система ринкового, конкурентного інвестування. Вона є стрижнем того механізму селекції, що забезпечує здібність та компетентність керівників фірм, а отже адекватну ділову культуру останніх. У ході взаємних інвестицій підприємств відбувається розповсюдження більш успішної ділової культури, а такі невід’ємні складові ринкового середовища, як банківське кредитування та торгівля на фондовому ринку сприяють відбору найбільш успішних за своєю культурою підприємств, адже приватні інвестори, як відомо, вкладають гроші не стільки у проекти, скільки в команди. На жаль, у більшості країн світу інвестиційно-фінансова інфраструктура не розвинена достатньою мірою, і це, як свідчать численні дослідження, значним чином стримує їх економічний розвиток. Але і тут ситуація не безнадійна. В процесі відкритої конкуренції за умови “жорстких бюджетних обмежень”, ринкові механізми забезпечують можливості самофінансування тим, і тільки тим фірмам, що вирізняються у кращий бік проміж конкурентів. З часом, більш пристосовані розширюються та поглинають менш вдалих, розповсюджуючи на них свою ділову культуру. В крайньому разі, менш вдалі фірми банкрутують і виходять з бізнесу назавжди, а більш успішні набувають їхні активи, робочу силу та ринки збуту. Таким чином, швидше або повільніше, послідовна та відповідальна економічна політика в ринковій економіці кінець кінцем призводить до формування ефективного управління підприємствами.

Компонентами ефективної системи селекції та розповсюдження прогресивної ділової культури мають бути:

- ❖ Ринок праці для керівників
- ❖ Конкурентна ринкова інвестиційна інфраструктура
- ❖ Жорсткі бюджетні обмеження (ЖБО)

Перший допомагає успішним власникам знайти кращих менеджерів; друга спрямовує капітал до кращих власників; треті позбавляють активів найгірших менеджерів та власників. Як ринок менеджменту, так і ринок капіталу мають бути оздоблені адекватними інституціями,

⁹ Яскравий приклад можна знайти у романі Н.В.Гоголя “Мертвые души”: з його описів сіл, що належать різним господарям, можна з упевненістю дійти однозначних висновків про характері їхніх власників.

включаючи і ЖБО, адже вони необхідні для того, щоб зробити стан фірми вимірюваним. Також, зрозуміло, критично важливу роль відіграють права приватної власності. Зазначимо, що РОП у будь якій формі спотворює відбір: навіть будучи цілковито прозорим, субсидування або протекціонізм пригнічують чесну конкуренцію. Але особливо небезпечним є патерналізм (МБО) та тісно поєднаний з ним пошук ренти, що призводять не тільки до розмиття прав власності, а і до негативного відбору керівників.

Крайнім випадком патерналістської економіки була система централізованого планування, що цілком зосереджена саме на ресурсних обмеженнях. Жодний з компонентів системи ринкового відбору не був дозволений за часів планової економіки. Більш того, остання була заснована на марксистській ідеології, причому будь-які відхилення суворо переслідувалися (на відміну від країн ЦЄ, де, принаймні протягом останніх 10-15 років проводилися обмежені експерименти з впровадженням елементів вільного ринку, а дрібна приватна власність зберігалася протягом всього періоду комуністичного правління).

Але ця ідеологія мала, серед багатьох інших, два недоліки, особливо важливі для нашого аналізу. По-перше, марксистська теорія повністю ігнорувала проблему стимулів – про них мала турбуватися централізована державна влада в особі комуністичної партії. По-друге, накопичення основного виробничого капіталу розглядалося як єдине джерело зростання продуктивності праці, і недостатньо уваги приділялося як убутній граничній корисності капіталу, так і іншим факторам. На цих підставах, було зроблено далекосяжні висновки. За розрахунком марксистських ідеологів, оскільки ринкова економіка (принаймні закрита – на той час таке припущення було цілком виправдане, хоча зараз воно вже застаріле) має очевидні обмеження щодо норми накопичення, комуністична економіка, що позбавлена цих обмежень, може зростати швидше за рахунок екстенсивного інвестування, що ґрунтується на примусових заощадженнях заради “світлого майбутнього”.

Така система була створена в СРСР і на протязі періоду індустріалізації та “доганяючого” зростання виявилася досить ефективною з чисто економічної точки зору, хоча ціна була жахливою, особливо для України, де примусове накопичення періоду індустріалізації обернулося масовим голодомором. Зазначимо, що саме у ті часи сформувалася управлінська культура, традиції, радянської важкої промисловості, що багато у чому збереглися і дотепер. Втім, з часом та збільшенням капіталізації далися взнаки всі економічні недоліки такої політики. Перше, і найбільш очевидне, це відхилення від ефективного розподілу суспільних ресурсів. Зокрема, Україна навіть на тлі пострадянських країн характеризувалася одним з найвищих рівнів гіперіндустріалізації (біля 60%, що за світовими нормами характерно радше для сировинних економік) та концентрації виробництва, що значно перевищує економічно виправдані пропорції. Крім того, значні диспропорції спостерігалися у галузевій структурі промисловості та економіки в цілому. І, нарешті, з низки причин у країнах з плановою економікою на тлі колосальних інвестицій відбулося відчутне зниження темпів технологічного прогресу. Але, виходячи з тих самих принципів, тобто в дусі ресурсно-орієнтованої політики, **радянська система реагувала на зменшення темпів зростання, яке виникло внаслідок зменшення ефективності, подальшим збільшенням інвестицій**, що вважалися чи не єдиним джерелом добробуту.

Звичайно, без докорінних змін у чинниках, що призводили до зниження ефективності, ці інвестиційні ресурси просто марнувалися. Більш того, як це по більшості трапляється, збільшення пропозиції ресурсу призводило до погіршення ефективності його використання, а це, як зазначено вище, вело до подальшого збільшення пропозиції. З макроекономічної точки зору, такі інвестиції відігравали роль подібну до оборонних витрат – штучно збільшуючи ВВП поточного року за рахунок зарплат, виплачених у секторі виробництва інвестиційних товарів та послуг, вони мали наслідком тільки (приховану) інфляцію, адже за неефективності інвестицій ці гроші не зустрічалися на ринку з новим та якісним товаром, виробленим завдяки розширенню виробництва конкурентоспроможної продукції. Що навіть більш важливо, на мікро рівні вони вели до поглиблення негативної селекції керівників підприємств, адже на рівні підприємств це означало, що інвестиції у першу чергу отримували найгірші за своєю ефективністю.

Що більше патерналістичною та вибірковою є РОП, то більше вона сприяє негативному відбору менеджменту. В той час, коли у ринковій економіці якість менеджменту

зазвичай доповнює капітал, адже багатший власник може більше заплатити, а отже найняти на конкурентному ринку кращого управлінця, у патерналістичній системі ці два компоненти скоріше замінюють один одного. Якщо держава зобов'язується підтримувати існуючі підприємства не зважаючи на їхню ефективність, менш ефективна фірма може врешті решт здобути більший капітал, якщо вона спроможеться довести представникам держави, що її погані успіхи пояснюються саме браком інвестицій. У відповідь держава здійснить відповідні інвестиції, або створить умови, за яких така фірма зможе інвестувати. Це було звичайним за централізованого планування, і, нажаль, подекуди має місце і дотепер, особливо у державному секторі.

За умов жорсткої командно-адміністративної системи, так само як і у традиційній деспотії, влада до певної міри зацікавлена у відборі кращих управлінців, хоча не завжди здатна здійснити такий відбір¹⁰. Але будь-яка патерналістична система, що заснована на суто вертикальних зв'язках між всіма її суб'єктами врешті решт через посилення неформальних відношень "патрон-клієнт" переорієнтується на пошук ренти. В нашому випадку, з часом та збільшенням добробуту, адміністративно-командна система невідворотно еволюціонувала у бік псевдо-ринкової "економіки влади". Остання, зберігаючи всі вади, притаманні першій, і не набуваючи при цьому необхідної гнучкості, в той же час втратила безумовну керованість, що забезпечувала як здатність до мобілізації, так і відносно низькі управлінські видатки.

За умов «економіки влади», що панувала в СРСР останніх десятиріч, негативний відбір був ще більш сильним, ніж за жорсткої "традиційної" планової системи, оскільки за неписаним законом номенклатури, підкріпленим силою компромату, неспроможні керівники рідко втрачали свої посади назавжди, частіше їх просто переводили на іншу керівну посаду, причому тут все залежало від персональних, часто родинних, відношень з високо посадовцями. Це вело до відбору залежних та слабких управлінців¹¹ (Winietzky, 1996), та жакливо неефективного розподілу ресурсів, особливо виробничих активів (Guriev, Ickes, 2000). Результатом цього став економічний занепад СРСР, що, власне, розпочався задовго до 1992 року, але довгий час маскувався за рахунок збільшення непродуктивних інвестицій коштом надходжень від експорту енергоносіїв та іншої сировини.

Виходячи з таких міркувань, на початку 90-х років, більшість вчених вважала, що проста заміна ресурсно-орієнтованої політики на таку, що зосереджена на стимулах, у поєднанні з бодай якимось запровадженням приватної власності через приватизацію, здатні докорінно поліпшити ефективність економіки в пострадянських країнах. Оскільки за радянських часів наявні чималі ресурси витрачалися вкрай неефективно, простий їх перерозподіл у відповідності з ринковими стимулами вже мав би призвести до позитивних наслідків, а перехід активів на користь більш ефективних власників означав би нечуване економічне піднесення. На жаль, цього досі не сталося. Причина, на наш погляд, полягає у тому, що **політика не була достатньою мірою орієнтована на виховання та відбір суб'єктів ринкової економіки**. Скоріше за все, у країнах СНД, в тому числі в Україні, не вистачило достатніх соціально-політичних передумов для запровадження такої політики від самого початку реформ, як це, приміром, відбулося у сусідній Польщі.

Часткова приватизація та закріплення пакетів у держвласності

10 У командно-адміністративній системі корупція була відносно незначним фактором, інтереси державних діячів та чиновників полягали у виконанні наказів "згори". Для цього були потрібні здібні керівники, здатні перш за все організувати "мобілізацію" зусиль робітників на виконання плану за "м'якого" забезпечення ресурсів, тому певний відбір відбувався, але важко сказати, чи можна його вважати позитивним з точки зору економічної ефективності керівництва. За умов традиційної деспотії, корупція є настільки інституціалізованою, а права приватної власності настільки слабкими, що державний чиновник або володар відповідного рангу є фактичним власником всього майна на підвласній йому території, зокрема може з рівним успіхом знімати побори з будь-якої фірми, незалежно від її потреби у підтримці. З іншого боку, підтримувати та захищати слабку фірму йому доводиться фактично за власний кошт, адже він може привласнити будь-який ресурс. За таких умов, володар, як фактичний головний власник, стає зацікавленим у позитивному відборі керівництва фірм. Цим феноменом почасти пояснюється відносний (але тимчасовий) успіх країн з сильними традиціями деспотії.

11 Тим більшої поваги заслуговують ті, на жаль нечисленні, директори – підприємці за натурою, що за таких умов спромоглися посісти свої пости.

Ще гірше, як тільки ресурсно-орієнтована патерналістична влада набуває можливості підтримувати окремі фірми або сектори економіки, така підтримка стає джерелом потенціальних рентних доходів як для фірми, так і для відповідального чиновника. Більш того, останній набуває неформальних прав власності (контролю), як ми це описували у Звіті (2000), в тій мірі, в якій ця фірма потребує його допомоги. Відтак, що слабкішою є фірма, то більшу частину надходжень вона віддаватиме як плату за підтримку (Lambert-Mogilyansky, Sonin and Zhuravskaya, 2000). Вочевидь, для “патрона” існує певний оптимум – його найбільше влаштовуватиме не надто слабка (щоб було чим ділитися), але й не надто сильна (бо стане незалежною) фірма. Отже, там, де виникає хоч якийсь надлишок, корумпована влада буде прагнути, користуючись формальними чи неформальними правами власності, відбирати не сильніших, а слабкіших менеджерів. Ідеальний варіант як для слабого директора, так і для пов’язаного з ним чиновника – залишений у державній власності блокуючий чи навіть контрольний пакет акцій.

Зазвичай, закріплення таких пакетів за державою мотивується необхідністю залишити певний державний контроль за суспільно важливою або потенційно небезпечною діяльністю в тих випадках, коли ризик суспільства від недбалого управління підприємством можуть набагато перевищувати потенційні збитки власника – приміром в енергетиці, або на хімічному виробництві. Але ця ситуація не є чимось унікальним: пересування на автомобілі, а надто вантажному, теж є саме таким видом діяльності, адже потенційна небезпека для інших учасників руху набагато перевищує ризик для власника. Тим не менш, автомобілі перебувають у приватній власності, хоча права власників істотно обмежені правилами дорожнього руху. Саме таким чином держава має вчиняти і з іншими “стратегічно важливими” видами діяльності. Ретельно розроблене та відпрацьоване законодавство, що певним чином обмежує права приватних власників підприємств є набагато більш дієвим засобом запобігання можливим негативним наслідкам недбалого управління.

На відміну від цього, залишення пакетів акцій у державному управлінні має здебільшого негативні наслідки:

- держава, здебільшого, виступає як “пасивний” власник (Фрідман та ін., 1997). З одного боку, це надає певну свободу дій другому за кількістю акцій власнику, приватному, що фактично і визначає ділову культуру та, відповідно, поведінку підприємства. Але за такої ситуації приватні власники мають величезний стимул приховувати прибуток, не тільки і, можливо, не стільки від оподаткування, скільки від сплати дивідендів державі. Судячи з мізерних надходжень таких дивідендів, їм це здебільшого вдається, адже представник держави в даному випадку захищає чужі доходи, а приватні власники – свої, отже не дивно, що вони знаходять спосіб вплинути на ситуацію. Тим більше, що дуже часто в результаті часткової приватизації на користь “трудового колективу” другий, після держави, власник – це сам директор, що таким чином опиняється у класичній ситуації “конфлікту інтересів”.

- інший негативний наслідок описаного становища – суттєве ускладнення реструктуризації, зокрема принципова неможливість заміни директора без згоди державних органів. Навіть якщо сторонньому власникові вдасться скупити пакет, більший за директорський, блокуючий чи контрольний пакет все одно залишається за державою, а отже будь-які суттєві реструктуризаційні заходи неможливо здійснити без згоди державного представника. Якщо, як це часто трапляється, директор має давні та сильні зв’язки “нагорі”, часто підкріплені компроматом, то відбір та вдосконалення менеджменту стає дуже проблемним;

- державна бюрократія залишається не “арбітром”, а гравцем на полі, адже, на відміну від законодавчого обмеження прав власності, тут має місце їх розподіл між приватними власниками що, як вже зазначалося, грають на свої гроші, і чиновником, який має владу приймати рішення, отже залишкові права власності, але не несе пов’язану з ними майнову відповідальність.

За такої ситуації держава в цілому тільки втрачає, адже, як і у вищезгаданому прикладі з виплатою дивідендів, неважко спрогнозувати, що рішення все одно будуть прийматися на користь приватних власників, майже так як би це підприємство було повністю приватизоване, але при цьому (1) законодавство, що має регулювати його діяльність відсутнє, (2) держава отримала кошти тільки за частину пакету і навряд чи знайде покупця на решту, хіба що пропонуватиме контрольний пакет, але і у цьому разі отримає менше; (3) державний управлінський апарат корумпується, і, нарешті, (4) приватні власники мають меншу зацікавленість у інвестуванні, або його можливості взагалі обмежені, отже підприємство не розвивається, податкові надходження не збільшуються. Набувають – директор, якщо він відчуває свою неконкурентоздатність і побоюється звільнення або навіть кримінального переслідування у разі приходу нових власників; пов'язані з ним державні службовці, що мають адміністративну ренту від керівництва цим підприємством, а також всі причетні до офшорних компаній, зазвичай головних партнерів таких напівдержавних підприємств.

Державне інвестування

Це явище спостерігається далеко не тільки в Україні та інших країнах СНД. Наявність великого державного та “змішаного” сектору у царині виробництва¹² є характерною рисою патерналістичної економіки взагалі, зокрема латиноамериканських та близькосхідних країн, що на протязі певного часу намагалися наслідувати зразку СРСР у форсованій індустріалізації з наслідками, багато в чому подібними. Але інвестиції у державному секторі – це виключно державні інвестиції (або самоінвестування підприємств, що в даному разі є по суті тим самим, хоча з важливими відмінностями). Державне втручання у вигляді прямих інвестицій або надання різноманітних пілг навіть теоретично не може вирішити проблему відбору ділової культури, оскільки:

❖ В економіці не існує чітких формальних критеріїв для оцінки доцільності інвестицій. Тому, ця задача не піддається формалізації, а отже принципово не може бути вирішена за допомогою механізмів бюрократичного (навіть в кращому значенні цього слова) управління. Зокрема, наприклад, правило “інвестувати не проект а людей” суперечить самій сутності бюрократичного, безособового, управління. З цими обставинами тісно пов'язані наступні два пункти.

❖ Оскільки немає формальних критеріїв, бюрократ має приймати рішення за умов неповної інформації. При цьому, на відміну від приватного інвестора, він ризикує не своїми грошима та насправді не може відповідати за помилкові рішення належним чином, покриваючи збитки. З одного боку, це створює ґрунт для зловживань, що призводять до неефективного використання державних капіталовкладень, з другого – створює зацікавленість у збільшенні таких вкладень понад оптимальний рівень, що часто відбувається за рахунок зменшення приватних інвестицій. В результаті, той самий обсяг інвестицій просто вкладається менш ефективно, зате часто не без користі для тих, хто розподіляє гроші.

❖ Ніби то задля запобігання таким зловживанням, штучно збільшується набір критеріїв та кількість інстанцій, що мають погоджувати

¹² Інколи доводиться зустрічатися з помилковими підрахунками, де до державного сектору (state-owned sector) включаються також активи сектору державного управління (public sector), що насправді краще відповідають означенню “бюджетний сектор” у країнах СНД. За такими підрахунками роль державного сектору виглядає гіпертрофованою, адже в такому означенні до нього відносяться, наприклад, об'єкти інфраструктури, природні парки та заповідники, та інші суспільно важливі активи, які з різних причин не можуть використовуватися у виробничих та комерційних цілях, і саме тому опинилися у державній власності. Але вони не мають жодного відношення до виробничої діяльності держави, що за ліченими винятками є більш-менш істотною лише у країнах, відомих своїми патерналістичними традиціями.

надання державних інвестицій. Насправді, це призводить до штучного ускладнення процедури, що по-перше, само по собі виступає потужним джерелом для зловживань, а по-друге – знижує оперативність прийняття рішень та призводить до марнування сил.

❖ Держава, як інвестор, не має певної ділової культури, а її представники не мають можливості відбирати “клієнтів” за такою ознакою, адже вона також не піддається формалізації. Отже у процесі державного, або спрямованого державою, інвестування не відбувається ані розповсюдження більш успішної ділової культури, ані її відбору. Більш того, оскільки за державною підтримкою звертаються з більшою ймовірністю ті фірми, які не спромоглися накопичити власні інвестиційні ресурси, серед кандидатів відсоток слабших керівників має бути більшим за середній. А оскільки дієвого механізму відсіву не існує, то державна підтримка сприяє збереженню та розповсюдженню неконкурентноздатної ділової культури.

❖ І нарешті, як вже було доведене теоретично і перевірено практично, ефективне централізоване планування інвестицій неможливо здійснити, навіть за відсутності зловживань, а просто за браком (принциповим!) можливості розробити науково обґрунтовану суспільно оптимальну методологію розподілу централізованих інвестицій.

Точнісінько такі самі резони можна навести для будь-якої іншої форми державної підтримки інвестицій у так звані “приоритетні” сектори, як-то зони спеціального інвестиційного режиму, пільгове кредитування, тощо. Подібні заходи ставлять височезні вимоги до якості апарату державного управління, і навіть у розвинених економіках застосовуються з великими застереженнями. В Україні, де держава наразі неспроможна навіть створити рівні правила гри та більш-менш ефективно примушувати суб’єктів економіки до виконання контрактних зобов’язань, годі сподіватися на позитивні результати від будь-яких форм прямого чи непрямого державного інвестування.

З іншого боку, оскільки державне інвестування є просто однією з форм РОП (забезпечення підприємства “необхідними йому” ресурсами за потребами), всі вищеописані резони для негативного відбору у процесі такого інвестування повністю зберігають свою силу для підприємств державного виробничого сектору.

До того ж, державні інвестиції є до певної міри альтернативними приватним. Оскільки, (1) рівень суспільних заощаджень обмежений, та (2) збільшення заощаджень може відбуватися тільки за рахунок зменшення споживання, а отже попиту на кінцеві товари, що є джерелом надходжень для фірм, обмежений обсяг інвестиційного ресурсу фактично розподіляється між державою та приватним сектором. Таким чином, державні інвестиції “витісняють” приватні (так званий crowding out effect). З іншого боку, очікування державних інвестицій зменшує бажання власників ризикувати своїми грошима, а директорів – також залучати сторонні інвестиції, що, на відміну від державних, приходять разом з інвесторами, а отже загрожують позиціям існуючих керівників підприємств. Але все це стосується здебільшого державних інвестицій у виробничий сектор. Доведено, що інвестиції в інфраструктуру загального користування, освіту та фундаментальну науку, а також у розвиток ринкових інституцій і соціальний сектор навпаки, сприяють як збільшенню внутрішнього накопичення, так і залученню ПІІ.

1.3. Інвестиції та зростання в Україні

Згідно до загальноновизнаної **макроекономічної** теорії, роль основного капіталу як фактору виробництва полягає у підвищенні продуктивності праці, отже зростання його обсягів через інвестиції є важливим джерелом зростання економіки. Різні моделі зростання приділяють різну вагу цьому факторові. Так, Кейнс наголошував на короткостроковому мультиплікативному ефекті від підвищення попиту на інвестиційні товари; марксистська теорія, разом з деякими іншими ранніми теоріями зростання абсолютизує роль накопичення капіталу, в той же час, наприклад, неокласична – розглядає цей процес як важливий, але недостатній, зважаючи на убутну граничну продуктивність будь-якого ресурсу, в тому числі і фізичного капіталу, натомість наголошуючи на ролі технологічного прогресу. Втім,

технологічний прогрес відбувається завдяки витратам на науково-дослідні та конструкторські роботи (R&D) імпорту технологій, а також збільшенню рівня освіти, що цілком можна розглядати як специфічні види інвестицій. Теорії ендегенного зростання зосереджують увагу на ролі інвестицій як фактору підвищення технологічного рівня економіки, адже заміна технологій може відбуватися тільки через інвестиції в нове обладнання. Таким чином, загальновизнані макроекономічні теорії так само, як і марксистська, збігаються у погляді на інвестиції як суто позитивний фактор, важливий **ресурс** для економічного зростання.

Втім, чи є однозначний позитивний зв'язок інвестицій та зростання дійсно універсальним законом економіки? Досвід Радянського Союзу 70-80-х років, коли на капіталовкладення витрачалася колосальна частина ВВП (формально – до 35%, а в перерахунку на світові ціни – до 60%) свідчить, що навіть гранично високі інвестиції сумісні з низькими або нульовими темпами зростання. Більш того, за роки незалежності між часткою інвестицій у ВВП України та темпами економічного зростання, взятими з лагом, принаймні до останнього часу теж спостерігалася досить сильна негативна залежність. Випадковий збіг? Але не тільки в Україні, але й у більшості перехідних економік, принаймні на етапі спаду та початку зростання, внесок інвестиційної складової за результатами різних досліджень виявляється принаймні непевним, або навіть негативним. Більш того, як ми з'ясували, основні засоби не обов'язково сприяють підвищенню продуктивності праці: принаймні у 1998-2000 роках серед підприємств промисловості України продуктивність праці пов'язана з фондоозброєністю слабо та неоднозначно, навіть негативно. За таких умов, механічне нарощування фізичного капіталу¹³ навряд чи має сенс, тим більше, зважаючи на те, що в закритій економіці інвестиційний ресурс утворюється виключно за рахунок обмеження внутрішнього попиту, відомого як “затягування пасків”, а на масований приплив іноземних інвестицій сподіватися годі. З іншого боку, вочевидь, більш-менш тривале та стійке зростання економіки неможливе без інвестицій. Отже, для того, щоб зробити зростання економіки стійким та незворотнім, треба спочатку з'ясувати

Яким же чином утворилася подібна ситуація?

Застосовуючи викладену вище класифікацію до економічної політики в галузі інвестицій, ми маємо розрізняти політику, спрямовану на збільшення **постачання** ресурсу, наприклад через державне інвестування, заохочення заощаджень чи імпорту капіталу, або на покращення **ефективності** його використання через створення відповідних **стимулів**. При цьому зазвичай неявно припускається, що економічні суб'єкти, (передусім фірми) в першому випадку – здатні досить ефективно скористатися додатковими інвестиційними ресурсами, а в другому – реагують на стимули саме покращенням ефективності, і взагалі здатні до такого покращення. Більш того, за таких умов активне втручання держави потрібне хіба що як виключення, у випадках форс-мажорних обставин, адже в ринковій економіці пропозиція ринковим шляхом прилаштовується до попиту, тож обсяг інвестицій зумовлюється їхньою граничною віддачею¹⁴. Відповідно, економічна політика націлена здебільшого саме на створення стимулів, здебільшого через розробку та дотримання певних правил гри, і тільки інколи, як виключення, спрямовується безпосередньо на збільшення пропозиції інвестиційних ресурсів; а сам обсяг залучених інвестицій за умов відкритої та чесної конкуренції розглядається не тільки як безпосереднє джерело зростання економіки, а і в якості індикатору її ефективності. Якщо певна економіка спромоглася залучити значну кількість інвестицій на конкурентному ринку, це свідчить про її визнання цим ринком, а отже високу очікувану (з урахуванням ризику) ефективність вкладень.

13 Тут та надалі йтиметься саме про інвестиції в основні фонди виробничого призначення у промисловості України. Інші види інвестицій, як-то у розвиток інфраструктури, освіти, тощо, не є, на наш погляд, настільки суперечливими, і не викликають такої дискусії в суспільстві.

14 Насправді ця проблема дещо складніша. У багатьох теоріях зростання норми накопичення або інвестування по-перше прирівнюють, по-друге – вважають заданими ззовні (екзогенними). Насправді ж, і це враховано більш пізніми теоріями, у більш-менш відкритій економіці інвестування зумовлене здебільшого прогнозованою віддачею від вкладень, а накопичення – здебільшого інституційними факторами, довірою до державних інститутів, традиціями, тощо. Розрив між накопиченням та інвестуванням заповнюється за рахунок експорту (імпорту) капіталу що набуває все більших масштабів.

Але обидва вищезгадані припущення здебільшого справдовуються у країнах з розвинутими ринковими інституціями, адже саме ці інституції створюють потужну систему **селекції** фірм за їхньою **діловою культурою**, про що йшлося вище.

Виходячи зі вищезазначеного, з відмовою від планово-розподільчої системи сумлінний та компетентний уряд мав би відмовитися від державного фінансування інвестицій виробничого призначення та зосередити увагу на створенні умов для випереджаючого розвитку інвестиційно-фінансового сектору, перш за все, приватизації та утвердженні прав власності. Першим наслідком цього мало б бути стрімке падіння рівня інвестицій саме у перші роки, як це сталося, приміром, у Польщі¹⁵. На це є об'єктивні причини.

По-перше, трансформація всюди супроводжувалася початковим спадом, а інвестування, як і накопичення взагалі, майже завжди дуже еластичне по відношенню до доходів, адже суб'єкти економіки, цілком природно, зазвичай схильні спочатку задовольняти нагальні, здебільшого поточні, потреби. По-друге, протягом цього часу відбувалася докорінна перебудова системи інвестування підприємств. Формування джерел ринкових, зовнішніх (до підприємства) інвестицій – здебільшого, заощаджень населення та тимчасово вільних коштів підприємств – нероздільне зі створенням ринкової інфраструктури для їхнього ефективного використання, що вимагає певного часу та зусиль на подолання опору некомпетентних директорів, які побоюються відкритої та чесної конкуренції.

З часом, в результаті становлення ринкових механізмів, процес інвестування мав би відновитися в повному обсязі, набувши нової сили та змісту. Хоча навряд чи норма накопичення коли-небудь досягла б своїх надмірних значень, що вона їх мала за радянських часів, зате це були б здебільшого дійсно ефективні інвестиції, здатні підтримувати стійке зростання економіки на протязі багатьох років.

Але сталося не так. Домінуючий ресурсно-орієнтований підхід призвів до катастрофічних наслідків у перші роки ж незалежності. З метою будь-що підтримати інвестиційний процес в дусі радянської політики екстенсивного зростання, уряд вдався до масованої державної підтримки виробничого сектору, що склала біля 60% витрат державного бюджету у 1992 році. Наслідки такої політики виявилися нищивними для ринкової інвестиційно-фінансової інфраструктури, що тільки створювалася, бо гіперінфляція унеможливила будь-які ринкові інвестиції. До тих самих наслідків через відомий ефект витіснення (*crowding out*) призвело і масоване запозичення коштів державою у 1996-98 рр. Перерозподіл фінансових ресурсів на користь певних "пріоритетних" секторів економіки через державне інвестування за рахунок стягнення податків відіграє таку саму негативну роль. З огляду на роль інвестиційного процесу як фактору селекції суб'єктів економіки, всі ці спроби підмінити ринкову інфраструктуру безпосереднім державним втручанням, а надто за умов не викореної традиції "економіки влади" та спотвореної системи стимулів, вели до погіршення загальної ситуації, що, власне і спостерігалось.

На щастя, уряд поступово втрачав можливості прямих інтервенцій в сектор інвестування підприємств, або відмовлявся від них. І, хоча цей процес і досі не завершений, а деякі впливові суспільно-політичні сили навіть намагаються повернути його в зворотній бік, але симптоматичною є тенденція: що меншими були намагання в такий спосіб утримати економіку від падіння, то меншими виявлялися темпи спаду. Тим не менш, принаймні до 2000 року державний сектор продовжував накопичувати бюджетні заборгованості, а негативну залежність між МБО та інвестиціями і досі не можна вважати певною. Але коли нарешті, уряд від ресурсно-орієнтованої політики вдався до бодай деякого посилення стимулів, економіка, перш за все найбільш приватизовані галузі, відповіли стрімким

15 Хоча саме у Польщі формально не проводилося такої масової приватизації, про що Україні, Росії та іншим країнам, що провели таку приватизацію, неодноразово дорікали, але насправді уряд Польщі ставився до підприємств державного сектору незрівнянно менш патерналістично, ніж український або російський – до приватизованих підприємств. Зокрема, він спромігся створити для державного сектору умови, що були набагато жорсткішими за такі для приватизованих підприємств України до 1999 року. Чверть державних підприємств Польщі зазнала банкрутства до 1998 року, що незрівнянно більше за відповідний показник для недержавного сектору в Україні.

зростанням, причому з випереджаючим прискоренням саме інвестування. Хоча в основі цього зростання були численні інші, можливо більш сильні, фактори, наші результати, що викладені далі, вказують на те, що це принаймні не просто збіг обставин.

Незважаючи на очевидне фіаско ресурсно-орієнтованої політики за часів СРСР та перших років незалежності, та не менш очевидний успіх ліберальної політики в країнах ЦЄ та Балтики, багато дослідників, а надто політичних та громадських діячів та експертів в Україні продовжують наполягати на ролі саме ресурсних обмежень. Вони наголошують на зниженні загального та відносного рівня інвестицій в останнє десятиріччя, що значно випереджало за обсягом зменшення макроекономічних показників суспільного виробництва. Дійсно, валові інвестиції скоротилися у 1993-1999 рр. з 36,3% ВВП до 19,8% ВВП, чисті інвестиції в період з 1993 р. по 1998 р. – з 16,3% ВВП до 1,8% ВВП. Капітальні вкладення з 1990 р. по 1999 р. зменшилися приблизно в п'ять разів. Але як впливає з нашого аналізу, за існуючих інституційних передумов не стільки брак ресурсів, скільки брак стимулів, а також управлінських здібностей та умінь стримує інвестиції. Далі, у розділі 4 ми наводимо підтвердження цих теоретичних міркувань: як виявляється, схильність до інвестування скоріше позитивно пов'язана з рівнем конкуренції, а субсидування у будь-якій формі тільки дозволяє керівникам підприємств відкладати реструктуризацію. Але всі ці природні закономірності спостерігаються здебільшого у приватизованому секторі, в той час як державний, судячи з усього, настільки покладається на урядову підтримку, що взагалі не турбується про такі дрібниці.

1.4. Інвестування та приватизація

Державні підприємства потребують державних же інвестицій, адже жоден приватний інвестор не буде вкладати свої гроші без відповідного переходу прав власності¹⁶. Самоінвестиції у державному секторі не вирішують проблеми, адже вони не сприяють виправленню структурних викривлень. Натомість, приватизація мала на меті, серед іншого, залучення приватних інвестицій у виробництво. Але початкові механізми цього були засновані на тому ж ресурсно-орієнтованому підході: покупцеві висувалися умови щодо обов'язкового інвестування певної суми у реконструкцію підприємства. При приватизації НГЗ умовою було висунуто навіть будівництво алюмінієвого заводу, що дуже важко собі уявити як економічно виправдане з огляду на величезну енергоємність такого виробництва та його екологічну небезпеку.

На жаль, по відношенню до так званих “стратегічних” секторів та підприємств ресурсно-орієнтований підхід зберігається і дотепер. Це залишає мало надії на покращення справ у цих секторах економіки. Але більшість приватизованих інших підприємств, що не мають такого стратегічного впливу на уряд, змушені існувати та виживати за власний кошт, тож на них має здебільшого розповсюджуватися “звичайна” економіка.

Кількість інвестицій. Існують дві тенденції, що мають протилежні наслідки.

Державні підприємства, що отримують інвестиції безкоштовно, мають чітку тенденцію до надлишкового інвестування, що так яскраво проявилася за радянських часів. Крім того, маючи альтернативу – віддати дивіденди державі, як власнику, чи реінвестувати їх у виробництво (при цьому відхопивши чималий шматок у вигляді “відкату”), керівник державного підприємства, звичайно вибирає друге. Окрім названої прозаїчної причини, він також (1) як і будь-який менеджер прагне до збільшення масштабів своєї діяльності, і (2) може мати приватизаційні очікування, отже мотивацію до збільшення вартості основних фондів. Як наслідок, обсяг інвестицій у державні підприємства має тенденцію до збільшення – якщо, звичайно, у держави є на це кошти. Відносно жорстка фіскальна політика останніх років не залишала достатніх ресурсів для того, щоб державні підприємства могли отримувати централізовані інвестиції спів ставні з обсягами їх самофінансування. Банківська система також не відіграє суттєвої ролі у такому екстенсивному інвестуванні. Отже, вимушено, підприємства державного сектору обмежують свої інвестиційні апетити в межах

¹⁶ Цікаво, що існують випадки, коли певні приватні інвестори робили вкладення у державні підприємства, покладаючись на свої неформальні права власності.

заробленого, тобто навіть для державного сектору за умов посилення фінансової дисципліни встановлюється певна залежність між якістю та кількістю інвестицій.

Приватизовані підприємства, у свою чергу, мають дві основні можливості. Перша, це, звичайно, процес зростання через інвестування. Приватна власність створює необхідні передумови як для самоінвестування, так для залучення зовнішніх інвестицій, і все більше підприємств з кожним роком користуються цими можливостями. Друга можливість, відома як “остання гра” (end game), полягає у проїданні або утилізації виробничих активів. Сама по собі така поведінка для частини підприємств є цілком природною та економічно виправданою – навіть за радянських часів неперспективні підприємства, що відпрацювали свій ресурс або морально застаріли, закривали або перебудовували. У гнучкій ринковій економіці цілком нормальним є виведення з експлуатації таких активів, які вже неможливо використовувати з прибутком за будь-яких причин. Але справжні проблеми лежать в іншій площині.

Перша, найбільш очевидна, пов’язана з розмірами потенціальних прибутків. Слабкі права власності підвищують ризик інвестування та звужують часовий горизонт власників (Johnson, McMillan and Woodroof, 2000), відповідно збільшуючи вимоги до надходжень на вкладений капітал. Завдяки цьому, навіть ті активи, які були б варті відновлення та оновлення за більш сприятливих умов, стають об’єктом “останньої гри”. Друга, менше вивчена, пов’язана з браком ринкової селекції менеджменту. Є численні вказівки на те, що в Україні і досі існує сильна зворотна залежність між капіталомісткістю та якістю управління. За таких умов, навіть справді коштовні активи, що погано управляються не створюють достатньо вартості для того, щоб забезпечити своє відтворення. Можливо, частина цих активів об’єктивно приречена ринковою кон’юнктурою та/або технічною і моральною зношеністю, але також можливо, що вони є заручниками поганого управління та браку ринкової селекції. Не виключно, що банкрутство таких підприємств, як це не парадоксально звучить, є єдиним шансом зберегти їхні активи від розкрадання та проїдання.

Якість інвестицій має безперечно бути кращою у приватизованих фірм. Крім того, що вони інвестують гроші, що належать певним приватним особам, тобто в них набагато сильніший стимул вкладати їх влучно, існує ще низка факторів.

- ❖ менша бюрократизованість – приватний власник може сам прийняти рішення, адже він сам несе відповідальність. За тих же причин, групі таких власників зазвичай легше дійти згоди. Все це робить процес більш оперативним, а отже надає приватним підприємствам перевагу в часі перед їхніми конкурентами з державного сектору.

- ❖ З тих же причин, приватні власники мають більше можливостей для поміркованого ризику. Як встановили Фрідман та ін. (1997), реструктуризаційні заходи, що запроваджені приватними власниками у країнах ЦЄ частіше призводять до підвищення надходжень чи прибутків саме тому, що вони є елементами наступальної, а не запобіжної стратегії. Останньої найчастіше дотримуються саме керівники державних підприємств.

- ❖ Частина інвестицій приватного сектору – зовнішні по відношенню до підприємства. Зазвичай, вони сприяють розповсюдженню більш успішної ділової культури

Таким чином, інвестиції у приватному (приватизованому) секторі мають бути позитивно пов’язаними з бізнес-плануванням та маркетингом, реструктуризацією, зменшенням бартеру та заборгованостей, тощо. Оскільки патерналістичні настрої самі по собі безпосередньо не впливають на успішність бізнесу, зв’язок має бути слабшим. Але ми маємо очікувати, що за умов більш-менш жорсткої державної політики, ті, хто покладається на державну підтримку мають зрештою програвати, адже такі настрої та очікування напевне гальмують реструктуризацію та зменшують стимули до ретельного вивчення ринків, розробки бізнес-планів, тощо, так само як і стимули до інвестування власних коштів взагалі.

Підсумовуючи, ми вважаємо, що за умов перехідної економіки пріоритетною є політика, спрямована передусім на створення та зміцнення інституційних засад підвищення

ефективності інвестицій та селекції успішних за своєю корпоративною культурою підприємств. Така політика одночасно впливає на обидва фактори: поліпшує як віддачу, так і обсяг. Основою цієї політики є приватизація. Навпроти, спроби держави штучно збільшити обсяги інвестування за рахунок екстенсивних факторів призводять до зменшення ефективності та пригнічують розвиток відповідних інституцій. Отже, ми прагнемо з'ясувати, до якої міри наявний процес інвестування в Україні сприяє поширенню більш "ринкової" корпоративної культури, та які чинники впливають на його напрямок. Зважаючи на відому слабкість фондового ринку в Україні та рідкість банкрутств, ми вирішили зосередити свою увагу на **самофінансуванні підприємств**.

В своєму дослідженні ми спробували почасти відповісти на ці запитання. Більш конкретно, ми прагнемо підтвердити чи відкинути такі **Основні гіпотези**:

Недержавні підприємства мають більшу схильність до інвестування

Інвестиційний процес, що відбувається серед приватизованих підприємств в Україні, дійсно сприяє формуванню ефективних суб'єктів ринкової економіки через поширення прогресивної корпоративної культури, яка включає в себе ефективний менеджмент, фінансову та платіжну дисципліну, бізнес-планування, маркетинг, вміння та бажання працювати, спираючись на власні сили, тощо. Такий же процес серед підприємств державного сектору є принаймні слабким, або навіть подекуди має протилежну спрямованість

Це призводить до поступового покращення деяких структурних індикаторів, розроблених нами у Звіті (2000).

Завдяки поєднанню інвестування з розповсюдженням прогресивної ділової культури, у приватизованому секторі відбувається стале економічне зростання. Це дозволяє, спираючись на зростання продуктивності, збільшувати оплату праці та зайнятість. Той самий процес у державному секторі набагато менш відчутний.

Приватизованим підприємствам меншою мірою властиві патерналістичні настрої та очікування. Серед державних та контрольованих державою підприємств як і раніше поширені патерналістичні настрої, а інвестиції робляться значною мірою заради самих інвестицій.

Ресурсно-орієнтована політика активно перешкоджає ефективному інвестуванню, а конкурентний тиск, навпаки, сприяє як збільшенню обсягів інвестицій, так і їх якості, але, знов-таки, тільки серед приватизованих підприємств.

Таким чином, приватизація, виявилася конче необхідною, хоча і не завжди достатньою передумовою створення механізму селекції суб'єктів економіки, про який йшлося вище.

2. Моніторинг показників діяльності промислових підприємств різних форм власності та різних рівнів приватизації

2.1. Аналіз показників роботи промислових підприємств різних форм власності в 2001 році.

Ми простежили поводження промислових підприємств різних форм власності, а також різної глибини приватизації за підсумками 8 місяців 2001 року: «Моніторинг показників діяльності промислових підприємств різних форм власності і різних рівнів приватизації». При цьому головна увага була приділена показникам зростання промислового виробництва в 2001 році і показникам продуктивності праці, а також їхнього взаємозв'язку на підприємствах різної форми власності і різної глибини приватизації.

2.1.1. Вихідні дані й аналізовані показники.

Аналіз проводився на підставі результатів опрацювання статистичних даних за формою 1-П (термінова) за 8 місяців 2001 року в зіставленні з аналогічним періодом 2000 року, як у розрізі підприємств, так і в розрізі видів діяльності. Статистична інформація надана CASE-Україна за результатами співробітництва з Мінекономіки. Аналізу піддано 8,8 тисяч¹⁷ промислових підприємств.

У статистичній формі 1-П (термінова) наявна інформація таких видів:

- про загальні обсяги промислового виробництва у фактичних цінах поточного року, як у розрізі підприємств, так і в розрізі видів діяльності, те ж у порівняних цінах,
- середньоспискова чисельність штатних працівників,
- вартість використаної давальницької сировини,
- обсяг відвантаженої продукції у фактичних цінах поточного періоду,
- вартість продукції, відвантаженої на бартерних умовах,
- вартість продукції, оплаченої в грошовій формі,
- код форми власності для кожного підприємства,
- ознака приватизованості кожного підприємства.

Для здійснення аналізу підприємства були згруповані відповідно до прийнятого в Україні поділом підприємств по формах власності (державна, недержавна, у т.ч. колективні підприємства, із них приватизовані). Для кожної форми власності були розраховані й проаналізовані такі показники:

1. Частка обсягів виробництва підприємств кожної форми власності в загальних обсягах промислового виробництва,
2. Приріст частки обсягів виробництва підприємств кожної форми власності за 8 місяців 2001 року в порівнянні з аналогічним періодом минулого року,
3. Індекс обсягів виробництва в порівнянні з аналогічним періодом минулого року,
4. Частка підприємств, що збільшили обсяги виробництва в порівнянні з аналогічним періодом минулого року,

¹⁷ Точно 8779 підприємств, які стабільно звітували в 2000 й 2001 р.р. і відносилися до промисловості згідно класифікатору видів діяльності (КВЕД) та галузевого класифікатору (ЗКГНГ).

5. Частка підприємств, що знизили обсяги виробництва в порівнянні з аналогічним періодом минулого року,
6. Частка підприємств, що не працювали деяку кількість місяців із початку року,
7. Збільшення, зменшення (+,-) частки підприємств, що не працювали, у порівнянні з аналогічним періодом минулого року,
8. Середньомісячний індекс виробництва з початку року по відношенню до грудня 2000 року,
9. Частка підприємств, що збільшили середньомісячний індекс обсягів виробництва в розрізі форм власності,
10. Частка підприємств, що знизили середньомісячний індекс обсягів виробництва з початку року
11. Виробіток на одного робітника за рік (в тис.грн на одного працівника),
12. Приріст виробітку на одного працівника, %,
13. Частка підприємств, що підвищили виробіток на одного працівника,
14. Частка підприємств, що знизили виробіток на одного працівника,
15. Рівень реалізації продукції у відсотках від обсягів виробництва,
16. Частка підприємств, що підвищили рівень реалізації,
17. Частка підприємств, що знизили рівень реалізації,
18. Рівень бартеризації операцій по реалізації продукції,
19. Частка підприємств, що підвищили рівень бартеризації,
20. Частка підприємств, що знизили рівень бартеризації,
21. Рівень грошових надходжень, у %,
22. Частка підприємств, що підвищили рівень грошових надходжень.
23. Частка підприємств, що знизили рівень грошових надходжень,

Головною ціллю проведеного аналізу зазначеної інформації є встановлення того, наскільки вказані показники залежать від форми власності.

2.1.2. Частка підприємств різних форм власності в промисловому виробництві.

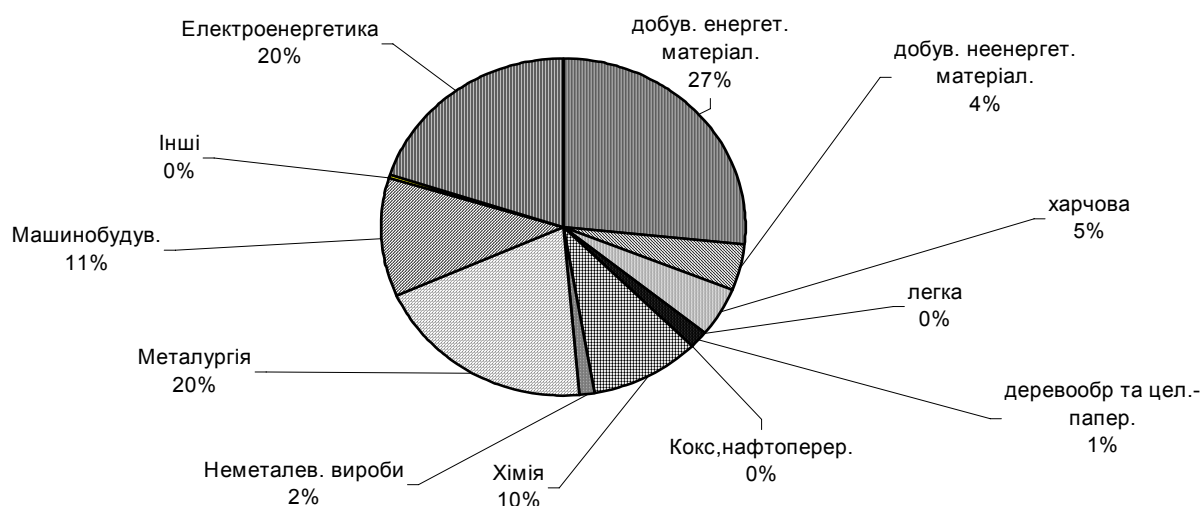
Основна частка промислового виробництва припадає на підприємства недержавної форми власності, державна форма власності дає лише п'яту частину обсягів промислового виробництва. Проте в різних галузях промисловості ці співвідношення виглядають по-різному. Так, 65% видобутку енергетичних матеріалів припадає на державні підприємства. На частку недержавних тільки 35%. Проте в легкій промисловості на частку державного сектора припадає тільки 2,7% обсягів виробництва, у той час як на частку недержавного - 97,3%.

Табл.2.1. Частка промислового виробництва по формах власності

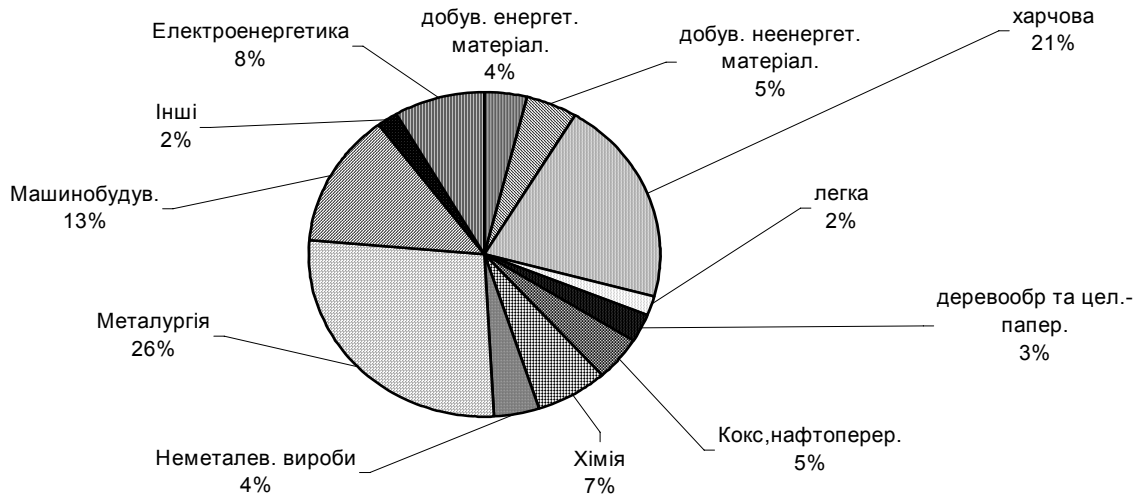
	Усе	Державна	Недержавна	в т.ч. приватні	колективні	в т.ч. приватизовані,
Промисловість	100,0%	21,7%	78,3%	0,3%	77,5%	59,7%
Видобувна	100,0%	49,9%	50,1%	0,1%	49,9%	33,9%
Видобуток енергетич. матеріалів	100,0%	65,0%	35,0%	0,2%	34,9%	15,7%
Видобуток неенергетич. матеріалів	100,0%	20,4%	79,6%	0,0%	79,5%	69,6%
Обробна	100,0%	14,0%	86,0%	0,4%	84,9%	68,9%
Харчова	100,0%	5,9%	94,1%	0,7%	91,8%	70,2%
легка	100,0%	2,7%	97,3%	1,5%	95,5%	72,1%
Деревообробка і целюлозно-паперова	100,0%	13,0%	87,0%	0,6%	81,1%	61,7%
Кокс, нафтопереробка	100,0%	0,5%	99,5%	0,0%	99,5%	73,5%
Хімія	100,0%	28,4%	71,6%	0,2%	70,4%	55,8%
Вир-во неметалев. мінеральн. виробів	100,0%	10,1%	89,9%	0,2%	88,9%	78,2%
Металургія	100,0%	16,6%	83,4%	0,0%	83,4%	75,3%
Машинобудування	100,0%	19,0%	81,0%	0,3%	80,6%	63,4%
Інші	100,0%	4,8%	95,2%	2,3%	91,3%	29,2%
Електроенергетика	100,0%	39,7%	60,3%	0,0%	60,3%	28,2%

Структура промислового виробництва для державного сектора і недержавного секторів у зв'язку з зазначеними особливостями галузевого розподілу підприємств між різними формами власності відрізняється. У державному секторі більш висока частка енергоємних виробництв.

Структура державного сектору



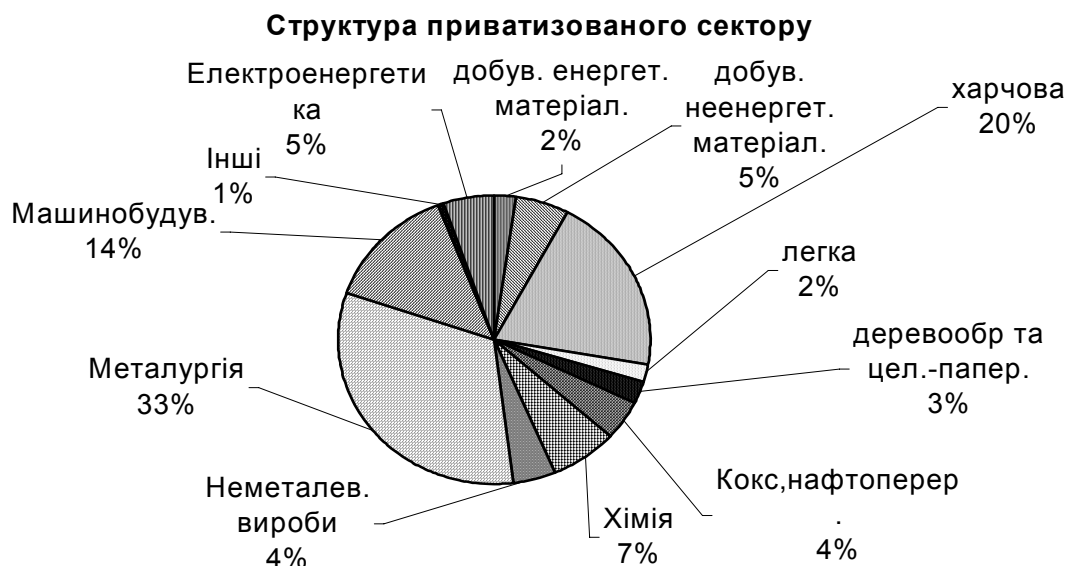
Структура недержавного сектору



Як випливає з наведених діаграм, на державний сектор припадає значно більша частка паливно-енергетичного комплексу (ПЕК), ціни в якому регулюються державою. Цей факт у сукупності з істотною технологічною залежністю від ПЕК інших, значно більш роздержавлених галузей промислового виробництва, робить підприємства цих галузей заручниками цінової політики держави в області ПЕК і неминуче відбивається на показниках їхньої роботи.

Ми перевірили, наскільки впливає на динаміку росту цін приналежність підприємств до приватизованих. Оцінювати приналежність до всіх недержавних не мало сенсу, оскільки недержавний сектор складається не тільки з приватизованих підприємств. Частина недержавних підприємств має 100-процентний державний капітал, але до державного (у відповідність з українською системою класифікації форм власності) усе ж не відносяться, хоча часто є монополістами і поведяться як державні. Результати проведеного кореляційного аналізу показали, що залежність між приналежністю підприємств до приватизованих та індексом росту цін носила негативний характер. Коефіцієнт кореляції дорівнює мінус 10%, $p\text{-value}=0,00\%$. Це свідчить про те, що приватизовані підприємства на відміну від державних намагалися не нарощувати ціни, щоб не втрачати ринки збуту продукції, що свідчить про ринковий характер їхньої поведінки.

На частку власне приватизованих підприємств припадає 60% обсягів промислового виробництва і структура виробництва в приватизованому секторі відрізняється, як від державного, так і узагальненого недержавного у бік меншої його енергоємності.



Найбільше глибоко приватизованими з видів діяльності є: виробництво неметалевих мінеральних виробів (раніше це промисловість будівельних матеріалів і фарфоро-фаянсова), металургія, коксова і нафтопереробна, легка, харчова і видобуток неенергетичних матеріалів. У цих видах діяльності 70%-78% обсягів виробництва припадає на приватизовані підприємства.

Слід зазначити, що в порівнянні з аналогічним періодом 2000 року ці співвідношення майже не змінилися. Приріст (скорочення) частки виробництва по різних формах власності, практично, знаходиться в межах природних коливань обсягів виробництва.

Табл 2.2. Приріст частки виробництва по формах власності

	Усі	Державна	Недержавна	в т.ч. приватні	Колективні	в т.ч. приватизовані
Промисловість	0,0%	-0,7%	0,7%	0,0%	0,6%	-0,8%
Видобувна	0,0%	-1,4%	1,4%	0,1%	1,4%	0,2%
Видобуток енергетич матеріалів	0,0%	-3,2%	3,2%	0,1%	3,1%	1,3%
видобуток неенергетич матеріалів	0,0%	1,7%	-1,7%	0,0%	-1,7%	-1,7%
Обробна	0,0%	0,1%	-0,1%	0,0%	-0,2%	-1,5%
Харчова	0,0%	-0,8%	0,8%	0,1%	0,6%	-0,3%
легка	0,0%	0,7%	-0,7%	-0,5%	-0,1%	0,6%
Деревообробка і целюлозо-паперова	0,0%	1,7%	-1,7%	-0,1%	-1,9%	-2,2%
Кокс, нафтопереробка	0,0%	0,2%	-0,2%	0,0%	-0,2%	8,8%
Хімія	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,4%	-2,5%
Вир-во неметалев. мінеральн. виробів	0,0%	0,8%	-0,8%	0,0%	-1,2%	0,7%
Металургія	0,0%	1,5%	-1,5%	0,0%	-1,5%	-3,4%
Машинобудування	0,0%	-0,6%	0,6%	-0,1%	0,6%	1,2%
Інші	0,0%	-2,3%	2,3%	0,2%	0,8%	-9,1%
Електроенергетика	0,0%	0,7%	-0,7%	0,0%	-0,7%	-4,4%

2.1.3. Динаміка промислового виробництва на підприємствах різних форм власності.

З 2000 року Україна демонструє найвищі в СНД темпи росту промислового виробництва. При цьому найбільші темпи росту мають легка, деревообробна, харчова, медична промисловість.

Зростання промислового виробництва в 1999 - 2001 роках забезпечило істотне (майже на 20%) скорочення того спаду, що відбувався з 1991 року. Сьогоднішнє промислове виробництво в цілому відповідає рівню першої половини 1995 року. У залежності від видів продукції виробництво повернулося до рівня 1993-1998 років.

Проте в 1 півріччі 2001 року по багатьох видах промислової діяльності індекс промислового виробництва виявився нижче, ніж в аналогічному періоді минулого року, що свідчить про уповільнення темпів росту промислового виробництва в них. (див. табл.). Особливо це торкнулося найбільше глибоко приватизованих галузей промисловості: деревообробної, легкої промисловості, видобутку неенергетичних матеріалів, а також харчової, целюлозо-паперової, поліграфічної галузей, що у попередньому році мали найбільш високі показники росту. Таким чином, зниження темпів росту в цих галузях цього року в значній мірі зумовлювалося високою базою для порівняння з показниками минулого року.

Табл.2.3. Індeksi промислового виробництва в 1 півріччі 2001 і першому півріччі 2000 року по видах промислової діяльності

Вид промислової діяльності	Індекс 1 півріччя 2001 року до 1 півріччя 2000 року, у %	Індекс 1 півріччя 2000 року до 1 півріччя 1999 року, у %
Промисловість України	118,5	111,2
Видобувна промисловість	105,1	109,8
Видобуток енергетичних матеріалів	104,1	106,1
Видобуток неенергетичних матеріалів	107,2	119,8
Обробна промисловість	123,3	112,9
Харчова	122,0	126,7
Легка	123,3	132,3
Деревообробка	129,1	166,7
Целюлозо-паперова, поліграфічна, видавнича	126,0	130,8
Виробництво коксу і продуктів нафтопереробки	154,0	75,3
Хімічна та нафтохімічна	115,2	108,4
Виробництво інших неметалевих мінеральних виробів	118,7	107,4
Металургія й оброблення металу	115,7	119,3
Машинобудування	125,4	108,2
Виробництво і розподіл електроенергії, газу і води	103,5	102,2

Слід зазначити, що менше активне зростання промислового виробництва в поточному році для підприємств усіх форм власності визначалося менше сприятливою, ніж торік ситуацією на зовнішньому ринку та несприятливими ціновими зрушеннями на внутрішньому ринку країни (мається на увазі істотне зростання цін на електроенергію, газ, вугілля, вантажоперевезення і т.д.). При цьому ситуація на зовнішніх ринках залишається найважливішим чинником, що чинить вплив на динаміку промислового виробництва в Україні. Це не випадково, оскільки Україна відправляє на зовнішні ринки більш 40% виробленої нею промислової продукції. Проведення кореляційного аналізу показує, що

зростання промислового виробництва в більшості галузей досить істотно залежить від росту експорту.

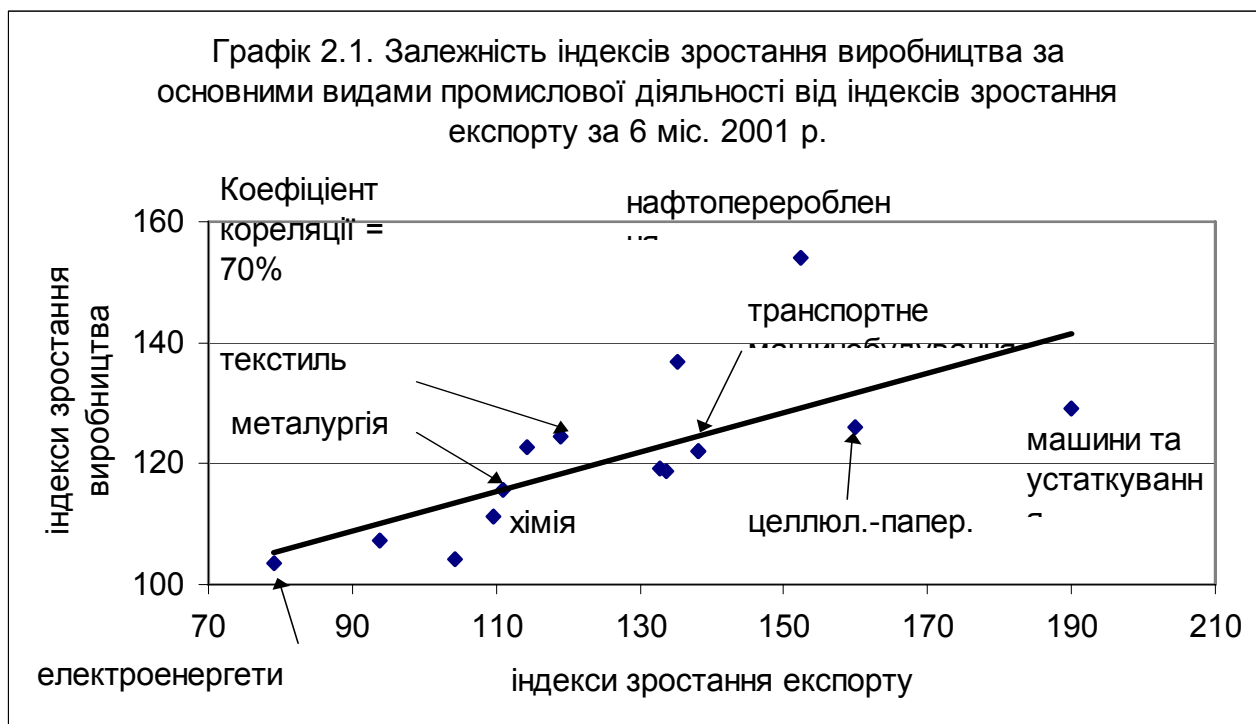


Табл.2.4. Частка експорту в промисловому виробництві в 1 півріччі 2001 року

Вид діяльності промислової	У діючих цінах з урахуванням давальницької сировини, тис.грн.	Розрахунковий обсяг виробництва в тис. доларів США по середньому курсі долара за 6 міс. 2001р.	Експорт у тис.дол. США	Частка продукції, поставляється на експорт
Промисловість України	92679049,8	17162787,0	7285512,5	42%
Видобування енергетичних матеріалів	8550959,8	1583511,1	107905,9	7%
Видобування неенергетичних матеріалів	3262065,8	604086,3	257711,4	43%
Харчова промисловість та перероблення сільськогосподарських продуктів	14092701,9	2609759,6	221519,8	8%
Текстильна промисловість та пошиття одягу	1909067,9	353531,1	288406,7	82%
Виробництво шкіри та шкіряного взуття	583393,9	108035,9	101818,6	94%
Целюлозно-паперова, поліграфічна промисловість; видавнича справа	1587978,7	294070,1	144186,6	49%
Виробництво продуктів нафтопереробки	9780049,5	1811120,3	399806,6	22%

хімічне виробництво	5546488,0	1027127,4	808400,5	79%
Виробництво гумових та пластмасових виробів	1148242,6	212637,5	138314,4	65%
Виробництво інших неметалевих мінеральних виробів (будматеріалів, скловиробів)	2411425,7	446560,3	72719,5	16%
Металургія та оброблення металу	21092279,0	3905977,6	3400474,4	87%
виробництво машин та устаткування	4525717,5	838095,8	653118,1	78%
виробництво електричного та електронного устаткування	2265442,9	419526,5	269983,1	64%
Виробництво транспортного устаткування	2741428,6	507672,0	263180,5	52%
Виробництво та розподілення електроенергії	10325173,0	1912069,1	35227,7	2%

Причому, якщо слабо приватизовані галузі (такі як видобуток енергетичних матеріалів, електроенергетика) відправляють на зовнішні ринки незначну частку продукції, то глибоко приватизовані відправляють більш половини, а іноді й основну частину продукції. Природно, ці галузі найбільшою мірою і постраждали від несприятливої динаміки цін і обсягів торгівлі на зовнішніх ринках. Хоча треба усе ж підкреслити, що українські експортери не знизили обсягів виробництва й експорту продукції, більш того, вони їх наростили, хоча темпи цього росту знизилися в порівнянні з минулим роком.

Табл.2.5. Індекс виробництва в порівнянні з аналогічним періодом минулого року (порівняні ціни)

	<i>Усі</i>	<i>Державна</i>	<i>Недержавна</i>	<i>Колективні</i>	<i>в т.ч. приватизовані</i>
Промисловість	1,35	1,19	1,40	1,40	1,38
Видобувна	1,13	1,02	1,25	1,25	1,25
Видобуток енергетич матеріалів	1,09	0,96	1,43	1,43	1,67
видобуток неенергетич матеріалів	1,22	1,87	1,12	1,12	1,11
Обробна	1,44	1,36	1,45	1,45	1,43
Харчова	1,39	1,43	1,38	1,38	1,35
легка	1,27	1,57	1,27	1,27	1,28
Деревообробка і целюлозно-паперова	1,35	1,54	1,33	1,33	1,31
Кокс, нафтопереробка	2,17	3,22	2,17	2,17	2,28
Хімія	1,33	1,39	1,31	1,31	1,22
Вир-во неметалев. мінеральн. виробів	1,33	1,51	1,31	1,30	1,30
Металургія	1,35	1,36	1,35	1,35	1,29
Машинобудування	1,39	1,36	1,40	1,40	1,42
Інші	1,18	0,79	1,31	1,26	1,01
Електроенергетика	1,07	1,14	1,01	1,01	0,88

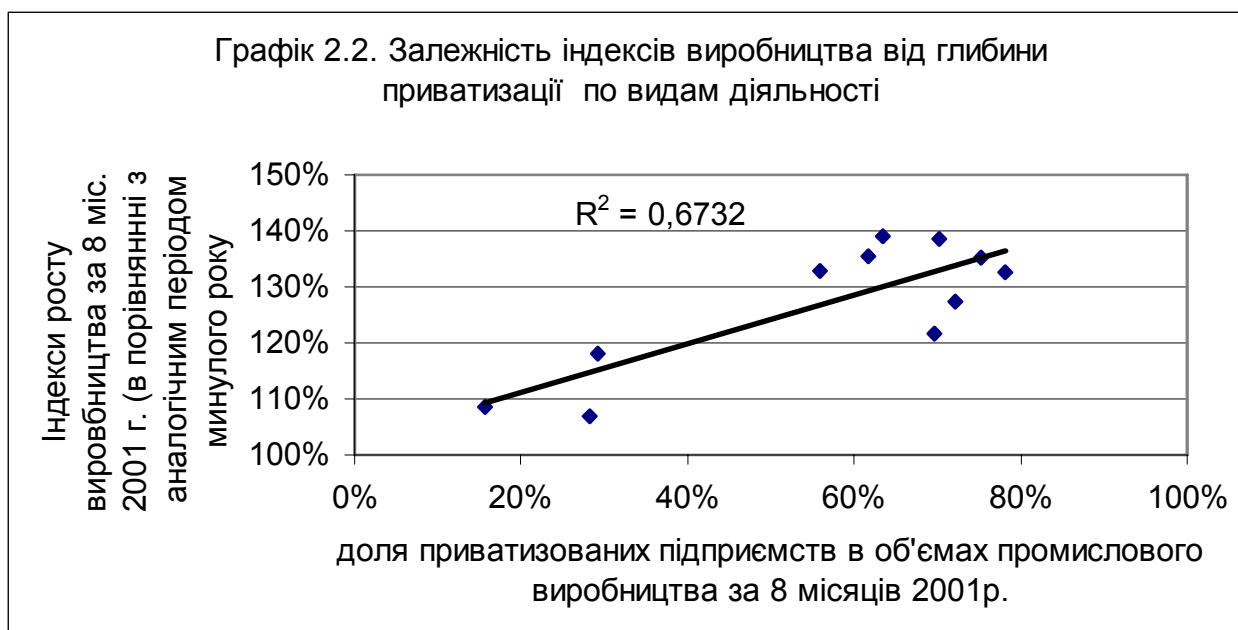
Не дивлячись на зазначені чинники, проведення кореляційно-регресійного аналізу (як на базі масиву всіх підприємств, так і на базі агрегованих показників по видах діяльності) показало, що усе ж існує статистично значима залежність між приналежністю підприємств до

приватизованих та індексом зростання виробництва в порівнянні з аналогічним періодом минулого року.

При цьому проведення кореляційно-регресійного аналізу на базі масиву підприємств показало, що кореляція складає 2,3%, $p\text{-value}=4,3\%$. У той же час, залежність між приналежністю підприємств до державних і індексом зростання виробництва на них не існує. Про це свідчить занадто високе значення $p\text{ value}=84\%$ а також низький рівень кореляції, що складає мінус 0,22%

При проведенні кореляційно-регресійного аналізу на базі масиву, агрегованого по видах діяльності, для державних підприємств отриманий коефіцієнт кореляції мінус 53% при $p\text{-value}=8\%$, для приватизованих +53% при $p\text{-value}=8\%$ (значення $p\text{-value}$ занадто велике, тому що перевищує 5%).

Усунення нетипового спостереження¹⁸, яким є виробництво коксу і продуктів нафтопереробки, покращує показники до мінус 65% для державних і 82% для приватизованих.



Не дивлячись на зниження в багатьох галузях темпів зростання виробництва в порівнянні з попереднім роком, переважна кількість підприємств усіх форм власності продовжували досить істотно нарощувати обсяги виробництва в 2001 році, при цьому приватизований сектор у середньому по промисловості має більший приріст у порівнянні з минулим роком.

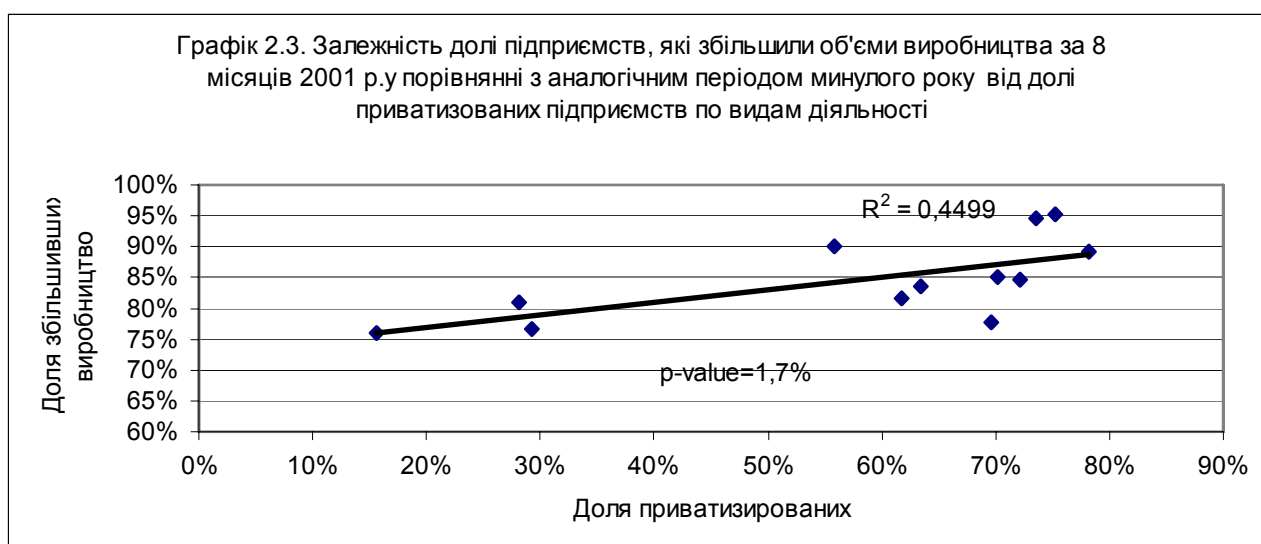
Табл. 2.6. Частка підприємств, що збільшили обсяги виробництва в порівнянні з аналогічним періодом минулого року

	Усі	Державна	Недержавна	колективні	в т.ч. приватизовані,
Промисловість	86,5%	83,7%	87,3%	87,5%	90,5%
Видобувна	76,5%	64,6%	88,4%	88,4%	86,8%
Видобуток енергетич	76,0%	64,8%	96,7%	96,7%	99,2%
матеріалів					
видобуток неенергетич	77,6%	63,8%	81,2%	81,2%	81,3%
матеріалів					

18 Нетипове спостереження тут і далі в аналогічному контексті – це спостереження, яке порушує статистичну однорідність вибірки й викривляє значення розрахункових статистичних показників.

Обробна	89,1%	93,2%	88,5%	88,6%	92,2%
Харчова	85,1%	87,8%	84,9%	84,9%	89,2%
легка	84,7%	90,7%	84,5%	84,7%	86,5%
Деревообробка і целюлозно-паперова	81,5%	91,8%	80,0%	79,0%	87,4%
Кокс, нафтопереробка	94,5%	100,0%	94,5%	94,5%	93,0%
Хімія	90,0%	98,8%	86,6%	87,1%	87,5%
Вир-во неметалев. мінеральн. виробів	89,1%	98,0%	88,1%	88,1%	90,6%
Металургія	95,3%	98,6%	94,7%	94,7%	97,9%
Машинобудування	83,6%	81,8%	84,0%	84,2%	89,2%
Інші	76,7%	63,3%	77,4%	80,5%	65,1%
Електроенергетика	80,9%	90,0%	75,0%	75,0%	66,6%

Не випадково, для співвідношення між часткою приватизованих підприємств і часткою підприємств, що збільшили обсяги виробництва в 2001 році в порівнянні з 2000 роком, отримана статистично значима залежність; коефіцієнт кореляції в ній складає 67%, при $P\text{-value}=1,6\%$. Для частки державних підприємств ця залежність, скоріше, негативна, хоча і статистично не значима: коефіцієнт кореляції дорівнює мінус 42% ($p\text{-value}=17\%$).



Нами також був проаналізований індекс середньомісячного виробництва в 2001 році стосовно грудня минулого року для державних і приватизованих підприємств. Використання такого показника, як індекс середньомісячного виробництва в 2001 році в порівнянні з груднем минулого року, дозволяє позбутися впливу на результати аналізу високої або низької бази попереднього року. При цьому, з огляду на, що розглядається середньомісячне виробництво, використання такого показника дозволяє також в істотній мірі уникнути впливу чинника нестабільності виробництва. З іншого боку, зіставлення з обсягами виробництва грудня попереднього року сприятливо тим, що цей місяць не несе на собі яскраво вираженого чинника сезонності і традиційне збільшення обсягів виробництва в ньому характерно абсолютно для всіх галузей виробництва і для підприємств усіх форм власності.

Аналіз індексів середньомісячного виробництва в 2001 році в порівнянні з обсягами виробництва грудня минулого року показав, що, практично, у всіх галузях недержавний сектор виробництва працював краще. При цьому приватизовані підприємства показували найбільш високий індекс зростання виробництва.

Табл. 2.7. Середньомісячні індекси промислового виробництва за 8 місяців 2001 року в порівнянні з груднем 2000 року.

	Усі	Державна	Недержавна	Колек-тивні	У т.ч. привати-зовані
Промисловість	1,21	1,01	1,27	1,26	1,34
Видобувна	1,03	1,01	1,05	1,05	1,09
Видобуток енергетич матеріалів	1,03	1,02	1,05	1,05	1,15
видобуток неенергетич матеріалів	1,04	1,00	1,04	1,04	1,06
Обробна	1,31	0,93	1,39	1,39	1,43
Харчова	1,17	0,63	1,25	1,25	1,30
легка	2,14	1,60	2,15	2,13	2,25
Деревообробка і целюлозно-паперова	1,17	1,44	1,13	1,12	1,14
Кокс, нафтопереробка	5,06	2,47	5,06	5,06	6,58
Хімія	1,11	1,14	1,10	1,09	1,08
Вир-во неметалев. мінеральн. виробів	1,13	0,94	1,16	1,16	1,17
Металургія	1,19	1,03	1,22	1,22	1,18
Машинобудування	0,97	0,75	1,04	1,04	1,16
Інші	1,17	3,08	1,04	1,03	1,09
Електроенергетика	0,82	1,18	0,63	0,63	0,60

Проте статистично значимих залежностей не отримано. Кореляція (для агрегованих даних) цього індексу з часткою державних підприємств склала мінус 43% (p-value=16%), із часткою приватизованих 33% (p-value=30%).

Відсутність статистичної значимості результатів пояснюється тим, що в більшості галузей частка підприємств, що збільшили обсяги виробництва з початку року, була невелика, причому це стосується як недержавного, так і державного секторів виробництва.

Табл.2.8. Частка підприємств, що збільшили обсяги виробництва з початку 2001 року

	Усі	Державна	Недержавна	колективні	в т.ч. приватизовані,
Промисловість	13,2%	12,2%	13,5%	13,0%	12,7%
Видобувна	7,7%	12,4%	3,0%	3,0%	3,5%
Видобуток енергетич матеріалів	9,4%	14,0%	0,9%	0,9%	0,0%
видобуток неенергетич матеріалів	4,3%	2,3%	4,8%	4,8%	5,1%
Обробна	15,1%	10,6%	15,9%	15,3%	14,1%
Харчова	24,3%	15,8%	24,8%	23,7%	22,8%
легка	11,1%	5,4%	11,3%	10,9%	8,4%
Деревообробка і целюлозно-паперова	13,1%	18,7%	12,2%	6,8%	11,5%
Кокс, нафтопереробка	27,0%	97,2%	26,7%	26,7%	33,8%
Хімія	9,5%	3,0%	12,0%	11,5%	8,1%
Вир-во неметалев. мінеральн. виробів	28,1%	3,3%	30,9%	31,2%	32,3%
Металургія	2,5%	0,2%	3,0%	3,0%	0,9%
Машинобудування	24,8%	32,1%	23,1%	23,1%	24,8%
Інші	21,0%	19,5%	21,0%	20,2%	11,6%
Електроенергетика	6,9%	15,9%	1,0%	1,0%	1,9%

Погіршення ситуації на зовнішньому і внутрішньому ринках призвело до збільшення простоїв підприємств. Це в однаковій мірі стосується і державного, і недержавного сектора. Але слід зазначити, що приватизовані підприємства в цілому по промисловості в меншій ступені збільшили простої, ніж державні підприємства.

Табл.2.9. Збільшення частки підприємств, що простоюють, у порівнянні з аналогічним періодом минулого року

	Усе	Державна	Недержавна	колективні	в т.ч. приватизовані,
Промисловість	3,9%	3,8%	3,9%	3,9%	2,1%
Видобувна	-0,2%	1,0%	-1,7%	-0,9%	-2,2%
Видобуток енергетич матеріалів	1,7%	2,4%	-2,2%	-2,3%	0,0%
видобуток неенергетич матеріалів	-2,3%	-5,0%	-1,5%	-0,5%	-2,4%
Обробна	4,1%	4,3%	4,1%	4,1%	2,2%
Харчова	7,8%	9,7%	7,6%	7,5%	5,9%
легка	0,7%	3,1%	0,5%	0,1%	-0,6%
Деревообробка і целюлозно-паперова	4,0%	1,0%	5,4%	5,3%	1,5%
Кокс, нафтопереробка	7,3%	25,0%	5,4%	5,4%	0,0%
Хімія	3,2%	10,0%	2,1%	2,6%	-3,7%
Вир-во неметалев. мінеральн. виробів	5,0%	14,6%	4,3%	4,2%	1,1%
Металургія	0,8%	-5,9%	1,8%	2,3%	2,0%
Машинобудування	1,1%	0,8%	1,1%	1,2%	0,0%
Інші	4,2%	5,6%	4,1%	4,3%	4,7%
Електроенергетика	6,0%	8,2%	4,3%	4,3%	3,4%

2.1.4. Реалізація продукції на підприємствах різних форм власності.

Рівень реалізації продукції оцінювалося як співвідношення між обсягами реалізованої і виробленої продукції за минулий період. Отримані результати говорять про те, що підприємства усіх форм власності, практично, повністю реалізують свою продукцію. Відхилення від 100% обсягу реалізації невеликі і знаходяться в межах точності інформації про обсяги виробництва і реалізації, що подається.

Табл.2.10. Рівень реалізації продукції в % від обсягів виробництва (за 7 місяців 2001 р.)

	Усі	Державна	Недержавна	колективні	в т.ч. приватизовані,
Промисловість	99,7%	100,2%	99,6%	99,5%	99,5%
Видобувна	99,0%	98,6%	99,5%	99,6%	98,4%
Видобуток енергетич матеріалів	99,2%	98,6%	100,3%	100,4%	98,4%
видобуток неенергетич матеріалів	98,7%	98,5%	98,8%	98,8%	98,3%
Обробна	99,6%	101,1%	99,4%	99,3%	99,4%
Харчова	101,2%	103,6%	101,1%	101,2%	101,9%
легка	98,2%	101,6%	98,2%	98,1%	97,5%
Деревообробка і целюлозно-паперова	97,7%	94,8%	98,1%	97,7%	97,9%
Кокс, нафтопереробка	97,7%	99,9%	97,7%	97,7%	102,3%
Хімія	97,8%	100,1%	96,8%	96,3%	95,1%

Вир-во неметалев. мінеральн. виробів	95,2%	99,0%	94,7%	94,7%	93,4%
Металургія	100,9%	100,8%	100,9%	100,9%	100,9%
Машинобудування	98,4%	102,3%	97,5%	97,5%	96,3%
Інші	97,2%	103,0%	96,9%	96,6%	98,9%
Електроенергетика	101,0%	100,4%	101,4%	101,4%	103,2%

При цьому треба відзначити, що в поточному році підприємства усіх форм власності підвищили рівень реалізації продукції в порівнянні з минулим роком. Статистично значимої залежності від форми власності при цьому не отримано.

Табл.2.11. Частка підприємств, що підвищили рівень реалізації продукції

	<i>Усі</i>	<i>Державна</i>	<i>Недержавна</i>	<i>колективні</i>	<i>в т.ч. приватизовані,</i>
Промисловість	54,4%	58,2%	53,3%	53,4%	54,3%
Видобувна	52,4%	35,3%	69,4%	69,5%	61,7%
Видобуток енергетич матеріалів	50,9%	37,7%	75,4%	75,6%	64,7%
видобуток неенергетич матеріалів	55,3%	20,8%	64,2%	64,2%	60,4%
Обробна	53,5%	64,1%	51,8%	51,9%	55,0%
Харчова	55,0%	37,6%	56,1%	57,3%	57,7%
легка	44,5%	55,9%	44,2%	44,7%	42,0%
Деревообробка і целюлозно-паперова	37,4%	31,1%	38,3%	34,2%	32,4%
Кокс, нафтопереробка	53,9%	0,0%	54,2%	54,2%	69,9%
Хімія	37,2%	39,8%	36,2%	35,4%	36,8%
Вир-во неметалев. мінеральн. виробів	38,2%	57,8%	36,1%	35,5%	32,7%
Металургія	66,4%	92,5%	61,2%	61,3%	66,6%
Машинобудування	44,4%	52,6%	42,5%	42,5%	42,2%
Інші	44,7%	44,6%	44,7%	42,5%	32,9%
Електроенергетика	62,6%	79,1%	51,7%	51,7%	32,0%

Важливим показником реалізації продукції є рівень бартерних операцій. Недержавний сектор, у тому числі приватизовані підприємства, у переважному числі галузей промисловості мають значно менший рівень бартеризації, але статистично значимих залежностей між рівнем бартеризації та формою власності не отримано.

Табл.2.12. Рівень бартеризації реалізаційних операцій підприємств різних форм власності

	<i>Усі</i>	<i>Державна</i>	<i>Недержавна</i>	<i>Колективні</i>	<i>в т.ч. приватизовані,</i>
Промисловість	8,4%	11,5%	7,6%	7,6%	7,7%
Видобувна	12,8%	17,6%	8,1%	8,1%	5,3%
Видобуток енергетич матеріалів	15,2%	19,2%	8,0%	7,9%	2,0%
видобуток неенергетич матеріалів	8,2%	7,9%	8,3%	8,3%	6,8%
Обробна	8,1%	8,7%	8,0%	8,1%	8,2%
Харчова	5,1%	8,4%	4,8%	4,9%	5,2%
легка	13,6%	47,9%	12,6%	12,8%	11,3%
Деревообробка і целюлозно-паперова	4,8%	3,9%	4,9%	5,2%	5,4%
Кокс, нафтопереробка	7,1%	5,7%	7,1%	7,1%	4,3%
Хімія	9,5%	8,8%	9,7%	9,9%	7,3%
Вир-во неметалев. мінеральн. виробів	25,7%	31,9%	25,0%	25,2%	26,1%
Металургія	3,5%	2,8%	3,6%	3,6%	3,8%
Машинобудування	16,8%	15,7%	17,0%	17,1%	19,3%
Інші	6,5%	16,3%	6,0%	6,3%	14,2%
Електроенергетика	5,5%	9,1%	3,2%	3,2%	3,0%

У 2001 році основна частина підприємств усіх форм власності скорочувала рівень бартеризації. При цьому існує статистично значима залежність між зниженням рівня бартеризації та приналежністю до приватизованих підприємств: коефіцієнт кореляції складає мінус 11% при P-value=0,00% що свідчить про те, що приватизовані підприємства, переважно, знижували бартер. У це ж час для державних кореляція складає плюс 3%, p-value = 0.4%, що свідчить про те, що багато державних підприємств нарощували бартер.

Табл.2.13. Частка підприємств, що знизили рівень бартеризації

	<i>Усе</i>	<i>Державна</i>	<i>Недержавна</i>	<i>колективні</i>	<i>в т.ч. приватизова ні,</i>
Промисловість	72,7%	76,3%	71,7%	72,3%	76,3%
Видобувна	80,5%	79,1%	81,9%	82,2%	94,6%
Видобуток енергетич матеріалів	75,5%	76,8%	73,1%	73,5%	95,5%
видобуток неенергетич матеріалів	90,3%	93,3%	89,6%	89,6%	94,2%
Обробна	71,2%	75,8%	70,5%	71,2%	74,2%
Харчова	45,0%	40,6%	45,2%	46,1%	48,4%
легка	64,0%	73,5%	63,7%	63,9%	70,7%
Деревообробка і целюлозно-паперова	55,1%	27,7%	59,2%	63,0%	67,0%
Кокс, нафтопереробка	97,5%	2,8%	98,0%	98,0%	100,0%
Хімія	70,6%	64,6%	73,0%	74,3%	79,7%
Вир-во неметалев. мінеральн. виробів	84,2%	76,2%	85,1%	86,0%	89,6%
Металургія	82,3%	98,9%	79,0%	79,0%	80,6%
Машинобудування	78,4%	67,7%	80,9%	81,1%	83,3%
Інші	63,0%	31,4%	64,6%	67,1%	64,5%
Електроенергетика	73,4%	73,3%	73,5%	73,5%	85,4%

У цілому по промисловості приватизований сектор має більш високий рівень грошових надходжень за реалізовану продукцію, що відбиває його більш високу дисциплінованість у розрахунках.

Табл.2.14. Рівень грошових надходжень по підприємствах різних форм власності

	<i>Усе</i>	<i>Державна</i>	<i>Недержавна</i>	<i>колективні</i>	<i>в т.ч. приватизовані,</i>
Промисловість	77,0%	70,1%	78,9%	78,7%	79,3%
Видобувна	64,0%	60,7%	67,3%	67,3%	64,3%
Видобуток енергетичних матеріалів	59,6%	58,3%	62,0%	61,9%	47,3%
Видобуток неенергетичних матеріалів	72,6%	75,5%	71,8%	71,8%	71,7%
Обробна	83,3%	87,6%	82,6%	82,5%	82,6%
Харчова	90,5%	86,6%	90,8%	90,7%	90,5%
легка	80,9%	46,1%	81,9%	81,7%	83,5%
Деревообробка і целюлозно-паперова	91,1%	91,9%	91,0%	90,5%	93,5%
Кокс, нафтопереробка	73,1%	85,8%	73,1%	73,1%	76,4%
Хімія	86,4%	89,3%	85,3%	85,0%	86,9%
Вир-во неметалев. мінеральн. виробів	68,2%	64,7%	68,6%	68,3%	67,1%
Металургія	85,1%	96,2%	82,9%	82,9%	83,8%
Машинобудування	73,2%	75,3%	72,7%	72,7%	70,1%
Інші	87,9%	68,9%	89,0%	88,5%	81,3%
Електроенергетика	50,2%	42,6%	55,2%	55,2%	49,2%

Проте проведення кореляційно-регресійного аналізу, як для масиву підприємств, так і для агрегованих даних по видах промислової діяльності, показало, що статистично значимої залежності між рівнем грошових надходжень і формою власності немає.

Слід зазначити, що в 2001 році переважна частина підприємств усіх форм власності підвищувала рівень грошових надходжень. Проведення кореляційно-регресійного аналізу показало, що існує статистично значима залежність між підвищенням рівня грошових надходжень і приналежністю підприємств до приватизованих: коефіцієнт кореляції для масиву всіх підприємств складає 9%, $p\text{-value}=0,00\%$.

Табл.2.15. Частка підприємств, що підвищили рівень грошових надходжень

	Усі	Державна	Недержавна	колективні	в т.ч. приватизовані,
Промисловість	77,6%	82,8%	76,1%	76,5%	80,3%
Видобувна	71,6%	78,2%	65,1%	65,2%	60,7%
Видобуток енергетичних матеріалів	71,4%	77,5%	60,0%	60,3%	35,6%
видобуток неенергетичних матеріалів	72,1%	82,6%	69,4%	69,4%	71,8%
Обробна	75,7%	80,6%	74,9%	75,3%	80,9%
Харчова	55,9%	57,3%	55,8%	55,3%	58,0%
легка	68,5%	73,5%	68,4%	68,5%	73,3%
Деревообробка і целюлозно-паперова	59,5%	61,1%	59,2%	63,1%	65,1%
Кокс, нафтопереробка	92,0%	33,5%	92,2%	92,2%	94,6%
Хімія	72,8%	67,0%	75,0%	76,4%	82,1%
Вир-во неметалев. мінеральн. виробів	83,9%	79,1%	84,4%	85,3%	88,4%
Металургія	88,2%	99,1%	86,0%	86,1%	92,8%
Машинобудування	79,6%	74,5%	80,9%	81,0%	83,8%
Інші	45,9%	20,1%	47,2%	48,9%	69,7%
Електроенергетика	97,5%	95,5%	98,9%	98,9%	99,5%

2.1.5. Показники продуктивності праці на підприємствах різних форм власності.

Робоча сила в кожному виді економічній діяльності розподілена по формах власності, практично, пропорційно розподілу обсягів виробництва по цих формах власності. Найбільші відхилення спостерігаються у видобутку енергетичних матеріалів, де, наприклад, на приватизований сектор припадає тільки 3,2% працюючих, але при цьому 15,7% обсягів виробництва. Істотні відхилення має також частка працюючих, зайнятих у державному секторі харчової промисловості, де частка числа робітників майже вдвічі перевищує частку обсягів виробництва, які припадають на них.

Табл. 2.16. Структура розподілу робочої сили по видах діяльності

	<i>Усі</i>	<i>Державні</i>	<i>Недержавні</i>	<i>Приватні</i>	<i>Колек- тивні</i>	<i>Приватиз- овані</i>
Промисловість	100,0%	21,3%	78,7%	0,4%	78,2%	62,2%
Видобувна	100,0%	72,7%	27,3%	0,1%	27,0%	18,0%
Видобуток енергетич- матеріалів	100,0%	88,8%	11,2%	0,2%	11,1%	3,2%
видобуток неенергетич- матеріалів	100,0%	26,7%	73,3%	0,0%	72,7%	60,4%
Обробна	100,0%	15,5%	84,5%	0,4%	83,9%	67,3%
Харчова	100,0%	9,1%	90,9%	0,6%	89,9%	68,1%
легка	100,0%	0,8%	99,2%	0,9%	97,8%	78,8%
Деревообробка і целюлозно-паперова	100,0%	17,2%	82,8%	1,9%	80,4%	56,4%
Кокс, нафтопереробка	100,0%	3,0%	97,0%	0,0%	97,0%	81,3%
Хімія	100,0%	29,6%	70,4%	0,4%	69,7%	55,2%
Вир-во неметалев. мінеральн. виробів	100,0%	6,9%	93,1%	0,2%	92,7%	76,3%
Металургія	100,0%	14,0%	86,0%	0,1%	85,9%	76,3%
Машинобудування	100,0%	22,8%	77,2%	0,2%	76,9%	61,3%
Інші	100,0%	7,5%	92,5%	1,1%	91,1%	68,5%
Електроенергетика	100,0%	33,9%	66,1%	0,0%	66,1%	46,3%

Проте усе ж по більшості видів діяльності на підприємствах державної форми власності частка обсягів продукції була меншою, ніж частка зайнятих на них робітників. На приватизованих, навпаки, частка обсягів продукції була більшою, ніж частка працюючих.

Табл.2.17. Частка обсягів виробництва і часта працюючих у державному і недержавному секторах

Вид діяльності	Державний сектор		Недержавний сектор	
	Частка обсягів виробництва	Частка працюючих	Частка обсягів виробництва	Частка працюючих
Промисловість	21,7%	21,3%	78,3%	78,7%
Видобувна	49,9%	72,7%	50,1%	27,3%
Видобуток енергетич матеріалів	65,0%	88,8%	35,0%	11,2%
видобуток неенергетич матеріалів	20,4%	26,7%	79,6%	73,3%
Обробна	14,0%	15,5%	86,0%	84,5%
Харчова	5,9%	9,1%	94,1%	90,9%
легка	2,7%	0,8%	97,3%	99,2%
Деревообробка і целюлозно-паперова	13,0%	17,2%	87,0%	82,8%
Кокс, нафтопереробка	0,5%	3,0%	99,5%	97,0%
Хімія	28,4%	29,6%	71,6%	70,4%
Вир-во неметалев. мінеральн. виробів	10,1%	6,9%	89,9%	93,1%
Металургія	16,6%	14,0%	83,4%	86,0%
Машинобудування	19,0%	22,8%	81,0%	77,2%
Інші	4,8%	7,5%	95,2%	92,5%
Електроенергетика	39,7%	33,9%	60,3%	66,1%

Не випадково настільки важливий показник, як показник ефективності виробництва виявився найбільше високим для приватизованих підприємств. Проте статистично значимої залежності між виробітком на одного робітника та формою власності за підсумками роботи підприємств за 8 місяців поточного року не отримано.

Табл.2.18. Виріток на одного робітника по підприємствах різних форм власності

	<i>Усі</i>	<i>Державна</i>	<i>Недержавна</i>	<i>колективні</i>	<i>в т.ч. приватизовані,</i>
Промисловість	35,43	27,74	38,10	37,97	37,36
Видобувна	29,46	22,28	48,55	48,92	47,22
Видобуток енергетич матеріалів	28,73	22,08	81,28	82,15	119,93
видобуток неенергетич матеріалів	31,54	24,18	34,23	34,48	36,32
Обробна	35,33	27,29	36,80	36,63	37,13
Харчова	42,41	31,09	43,54	43,01	43,78
легка	14,43	36,78	14,25	14,07	13,24
Деревообробка і целюлозо-паперова	32,88	26,85	34,13	31,71	35,75
Кокс, нафтопереробка	263,03	11,23	270,85	270,85	272,34
Хімія	43,66	41,26	44,67	44,38	45,14
Вир-во неметалев. мінеральн. виробів	17,44	24,55	16,91	16,78	17,95
Металургія	72,04	73,83	71,75	71,79	71,25
Машинобудування	13,68	11,00	14,47	14,46	13,93
Інші	23,20	47,68	21,20	20,68	9,41
Електроенергетика	52,59	61,32	48,11	48,11	31,55

Проте отримана висока кореляційна залежність між індексом зростання продуктивності праці та зростанням виробництва на підприємствах всіх форм власності. Причому для всієї промисловості рівень кореляції склав 92%, для недержавного сектору 95%, для приватизованих підприємств 96%. Це свідчить про те, що на сьогодні зростання продуктивності праці здійснює істотний вплив на економічне зростання в промисловості, що свідчить про інтенсивний характер цього зростання.

Однак за рахунок екстенсивного фактору українська економіка в цьому році також зростала, хоча, судячи з коефіцієнту кореляції росту виробництва з показником продуктивності праці, на долю екстенсивного фактору припадає невелика частка зростання виробництва. Тим не менш, згідно даним Держкомстату, чисельність громадян, що мали статус безробітних, скоротилась за рік (на 1 жовтня 2001 р. в порівнянні з даними на 1 жовтня 2000 року) на 14,2%. Зменшення загальної чисельності безробітних призвело до зниження рівня зареєстрованого безробіття з 4,2% на 1 жовтня 2000 року до 3,6% на 1 жовтня поточного року.

Примітно, що підприємства усіх форм власності, практично, у всіх галузях промислового виробництва збільшили в поточному році виробіток на одного робітника, хоча статистично значимої залежності між цим ростом і формою власності також не отримано.

Табл.2.19. Приріст виробітку на одного робітника, %

	Усі	Державна	Недержавна	колективні	в т.ч. приватизовані,
Промисловість	6,73	4,03	7,63	7,60	8,06
Видобувна	2,79	2,13	3,67	3,62	4,11
Видобуток енергетич матеріалів	2,87	1,94	6,01	5,96	11,30
видобуток неенергетич матеріалів	2,52	3,89	2,01	1,98	2,31
Обробна	7,79	5,55	8,17	8,14	8,82
Харчова	8,13	2,82	8,66	8,48	9,99
легка	2,76	14,84	2,67	2,69	3,02
Деревообробка і целюлозо-паперова	7,36	9,37	6,85	6,30	8,43
Кокс, нафтопереробка	93,66	7,18	95,92	95,92	115,03
Хімія	6,55	7,13	6,30	6,38	5,54
Вир-во неметалев. мінеральн. виробів	4,38	7,81	4,12	4,04	4,82
Металургія	7,54	7,16	7,58	7,58	6,13
Машинобудування	3,98	3,26	4,17	4,18	4,28
Інші	2,03	-14,53	3,38	3,12	-0,06
Електроенергетика	2,68	4,65	1,75	1,75	-3,25

2.2. Залежність показників роботи промислових підприємств від глибини їхньої приватизації.

2.2.1. Вихідні дані й аналізовані показники.

Аналіз проводився на підставі даних Фонду Держмайна про глибину приватизації промислових підприємств і результатів опрацювання статистичних даних за формою 1-П (термінова) за 8 місяців 2001 року й аналогічний період 2000 року в розрізі підприємств. Опис статистичної інформації з форми 1-П (термінова) приведений в п. 1.1.

Після зіставлення даних двох цих масивів аналізу було піддано 3,5 тисячі приватизованих промислових підприємств. На ці підприємства припадає 53,1% обсягів промислового виробництва, у той час як на всі приватизовані промислові підприємства 59,7%. Таким чином, у масив включені приватизовані підприємства, що дають 90% обсягів виробництва, що припадають на приватизовані підприємства. По окремих видах промислової діяльності ці співвідношення виглядають у таким чином:

Табл.2.20. Частки всіх приватизованих і аналізованої групи підприємств у загальних обсягах виробництва даного виду діяльності

Вид діяльності	промислової	Частка всіх приватизованих підприємств у загальних обсягах виробництва даного виду діяльності	Частка аналізованої групи підприємств у загальних обсягах виробництва даного виду діяльності
Промисловість		59,7%	53,1%
Видобувна		33,9%	30,8%
Видобуток матеріалів	енергетич	15,7%	11,1%
видобуток матеріалів	неенергетич	69,6%	69,3%
Обробна		68,9%	62,2%
Харчова		70,2%	53,5%
легка		72,1%	49,2%
Деревообробка і целюлозо-паперова		61,7%	44,2%
Кокс, нафтопереробка		73,5%	66,5%
Хімія		55,8%	47,6%
Вир-во мінеральн. виробів	неметалев.	78,2%	71,7%
Металургія		77,5%	77,5%
Машинобудування		63,4%	57,2%
Інші		29,2%	24,5%
Електроенергетика		28,2%	18,1%

Приведені співвідношення показують, що аналізований масив є достатньо представницьким по кожному виду економічної діяльності. Проте слід зазначити, що для харчової, легкої, деревообробної та целюлозо-паперової промисловості частка включених у цей масив приватизованих підприємств менше, ніж в інших видах діяльності. З огляду на, що це підприємства найбільш благополучних видів промислової діяльності, отримані результати будуть песимістичними для найбільше глибоко реформованих галузей у порівнянні з реальною ситуацією в них.

Для виконання аналізу впливу глибини приватизації на показники роботи приватизованих підприємств, що досліджувалися, підприємства були об'єднані в групи:

- із глибиною приватизації до 25%, більш 25% і до 50%,
- більш 50% і до 70%, від 70% до 100%.
- більш 75% і до 100%.

Для кожної групи були розраховані і проаналізовані ті ж показники, що аналізувалися для підприємств різних форм власності (див. п. 1.1.).

Головною ціллю проведеного аналізу є встановлення того, наскільки показники роботи підприємств залежать від глибини їхньої приватизації.

2.2.2. Частка підприємств із різною глибиною приватизації в промисловому виробництві.

За підсумками 8 місяців 2001 року на частку приватизованих підприємств припадає біля 60% обсягів промислового виробництва. Проте відповідно до «Закону про приватизацію в Україні», власне приватизованими є лише ті підприємства, глибина приватизації яких складає не менше 70%. Відповідно до названого критерію частка промислового виробництва, що припадає на такі підприємства, складає дещо більш 35%. При цьому в різних галузях промисловості вона істотно різниться: від 4,1% в електроенергетиці до 70,7% у виробництві неметалевих мінеральних виробів.

Табл.2.12. Частка виробництва підприємств із різною глибиною приватизації в загальних обсягах промислового виробництва

	<i>Усі</i>	<i>держав</i>	<i>Усі приватизовані</i>	<i>до 25%</i>	<i>Від 25,1% до 50%</i>	<i>Від 50% до 70%</i>	<i>Від 75,1% до 100%</i>	<i>Від 70,1% до 100%</i>
Промисловість	100,0%	21,7%	59,7%	4,2%	9,5%	4,5%	27,2%	35,1%
Видобувна	100,0%	49,9%	33,9%	6,2%	4,4%	4,6%	8,2%	15,7%
Видобуток енергетичних матеріалів	100,0%	65,0%	15,7%	0,0%	0,0%	1,5%	9,6%	9,6%
видобуток неенергетичних матеріалів	100,0%	20,4%	69,6%	18,2%	12,9%	10,5%	5,5%	27,7%
Обробна	100,0%	14,0%	68,9%	4,1%	10,0%	5,1%	34,5%	43,0%
Харчова	100,0%	5,9%	70,2%	0,0%	0,2%	0,5%	51,6%	52,8%
легка	100,0%	2,7%	72,1%	1,0%	1,7%	0,4%	46,0%	46,2%
Деревообробка і целюлозо-паперова	100,0%	13,0%	61,7%	0,2%	1,6%	10,3%	24,4%	32,1%
Кокс, нафтопереробка	100,0%	0,5%	73,5%	0,8%	6,8%	0,0%	47,5%	58,8%
Хімія	100,0%	28,4%	55,8%	2,6%	4,7%	0,1%	33,6%	40,3%
Вир-во неметалев. мінеральн. виробів	100,0%	10,1%	78,2%	0,6%	0,1%	0,3%	56,6%	70,7%
Металургія	100,0%	16,6%	77,5%	9,3%	23,0%	11,7%	18,4%	33,6%
Машинобудування	100,0%	19,0%	63,4%	3,7%	7,5%	3,8%	36,6%	42,3%
Інші	100,0%	4,8%	29,2%	0,1%	0,0%	0,1%	24,1%	24,3%
Електроенергетика	100,0%	39,7%	28,2%	1,9%	12,0%	0,0%	0,2%	4,1%

Невеличку групу (4,2% по обсягах промислового виробництва) складають підприємства з глибиною приватизації до 25%. У цій групі частка підприємств металургійного комплексу істотно більше середнього показника частки всієї зазначеної групи: 9,3% припадає безпосередньо на металургію та 18,2% на видобуток неенергетичних матеріалів (основну частину цього видобутку складає видобуток руд для металургійного комплексу). У цій групі велика також частка підприємств машинобудування.

Досить значну групу (9,5%) складають підприємства з глибиною приватизації від 25% до 50%. Основна частина цих підприємств також припадає на металургійний комплекс, у

котрому майже чверть підприємств має глибину приватизації від 25% до 50%. Значна також частка підприємств машинобудування в цій групі.

Невеличку групу (4,5% по обсягах промислового виробництва) складають підприємства з глибиною приватизації від 50% до 70%. У цій групі значна частка металургійних підприємств, підприємств по видобутку неенергетичних матеріалів, а також підприємств машинобудування.

Таким чином, найбільше відхилення від середньої частки підприємств у різних групах припадає на металургію, машинобудування і видобуток неенергетичних матеріалів, основну частину яких складає видобуток металевих руд. Відповідно варто очікувати, що і розраховані для цих груп показники також будуть переважно відбивати ситуацію саме в цих галузях, а не у всій групі, на що вказує і структура промислового виробництва в кожній із груп.

Табл.2.22. Структура виробництва для підприємств із різною глибиною приватизації

	до 25%	25.1 % - до 50%	50.1 % - до 70%	75% - 100%	70% - 100%
Промисловість	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%
Видобувна	11,4%	3,5%	7,4%	2,1%	3,1%
Видобуток енергетич матеріалів	0,0%	0,0%	1,7%	1,6%	1,3%
видобуток неенергетич матеріалів	11,4%	3,5%	5,7%	0,5%	1,9%
Обробна	42,8%	44,4%	46,3%	48,9%	48,1%
Харчова	0,0%	0,2%	1,0%	16,6%	13,4%
легка	0,2%	0,2%	0,1%	1,3%	1,1%
Деревообробка і целюлозо-паперова	0,1%	0,2%	3,0%	1,1%	1,2%
Кокс, нафтопереробка	0,4%	1,4%	0,0%	3,2%	3,1%
Хімія	2,6%	2,1%	0,1%	4,7%	4,4%
Вир-во неметалев. мінеральн. виробів	0,3%	0,0%	0,1%	3,6%	3,6%
Металургія	32,7%	34,7%	36,1%	8,9%	12,8%
Машинобудування	6,5%	5,7%	6,0%	8,9%	8,1%
Інші	0,0%	0,0%	0,0%	0,7%	0,5%
Електроенергетика	2,9%	7,8%	0,0%	0,0%	0,7%

Особливу увагу варто звернути на той факт, що існує значна різниця між часткою усіх приватизованих підприємств і приватизованих не менше, ніж на 70%. Це свідчить про те, що процеси приватизації на підприємствах далекі від завершення, і про те, що фактично на багатьох підприємствах зберігаються великі пакети акцій, що належать державі. Так, на частку приватизованих підприємств металургійного комплексу припадає 77,5% (див. попередню табл.) обсягів виробництва. При цьому на частку приватизованих не менше, ніж на 70%, - тільки 33,6%, а на частку тих, що володіють більш ніж 75 - процентним пакетом (тобто на них немає державного власника, що володіє блокуючим пакетом), припадає тільки 18,4%. Аналогічні співвідношення і для видобутку неенергетичних матеріалів, де основне

виробництво також пов'язане з металургійним комплексом. Тому, не дивлячись на те, що підприємства металургійного комплексу переважно мають недержавну форму власності, фактично не залежать від держави серед них дуже трохи - усього лише 18,4% по обсягах виробництва в металургії і біля 5% у видобутку неенергетичних матеріалів.

Слід зазначити, що в порівнянні з аналогічним періодом 2000 року ці співвідношення майже не змінилися. Приріст (скорочення) частки виробництва, практично, знаходиться в межах звичайних коливань обсягів виробництва.

Табл.2.23. Приріст частки виробництва (-, +)

	Усі	держав	Усі приватиз	до 25%	25,1% до 50%	50% - до 70%	75,1% до 100%	70,1% до 100%
Промисловість	0,0%	-0,7%	-0,8%	-0,9%	-0,8%	-0,2%	1,7%	0,9%
Видобувна	0,0%	-1,4%	0,2%	0,5%	0,1%	-1,5%	0,8%	0,6%
Видобуток енергетич матеріалів	0,0%	-3,2%	1,3%	0,0%	0,0%	-0,3%	0,8%	0,8%
видобуток неенергетич матеріалів	0,0%	1,7%	-1,7%	1,4%	0,3%	-3,8%	0,7%	0,4%
Обробна	0,0%	0,1%	-1,5%	-0,5%	-1,4%	-0,1%	1,4%	0,0%
Харчова	0,0%	-0,8%	-0,3%	0,0%	0,0%	0,4%	-1,6%	-1,6%
легка	0,0%	0,7%	0,6%	-1,5%	0,2%	-0,1%	0,9%	0,6%
Деревообробка і целюлозо-паперова	0,0%	1,7%	-2,2%	-0,1%	0,2%	-0,7%	0,6%	0,1%
Кокс, нафтопереробка	0,0%	0,2%	8,8%	0,3%	-2,9%	0,0%	6,3%	10,6%
Хімія	0,0%	0,0%	-2,5%	-2,2%	-0,4%	0,0%	0,8%	0,8%
Вир-во неметалев. мінеральн. виробів	0,0%	0,8%	0,7%	-0,1%	0,0%	0,0%	0,8%	0,1%
Металургія	0,0%	1,5%	-3,4%	0,1%	-1,8%	-0,1%	1,7%	-1,9%
Машинобудування	0,0%	-0,6%	1,2%	-0,3%	0,2%	1,2%	-0,7%	-0,1%
Інші	0,0%	-2,3%	-9,1%	-0,1%	0,0%	0,0%	-5,3%	-5,4%
Електроенергетика	0,0%	0,7%	-4,4%	-5,1%	1,7%	0,0%	-0,4%	0,7%

2.2.3. Залежність динаміки промислового виробництва від глибини приватизації підприємств.

Як було показано в п. 1.3., більший індекс росту промислового виробництва за підсумками 8 місяців поточного року в порівнянні з аналогічним періодом минулого року має приватизований сектор виробництва. Проте в багатьох галузях цей сектор показав менші темпи росту по причинах, описаним у п. 1.3. Насамперед, це торкнулося найбільше глибоко

приватизованих підприємств, що мали торік найбільше високі індекси виробництва (в основному, через більш активну роботу на зовнішніх ринках, де в 2000 році відзначався істотний ріст торгових операцій і цін). Тому для глибоко приватизованих підприємств висока база минулого року для зіставлення з показниками цього року виявилася й найбільше значимою. Не випадково в поточному році темпи зростання виробництва в цій групі виявилися менше істотними (особливо з огляду на зниження активності зовнішніх ринків). У зв'язку з цим для групи глибоко приватизованих підприємств не отримано статистично значимої залежності між індексом промислового виробництва в порівнянні з аналогічним періодом минулого року і глибиною приватизації підприємств.

Звертає на себе увагу той факт, що з усіх приватизованих підприємств гірші показники роботи демонструють підприємства з глибиною приватизації до 25%, і це не випадково, оскільки фактично ці підприємства взагалі не мають конкретного власника.

Табл.2.24. Індекси промислового виробництва у порівнянні з аналогічним періодом минулого року

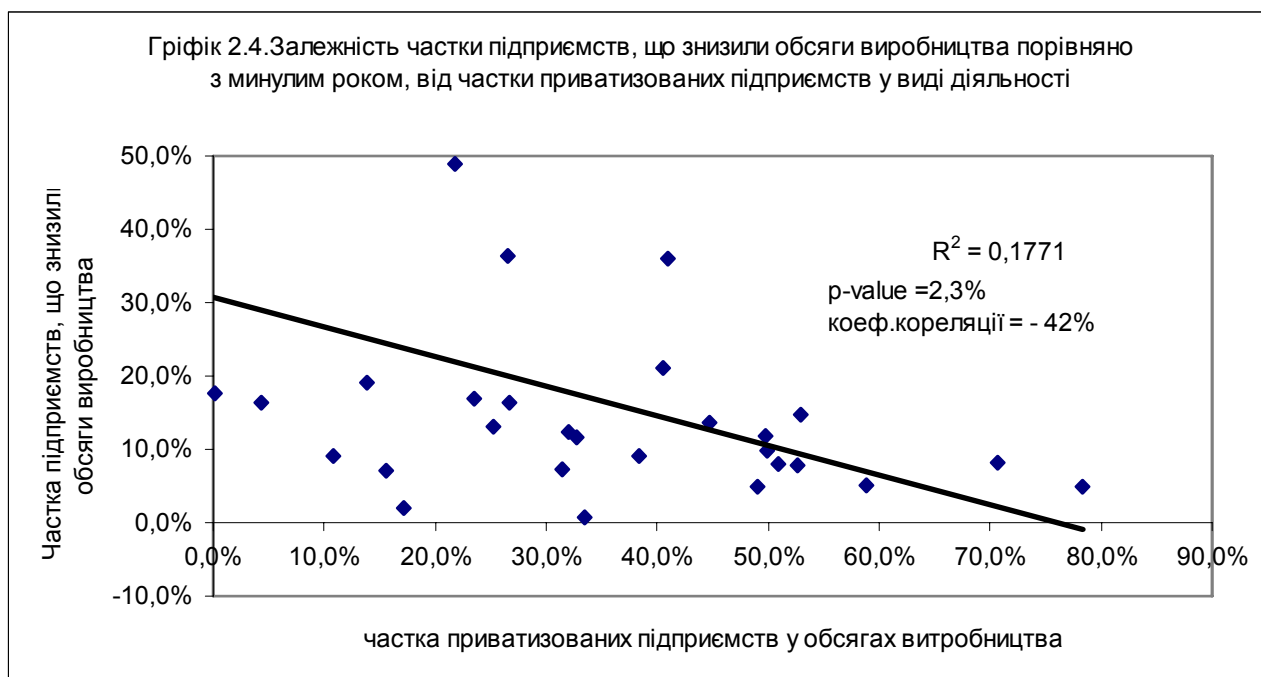
	<i>Усі</i>	<i>Держав</i>	<i>Усі приватиз</i>	<i>до 25%</i>	<i>25,1% до 50%</i>	<i>50% - до 70%</i>	<i>75,1% до 100%</i>	<i>70,1% до 100%</i>
Промисловість	1,35	1,19	1,38	1,01	1,43	1,24	1,51	1,46
Видобувна	1,13	1,02	1,25	1,35	1,10	0,82	1,73	1,40
Видобуток енергетич матеріалів	1,09	0,96	1,67	...	...	1,05	1,81	1,81
видобуток неенергетич матеріалів	1,22	1,87	1,11	1,35	1,10	0,77	1,45	1,19
Обробна	1,44	1,36	1,43	1,13	1,48	1,35	1,51	1,46
Харчова	1,39	1,43	1,35	0,93	1,84	8,75	1,34	1,34
легка	1,27	1,57	1,28	0,49	1,77	1,09	1,25	1,25
Деревообробка і целюлозо-паперова	1,35	1,54	1,31	1,20	1,58	1,27	1,46	1,39
Кокс, нафтопереробка	2,17	3,22	2,28	2,13	2,15	...	2,77	2,60
Хімія	1,33	1,39	1,22	0,62	0,99	1,28	1,35	1,37
Вир-во неметалев. мінеральн. виробів	1,33	1,51	1,30	1,24	1,21	1,43	1,28	1,30
Металургія	1,35	1,36	1,29	1,21	1,33	1,25	1,36	1,28
Машинобудування	1,39	1,36	1,42	1,24	1,43	2,23	1,36	1,39
Інші	1,18	0,79	1,01	0,39	0,62	2,00	1,12	1,11
Електроенергетика	1,07	1,14	0,88	0,25	1,19	...	0,36	1,05

Не дивлячись на тенденції уповільнення темпів зростання виробництва в поточному році, переважне число підприємств усіх форм власності продовжувало досить істотно нарощувати обсяги виробництва в 2001 році; при цьому приватизований сектор у середньому по промисловості має більший приріст.

Табл.2.25. Частка підприємств, що збільшили обсяги виробництва в порівнянні з аналогічним періодом минулого року

	<i>Усі</i>	<i>держав</i>	<i>Усі приват из</i>	<i>до 25%</i>	<i>25,1% до 50%</i>	<i>50% - до 70%</i>	<i>75,1% до 100%</i>	<i>70,1% до 100%</i>
Промисловість	86,5%	83,7%	90,5%	95,0%	94,5%	82,4%	92,8%	93,7%
Видобувна	76,5%	64,6%	86,8%	99,9%	100,0%	23,3%	97,7%	93,9%
Видобуток енергетич матеріалів	76,0%	64,8%	99,2%	...	...	100,0%	98,6%	98,6%
видобуток неенергетич матеріалів	77,6%	63,8%	81,3%	99,9%	100,0%	1,0%	94,7%	90,7%
Обробна	89,1%	93,2%	92,2%	93,4%	94,9%	91,9%	92,6%	93,7%
Харчова	85,1%	87,8%	89,2%	18,4%	96,8%	11,2%	90,4%	90,2%
легка	84,7%	90,7%	86,5%	0,0%	99,2%	22,2%	86,5%	86,2%
Деревообробка і целюлозо-паперова	81,5%	91,8%	87,4%	94,1%	100,0%	100,0%	94,6%	92,2%
Кокс, нафтопереробка	94,5%	100,0%	93,0%	100,0%	100,0%	...	100,0%	100,0%
Хімія	90,0%	98,8%	87,5%	85,5%	11,7%	69,9%	95,7%	96,3%
Вир-во неметалев. мінеральн. виробів	89,1%	98,0%	90,6%	96,1%	73,3%	82,0%	89,6%	91,5%
Металургія	95,3%	98,6%	97,9%	97,4%	100,0%	100,0%	96,6%	97,8%
Машинобудування	83,6%	81,8%	89,2%	79,6%	92,3%	53,1%	92,1%	92,7%
Інші	76,7%	63,3%	65,1%	0,0%	70,6%	87,7%	69,9%	69,4%
Електроенергетика	80,9%	90,0%	66,6%	99,9%	90,1%	...	18,5%	97,0%

При цьому серед глибоко приватизованих підприємств істотно меншої була частка тих, що знизили обсяги виробництва.



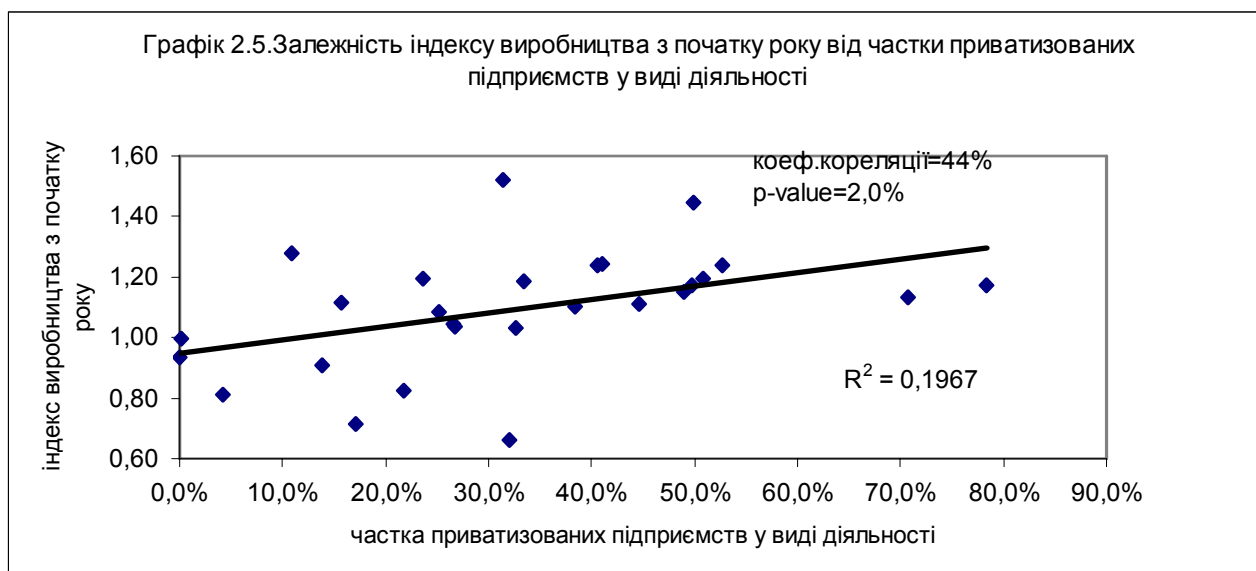
Той факт, що головною причиною менше високих показників зростання виробництва для багатьох глибоко приватизованих підприємств є більш висока база для порівняння з показниками 2000 року, підтверджується аналізом індексів середньомісячного виробництва в 2001 році по відношенню до грудня минулого року. Переваги використання такого індексу описані в п. 1.3. Аналіз індексів середньомісячного виробництва в 2001 році в порівнянні з обсягами виробництва грудня минулого року показав, що, практично, по усіх видах промислової діяльності, підприємства, у яких глибина приватизації складає не менше 70% працювали краще інших приватизованих підприємств і, тим більше, набагато краще державних.

Табл.2.26. Середньомісячні індекси промислового виробництва на підприємствах із різною глибиною приватизації за 8 місяців 2001 року в порівнянні з груднем 2000 року.

	<i>Усі</i>	<i>держав</i>	<i>Усі приватиз</i>	<i>до 25%</i>	<i>25,1% до 50%</i>	<i>50% - до 70%</i>	<i>75,1% до 100%</i>	<i>70,1% до 100%</i>
Промисловість	1,21	1,01	1,34	0,90	1,39	1,13	1,55	1,47
Видобувна	1,03	1,01	1,09	0,93	0,98	1,50	1,32	1,14
Видобуток енергетич матеріалів	1,03	1,02	1,15	...	...	1,24	1,26	1,26
видобуток неенергетич матеріалів	1,04	1,00	1,06	0,93	0,98	1,60	1,65	1,07
Обробна	1,31	0,93	1,43	1,09	1,58	1,08	1,56	1,50
Харчова	1,17	0,63	1,30	4,16	1,69	9,69	1,35	1,35
легка	2,14	1,60	2,25	0,98	0,75	11,20	2,50	2,50
Деревообробка і целюлозо-паперова	1,17	1,44	1,14	2,58	1,30	1,08	1,14	1,10
Кокс, нафтопереробка	5,06	2,47	6,58	2,31	18,77	...	6,86	5,74
Хімія	1,11	1,14	1,08	0,84	0,92	1,28	1,21	1,15
Вир-во неметалев. мінеральн. виробів	1,13	0,94	1,17	1,15	0,92	1,23	1,22	1,18
Металургія	1,19	1,03	1,18	1,09	1,18	1,03	1,22	1,24
Машинобудування	0,97	0,75	1,16	1,17	1,26	1,28	1,11	1,12
Інші	1,17	3,08	1,09	0,38	0,50	0,51	1,21	1,20
Електроенергетика	0,82	1,18	0,60	0,21	0,71	...	0,31	0,80

Варто особливо відзначити, що гірші показники середньомісячних індексів виробництва мають підприємства, у яких глибина приватизації менше 25%. Ці підприємства працювали не тільки гірше приватизованих, але і гірше багатьох державних, що не випадково, і визначається відсутністю фактичного власника таких підприємств.

Проведення перевірки на статистичну значимість залежності між середньомісячними індексами зростання виробництва з початку 2001 року і глибиною приватизації підприємств показало статистичну значимість отриманих результатів.



Проте для більшості галузей частка підприємств, що збільшили обсяги виробництва з початку року була невеликою. Але усе ж для підприємств із глибиною приватизації від 70%, а особливо, більш 75% ця частка була більшою.

Табл. 2.27. Частка підприємств, що збільшили обсяги виробництва з початку року

	Усі	державні	Усі приватиз.	до 25%	25,1% до 50%	50% - до 70%	75,1% до 100%	70,1% до 100%
Промисловість	13,2%	12,2%	12,7%	4,0%	5,0%	3,6%	19,5%	16,2%
Видобувна	7,7%	12,4%	3,5%	0,2%	0,1%	0,8%	13,2%	7,1%
Видобуток енергетич матеріалів	9,4%	14,0%	0,0%	...	...	0,0%	0,0%	0,0%
видобуток неенергетич матеріалів	4,3%	2,3%	5,1%	0,2%	0,1%	1,0%	58,6%	11,9%
Обробна	15,1%	10,6%	14,1%	5,3%	5,5%	4,0%	19,7%	17,1%
Харчова	24,3%	15,8%	22,8%	75,7%	0,0%	4,9%	24,3%	24,3%
легка	11,1%	5,4%	8,4%	0,0%	10,4%	22,2%	8,4%	8,4%
Деревообробка і целюлозо-паперова	13,1%	18,7%	11,5%	87,4%	0,0%	1,7%	3,6%	3,0%
Кокс, нафтопереробка	27,0%	97,2%	33,8%	0,0%	87,5%	...	34,2%	29,7%
Хімія	9,5%	3,0%	8,1%	2,5%	8,9%	0,0%	8,6%	7,1%
Вир-во неметалев. мінеральн. виробів	28,1%	3,3%	32,3%	1,4%	0,0%	18,3%	37,7%	33,0%
Металургія	2,5%	0,2%	0,9%	0,0%	0,2%	0,6%	2,3%	1,4%
Машинобудування	24,8%	32,1%	24,8%	32,5%	15,9%	25,4%	26,1%	26,7%
Інші	21,0%	19,5%	11,6%	0,0%	0,0%	0,0%	12,9%	12,8%
Електроенергетика	6,9%	15,9%	1,9%	0,0%	4,4%	...	0,0%	0,0%

Погіршення ситуації на зовнішньому і внутрішньому ринках призвело до збільшення простоїв підприємств. Більшою мірою це стосується слабо приватизованих та державних підприємств.

Табл.2.28. Збільшення частки підприємств, що простоюють, із різною глибиною приватизації в порівнянні з аналогічним періодом минулого року

	Усі	держав	Усі привати з	до 25%	25,1% до 50%	50% - до 70%	75,1% до 100%	70,1% до 100%
Промисловість	3,9%	3,8%	2,1%	6,7%	3,5%	2,7%	0,7%	1,0%
Видобувна	-0,2%	1,0%	-2,2%	16,7%	0,0%	0,0%	-5,9%	-6,2%
Видобуток енергетич матеріалів	1,7%	2,4%	0,0%	...	...	0,0%	0,0%	0,0%
видобуток неенергетич матеріалів	-2,3%	-5,0%	-2,4%	16,7%	0,0%	0,0%	-6,0%	-6,3%
Обробна	4,1%	4,3%	2,2%	6,5%	3,2%	2,8%	0,9%	1,3%
Харчова	7,8%	9,7%	5,9%	0,0%	9,1%	0,0%	3,2%	3,9%
легка	0,7%	3,1%	-0,6%	25,0%	33,3%	33,3%	-1,5%	-1,1%
Деревообробка і целюлозо-паперова	4,0%	1,0%	1,5%	0,0%	0,0%	0,0%	1,3%	1,2%
Кокс, нафтопереробка	7,3%	25,0%	0,0%	0,0%	25,0%	...	-11,1%	-8,3%
Хімія	3,2%	10,0%	-3,7%	0,0%	-8,3%	0,0%	-2,8%	-2,5%
Вир-во неметалев. мінеральн. виробів	5,0%	14,6%	1,1%	16,7%	14,3%	0,0%	2,1%	1,7%
Металургія	0,8%	-5,9%	2,0%	0,0%	0,0%	14,3%	1,2%	0,0%
Машинобудуванн я	1,1%	0,8%	0,0%	7,5%	0,0%	0,0%	-2,5%	-1,8%
Інші	4,2%	5,6%	4,7%	0,0%	0,0%	-50,0%	7,9%	9,1%
Електроенергети ка	6,0%	8,2%	3,4%	0,0%	8,3%	...	25,0%	11,1%

2.2.4. Реалізація продукції на підприємствах із різною глибиною приватизації

Всі приватизовані підприємства, практично, цілком реалізують свою продукцію. Відхилення від 100%-х обсягів реалізації невеликі й знаходяться в межах точності інформації про обсяги виробництва і реалізації, що подається підприємствами.

Табл.2.29. Рівень реалізації продукції на підприємствах із різною глибиною приватизації (за 7 місяців 2001 р.)

	<i>Усі</i>	<i>держав</i>	<i>Усі приват из</i>	<i>до 25%</i>	<i>25,1% до 50%</i>	<i>50% - до 70%</i>	<i>75,1% до 100%</i>	<i>70,1% до 100%</i>
Промисловість	99,7%	100,2%	99,5%	102,6%	101,7%	98,0%	98,9%	99,3%
Видобувна	99,0%	98,6%	98,4%	97,7%	99,8%	91,4%	101,3%	102,4%
Видобуток енергетич матеріалів	99,2%	98,6%	98,4%	...	...	100,0%	103,0%	103,0%
видобуток неенергетич матеріалів	98,7%	98,5%	98,3%	97,7%	99,8%	89,2%	95,2%	102,1%
Обробна	99,6%	101,1%	99,4%	100,8%	101,9%	99,1%	98,8%	99,1%
Харчова	101,2%	103,6%	101,9%	102,5%	106,4%	88,9%	102,0%	102,2%
легка	98,2%	101,6%	97,5%	107,5%	122,6%	99,9%	95,3%	95,5%
Деревообробка і целюлозо-паперова	97,7%	94,8%	97,9%	84,5%	97,1%	99,9%	95,0%	96,1%
Кокс, нафтопереробка	97,7%	99,9%	102,3%	99,4%	117,6%	...	100,7%	100,8%
Хімія	97,8%	100,1%	95,1%	97,3%	96,1%	96,4%	97,9%	96,4%
Вир-во неметалев. мінеральн. виробів	95,2%	99,0%	93,4%	108,8%	114,9%	112,2%	91,1%	92,6%
Металургія	100,9%	100,8%	100,9%	100,3%	102,6%	99,7%	99,5%	100,7%
Машинобудування	98,4%	102,3%	96,3%	104,4%	95,5%	96,9%	96,2%	96,2%
Інші	97,2%	103,0%	98,9%	101,8%	119,5%	24,4%	99,2%	99,5%
Електроенергетика	101,0%	100,4%	103,2%	147,3%	101,6%	...	99,9%	101,0%

Проте необхідно відзначити, що агреговані дані вказують на той факт, що на підприємствах із невисокою глибиною приватизації (до 50%) рівень реалізації продукції частіше усього перевищував 100%. Це свідчить про те, що ці підприємства в поточному році реалізовували залишки продукції минулого року, яких у найбільше глибоко приватизованому секторі виробництва майже немає. Аналогічно складалася ситуація й у державному секторі.

Важливим показником реалізації продукції є рівень бартерних операцій. Приватизовані підприємства, у переважному числі галузей промисловості мають

значно менший рівень бартеризації, ніж державний сектор. Проведення кореляційного аналізу показало, що існує негативна залежність між глибиною приватизації підприємства і часткою бартеру в обсягах реалізованої ними продукції. Коефіцієнт кореляції складає мінус 5,6% (при $p\text{-value}=0,2\%$), тобто ця залежність статистично значима. При цьому звертає на себе увагу високий рівень бартеризації на підприємствах із глибиною приватизації до 25%. У цій групі підприємств у ряді галузей рівень бартеризації перевищує рівень бартеризації на державних підприємствах.

Табл. 2.30. Рівень бартеризації на підприємствах із різною глибиною приватизації

	Усі	держав	Усі приват из	до 25%	25,1% до 50%	50% - до 70%	75,1% до 100%	70,1% до 100%
Промисловість	8,4%	11,5%	7,7%	9,8%	6,0%	5,7%	8,4%	8,2%
Видобувна	12,8%	17,6%	5,3%	5,3%	0,5%	2,8%	2,2%	7,8%
Видобуток енергетич матеріалів	15,2%	19,2%	2,0%	...	...	10,9%	0,1%	0,1%
видобуток неенергетич матеріалів	8,2%	7,9%	6,8%	5,3%	0,5%	0,4%	10,5%	13,2%
Обробна	8,1%	8,7%	8,2%	11,8%	7,4%	6,2%	8,7%	8,2%
Харчова	5,1%	8,4%	5,2%	0,9%	25,4%	6,6%	5,1%	5,2%
легка	13,6%	47,9%	11,3%	83,5%	46,3%	22,6%	9,8%	10,4%
Деревообробка і целюлозо- паперова	4,8%	3,9%	5,4%	4,8%	2,4%	3,6%	7,1%	8,7%
Кокс, нафтопереробка	7,1%	5,7%	4,3%	39,3%	1,9%	...	3,7%	4,4%
Хімія	9,5%	8,8%	7,3%	32,0%	35,4%	7,7%	3,7%	3,4%
Вир-во неметалев. мінеральн. виробів	25,7%	31,9%	26,1%	24,1%	44,8%	24,3%	29,1%	26,9%
Металургія	3,5%	2,8%	3,8%	7,3%	0,8%	3,9%	7,0%	4,5%
Машинобудуванн я	16,8%	15,7%	19,3%	21,3%	40,2%	21,5%	13,6%	14,7%
Інші	6,5%	16,3%	14,2%	35,3%	7,4%	46,1%	13,1%	13,8%
Електроенергети ка	5,5%	9,1%	3,0%	2,4%	0,8%	...	0,3%	8,3%

Слід зазначити, що в 2001 році основна частина приватизованих підприємств скоротила рівень бартеризації в порівнянні з аналогічним періодом минулого року. При цьому найбільшою мірою бартерні операції скоротилися в групі підприємств із глибиною приватизації до 25%, що свідчить про появу й у цій, найменш благополучній групі,

сприятливих тенденцій. Статистично значимої залежності між зниженням рівня бартеризації й глибиною приватизації підприємств не отримано.

Табл.2.31. Частка підприємств, що знизили рівень бартеризації

	Усі	держав	Усі приват из	до 25%	25,1% до 50%	50% - до 70%	75,1% до 100%	70,1% до 100%
Промисловість	72,7%	76,3%	76,3%	96,5%	87,7%	32,4%	75,2%	79,4%
Видобувна	80,5%	79,1%	94,6%	99,9%	100,0%	99,7%	91,9%	90,9%
Видобуток енергетич матеріалів	75,5%	76,8%	95,5%	...	...	100,0%	98,6%	98,6%
видобуток неенергетич матеріалів	90,3%	93,3%	94,2%	99,9%	100,0%	99,6%	69,0%	85,7%
Обробна	71,2%	75,8%	74,2%	95,4%	96,5%	21,6%	74,4%	78,3%
Харчова	45,0%	40,6%	48,4%	3,1%	65,2%	8,2%	52,0%	51,8%
легка	64,0%	73,5%	70,7%	77,4%	89,6%	100,0%	67,9%	67,7%
Деревообробка і целюлозо-паперова	55,1%	27,7%	67,0%	100,0%	100,0%	96,7%	86,9%	89,6%
Кокс, нафтопереробка	97,5%	2,8%	100,0%	100,0%	100,0%	...	100,0%	100,0%
Хімія	70,6%	64,6%	79,7%	98,3%	91,1%	100,0%	82,3%	84,4%
Вир-во неметалев. мінеральн. виробів	84,2%	76,2%	89,6%	96,1%	68,8%	35,2%	94,6%	91,5%
Металургія	82,3%	98,9%	80,6%	99,9%	100,0%	4,3%	85,8%	92,2%
Машинобудування	78,4%	67,7%	83,3%	72,1%	77,7%	88,5%	83,3%	83,4%
Інші	63,0%	31,4%	64,5%	44,4%	29,4%	100,0%	67,3%	67,5%
Електроенергетика	73,4%	73,3%	85,4%	100,0%	31,5%	...	100,0%	100,0%

Приватизований сектор має більш високий рівень грошових надходжень за реалізовану продукцію, що відбиває більш високу дисциплінованість у його розрахунках. Особливо це стосується підприємств із високою глибиною приватизації. Проведення кореляційно-регресійного аналізу показало, що найбільше глибоко приватизовані підприємства мають більш високий рівень грошових надходжень: коефіцієнт кореляції складає 7% (p-value=0.00%).

Табл.2.32. Рівень грошових надходжень

	Усі	держав	Усі приват из	до 25%	25,1% до 50%	50% - до 70%	75,1% до 100%	70,1% до 100%
Промисловість	77,0%	70,1%	79,3%	70,4%	76,1%	83,1%	82,3%	82,3%
Видобувна	64,0%	60,7%	64,3%	51,9%	98,9%	81,2%	40,8%	52,0%
Видобуток енергетич матеріалів	59,6%	58,3%	47,3%	...	...	47,0%	34,3%	34,3%
видобуток неенергетич матеріалів	72,6%	75,5%	71,7%	51,9%	98,9%	91,2%	66,9%	64,2%
Обробна	83,3%	87,6%	82,6%	72,7%	73,1%	83,4%	84,1%	84,2%
Харчова	90,5%	86,6%	90,5%	97,4%	71,8%	92,7%	90,4%	90,4%
легка	80,9%	46,1%	83,5%	16,5%	53,0%	77,4%	84,4%	83,9%
Деревообробка і целюлозо-паперова	91,1%	91,9%	93,5%	69,7%	97,1%	96,4%	90,9%	89,8%
Кокс, нафтопереробка	73,1%	85,8%	76,4%	38,8%	62,9%	...	75,5%	75,9%
Хімія	86,4%	89,3%	86,9%	55,5%	64,1%	73,8%	92,7%	90,8%
Вир-во неметалев. мінеральн. виробів	68,2%	64,7%	67,1%	75,0%	55,0%	74,6%	63,5%	65,8%
Металургія	85,1%	96,2%	83,8%	78,1%	77,2%	84,2%	84,4%	86,7%
Машинобудування	73,2%	75,3%	70,1%	56,4%	52,3%	70,6%	77,4%	76,6%
Інші	87,9%	68,9%	81,3%	64,7%	92,6%	53,9%	82,1%	81,4%
Електроенергетика	50,2%	42,6%	49,2%	95,3%	83,0%	...	19,4%	85,7%

Слід зазначити, що в 2001 році переважна частина підприємств усіх форм власності підвищила рівень грошових надходжень. Проте статистично значимої залежності між підвищенням рівня грошових надходжень і глибиною приватизації підприємств не отримано.

Табл.2.33. Частка підприємств, що підвищили рівень грошових надходжень

	Усі	держав	Усі приват из	до 25%	25,1% до 50%	50% - до 70%	75,1% до 100%	70,1% до 100%
Промисловість	77,6%	82,8%	80,3%	73,4%	76,1%	94,7%	77,7%	81,8%
Видобувна	71,6%	78,2%	60,7%	1,7%	100,0%	99,7%	15,8%	56,1%
Видобуток енергетич матеріалів	71,4%	77,5%	35,6%	...	...	100,0%	0,0%	0,0%
видобуток неенергетич матеріалів	72,1%	82,6%	71,8%	1,7%	100,0%	99,6%	69,9%	94,1%
Обробна	75,7%	80,6%	80,9%	90,7%	70,0%	93,9%	80,3%	83,3%
Харчова	55,9%	57,3%	58,0%	2,6%	96,0%	8,4%	58,4%	58,8%
легка	68,5%	73,5%	73,3%	77,4%	89,6%	100,0%	74,8%	74,7%
Деревообробка і целюлозо- паперова	59,5%	61,1%	65,1%	12,6%	96,5%	96,7%	83,4%	87,0%
Кокс, нафтопереробка	92,0%	33,5%	94,6%	100,0%	46,2%	...	99,4%	99,5%
Хімія	72,8%	67,0%	82,1%	98,3%	96,7%	100,0%	83,7%	85,5%
Вир-во неметалев. мінеральн. виробів	83,9%	79,1%	88,4%	96,1%	68,8%	22,0%	91,0%	88,8%
Металургія	88,2%	99,1%	92,8%	100,0%	67,3%	97,1%	98,4%	99,1%
Машинобудуванн я	79,6%	74,5%	83,8%	42,1%	80,5%	88,5%	91,7%	90,6%
Інші	45,9%	20,1%	69,7%	70,4%	100,0%	100,0%	65,7%	65,8%
Електроенергети ка	97,5%	95,5%	99,5%	100,0%	100,0%	...	18,5%	97,0%

2.2.5. Показники продуктивності праці на підприємствах із різною глибиною приватизації.

Робоча сила в кожному виді економічній діяльності розподілена по підприємствах із різною глибиною приватизації, в основному, пропорційно обсягам виробництва.

Табл.2.34. Структура розподілу робочої сили по видах діяльності

	Держав	Привати зований	до 25%	25.1 % - до 50%	50.1 % - до 70%	75% - 100%	70% - 100%
Промисловість	21,3%	62,2%	5,2%	7,5%	3,0%	33,8%	39,8%
Видобувна	72,7%	18,0%	3,8%	2,0%	2,7%	3,2%	8,3%
Видобуток енергетич матеріалів	88,8%	3,2%	0,0%	0,0%	1,2%	0,9%	0,9%
видобуток неенергетич матеріалів	26,7%	60,4%	14,8%	7,8%	7,1%	10,1%	29,7%
Обробна	15,5%	67,3%	5,2%	7,5%	3,2%	38,2%	44,2%
Харчова	9,1%	68,1%	0,3%	0,6%	0,8%	49,5%	52,5%
легка	0,8%	78,8%	3,1%	3,7%	1,5%	52,1%	53,8%
Деревообробка і целюлозо-паперова	17,2%	56,4%	0,5%	2,3%	7,8%	26,0%	33,1%
Кокс, нафтопереробка	3,0%	81,3%	2,8%	14,1%	0,0%	43,6%	57,2%
Хімія	29,6%	55,2%	7,5%	9,1%	0,4%	27,0%	31,3%
Вир-во неметалев. мінеральн. виробів	6,9%	76,3%	1,3%	0,3%	0,6%	58,1%	67,1%
Металургія	14,0%	76,3%	11,2%	18,3%	7,6%	27,2%	39,4%
Машинобудування	22,8%	61,3%	6,8%	9,1%	3,9%	32,4%	37,9%
Інші	7,5%	68,5%	0,8%	1,0%	0,8%	44,4%	46,2%
Електроенергетика	33,9%	46,3%	8,1%	20,9%	0,0%	0,9%	10,0%

Найбільші відхилення спостерігаються у видобувній промисловості та електроенергетиці. А по глибинах приватизації - на підприємствах із глибиною приватизації до 25%. На цих підприємствах частка зайнятих робітників по усіх видах діяльності, крім видобувної промисловості, більше частки виготовляємої цими підприємствами продукції. І, навпаки, на підприємствах із глибиною приватизації від 70% до 100% у більшості видів діяльності частка зайнятих робітників менше частки виготовляємої ними продукції.

Табл.2.35. Частка обсягів виробництва та працюючих

Вид діяльності	Підприємства з глибиною приватизації до 25%		Підприємства з глибиною приватизації від 70% до 100%	
	Частка обсягів виробництва	Частка працюючих	Частка обсягів виробництва	Частка працюючих
Промисловість	4,2%	5,2%	35,1%	39,8%
Видобувна	6,2%	3,8%	15,7%	8,3%
Видобуток енергетичних матеріалів	0,0%	0,0%	9,6%	0,9%
видобуток неенергетичних матеріалів	18,2%	14,8%	27,7%	29,7%
Обробна	4,1%	5,2%	43,0%	44,2%
Харчова	0,0%	0,3%	52,8%	52,5%
легка	1,0%	3,1%	46,2%	53,8%
Деревообробка і целюлозо-паперова	0,2%	0,5%	32,1%	33,1%
Кокс, нафтопереробка	0,8%	2,8%	58,8%	57,2%
Хімія	2,6%	7,5%	40,3%	31,3%
Вир-во неметалев. мінеральн. виробів	0,6%	1,3%	70,7%	67,1%
Металургія	9,3%	11,2%	33,6%	39,4%
Машинобудування	3,7%	6,8%	42,3%	37,9%
Інші	0,1%	0,8%	24,3%	46,2%
Електроенергетика	1,9%	8,1%	4,1%	10,0%

Таким чином, підприємства з глибиною приватизації до 25% поводяться гірше інших приватизованих підприємств. Співвідношення, отримані для підприємств із високою глибиною приватизації, свідчать про те, що на цих підприємствах показники виробітку істотно вище. Не випадково на підприємствах із глибиною приватизації вище 50% досягнуті й найбільше високі показники продуктивності праці. На підприємствах із глибиною приватизації менше 25% ці показники були гіршими серед приватизованих підприємств, але усе ж для багатьох видів діяльності кращими, чим на підприємствах із державною формою власності. Проте статистично значимих залежностей між глибиною приватизації та виробітком на одного робітника не отримано.

Табл.2.36. Виробітку на одного робітника на підприємствах із різною глибиною приватизації

	<i>Усі</i>	<i>держав</i>	<i>Усі приват из</i>	<i>до 25%</i>	<i>25,1% до 50%</i>	<i>50% - до 70%</i>	<i>75,1% до 100%</i>	<i>70,1% до 100%</i>
Промисловість	35,43	27,74	37,36	26,86	48,62	44,27	35,50	36,71
Видобувна	29,46	22,28	47,22	38,73	52,27	40,69	65,01	47,23
Видобуток енергетич матеріалів	28,73	22,08	119,93	...	...	28,21	261,59	261,59
видобуток неенергетич матеріалів	31,54	24,18	36,32	38,73	52,27	46,68	17,20	29,54
Обробна	35,33	27,29	37,13	26,78	52,43	44,89	35,03	36,57
Харчова	42,41	31,09	43,78	2,77	29,56	22,48	45,65	44,08
легка	14,43	36,78	13,24	2,87	4,98	2,89	14,13	13,72
Деревообробка і целюлозо-паперова	32,88	26,85	35,75	24,71	19,50	42,24	30,26	30,51
Кокс, нафтопереробка	263,03	11,23	272,34	32,64	393,58	...	321,49	276,25
Хімія	43,66	41,26	45,14	18,21	22,63	6,41	57,87	57,95
Вир-во неметалев. мінеральн. виробів	17,44	24,55	17,95	8,43	4,65	9,52	16,79	18,50
Металургія	72,04	73,83	71,25	64,06	84,22	96,28	54,90	65,71
Машинобудування	13,68	11,00	13,93	7,08	12,37	12,82	15,02	14,80
Інші	23,20	47,68	9,41	1,56	0,89	2,56	12,23	11,82
Електроенергетика	52,59	61,32	31,55	12,64	29,88	...	8,89	21,54

Основна частина приватизованих підприємств у поточному році збільшила виробіток на одного робітника. У більшому ступені це торкнулося підприємств із глибиною приватизації вище 70%.

Табл.2.37. Частка підприємств, що підвищили виробіток на одного робітника

	Усі	держав	Усі приват из	до 25%	25,1% до 50%	50% - до 70%	75,1% до 100%	70,1% до 100%
Промисловість	72,4%	82,5%	70,0%	75,6%	57,0%	83,6%	80,8%	72,6%
Видобувна	76,3%	70,1%	78,0%	100,0%	100,0%	0,8%	91,4%	83,7%
Видобуток енергетич матеріалів	74,8%	66,0%	86,8%	...	...	0,0%	100,0%	100,0%
видобуток неенергетич матеріалів	79,2%	95,6%	74,2%	100,0%	100,0%	1,0%	61,8%	72,8%
Обробна	69,8%	89,6%	68,9%	67,4%	47,3%	96,9%	80,3%	71,5%
Харчова	74,4%	73,3%	79,3%	18,5%	96,8%	96,4%	80,0%	79,9%
легка	63,5%	21,4%	72,4%	0,0%	99,2%	22,2%	68,6%	68,4%
Деревообробка і целюлозо-паперова	75,2%	87,8%	76,7%	94,1%	100,0%	96,9%	93,6%	90,8%
Кокс, нафтопереробка	68,2%	100,0%	80,8%	100,0%	100,0%	...	81,1%	84,7%
Хімія	76,8%	95,8%	67,7%	2,5%	9,3%	100,0%	77,0%	80,6%
Вир-во неметалев. мінеральн. виробів	84,2%	94,6%	86,5%	95,0%	74,7%	85,1%	89,2%	86,9%
Металургія	57,7%	95,1%	50,6%	69,5%	39,7%	98,0%	75,9%	41,6%
Машинобудуванн я	83,9%	83,5%	87,2%	82,3%	89,5%	91,1%	85,5%	87,1%
Інші	36,7%	43,9%	48,9%	0,0%	70,6%	87,7%	52,2%	51,8%
Електроенергети ка	85,2%	84,5%	76,0%	99,9%	93,3%	...	100,0%	100,0%

На підприємствах із низькою глибиною приватизації відзначався менший приріст виробітку на одного робітника, а іноді відбувався і його спад. І хоча на підприємствах із глибиною приватизації більш 70% показники виробітку зросли найбільше істотно. Проте статистично значимої залежності між зростанням виробітку та глибиною приватизації не отримано.

Табл.2.38. Приріст виробітку на одного робітника на підприємствах із різною глибиною приватизації, %

	<i>Усі</i>	<i>Держав</i>	<i>Усі привати з</i>	<i>до 25%</i>	<i>25,1% до 50%</i>	<i>50% - до 70%</i>	<i>75,1% до 100%</i>	<i>70,1% до 100%</i>
Промисловість	6,73	4,03	8,06	2,03	10,36	4,03	10,43	9,36
Видобувна	2,79	2,13	4,11	4,57	7,05	-9,90	11,88	6,43
Видобуток енергетич матеріалів	2,87	1,94	11,30	...	...	-3,78	29,80	29,80
видобуток неенергетич матеріалів	2,52	3,89	2,31	4,57	7,05	-12,39	3,90	3,30
Обробна	7,79	5,55	8,82	4,80	11,61	6,42	10,45	9,59
Харчова	8,13	2,82	9,99	0,49	14,08	19,75	10,31	9,97
легка	2,76	14,84	3,02	-2,49	2,36	0,14	3,24	3,13
Деревообробка і целюлозо-паперова	7,36	9,37	8,43	1,85	6,40	7,84	9,04	8,02
Кокс, нафтопереробка	93,66	7,18	115,03	17,23	159,36	...	148,98	125,80
Хімія	6,55	7,13	5,54	-17,66	1,92	1,66	13,42	12,85
Вир-во неметалев. мінеральн. виробів	4,38	7,81	4,82	2,84	1,37	3,61	4,93	4,91
Металургія	7,54	7,16	6,13	14,25	0,58	6,46	12,42	5,78
Машинобудуванн я	3,98	3,26	4,28	1,85	4,41	5,71	4,35	4,46
Інші	2,03	-14,53	-0,06	-2,35	-0,59	1,32	1,18	1,10
Електроенергети ка	2,68	4,65	-3,25	-25,67	5,97	...	-24,27	2,61

Проте отримана досить висока кореляційна залежність (96%) між індексом зростання продуктивності праці та зростанням обсягів виробництва на підприємствах, що мають високу (більше 70%) глибину приватизації. Таким чином, зростання виробництва на цих підприємствах, переважно, забезпечене зростанням продуктивності праці, що свідчить про інтенсивний характер зростання цього сектору економіки.

2.2.6. Статистична оцінка розходжень у поведженні підприємств, що мають різну глибину приватизації. Вихідні дані й аналізовані показники

Аналіз роботи 3,5 тисяч приватизованих підприємств промисловості показав, що окремі групи приватизованих підприємств поведуться інакше, чим це описується середніми

показниками для приватизованих підприємств. Це, насамперед, стосується підприємств із низькою глибиною приватизації (до 25%).

З огляду на, що підприємства, приватизовані менше чим на 25%, по ряду проаналізованих показників демонстрували гірші показники роботи, чим навіть державний сектор, ми перевірили, чи існують статистично значимі розходження між підприємствами з низькою глибиною приватизації та державних підприємств. Аналіз проводився за допомогою парного Т-тесту, що перевіряє істотність розходжень у двох аналізованих множинах. Аналіз проводився для всієї множини промислових підприємств державного сектора та підприємств, приватизованих менше чим на 25%. При цьому він виконувався окремо для кожного з таких показників:

- індекс зростання виробництва за 8 місяців поточного року до аналогічного періоду минулого року,
- середньомісячний індекс зростання виробництва в поточному році в порівнянні з груднем 2000 року,
- виробіток на одного робітника,
- приріст виробітку на одного робітника,
- частка бартеру,
- ріст частки бартеру,
- частка грошових надходжень,
- ріст частки грошових надходжень.

Проведений статистичний аналіз показав відсутність статистично значимих розходжень між слабо приватизованими та державними підприємствами за такими показниками:

- ріст виробітки,
- ріст бартеру,
- ріст частки грошових надходжень.

Статистично значимим було розходження у всіх інших показниках. Але при цьому державні підприємства мали кращі результати по таких показниках:

- індекс зростання виробництва за 8 місяців поточного року до аналогічного періоду минулого року,
- виробіток на одного робітника,
- частка бартеру, частка грошових надходжень.

Тільки по однім показнику, як-от, зростання виробництва з початку року, слабо приватизовані підприємства мали статистично значимо кращі показники роботи, чим державний сектор. Всі інші з показників роботи, що аналізувалися, підприємств цієї групи були або гірше, чим у державних підприємств, або між ними не існувало статистично значимих розходжень.

Табл.2.39. Результати Т-тесту по перевірці значимості розходжень між групами державних підприємств і приватизованих менше, ніж на 25%.¹⁹

¹⁹ Середні значення, що наведені в даній таблиці результатів Т-тесту, відрізняються від реальних середніх значень показників, наведених у відповідних таблицях. Вказана відмінність не є помилкою, оскільки процедура Т-тесту передбачає просте усереднення самих показників, наприклад, індексів обсягів виробництва. В той же час як реальна процедура розрахунку їх середніх значень для групи підприємств вимагає попередньо усереднити окремо чисельник та знаменник цих показників, і лише потім розраховувати їх відношення.

Показники	Середні		p-value
	Державні	Приватизовані менше 25%	
Індекс період до періоду	1,37	1,16	4,9%
Індекс середньомісячний	1,13	1,50	0,2%
Виробіток	27,61	11,12	1,0%
Приріст виробітку	36,71	-4,10	17,9%
Частка бартеру	0,19	0,31	0,0%
Зростання частки бартеру	-0,10	-0,13	25,8%
Частка грошових надходжень	0,69	0,61	2,3%
Зростання частки грошових надходжень	0,12	0,16	21,8%

Таким чином, група слабо приватизованих підприємств є найбільш проблемною в промисловості України. Зауважимо до того ж, що ця група складається тільки з 83 підприємств, що складає лише біля 1% підприємств від загального числа проаналізованих підприємств промисловості. На це незначне число підприємств припадає, як уже згадувалося, 4,2% обсягів промислового виробництва. Таким чином, слабо приватизовані промислові підприємства - це значні підприємства, зосереджені, в основному в металургії, видобутку руд і в машинобудуванні (див. п. 2.2.).

Отримані результати свідчать про те, що економічний стан усієї групи підприємств, що мають рівень приватизації до 25%, неблагополучний, а тому вони повинні знаходитися під постійним контролем із боку держави, а також про те, що низький рівень приватизації підприємств робить їх позбавленими господаря, а тому надалі не повинний припускатися.

За допомогою парного Т-тесту по тим же показникам було також проведене зіставлення групи глибоко приватизованих підприємств (із рівнем приватизації від 70% до 100%) із всіма іншими недержавними підприємствами. Отримані результати парного Т-тесту показали, що, практично, по всіх показниках (крім показника виробітку на одного робітника) отримані статистично значимі розходження між глибоко приватизованими підприємствами й іншими недержавними підприємствами. При цьому глибоко приватизовані підприємства по основній частині показників демонструють істотно кращі результати. Виняток склали показники бартеризації та частки грошових надходжень. Але за підсумками поточного року підприємства цієї групи знизили частку бартеру в більшому ступені, чим інші недержавні підприємства й в істотно більшому ступені підвищили частку грошових надходжень. Таким чином, глибоко приватизовані підприємства демонструють істотно кращі показники своєї роботи або значно кращу їхньому динаміку.

Табл.2.40. Результати Т-тесту по перевірці значимості розходжень між групами глибоко приватизованих та інших недержавних підприємств

Показники	Середні		p-value
	Глибоко приватизовані	Інші недержавні	
Індекс період до періоду	1,46	1,33	0,0%
Індекс середньомісячний	1,33	1,22	0,0%
Виробіток	23,7	26,7	14,8%
Приріст виробітку	50,56	-31,97	0,8%
Частка бартеру	0,22	0,17	0,0%

Зростання частки бартеру	-0,14	-0,09	0,0%
Частка грошових надходжень	0,71	0,76	0,0%
Зростання частки грошових надходжень	0,15	0,10	0,0%

2.2.7. Фінансові результати діяльності підприємств різних форм власності

Для аналізу використовувалася інформація про дебіторські і кредиторські заборгованості по їх структурі, у тому числі про прострочені дебіторські та кредиторські заборгованості у розрізі галузей промисловості, а також агрегована для всіх галузей економіки інформація про ці ж види заборгованостей у розрізі форм власності за підсумками роботи підприємств за 8 місяців поточного року. Інформація надана CASE-Україна за матеріалами, отриманим із Держкомстату.

У ході аналізу необхідно було встановити, чи впливали форма власності на темпи росту заборгованостей різних видів. У основу аналізу були покладені прострочені заборгованості, оскільки не прострочені заборгованості зростають, в основному, через активізацію економічної діяльності підприємств.

При цьому необхідно було встановити:

- чи існує залежність між приростом усіх прострочених заборгованостей і формою власності підприємств,
- чи існує залежність між приростом прострочених заборгованостей між підприємствами України і формою власності підприємств,
- чи існує залежність між приростом прострочених заборгованостей за товари роботи, послуги і формою власності підприємств,
- чи існує залежність між приростом прострочених заборгованостей перед бюджетом і формою власності підприємств,
- чи існує залежність між приростом прострочених заборгованостей по зарплаті і формою власності підприємств
- чи існує залежність між приростом прострочених заборгованостей по соціальних відрахуваннях і формою власності підприємств.

Вплив форм власності оцінювалося часткою обсягів виробництва підприємств кожній із форм власності в загальному обсязі промислового виробництва в кожному з видів промислової діяльності.

До проведення кореляційно-регресійного аналізу були розраховані агреговані по видах економічної діяльності темпи приросту прострочених заборгованостей підприємств у розрізі структури заборгованостей. Результати розрахунків показали, що найбільше благополучні показники мають підприємства колективної форми власності, що складають основну частину підприємств недержавної форми власності, і велика частина яких є акціонерними товариствами, створеними в ході приватизації. Для колективних підприємств приріст усієї простроченої кредиторської заборгованості виявився негативним, тобто ці підприємства, в основному, погашали прострочені заборгованості, що принципово відрізняє динаміку прострочених кредиторських заборгованостей колективних підприємств від підприємств інших форм власності. Так із початку року ними було погашено:

- Майже половина (48,1%) прострочених заборгованостей перед бюджетом, накопичених цими підприємствами. Підприємства інших форм власності, крім приватних, також погашали заборгованість перед бюджетом, але в меншому ступені.

- Колективними підприємствами було погашено більш половини своїх прострочених заборгованостей по страхуванню.
- Ними було погашено майже третина (29,9%) прострочених заборгованостей по зарплаті, що також перевищує показники погашення заборгованостей з оплати праці підприємствами інших форм власності. Істотне зростання заборгованостей відзначалося тільки у внутрішніх розрахунках цих підприємств, проте настільки високі темпи росту цих заборгованостей для усіх форм власності пояснюються винятково низькою базою для зіставлення й змінами в регламенті їхнього обліку в цьому році.

Табл.2.41. Темпи зростання прострочених кредиторських заборгованостей із початку року по формах власності

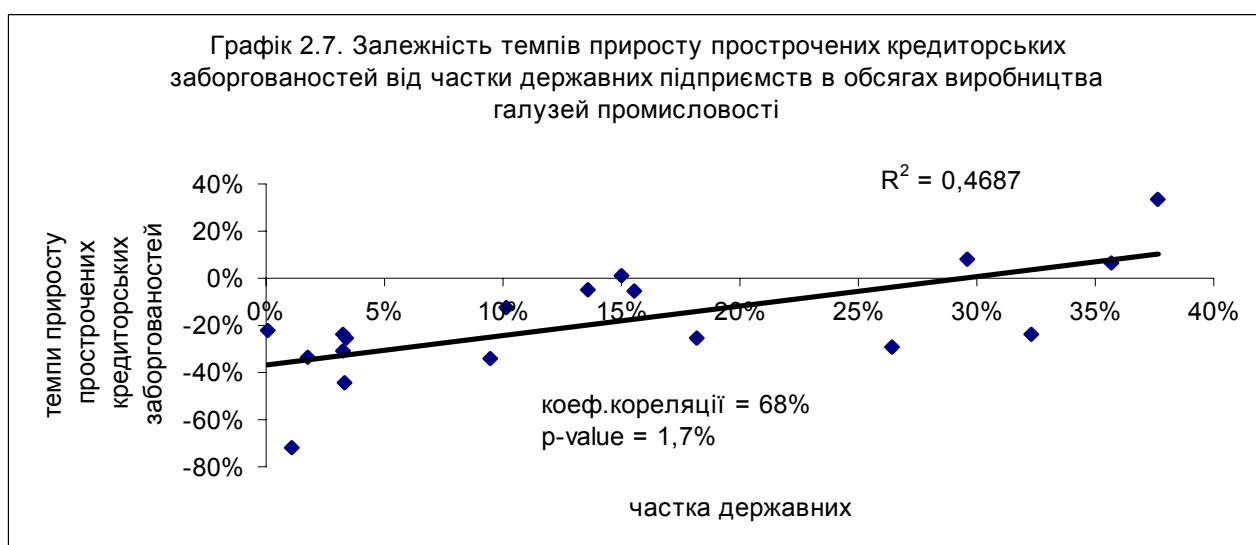
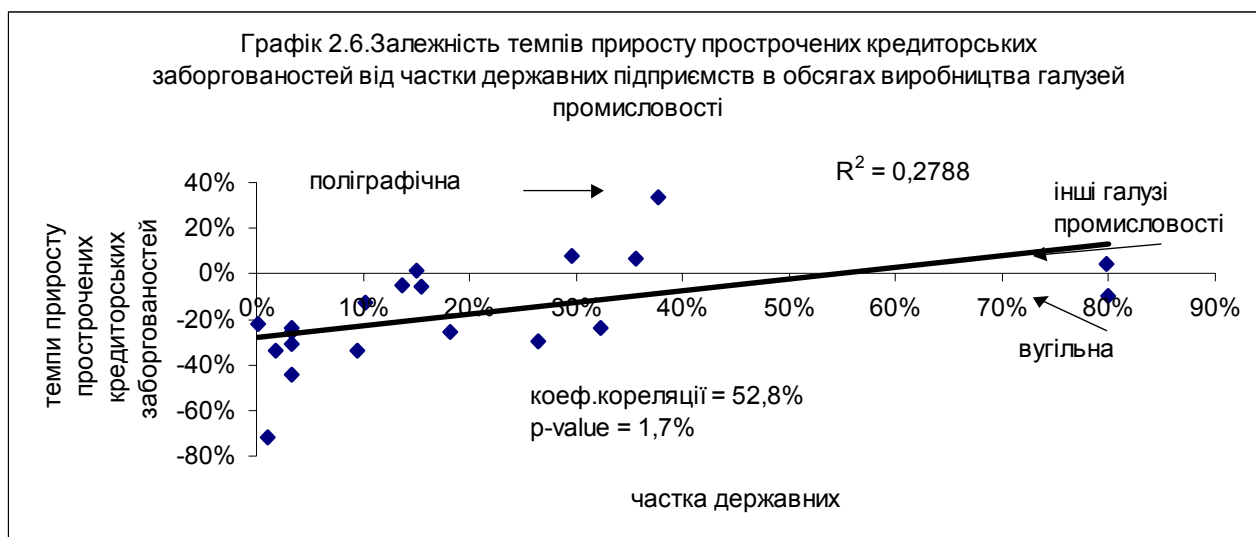
	<i>Приватна</i>	<i>Колективна</i>	<i>Загальнодержавна</i>	<i>Комунальна</i>	<i>Власність міжнародних організацій</i>
Всього	2,0%	-7,7%	1,8%	16,8%	77,4%
I. Між підприємствами України-всього	0,5%	-7,0%	3,5%	16,6%	100,3%
у тому числі: за товари, роботи, послуги	6,3%	-5,5%	-28,4%	15,9%	133,8%
за векселями	-55,9%	52,6%	-15,7%	32,8%	-20,7%
з бюджетом	1,5%	-48,1%	-36,7%	-12,9%	-11,0%
із внутрішніх розрахунків	139,9%	489,7%	774,7%	272,8%	-4,0%
за страхуванням	-15,6%	-52,2%	-38,4%	-12,3%	-59,4%
за оплатою праці	-25,3%	-29,9%	-21,3%	-8,4%	-16,1%
інша заборгованість	19,8%	-1,5%	23,8%	-3,8%	-55,4%

Аналіз темпів росту прострочених дебіторських заборгованостей показав, що ці підприємства достатньо зважені у виборі партнерів по бізнесу, хоча держава з цими підприємствами розраховується неакуратно (із приватними, правда, ще гірше). У даному виді заборгованостей бюджету перед підприємствами мають на увазі борги держави по поверненню ПДВ.

Табл.2.42. Приріст прострочених дебіторських заборгованостей підприємствами різних форм власності

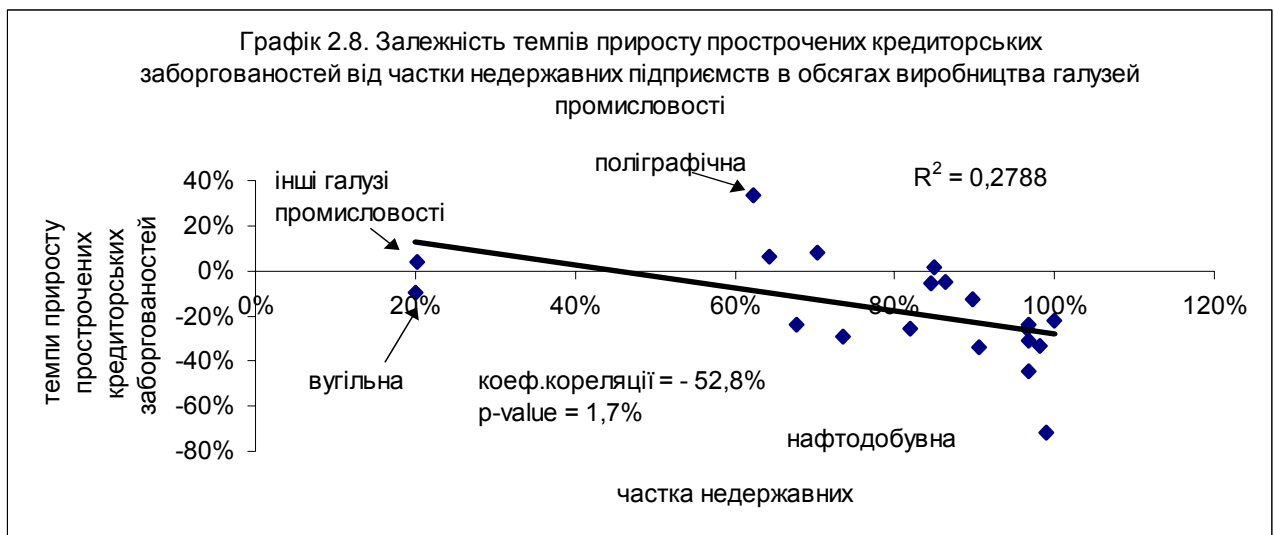
	Приватна	Колективна	Загальнодержавна	Комунальна	Власність міжнародних організацій
Всього	2,4%	3,5%	17,7%	20,0%	53,8%
I. Між підприємствами України-всього	2,4%	3,6%	15,2%	20,2%	49,5%
у тому числі: за товари, роботи, послуги	-1,3%	0,2%	-47,1%	13,3%	44,7%
за векселями	-24,1%	-10,9%	11,0%	28,3%	0,0%
з бюджетом	46,3%	31,8%	2,0%	-3,1%	225,7%
із внутрішніх розрахунків	153,0%	26,3%	2748,4%	361,0%	...
інша заборгованість	21,5%	29,6%	138,5%	28,9%	161,9%

Проведення кореляційно-регресійного аналізу показало, що зростання прострочених кредиторських заборгованостей у промисловому виді діяльності в істотній ступені залежало від форми власності. При цьому, чим більшої була частка підприємств державного сектору в кожному з видів промислової діяльності, тим більшою був темп росту прострочених кредиторських заборгованостей у цьому виді діяльності.

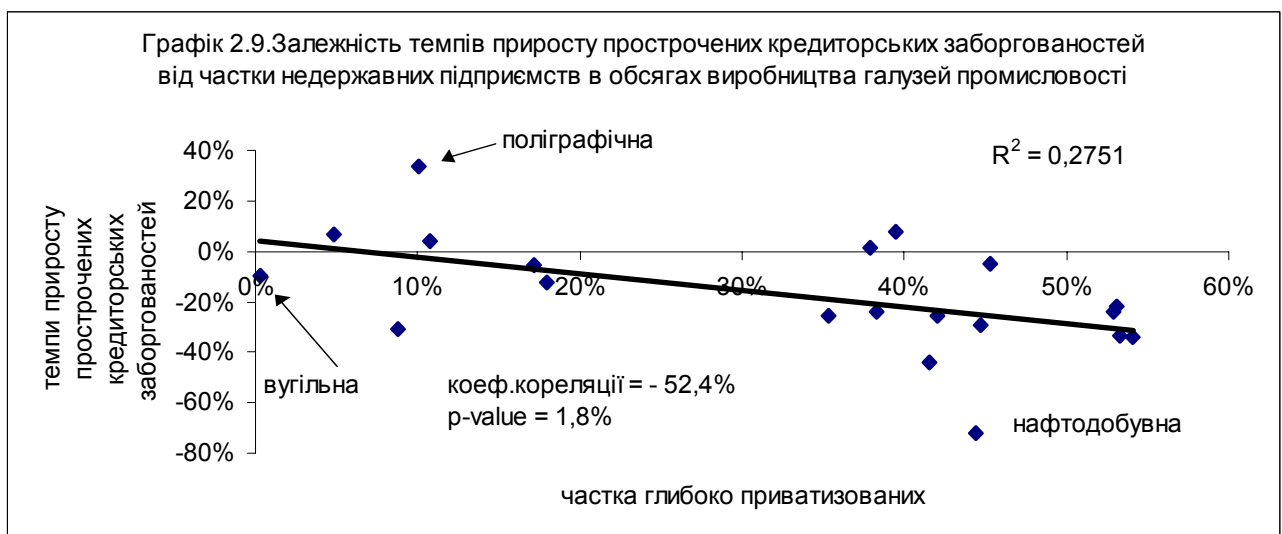


Усунення статистично нетипових спостережень (вугільної промисловості та «інших галузей промисловості», відзначених на графіку) підвищує R^2 майже вдвічі до 47%.

Для недержавних підприємств отримана обернена залежність: чим більше частка виробництва підприємств недержавної форми власності в кожному з видів промислової діяльності, тим меншим був темп росту прострочених кредиторських заборгованостей (частіше усього вони погашалися).



Був також проведений аналіз впливу частки обсягів виробництва приватизованих і глибоко приватизованих підприємств на показники темпів росту прострочених кредиторських заборгованостей у промисловості. При цьому виявилось, що ця залежність мало залежить від частки обсягів виробництва всіх приватизованих підприємств (коефіцієнт кореляції хоча і негативний, але мало значимий, тільки мінус 28,6%, при P-value=22,1%). Проте від частки обсягів виробництва глибоко приватизованих підприємств, що мають глибину приватизації від 70% і вище, залежність виявилася статистично істотно значимою.



Таким чином, хоча ми і не маємо інформації про заборгованості в розрізі глибини приватизації підприємств, отримане розходження свідчить про те, що на фінансові показники діяльності підприємств впливає не просто форма їхньої власності, але й глибина приватизації підприємств

Аналогічні залежності отримані також при аналізі прострочених кредиторських заборгованостей між підприємствами України без урахування заборгованостей з іноземними партнерами. При аналізі структурних складових прострочених кредиторських заборгованостей статистично значимих залежностей (тобто таких, для яких показник P-value менше 5%) не отримано. Проте усе ж необхідно відзначити, що по всім структурним складових прострочених кредиторських заборгованостей (крім мало значимого коефіцієнта кореляції по внутрішніх розрахунках), всі інші коефіцієнти кореляції мають негативні

значення для глибоко приватизованих секторів економіки і позитивні для державних. Це свідчить про те, що в поточному році підприємства глибоко приватизованого сектора економіки були значно дисциплінованіші у своїх розрахунках, причому це стосувалося, практично, усіх складових цих розрахунків. При цьому державний сектор демонстрував обернені залежності буквально по всіх складовим розрахункам.

Табл.2.43. Залежність темпів росту прострочених кредиторських заборгованостей від частки обсягів виробництва підприємств різних форм власності.

		Частка державних	Частка недержавних	Частка всіх приватизов	Частка глибоко приватизов	Виключені
Всього	коррел	52,8%	-52,8%	-28,6%	-52,4%	
	p-val	1,7%	1,7%	22,1%	1,8%	
I. Між підприємствами України-всього	коррел	45,7%	-45,7%	-24,9%	-51,8%	
	p-val	4,3%	4,3%	28,9%	1,9%	
в тому числі: за товари, роботи, послуги	коррел	36,7%	-36,7%	-28,7%	-24,5%	Поліграфічна
	p-val	12,3%	12,3%	23,3%	31,2%	
за векселями	коррел	41,6%	-41,6%	-49,4%	-23,9%	Нафтодобувна + Чорна метал
	p-val	10,9%	10,9%	5,2%	37,4%	
з бюджетом	коррел	9,8%	-9,8%	-22,4%	-31,3%	
	p-val	68,0%	68,0%	34,1%	17,9%	
із внутрішніх розрахунків	коррел	10,9%	-10,9%	1,4%	3,7%	Хімія та нафтохім+Борошно мельна+Вугільна
	p-val	67,8%	67,8%	95,7%	88,7%	
за страхуванням	коррел	1,6%	-1,6%	-19,7%	-31,4%	Вугільна + Інші промисл
	p-val	95,1%	95,1%	43,4%	20,4%	
за оплатою праці	коррел	12,0%	-12,0%	-31,5%	-20,2%	
	p-val	61,6%	61,6%	17,6%	39,4%	

2.3. Висновки до розділу.

Аналізу були піддані показники роботи 8,8 тисяч промислових підприємств, що звітували перед Держкомстатом у 2001 році за формою 1-П (термінова). Таким чином, аналізовану сукупність можна вважати повною і представницькою. Аналіз проводився як у розрізі підприємств, так і за даними, агрегованими по видах промислової діяльності й по глибині приватизації.

Глибина приватизації була відома по 3,5 тисячам промислових підприємств, що відбиває результати роботи 90% приватизованого промислового сектора. Інші 10% приватизованих підприємств, хоча і ввійшли в аналіз роботи приватизованих підприємств, але вже без урахування їхньої глибини. З огляду на, що це були переважно підприємства найбільше благополучних і глибоко приватизованих секторів економіки (харчова, легка, деревообробна), то отримані результати є песимістичними для аналізу

найбільше глибоко приватизованої частини підприємств, але оптимістичними для всіх інших рівнів агрегації підприємств.

1. Основна частка промислового виробництва припадає на підприємства недержавної форми власності. Державна форма власності дає лише п'яту частину обсягів промислового виробництва. При цьому на частку приватизованих підприємств припадає майже 60% обсягів промислового виробництва. Проте в різних галузях промисловості ці співвідношення виглядають по-різному.

2. Державний сектор має значно велику частку паливно-енергетичного комплексу (ПЕК), ціни в який регулюються державою. Цей факт у сукупності з істотною технологічною залежністю від ПЕК інших, значно більш роздержавлених галузей промислового виробництва, робить підприємства цих галузей заручниками цінової політики держави в області ПЕК і неминуче відбивається на показниках їхньої роботи. Не дивлячись на істотне зростання цін у ПЕК у 2001 році, приватизовані підприємства на відміну від державних намагалися не нарощувати ціни, щоб не втрачати ринки збуту продукції, що є ознакою ринкового характеру поведінки приватизованих підприємств. З іншого боку, відбір в процесі приватизації зумовив більшу частку підприємств-монополістів саме у державному секторі. Результати проведеного кореляційного аналізу показали, що залежність між індексом росту цін і приналежністю підприємств до приватизованого сектора була істотною і носила негативний характер.

3. Не дивлячись на погіршення ситуації на зовнішніх ринках, а також на високу базу для зіставлення з показниками минулого року, приватизовані підприємства мали більш високі індекси росту обсягів виробництва в порівнянні з аналогічним періодом минулого року. Проведення кореляційно-регресійного аналізу показало, що для приватизованих підприємств існує статистично значима залежність між їхньою приналежністю до приватизованих та індексом зростання виробництва в порівнянні з аналогічним періодом минулого року. У той же час, статистично значимої залежності між приналежністю підприємств до державних і індексом зростання виробництва в них не отримано.

4. У 2001 році основна частина підприємств усіх форм власності скорочувала рівень бартеризації. При цьому існує статистично значима залежність між зниженням рівня бартеризації та приналежністю до приватизованих підприємств. У цей ж час багато державних підприємств нарощували бартер. Крім того, на приватизованих підприємствах більш істотно росла частка грошових надходжень за реалізовану продукцію. Проведення кореляційно-регресійного аналізу підтвердило статистичну значимість залежності між підвищенням рівня грошових надходжень і приналежністю підприємств до приватизованого. Аналіз впливу глибини приватизації підприємств на частку бартеру в обсягах реалізованої ними продукції показав, що існує статистично значима негативна залежність між часткою бартеру та глибиною приватизації підприємств, а також статистично значима позитивна залежність між часткою грошових надходжень і глибиною приватизації.

5. Відповідно до КРИТЕРІЇВ МВФ приватизованими вважаються тільки ті підприємства, глибина приватизації яких складає не менше 70%. Подані відомості про глибину приватизації підприємств показують, що існує значна різниця між кількістю приватизованих підприємств і приватизованих не менше, ніж на 70%. Це свідчить про те, що процеси приватизації на підприємствах далекі від завершення, і про те, що фактично на багатьох підприємствах зберігаються великі пакети акцій, що належать державі. Так, на частку приватизованих підприємств металургійного комплексу припадає 77,5% обсягів виробництва. При цьому на частку приватизованих не менше ніж на 70%, - тільки 33,6%, а на частку тих, що володіють більш ніж 75 - процентним пакетом (тобто на них немає державного власника, що володіє блокуючим пакетом), припадає тільки 18,4%.

6. Найбільш глибоко приватизовані підприємства мали торік найбільш високі індекси виробництва (в основному, через більш активну роботу на зовнішніх ринках, де в 2000 році відзначався істотне зростання торгових операцій і цін). У зв'язку з цим для групи глибоко приватизованих підприємств (від 70% і вище) не отримано статистично

значимої залежності між індексом промислового виробництва в порівнянні з аналогічним періодом минулого року та глибиною приватизації підприємств. Але при цьому серед глибоко приватизованих підприємств істотно меншої була частка тих, що знизили обсяги виробництва, що підтверджується результатами статистичного аналізу.

7. Той факт, що головною причиною менше високих показників зростання виробництва для багатьох глибоко приватизованих підприємств є більш висока база для порівняння з показниками 2000 року, підтверджується аналізом індексів середньомісячного виробництва в 2001 році стосовно грудня минулого року. Аналіз індексів середньомісячного виробництва в 2001 року в порівнянні з обсягами виробництва грудня минулого року показав, що, практично, по усіх видах промислової діяльності, підприємства, у яких глибина приватизації складає не менше 70%, працювали краще інших приватизованих підприємств і, тим більше, набагато краще державних. Проведення перевірки на статистичну значимість залежності між середньомісячними індексами зростання виробництва з початку 2001 року і глибиною приватизації підприємств показало статистичну значимість цієї залежності.

8. Найголовнішим результатом цього року є висока взаємозалежність між продуктивністю праці та зростанням виробництва. Ця взаємозалежність характерна для підприємств всіх форм власності, що отримано вперше і свідчить про значний вплив продуктивності праці на зростання економіки та про інтенсивний характер її зростання. В той же час ця залежність була більшою мірою притаманна недержавному сектору.

9. Аналіз роботи 3,5 тисяч приватизованих підприємств промисловості показав, що підприємства з глибиною приватизації до 25% працювали гірше, чим інші приватизовані підприємства, а найчастіше, гірше, чим державні. Статистично це було підтверджено за допомогою парного Т-тесту, що показав, що тільки по одному показнику (зростання виробництва з початку року), слабо приватизовані підприємства мали статистично значимо кращі показники роботи, чим державний сектор. Всі інші з проаналізованих показників роботи підприємств цієї групи були або гірше, чим у державному секторі, або між підприємствами з низькою глибиною приватизації та державними не були виявлені статистично значимі розходження. Зауважимо до того ж, що це великі підприємства, але їхній економічний стан неблагополучний. Підприємства цієї групи повинні знаходитися під постійним контролем із боку держави, оскільки низький рівень їхньої приватизації зробив ці підприємства позбавленими господаря.

10. За допомогою парного Т-тесту по тим же показникам було також проведене зіставлення групи глибоко приватизованих підприємств (із рівнем приватизації від 70% до 100%) зі всіма іншими недержавними підприємствами. Отримані результати парного Т-тесту показали, що, практично, по всіх показниках (крім показника виробітку на одного робітника, за яким відмінності статистично не значимі) глибоко приватизовані підприємства демонструють істотно кращі результати, або значно кращу їхньому динаміку.

11. Аналіз фінансових показників показав, що найбільш благополучні показники мають підприємства колективних форм власності, велика частина яких є акціонерними товариствами, створеними в ході приватизації. Колективні підприємства, в основному, погашали прострочену кредиторську заборгованість. З початку року ними була погашена майже половина (48,1%) прострочених заборгованостей перед бюджетом, більш половини прострочених заборгованостей по страхуванню, а також майже третина (29,9%) прострочених заборгованостей по зарплаті, що перевищує показники погашення заборгованостей підприємствами інших форм власності.

12. Кореляційно-регресійний аналіз дозволив виявити статистично значиму залежність між динамікою прострочених кредиторських заборгованостей у промисловості і формою власності. При цьому чим більшої була частка підприємств недержавного сектора в кожному з видів промислової діяльності, тим у більшому ступені погашалися прострочені кредиторські заборгованості в цьому виді діяльності. Крім того, статистично значимою виявилася залежність динаміки прострочених кредиторських заборгованостей від частки глибоко приватизованих підприємств у кожному виді промислової діяльності.

13. Таким чином, по загальній сукупності проаналізованих показників приватизовані підприємства демонструють значно кращі результати роботи. Насамперед, це стосується глибоко приватизованих підприємств. Проте підприємства з глибиною приватизації до 25% працюють не тільки гірше інших приватизованих, але і гірше державних, оскільки фактично є позбавленими господаря.

3. Інвестиції і продуктивність праці на підприємствах різних форм власності

3.1. Аналіз інвестиційної діяльності промислових підприємств різних форм власності в 2000 році.

3.1.1 Вихідні дані й аналізовані показники.

Аналіз інвестиційної діяльності промислових підприємств проводився на підставі результатів обробки статистичних даних за формою 1-підприємство в розрізі видів діяльності. Статистична інформація надана CASE-Україна Держкомстатом України.

У наданій інформації присутні наступні дані:

- кількість підприємств,

- валові інвестиції в основний капітал,
- валові інвестиції в матеріальні активи,

у тому числі

- на капітальне будівництво,
- на закінчений ремонт основних коштів,
- на придбання нових основних коштів,

з них

- на придбання будинків і споруджень,
- на придбання машин, устаткування, транспортних засобів, інструментів, приладів, інвентарю.

У наданій інформації також присутні дані про операційні витрати на виробництво продукції, у т.ч.

- на матеріальні витрати,
- на амортизацію,
- на оплату праці,
- на соціальні відрахування,
- інші витрати.

У наданій інформації також містяться дані про

- середньої чисельності працівників,
- середньої чисельності штатних працівників,

- фонді оплати праці,
- середньомісячній заробітній платі.

Підприємства згруповані по формах власності й організаційно-правових форм.

Для кожної форми власності й окремих організаційно-правових форм у розрізі груп промислових видів діяльності були розраховані і проаналізовані наступні показники:

1. валові інвестиції на одного штатного працівника,
2. валові інвестиції на 1 грн. продукції,
3. співвідношення між валовими інвестиціями й амортизацією,
4. частка витрат на закінчений ремонт основних коштів у валових інвестиціях,
5. співвідношення між амортизацією і витратами на закінчений ремонт основних коштів,
6. співвідношення між витратами на закінчений ремонт основних коштів і на придбання нових основних коштів,
7. частка вкладень у пасивні фонди,
8. питомі вкладення в пасивні фонди на одного працюючого, питомі вкладення в пасивні фонди на 1грн. продукції,
9. частка вкладень в активні фонди,
10. питомі вкладення в активні фонди на одного працівника,
11. питомі вкладення в активні фонди на 1 грн. продукції,
12. продуктивність праці одного працівника,
13. продуктивність праці за одну чоловік-годину,
14. середньомісячна зарплата одного штатного працівника,
15. середня зарплата за одну людину-годину,
16. оплата праці на гривню продукції,
17. частка оплати праці у витратах на виробництво.

3.1.2. Інвестиції й амортизаційні відрахування на підприємствах різних форм власності.

Розглянемо наступну групу показників:

1. валові інвестиції на одного працюючого,
2. валові інвестиції на 1 грн. продукції,
3. співвідношення між валовими інвестиціями й амортизацією.

Зіставлення **валових інвестицій на одного працюючого** показує, що найменшими вони є в машинобудуванні, легкій промисловості, промисловості неметалічних мінеральних виробів і в групі інших галузей промисловості, що свідчить про недостатню інвестиційну привабливість самих галузей.

Табл.3.1. Валові інвестиції на одного працюючого (тис.грн./чол.)

	<i>усі</i>	<i>державні</i>	<i>АТ держав</i>	<i>недержавні</i>	<i>АТ недержавні</i>
Добувна промисловість	7,4	7,1	3,9	8,0	9,0
Видобування енергетичних матеріалів	8,1	7,5	3,9	10,0	13,2
Видобування неенергетичних матеріалів	5,5	3,5	...	6,2	6,4
Обробна промисловість	2,4	1,7	2,4	2,6	2,5
Харчова промисловість та перероблення сільськогосподарських продуктів	3,8	1,3	...	4,0	3,9
Легка промисловість	0,6	0,1	...	0,7	0,6
Деревообробна + целюлозно-паперова	2,4	1,1	...	2,6	3,4
Виробництво коксу, продуктів нафтоперероблення	5,1	2,8	...	5,2	5,3
Хімічна + пластмаси	3,7	2,4	5,7	4,2	3,8
Виробництво інших неметалевих мінеральних виробів	1,5	1,1	1,0	1,5	1,5
Металургія та оброблення металу	5,3	6,0	0,0	5,2	4,7
Машинобудування	0,9	0,5	0,1	1,0	1,0
Інше виробництво, не віднесене до інших угруповань	1,2	0,7	...	1,2	0,9
Виробництво електроенергії, газу та води	4,6	5,9	0,0	3,0	3,1

Результати Т-тесту показують, що валові інвестиції на одного працюючого істотно розрізняються по формах власності. На підприємствах недержавної форми власності (особливо в недержавних акціонерних компаніях) вони істотно вище, ніж на державних підприємствах (див. таблицю результатів Т-тесту наприкінці розділу 2). При цьому варто звернути увагу на дуже низький рівень інвестицій у державних акціонерних компаніях, виключення серед них складає лише одне підприємство, яке належить до хімічної галузі. Не випадково показники роботи державних акціонерних компаній (як буде показано далі) виявилися значно гіршими, ніж на будь-яких інших підприємствах.

Проведення кореляційно-регресійного аналізу показало, що валові інвестиції на одного працівника роблять вирішальне значення на показники продуктивності праці. При цьому залежність між цими показниками була значимою для підприємств усіх форм власності, але найбільш істотною вона була в недержавних акціонерних компаніях, що побічно характеризує якісну спрямованість цих інвестицій (див. таблицю кореляцій наприкінці розділу 2).

Зіставлення за допомогою Т-тесту показників **валових інвестицій на 1 грн. продукції** дало аналогічний результат. Валові інвестиції на 1 грн. продукції виявилися значимо великими в недержавному секторі економіки (див. таблицю результатів Т-тесту наприкінці розділу 2).

Одним з найважливіших показників в економіці є **співвідношення між валовими інвестиціями й амортизацією**. Відповідно до економічної теорії в тих випадках, коли

інвестиції перевершують амортизацію, таку економіку вважають зростаючою. У зворотному випадку – деградуючою. В економіці України інвестиції почали перевищувати амортизацію з 1998 року, у промисловості – з 1999 року. Однак у різних галузях ситуація істотно відрізняється. Ще більше вона залежить від форм власності.

Табл.3.2. Співвідношення між валовими інвестиціями й амортизацією.

	<i>усі</i>	<i>державні</i>	<i>АТ держав</i>	<i>недержавні</i>	<i>АТ недержавні</i>
Добувна промисловість	273,8%	322,6%	189,6%	221,2%	216,4%
Видобування енергетичних матеріалів	335,6%	346,4%	189,6%	311,3%	331,0%
Видобування неенергетичних матеріалів	152,0%	142,7%	...	154,0%	150,5%
Обробна промисловість	146,9%	98,0%	108,9%	156,1%	131,7%
Харчова промисловість та перероблення сільськогосподарських продуктів	247,7%	78,1%	...	263,8%	232,6%
Легка промисловість	105,5%	40,0%	...	106,6%	74,7%
Деревообробна + целюлозно-паперова	180,9%	104,1%	...	191,9%	175,0%
Виробництво коксу, продуктів нафтоперероблення	106,5%	99,1%	...	106,6%	105,9%
Хімічна + пластмаси	130,8%	91,3%	138,0%	144,7%	111,1%
Виробництво інших неметалевих мінеральних виробів	111,3%	64,2%	69,8%	115,6%	104,4%
Металургія та оброблення металу	191,1%	184,6%	...	192,5%	162,0%
Машинобудування	68,7%	44,6%	15,7%	75,1%	68,6%
Інше виробництво, не віднесене до інших угруповань	128,4%	98,7%	...	131,1%	79,3%
Виробництво електроенергії, газу та води	111,5%	118,5%	2,4%	97,3%	96,7%

Представлені в таблиці дані свідчать про те, що благополучне співвідношення між валовими інвестиціями й амортизацією по галузях промисловості досягається за рахунок недержавного сектора економіки. Неблагополучним є це співвідношення для машинобудування, причому воно таке для підприємств усіх форм власності. Але найбільшою мірою це стосується державних підприємств, насамперед, державних акціонерних компаній, де частка інвестицій у порівнянні з амортизацією мізерно мала. Неблагополучне співвідношення між інвестиціями й амортизацією в легкій промисловості, хоча все-таки в цілому по недержавному секторі воно перевищує 100%, в основному, за рахунок приватного сектора.

Проведення Т-тесту для показника співвідношень між валовими інвестиціями й амортизацією вказує на істотну і статистично значиму різницю між групою підприємств державного сектора і недержавного сектора на користь підприємств недержавного сектора (див. табл. Результатів Т-тесту наприкінці розділу 2). Таким чином, результати Т-тесту для

показника співвідношень між валовими інвестиціями й амортизацією показують, що ріст основної частини галузей промисловості забезпечується недержавним сектором економіки.

3.1.3. Витрати на закінчений ремонт у валових інвестиціях.

У практиці господарської діяльності перед підприємствами нерідко виникає альтернатива, купувати нові кошти чи ремонтувати старі. Вибір рішення в даному випадку визначається як задачами короткострокового, так і задачами довгострокового характеру і повинний улаштовуватися економічно. Для з'ясування тенденцій щодо переваг у виборі цього рішення по галузях і формам власності ми проаналізували наступні показники:

1. частку витрат на закінчений ремонт основних коштів у валових інвестиціях,
2. співвідношення між амортизацією і витратами на закінчений ремонт основних коштів,
3. співвідношення між витратами на закінчений ремонт основних коштів і на придбання нових основних коштів.

Частка витрат на закінчений ремонт основних коштів у валових інвестиціях є істотно меншою у видобувних галузях, де здебільшого, здійснюється ремонт активної частини фондів, а пасивна частина фондів, в основній своїй масі, ремонту не підлягає. На великих підприємствах з високою вартістю пасивних основних фондів, що підлягають ремонту, ця частка витрат істотно вище. До них, насамперед, відносяться підприємства металургійного і хімічного виробництва, а також промисловості будівельних матеріалів. Велика частина цих підприємств зосереджена в недержавному секторі економіки, особливо в акціонерних товариствах. Тому не випадково, що для недержавного сектора отримані великі значення витрат на закінчений ремонт і зв'язані вони, мабуть, з ремонтом саме пасивної частини основних фондів. На жаль, для кількісного підтвердження цієї тези в нас немає відповідної інформації, оскільки в наданій інформації відсутній поділ витрат на ремонт активної і пасивної частин основних фондів.

Табл. 3.3. Частка витрат на закінчений ремонт основних коштів у валових інвестиціях

	<i>усі</i>	<i>державні</i>	<i>АТ держав</i>	<i>недержавні</i>	<i>АТ недержавні</i>
Добувна промисловість	4,0%	4,2%	7,7%	3,6%	4,0%
Видобування енергетичних матеріалів	3,8%	4,1%	7,7%	3,1%	3,7%
Видобування неенергетичних матеріалів	4,8%	6,7%	...	4,4%	4,5%
Обробна промисловість	10,1%	11,0%	0,6%	10,0%	12,1%
Харчова промисловість та перероблення сільськогосподарських продуктів	6,2%	9,6%	...	6,1%	7,0%
Легка промисловість	6,1%	8,6%	...	6,1%	7,1%
Деревообробна + целюлозно-паперова	6,2%	4,6%	...	6,4%	8,2%
Виробництво коксу, продуктів нафтоперероблення	24,8%	0,0%	...	25,3%	25,5%

Хімічна + пластмаси	8,7%	2,9%	0,0%	9,9%	13,2%
Виробництво інших неметалевих мінеральних виробів	16,0%	15,5%	0,0%	16,1%	20,0%
Металургія та оброблення металу	13,2%	15,2%	...	12,8%	15,3%
Машинобудування	8,1%	8,8%	19,5%	8,0%	8,7%
Інше виробництво, не віднесене до інших угруповань	10,9%	13,7%	...	10,7%	11,1%
Виробництво електроенергії, газу та води	6,3%	4,0%	0,0%	12,0%	11,7%

Проведення Т-тесту щодо даного показника показує, що різниця між значеннями цих показників для державного сектора і недержавних АТ, практично, значима, $P\text{-value}=5,4\%$ (див. табл. результатів Т-тесту наприкінці розділу 2).

У той же час різниця в співвідношеннях між амортизаційними відрахуваннями і витратами на закінчений ремонт для підприємств різних форм власності виявилася статистично незначущою, хоча їхні середні значення для державного сектора значно перевищують середні значення для недержавного сектора (див. табл. результатів Т-тесту наприкінці розділу 2).

Зате статистично значимим виявилось співвідношення між витратами на закінчений ремонт основних коштів і витратами на придбання нових основних коштів. Це співвідношення істотно вище в недержавному секторі економіки, особливо, у недержавних АТ. Причому необхідно відзначити, що у всіх формах власності воно вище у великих галузях з високою вартістю пасивної частини основних фондів, що, у принципі, можуть підлягати ремонту. Це також побічно вказує на те, що кошти, використовувані для ремонту основних фондів, насамперед, витрачаються на ремонт пасивної їхньої частини.

3.1.4. Інвестиції в пасивну частину основних фондів.

Для аналізу інвестицій у пасивну частину фондів були розглянуті наступні показники:

1. частка вкладень у пасивні фонди, питомі вкладення в пасивні фонди на одного працюючого,
3. питомі вкладення в пасивні фонди на 1грн. продукції,

Результати проведеного за допомогою Т-тесту аналізу показують, що частка вкладень у пасивні фонди на підприємствах різних форм власності практично не відрізняється (див. табл. результатів Т-тесту наприкінці розділу 2).

Зате статистично значимим відповідно до результатів Т-тесту виявилися розходження в питомих капвкладеннях у пасивну частину фондів у розрахунку на одного працюючого (див. табл. результатів Т-тесту наприкінці розділу 2). Вони не тільки є значимо великими на підприємствах недержавної форми власності, але і значно більш рівномірно розподілені по галузях.

Табл.3.4. Питомі на одного працівника капвкладення в пасивну частину фондів, грн/чол

	<i>усі</i>	<i>державні</i>	<i>АТ держав</i>	<i>недержавні</i>	<i>акціонерні</i>
Добувна промисловість	4294,82	3722,99	1118,73	5318,87	6046,33
Видобування енергетичних матеріалів	4935,13	3979,28	1118,73	8118,75	11566,10
Видобування неенергетичних матеріалів	2402,38	1525,70	...	2718,68	2695,12
Обробна промисловість	919,73	586,80	2294,22	979,34	917,75
Харчова промисловість та перероблення сільськогосподарських продуктів	1399,71	387,10	...	1490,27	1268,34
Легка промисловість	166,27	66,29	...	169,10	108,21
Деревообробна + целюлозно-паперова	782,15	193,55	...	888,15	1090,84
Виробництво коксу, продуктів нафтоперероблення	1578,78	36,73	...	1633,78	1647,27
Хімічна + пластмаси	1080,32	999,41	5657,59	1111,83	1074,52
Виробництво інших неметалевих мінеральних виробів	476,54	190,50	607,14	497,66	394,94
Металургія та оброблення металу	2193,27	2401,80	0,00	2156,84	1844,83
Машинобудування	415,95	114,20	13,11	502,99	540,63
Інше виробництво, не віднесене до інших угруповань	453,58	143,13	...	488,56	305,76
Виробництво електроенергії, газу та води	3382,49	4665,51	0,00	1810,96	1871,22

Статистично значимим виявилось також розходження між питомими на 1 грн. продукції вкладеннями в пасивні фонди для підприємств державної і недержавної форм власності (див. табл. результатів Т-тесту наприкінці розділу 2). Однак для недержавних АТ при тих же середніх значеннях це розходження не виявилось статистично значимим, що свідчить про менш однозначне відношення недержавних АТ до інвестицій у пасивну частину фондів.

Необхідно також відзначити, що хоча для питомих показників, в основному, отримані статистично значимі розходження, однак середні значення питомих капвкладень у пасивну частину основних фондів на підприємствах різних форм власності розрізняються між собою лише в 1,5 рази, у той час як різниця в питомих валових інвестиціях на одного працівника складає 2,5 рази. Пояснюється це значно великим розходженням в інвестуванні підприємствами різних форм власності в активну частину фондів.

3.1.5. Інвестиції в активну частину основних фондів.

Останнім часом структура інвестицій стала мінятися у бік збільшення їхніх вкладень в активну частину фондів, що свідчить про бажання менеджменту прискорити окупність інвестицій. Для аналізу інвестицій в активні фонди оцінювалися наступні показники:

1. частка інвестицій в активну частину фондів,
2. питомі вкладення в активні фонди на одного працівника,
3. питомі вкладення в активні фонди на 1 грн. продукції.

Частка вкладень в активні фонди була найбільш високої в переробних галузях і відрізнялася в залежності від форми власності підприємств, хоча статистично значимих розходжень не отримано (див. табл. результатів Т-тесту наприкінці розділу 2).

Табл. 3.5. Частка інвестицій в активні фонди.

	<i>усі</i>	<i>державні</i>	<i>АТ держав</i>	<i>недержавні</i>	<i>акціонерні</i>
Добувна промисловість	36,4%	41,1%	59,2%	28,9%	27,0%
Видобування енергетичних матеріалів	33,5%	40,7%	59,2%	15,5%	8,6%
Видобування неенергетичних матеріалів	49,0%	49,3%	...	48,9%	50,3%
Обробна промисловість	50,1%	53,2%	2,4%	49,8%	49,1%
Харчова промисловість та перероблення сільськогосподарських продуктів	55,1%	56,7%	...	55,1%	58,5%
Легка промисловість	66,6%	44,5%	...	66,7%	72,1%
Деревообробна + целюлозно-паперова	59,9%	77,6%	...	58,5%	59,1%
Виробництво коксу, продуктів нафтопереробки	44,1%	98,5%	...	43,0%	42,9%
Хімічна + пластмаси	58,4%	55,4%	0,0%	59,1%	57,2%
Виробництво інших неметалевих мінеральних виробів	51,8%	66,4%	37,0%	51,1%	53,8%
Металургія та оброблення металу	43,3%	44,9%	...	43,0%	42,2%
Машинобудування	43,7%	66,3%	70,8%	40,2%	36,0%
Інше виробництво, не віднесене до інших угруповань	47,6%	63,9%	...	46,4%	50,6%
Виробництво електроенергії, газу та води	18,5%	16,1%	100,0%	24,5%	25,2%

Зате істотні і при цьому статистично значимі розходження в залежності від форми власності отримані для показника питомих капвкладень в активні фонди в розрахунку на одного працюючого. У недержавному секторі ці капвкладення в розрахунку на одного працюючого минулого значно більш рівномірно розподілені по галузях, і при цьому були, як правило, більше, ніж у державному. Тому за результатами Т-тесту отримана істотна різниця між цими показниками для підприємств державного і недержавного секторів (див. табл. результатів Т-тесту наприкінці розділу 2).

Табл.3.6. Питомі на одного штатного працівника вкладення в активні фонди, грн/чол.

	усі	державні	АТ держав	недержавні	акціонерні
Добувна промисловість	2697,36	2907,41	2309,77	2321,19	2416,47
Видобування енергетичних матеріалів	2702,51	3045,18	2309,77	1561,18	1132,43
Видобування неенергетичних матеріалів	2682,13	1726,29	...	3026,99	3196,04
Обробна промисловість	1218,98	899,68	56,57	1276,15	1229,69
Харчова промисловість та перероблення сільськогосподарських продуктів	2076,40	712,65	...	2198,36	2284,98
Легка промисловість	428,02	63,44	...	438,34	417,97
Деревообробна + целюлозно-паперова	1418,62	872,66	...	1516,94	2025,84
Виробництво коксу, продуктів нафтопереробки	2266,66	2786,76	...	2248,11	2265,33
Хімічна + пластмаси	2171,58	1337,89	0,00	2496,21	2171,25
Виробництво інших неметалевих мінеральних виробів	784,19	707,89	357,14	789,82	834,11
Металургія та оброблення металу	2304,61	2713,93	0,00	2233,11	1983,97
Машинобудування	395,33	361,98	94,90	404,95	363,81
Інше виробництво, не віднесене до інших угруповань	547,00	464,45	...	556,31	460,95
Виробництво електроенергії, газу та води	845,95	945,74	19,96	723,72	778,92

При цьому по показнику питомих капвкладень на 1 грн. продукції статистично значимих розходжень у залежності від форми власності не отримано (див. табл. результатів Т-тесту наприкінці розділу 2). Хоча при цьому необхідно відзначити, що в розрахунку на 1грн. продукції середнє значення капвкладень в активні фонди було усе-таки великим у державному секторі, що в сукупності з попереднім показником свідчить про недостатньо ефективне використання цих капіталовкладень у держсекторі.

Слід також зазначити, що між показником питомих на одного працюючого капвкладень в активну частину основних фондів і показником продуктивності праці на одна працюючого отримана тісна кореляційна залежність для підприємств усіх форм власності. При цьому для державних і недержавних підприємств коефіцієнт кореляції склав 65%, а для недержавних АТ це значення було вище і склало 76%, що свідчить про більшу ефективність капвкладень в активні фонди в акціонерних недержавних підприємствах (див. таблицю кореляцій наприкінці розділу 2).

3.2. Продуктивність і оплата праці на підприємствах різних форм власності в 2000 році.

3.2.1. Продуктивність праці на підприємствах різних форм власності

Продуктивність праці є головним показником, що характеризує ефективність і перспективність виробництва. Для аналізу продуктивності праці на підприємствах різних форм власності нами були розраховані наступні показники:

- продуктивність у грн. за чоловік-годину,
- продуктивність у грн. на людину в рік.

Показник продуктивності праці за 1 чоловік-годину виявився низьким на підприємствах легкої промисловості і машинобудування і вище за середнє на металургійних і нафтопереробних підприємствах. Показники продуктивності в розрахунку на 1 чол-год. істотно меншими є на більшій частині державних підприємств, особливо в державних акціонерних компаніях, де винятково низькі обсяги інвестицій. На недержавних підприємствах, особливо в акціонерних товариствах по більшості галузей вони значно вище.

Табл.3.7. Продуктивність праці в розрахунку на 1 чол.-година (у грн на чол/година).

	усі	державні	АТ держав	недержавні	акціонерні
Добувна промисловість	21,96	16,87	13,23	30,09	33,76
Видобування енергетичних матеріалів	20,36	16,41	13,23	32,51	41,64
Видобування неенергетичних матеріалів	26,29	20,85	...	27,99	29,19
Обробна промисловість	25,22	20,13	18,61	26,15	27,32
Харчова промисловість та перероблення сільськогосподарських продуктів	30,84	21,59	...	31,61	33,17
Легка промисловість	8,16	4,25	...	8,32	7,59
Деревообробна + целюлозно-паперова	20,67	11,27	...	22,53	28,88
Виробництво коксу, продуктів нафтопереробки	60,28	4,97	...	61,75	49,55
Хімічна + пластмаси	32,08	29,04	33,53	33,31	34,79
Виробництво інших неметалевих мінеральних виробів	14,25	16,82	3,44	14,05	15,09
Металургія та оброблення металу	49,22	46,12	0,96	49,80	52,62
Машинобудування	12,98	10,26	6,61	13,75	12,63
Інше виробництво, не віднесене до інших угруповань	24,73	9,70	...	26,48	14,63
Виробництво електроенергії, газу та води	28,69	30,78	3,69	26,07	26,04

Показник продуктивності праці за одну чоловік-годину зв'язаний тісною кореляційною залежністю з показником середньої зарплати в розрахунку на 1 чоловік-годину на підприємствах усіх форм власності. При цьому кореляційна залежність для недержавного сектора економіки, особливо для недержавних акціонерних товариств, вище, ніж у державному секторі (див. таблицю кореляцій наприкінці розділу 2).

Аналогічно поводить ся показник продуктивності праці в розрахунку на одного працюючого.

Табл.3.8. Продуктивність праці в тис. грн. на 1 чоловік у рік

	<i>усі</i>	<i>державні</i>	<i>АТ держав</i>	<i>недержавні</i>	<i>акціонерні</i>
Добувна промисловість	31,94	23,52	18,20	47,01	53,94
Видобування енергетичних матеріалів	28,93	22,88	18,20	49,08	64,66
Видобування неенергетичних матеріалів	40,81	28,96	...	45,09	47,43
Обробна промисловість	35,58	28,66	29,45	36,82	38,36
Харчова промисловість та перероблення сільськогосподарських продуктів	45,52	29,85	...	46,92	49,13
Легка промисловість	9,71	7,03	...	9,78	8,38
Деревообробна + целюлозно-паперова	31,21	18,42	...	33,51	40,51
Виробництво коксу, продуктів нафтопереробки	102,64	6,37	...	106,08	85,17
Хімічна + пластмаси	48,39	44,87	59,47	49,76	52,14
Виробництво інших неметалевих мінеральних виробів	20,37	25,99	4,65	19,96	21,51
Металургія та оброблення металу	78,67	77,45	1,89	78,88	84,71
Машинобудування	16,98	13,31	9,48	18,05	16,49
Інше виробництво, не віднесене до інших угруповань	33,53	13,52	...	35,78	18,38
Виробництво електроенергії, газу та води	48,36	52,37	6,53	43,45	43,21

Показник продуктивності праці в розрахунку на одного працюючого має тісний кореляційний зв'язок з показником середньомісячної оплати праці на підприємствах усіх форм власності, крім державних акціонерних компаній (див. таблицю кореляцій наприкінці розділу 2).

Проведений кореляційно-регресивний аналіз показав, що продуктивність праці і його оплата взаємозалежні на підприємствах усіх форм власності, однак, на підприємствах недержавних форм власності (особливо в недержавних акціонерних товариствах) цей зв'язок більш тісний. Наявність такого зв'язку в ринковій економіці теоретично є очевидним, але до останнього часу воно було відсутнє в українській економіці. Прямий зв'язок між

показниками продуктивності й оплати праці забезпечує створення правильних стимулів в економіці і свідчить про залучення механізмів стимуляції росту продуктивності праці, а, отже, і росту економіки в цілому. І головну роль у змінах, що відбуваються в цьому напрямку, зіграло і продовжує грати реформування відносин власності.

3.2.2. Оплата праці на підприємствах різних форм власності.

Для аналізу оплати праці використовувалися наступні показники:

1. середньомісячна зарплата одного штатного працівника,
2. середня зарплата за одну людину-годину,
3. оплата праці на гривню продукції,
4. частка оплати праці у витратах на виробництво.

Середньомісячна зарплата має значні коливання по галузях промислового виробництва. Коливання в залежності від форм власності при цьому не були істотними (див. табл. результатів Т-тесту наприкінці розділу 2), але все-таки недержавний сектор (особливо акціонерні товариства) у середньому мали більш високий рівень зарплат. Особлива увага варто звернути на ситуацію в державних акціонерних товариствах, що, як згадувалося раніше, мають дуже низький рівень продуктивності праці, при цьому заробітна плата в них не відрізняється від зарплати на інших державних підприємствах по більшості галузей промисловості.

Табл.3.9. Середньомісячна зарплата

	<i>усі</i>	<i>державні</i>	<i>АТ держав</i>	<i>недержавні</i>	<i>акціонерні</i>
Добувна промисловість	403,20	376,92	348,11	450,28	471,98
Видобування енергетичних матеріалів	409,22	377,03	348,11	516,42	585,80
Видобування неенергетичних матеріалів	385,42	375,91	...	388,85	402,87
Обробна промисловість	259,61	246,35	284,97	261,98	283,30
Харчова промисловість та перероблення сільськогосподарських продуктів	266,99	227,09	...	270,56	299,87
Легка промисловість	156,89	111,33	...	158,18	164,41
Деревообробна + целюлозно-паперова	251,85	298,69	...	243,42	271,23
Виробництво коксу, продуктів нафтопереробки	473,60	223,17	...	482,53	482,90
Хімічна + пластмаси	281,96	295,27	401,53	276,78	288,39
Виробництво інших неметалевих мінеральних виробів	221,70	280,96	124,01	217,32	237,76
Металургія та оброблення металу	407,56	339,80	132,45	419,39	446,23
Машинобудування	219,74	210,56	210,06	222,39	225,67
Інше виробництво, не віднесене до інших угруповань	202,46	204,25	...	202,26	187,33
Виробництво електроенергії, газу та води	369,24	352,66	170,41	389,56	401,19

Середня зарплата в розрахунку на одну людину-годину істотно відрізнялася по галузях, але, крім того, мала статистично значимі розходження по формах власності (див. табл. результатів Т-тесту наприкінці розділу 2): підприємства недержавної форми власності (особливо недержавні акціонерні товариства) мали більш високий рівень зарплати в розрахунку на одну людину-годину.

Табл. 3.10. Середня зарплата за одну людину-годину

	<i>усі</i>	<i>державні</i>	<i>АТ держав</i>	<i>недержавні</i>	<i>акціонерні</i>
Добувна промисловість	3,33	3,25	3,04	3,46	3,55
Видобування енергетичних матеріалів	3,46	3,24	3,04	4,10	4,53
Видобування неенергетичних матеріалів	2,98	3,25	...	2,90	2,98
Обробна промисловість	2,21	2,08	2,16	2,23	2,42
Харчова промисловість та перероблення сільськогосподарських продуктів	2,17	1,97	...	2,19	2,43
Легка промисловість	1,58	0,81	...	1,61	1,79
Деревообробна + целюлозно-паперова	2,00	2,19	...	1,96	2,32
Виробництво коксу, продуктів нафтопереробки	3,34	2,09	...	3,37	3,37
Хімічна + пластмаси	2,24	2,29	2,72	2,22	2,31
Виробництво інших неметалевих мінеральних виробів	1,86	2,18	1,10	1,84	2,00
Металургія та оброблення металу	3,06	2,43	0,81	3,18	3,33
Машинобудування	2,02	1,95	1,76	2,03	2,07
Інше виробництво, не віднесене до інших угруповань	1,79	1,76	...	1,80	1,79
Виробництво електроенергії, газу та води	2,63	2,49	1,15	2,80	2,90

Більш високий рівень зарплати на підприємствах недержавної форми власності не означав більш високу частку оплати праці на гривню продукції. Навпаки, на підприємствах недержавної форми власності частка витрат на оплату праці в розрахунку на гривню продукції виявилася істотно меншою, чим на державних підприємствах (див. табл. результатів Т-тесту наприкінці розділу 2). Найбільш висока частка оплати праці в розрахунку на гривню продукції відзначається в державних акціонерних компаніях.

Табл. 3.11. Оплата праці на гривню продукції

	<i>усі</i>	<i>державні</i>	<i>АТ держав</i>	<i>недержавні</i>	<i>акціонерні</i>
Добувна промисловість	0,15	0,19	0,23	0,12	0,11
Видобування енергетичних	0,17	0,20	0,23	0,13	0,11

матеріалів					
Видобування неенергетичних матеріалів	0,11	0,16	...	0,10	0,10
Обробна промисловість	0,09	0,10	0,12	0,09	0,09
Харчова промисловість та перероблення сільськогосподарських продуктів	0,07	0,09	...	0,07	0,08
Легка промисловість	0,20	0,20	...	0,20	0,24
Деревообробна + целюлозно-паперова	0,10	0,20	...	0,09	0,08
Виробництво коксу, продуктів нафтопереробки	0,06	0,42	...	0,05	0,07
Хімічна + пластмаси	0,07	0,08	0,08	0,07	0,07
Виробництво інших неметалевих мінеральних виробів	0,13	0,13	0,32	0,13	0,13
Металургія та оброблення металу	0,06	0,05	0,85	0,06	0,06
Машинобудування	0,16	0,19	0,27	0,15	0,17
Інше виробництво, не віднесене до інших угруповань	0,08	0,18	...	0,07	0,13
Виробництво електроенергії, газу та води	0,09	0,08	0,32	0,11	0,11

Відповідно частка витрат на оплату праці в структурі витрат на виробництво також виявилася істотно меншої на підприємствах недержавної форми власності (див. табл. результатів Т-тесту наприкінці розділу 2).

Табл. 3.12. Частка оплати праці у витратах на виробництво

	усі	державні	АТ держав	недержавні	акціонерні
Добувна промисловість	15,8%	18,0%	18,3%	13,4%	12,8%
Видобування енергетичних матеріалів	17,7%	18,2%	18,3%	16,6%	16,5%
Видобування неенергетичних матеріалів	11,8%	16,3%	...	10,8%	10,6%
Обробна промисловість	9,1%	11,4%	13,6%	8,8%	9,0%
Харчова промисловість та перероблення сільськогосподарських продуктів	7,4%	9,0%	...	7,3%	7,8%
Легка промисловість	19,1%	19,0%	...	19,1%	21,6%
Деревообробна + целюлозно-паперова	10,8%	20,4%	...	9,8%	8,9%
Виробництво коксу, продуктів нафтопереробки	5,3%	19,2%	...	5,3%	6,5%

Хімічна + пластмаси	7,7%	10,4%	10,9%	6,9%	6,8%
Виробництво інших неметалевих мінеральних виробів	12,5%	11,2%	21,5%	12,6%	12,7%
Металургія та оброблення металу	6,7%	6,6%	9,9%	6,7%	6,6%
Машинобудування	14,4%	16,9%	20,9%	13,9%	14,6%
Інше виробництво, не віднесене до інших угруповань	8,1%	18,6%	...	7,7%	12,2%
Виробництво електроенергії, газу та води	9,4%	8,4%	28,7%	10,8%	11,1%

Менша частка оплати праці у витратах на виробництво забезпечує велику еластичність цін на підприємствах недержавної форми власності і сприяє одержанню більшого прибутку, що, судячи з інвестиційної діяльності підприємств, спрямовується, насамперед, на придбання нових технічних коштів, що забезпечують подальший ріст продуктивності праці, а відповідно і зріст заробітної плати.

Таким чином, підприємства недержавної форми власності значно економно використовують робочу силу і при цьому забезпечують своїм працівникам більш високий рівень середньомісячних зарплат. Більш високий рівень оплати праці не тільки сприяє збереженню і розвитку трудового потенціалу, але також сприяє розширенню внутрішнього ринку країни, що винятково важливо для України, де внутрішній ринок поки ще дуже слабкий і стримує подальший розвиток виробництва.

3.3. Висновки до розділу.

1. На недержавних промислових підприємствах по основній частині галузей питомі на одного працівника валові інвестиції в основні фонди були значно більшими, ніж у державному секторі економіки, перевищуючи їх у 1,2 – 3 рази. Найменші інвестиції на одного працівника мають державні акціонерні компанії.

2. Найбільш істотні відмінності спостерігаються в питомих вкладеннях в активну частину фондів, частка яких останнім часом істотно зросла й у багатьох галузях перевищує 50%.

3. Співвідношення між валовими інвестиціями й амортизацією в даний час у більшості галузей промисловості перевищило 100%, що свідчить про ріст більшості галузей (виключення склало машинобудування). Це благополучне співвідношення отримане, переважно, за рахунок недержавного сектора економіки. Це свідчить про те, що ріст економіки в даний час здійснюється за рахунок її недержавного сектора.

4. Показники продуктивності праці на підприємствах усіх форм власності мали тісний кореляційний зв'язок з питомими на одного працівника валовими інвестиціями в основні фонди. Таким чином, продуктивність праці на підприємствах усіх форм власності в істотній мері визначалася зробленими інвестиціями.

5. Продуктивність праці в недержавному секторі економіки по більшості галузей була істотно вище, ніж у державному, перевищення досягало 200-250%, що визначалося більш високою інвестиційною діяльністю недержавного сектора економіки. Найменша продуктивність праці відзначається в державних акціонерних компаніях.

6. Оплата праці на промислових підприємствах на даний час має більш тісний кореляційний зв'язок із продуктивністю, ніж це було раніше. Виключення складають державні АТ, де зарплата і продуктивність праці не взаємозалежні.

7. Більш висока продуктивність праці в недержавному секторі визначила більш високий рівень оплати на одну відпрацьовану людино-годину, а також більш високий рівень середньомісячної зарплати.

8. Не дивлячись на більш високий рівень заробітної плати в недержавному секторі економіки, більш висока продуктивність праці забезпечує меншу частку витрат на зарплату в собівартості продукції, що випускається недержавними підприємствами. Менша частка оплати праці у витратах на виробництво сприяє одержанню більшого прибутку, що у значній мірі спрямовується на придбання нових технічних коштів, що забезпечують подальший ріст продуктивності праці, а відповідно, і ріст заробітної плати.

9. Більш високий рівень оплати праці сприяє збереженню і розвитку трудового потенціалу, а також сприяє розширенню внутрішнього ринку країни, що винятково важливо для України, де внутрішній ринок поки ще дуже слабкий і стримує подальший розвиток виробництва.

Результати Т-тестів і кореляцій до розділу 3.

Показники	Середнє значення Т-теста*²⁰ для держсектора	Середнє значення Т-теста* для недержавного сектора	P-value Для порівняння державного і недержавного секторів	Середнє значення Т-теста* для недержавних АТ	P-value для порівняння державного сектора і недержавних АТ
Валові інвестиції на одного штатного працівника	1,42	3,38	0,3%	3,44	0,6%
Співвідношення між валовими інвестиціями і амортизацією	75%	140%	0,0%	125%	0,2%
Частка витрат на закінчений ремонт основних коштів у валових інвестиціях	6%	8%	17,5%	9%	5,4%
Співвідношення між амортизацією і витратами на закінчений ремонт основних коштів	3067%	2309%	38,1%	1696%	6,2%
Співвідношення між витратами на	6%	10%	1,9%	12%	0,2%

20 Середні значення, що наведені в даній таблиці результатів Т-тесту, відрізняються від реальних середніх значень показників. Вказана відмінність не є помилкою, оскільки процедура Т-тесту передбачає просте усереднення самих показників. В той же час як реальна процедура розрахунку їх середніх значень для групи підприємств вимагає попередньо усереднити окремо чисельник та знаменник цих показників, і лише потім розраховувати їх відношення.

закінчений ремонт основних коштів і на придбання нових основних коштів					
Частка вкладень у пасивні фонди	0,36	0,41	32,2%	0,39	64,3%
Питомі вкладення в пасивні фонди на 1 працюючого	627,15	1802,56	2,3%	1768,56	3,3%
Питомі вкладення в пасивні фонди на 1 грн. продукції	0,02	0,03	4,8%	0,03	9,5%
Частка вкладень в активні фонди	55%	48%	10,3%	49%	13,3%
Питомі вкладення в активні фонди на 1 працівника	678,1	1486,7	0,1%	1519,3	1,2%
Питомі вкладення в активні фонди на 1 грн. продукції	0,048	0,035	3,6%	0,03	5,9%
Продуктивність праці одного працівника	20,6	33,9	0,1%	32,7	0,7%
Продуктивність праці за одну час-чоловік-годину	15,6	26,2	0,1%	26,3	0,3%
Середньомісячна зарплата одного штатного працівника	252,0	285,1	21,5%	302,9	7,6%
Середня зарплата за 1 людину-годину	1,94	2,31	2,6%	2,39	0,7%
Оплата праці на гривню продукції	0,19	0,12	0,0%	0,14	0,7%
Частка оплати праці у витратах на виробництво	16%	10%	0,0%	11%	0,2%

Таблиця кореляцій до розділу 3

Кореляція між	Коефіцієнт кореляції для недержавних підприємств	Коефіцієнт кореляції для недержавних підприємств	Коефіцієнт кореляції для недержавних АТ
Питомими на одного працівника валовими інвестиціями і продуктивністю праці на 1 працівника в рік	83%	84%	86%

Питомими на одного працівника інвестиціями в активну частину фондів і продуктивністю праці на 1 працівника в рік	65%	65%	76%
Продуктивністю праці за 1 час-чоловік-годину і середню зарплату на 1 чоловік-годину	66%	68%	74%
Продуктивністю праці одного працівника за рік і його середньомісячною зарплатою	75%	80%	85%

4. Результати опитування підприємств

Опитування підприємств було здійснено дослідниками Міжнародної Фінансової Корпорації (МФК). Його попередні результати оприлюднені МФК у звіті (Якуб, Сенчук та Ткаченко, 2001), а база даних надана EERC-Росія для виконання дослідження в рамках проекту GDN “Explaining Growth”, що здійснювався за фінансової підтримки Світового Банку. Нижче наведені результати, що здебільшого не увійшли до відповідної наукової праці.

З метою аналізу інвестиційної активності, динаміки та структури інвестиційного процесу в Україні було опитано 2153 підприємства різних галузей народного господарства та форм власності.²¹

Всього з 2153 опитаних підприємств в 2000 р. відповіли на запитання про динаміку виручки 1699 підприємства. З них збільшили обсяг виручки 1122 підприємства.

Державна форма власності - з 253 опитаних підприємств в 2000 р. відповіли на запитання про динаміку виручки 207 підприємств. З них збільшили обсяг виручки 134 підприємства.

Недержавна форма власності - з 1897 опитаних підприємств в 2000 р. відповіли на запитання про динаміку виручки 1492 підприємства. З них збільшили обсяг виручки 988 підприємств.

Всього з 579 великих та середніх підприємств промисловості (без ПЕК) в 2000 р. відповіли на запитання про динаміку виручки 494 підприємства. З них збільшили обсяг виручки 340 підприємств.

Державна форма власності - з 71 великих та середніх підприємств промисловості (без ПЕК) в 2000 р. відповіли на запитання про динаміку виручки 64 підприємства. З них збільшили обсяг виручки 44 підприємств.

Недержавна форма власності - з 508 великих та середніх підприємств промисловості (без ПЕК) в 2000 р. відповіли на запитання про динаміку виручки 430 підприємства. З них збільшили обсяг виручки 296 підприємств.

Слід відзначити, що на різні питання в ході опитування відповіла різна кількість підприємств.

З них – промисловість 1002 підприємства, будівництво 169 підприємств, лісове господарство – 7 підприємств, транспорт – 115 підприємств, зв'язок – 46 підприємств. торгівля – 418 підприємств, громадське харчування – 139 підприємств, фінанси, кредит та страхування 47 підприємств., послуги 191 підприємство та інші галузі – 10 підприємств.

²¹ Про схему опитування див Додаток 2.

За формами власності підприємства розподіляються нами на державні (ті, де частка державного майна більша або дорівнює 25%) та недержавні. До державних (в такому розумінні) віднесли себе 253 підприємства, до недержавних – 1897 підприємств.

Серед недержавних підприємств на 1231 підприємстві основна частка власності належить працівникам та керівникам підприємства (інсайдерам) і на 635 – аутсайдерам.

Серед галузей промисловості розрізняються: електроенергетика (30 підприємств), паливна промисловість (40 підприємств), чорна (18 підприємств) та кольорова металургія (4 підприємства), хімічна та нафтохімічна промисловість (84 підприємства), машинобудування та металообробка (264 підприємства), целюлозно-паперова промисловість (8 підприємств), деревообробна промисловість (29 підприємств), промисловість будівельних матеріалів (195 підприємств), скляна та фарфорово-фаянсова (18 підприємств), легка (116 підприємств), харчова (197 підприємств), борошномельна та комбікормова (9 підприємств).

Серед опитаних підприємств виявилось 823 збиткових та 1191 прибуткових в 1999р. та 769 збиткових і 1333 прибуткових в 2000р.

Серед опитаних підприємств в 2000р. здійснювали капітальні вкладення в основні фонди 871 підприємство і планували інвестиції в 2001р. – 1254 підприємства.

Лише 101 підприємство мало безнадійну заборгованість перед державним бюджетом і 78 підприємств – за комунальні послуги та енергоносії.

Лише 100 підприємств заявили, що вони отримували в 1999-2000рр. підтримку/субсидії (включаючи не стягнення заборгованості з податків, енергоносіїв, комунальних послуг), від місцевих або центральних органів влади

Разом з тим, 543 підприємств вважає, що держава повинна надавати таку підтримку.

ми поставили перед собою наступні завдання:

- залежність наявності чи відсутності інвестицій в 2000р. від форми власності
- залежність бажання чи небажання інвестувати в 2001р. від наявності чи відсутності інвестицій в 2000р. (тобто від результативності попередніх інвестицій)
- залежність наявності чи відсутності інвестицій в 2000р. від результативності діяльності (прибутковості / збитковості; динаміки реалізації продукції) за формами власності
- залежність наявності чи відсутності інвестицій в 2000р. від рівня бартеризації
- залежність наявності чи відсутності інвестицій в 2000р. від рівня м'яких бюджетних обмежень за формами власності
- залежність наявності чи відсутності інвестицій в 2000р. або бажання чи небажання інвестувати в 2001р. від процесів реструктуризації за формами власності
- залежність наявності чи відсутності інвестицій в 2000р. від показників ділової культури, конкуренції, МБО, патерналізму у сукупності за формами власності.

З метою узгодження (до певної міри) результатів аналізу з іншими частинами, що виконані на основі даних Держкомстату, а також з результатами попередніх років, для аналізу було виділено групу з 579 середніх та великих підприємств промисловості (без ПЕК).

Показники ділової культури

Як ми вже зазначали у Звіт (2000), для перетворення “соціалістичного підприємства” на ринкову фірму в абсолютній більшості випадків потрібно докорінно змінити його ділову культуру. Інакше кажучи, навіть якщо фізичний капітал може використовуватися в незмінному вигляді, підприємство як організаційно-культурну одиницю доводиться створювати заново, чи, принаймні, докорінно перенавчати керівництво та персонал. Очевидно, для цього воно має насамперед бути приватизоване, але для успішного

завершення процесу потрібна система селекції, про яку йшлося у розділі 2. Але як можна дізнатися про ці зміни?

Ми обрали низку критеріїв, що наведені нижче разом з відповідними поясненнями.

1. **Бізнес-планування.** Підприємство, принаймні велике або середнє, повинно мати бізнес-план, а надто коли воно здійснює інвестиції. Відсутність такого плану, скоріше за все, свідчить про непродуманість та недалекоглядність керівництва фірми. З іншого боку, цей критерій в умовах перехідної економіки дещо розмитий, адже планування було присутнє і у старій системі. Щоправда, тоді остаточний план зрештою спускався “згори”, але складання планів було одним з обов’язків керівника. Ці плани складалися з метою розподілу ресурсів, а отже багато у чому відрізнялися від справжніх бізнес-планів, тому ми не можемо стверджувати, що ті підприємства, які відповіли, що мають бізнес-план насправді не мали на увазі “виробничий план” складений за радянськими методиками. Для цього існує більш характерний індикатор, а саме факт виконання маркетингового дослідження.

2. **Маркетинг**, на відміну від планування, був повністю відсутнім у системі централізованого планування. Хоча існували певні спроби вивчати смаки та уподобання споживачів, за умов суцільного диктату виробників успіх підприємства мало залежав від попиту на його продукцію. В той же час, орієнтація на споживача є одним з наріжних каменів конкурентного ринку. Це особливо важить при виробництві технічно складної та працемісткої продукції²², але майже не має значення для стандартизованих “біржових” товарів, як-от сировини та матеріалів. Втім, навіть в останньому випадку перш ніж вкладати кошти треба ретельно вивчити тенденції відповідного ринку, що теж можна вважати своєрідним маркетинговим дослідженням, хоча і відмінним за своєю суттю та методологією від звичайного. Але головний принцип маркетингу – виробляти те, що продається, а не продавати те, що можна виготовити – залишається універсальним. Отже **наявність маркетингу є, на наш погляд, головною рисою ділової культури “нового сектору” перехідної економіки.**

3. **Патерналізм** та відповідні очікування вимірювалися за допомогою двох запитань: “Чи згодні ви з наступним твердженням “Держава повинна підтримати моє підприємство, якщо воно потрапило у скрутне становище (збиткова робота, нестача коштів для інвестицій тощо)?” та “Чи згодні Ви з наступним твердженням “Ми повинні розраховувати лише на власні сили, не очікуючи на державну підтримку”?”. Оскільки сполучення варіантів відповідей “незгоден з державною підтримкою і незгоден розраховувати лише на власні сили” несе в собі логічне протиріччя, і найімовірніше означає помилку, такі відповіді було знято з розгляду (44 підприємства). З інших ми склали індекс патерналізму: 1 - не згоден з державною підтримкою і згоден розраховувати лише на власні сили 2 - згоден з державною підтримкою, але не покладається на неї і вважає, що слід розраховувати лише на власні сили; 3 - згоден з державною підтримкою і незгоден розраховувати лише на власні сили. Цей показник, на нашу

22 Чудовим прикладом є київський завод “Арсенал”, що за радянських часів випускав, серед іншого, фотокамери. Вони мали попит за відсутністю конкуренції, але майже повністю втратили ринок тільки-но з’явилася альтернатива, в результаті чого завод, що своєчасно не припинив виробництво і не змінив підходів, мотивуючи це високою, на думку заводчан, якістю продукції, опинився з тридцятирічним запасом готової продукції. Причина такого різкого падіння попиту полягала у тому, що ці камери були за самою ідеєю товару погано позиціоновані на ринку: вони мали дорогу та відносно якісну оптику, що багато важить для професіонала, але надто часто далеко від професійної надійності; з погляду ж пересічного покупця дешева, компактна, легка та проста в користуванні “мільниця” виглядає набагато привабливіше.

думку, відображає не лише настрої, але й тісно пов'язані з ними очікування керівників підприємств. Втім, було б надмірним спрощенням зводити його просто до “раціональних очікувань”, які зумовлені виключно зовнішнім оточенням, тобто абсолютизувати роль стимулів, адже в такому разі варто було б всюди очікувати на значну кореляцію між цим показником та реальним субсидуванням. Як показали наші дослідження, така кореляція наразі суттєва тільки для недержавного сектору та другого, більш конкретного, з наведених запитань.

4. **“Прийнятний рівень оподаткування”**, який фірми вказували у відповідь на запитання анкети МФК, ми використали у якості індикатору соціальної відповідальності бізнесу. Ми виходили з того, що з вузько егоїстичної точки зору прийнятний рівень оподаткування для фірми – 0%, тож будь-які відхилення можна розглядати як ознаку соціальної відповідальності. Втім, існує низка застережень щодо цього показника та його інтерпретації. (1) у запитанні анкети рівень оподаткування визначався як частка надходжень, а не доданої вартості чи чистого прибутку, отже відповіді зміщені – для фірм з більшою часткою доданої вартості у надходженнях прийнятною є більша ставка. Цей фактор почасти, але не повністю, враховується контролем на розмір підприємства та галузеві приналежність. (2) до певної міри, цей показник можна розглядати як індикатор стійкості фірми – що більше податкове навантаження вона може витримати, то більше “запас міцності”. (3) фірми, що мають кращий досвід та можливості в ухиленні від оподаткування взагалі можуть погоджуватися на більший номінальний податковий тиск, адже вони мають на увазі реальну сплату тільки частини цієї суми.

Показники бізнес-середовища

Реальна поведінка фірми є продуктом як її ділової культури, так і об'єктивних умов. Більш того, певні риси ділової культури мають насправді характер очікувань, радше ніж настроїв, як-от патерналізм у недержавному секторі. І, нарешті, саме система стимулів зумовлює відбір певної ділової культури. Отже, важливе значення мають об'єктивні моменти бізнес-середовища, насамперед МБО (РОП) та конкуренція, а також адміністративний та кримінальний тиск, корупція, нерівні правила гри, тощо. Для перших двох з названих чинників ми мали безпосередні та прямі показники:

1. **Заборгованості**, як перед бюджетом, так і за товари та послуги (комунальні платежі, електроенергія та газ) – вважаються основною формою м'яких бюджетних обмежень для підприємств в Україні. Респонденти відповідали на запитання, як вони оцінюють обтяжливість заборгованості своїх підприємств. Слід зауважити, що для більш життєздатних фірм така ж сама заборгованість є суб'єктивно менш обтяжливою, тож цей показник має бути сам по собі негативно пов'язаним з показниками фінансових результатів.

2. **Субсидії** тут розглядалися в широкому значенні як державна підтримка/субсидії (включаючи не стягнення заборгованості з податків, енергоносіїв, комунальних послуг), від місцевих або центральних органів влади. В такому розумінні цей індикатор найближче характеризує РОП. На відміну від попереднього показника, тут підприємства відповідали тільки “так” чи “ні” про наявність будь-якої форми підтримки у відповідному році. На базі цих відповідей ми побудували ранжований індекс к46, що змінюється від 0 (не було жодних субсидій) до 3 (як у 1999, так і у 2000 фірма отримувала підтримку).

3. **Конкуренція** вимірювалася на підставі оцінок конкурентного тиску керівниками, від “немає” до “значного”. Як виявилось, тиск з боку іноземних виробників сильно пов'язаний з експортом, що, до речі, свідчить про надмірну захищеність внутрішнього ринку. Зважаючи на цю залежність, ми не включали цей

показник (к23) до регресій, зосередивши увагу на експорті та внутрішній конкуренції (к22).

Для інших компонентів бізнес-оточення ми маємо тільки оцінку керівниками підприємств негативного впливу цих факторів на розвиток бізнесу.

Показники економічної поведінки (додаткові)

Більшість з наведених вище показників характеризують не тільки культуру та оточення, але й безпосередньо економічну поведінку підприємств. Зокрема, це можна сказати про наявність заборгованостей, якщо припустити, що з усіх підприємств, що мали **можливість** скористатися з МБО не всі це зробили, і це був їх свідомий вибір. Але існує низка характеристик фірми, що повністю або по більшості зумовлені її свідомою поведінкою. Це, зокрема:

5. **Реструктуризація.** Ми розділили всі заходи з реструктуризації, зазначені в анкеті, на активну та пасивну (Таб. а) за напрямком обраної стратегії, де ми також виділили інвестиційну реструктуризацію, тобто заходи, що потребують залучення додаткових коштів.

6. **Експорт,** за даними Акімової (2000), виявився одним з найважливіших чинників, що визначають культуру та успіхи підприємства. Звичайно, до певної міри експортоспроможність є водночас наслідком кращої ділової культури фірми. Але, з іншого боку, для значної частини продукції експорту є взагалі невідповідним, незалежно від її якості та ціни (non-tradables), як, наприклад, для свіжого молока або залізобетонних виробів. Тому, зважаючи на значну роль, що відіграє експорт у досліджуваних залежностях, ми виконували регресії як з урахуванням експорту, так і без нього.

7. **Застосування бартеру,** хоча і є характеристикою поведінки, до певної міри також виступає ознакою ділової культури підприємства, деякі дослідники навіть вважають його ознакою МБО. Ми не в усьому погоджуємося з таким підходом, адже у багатьох випадках бартер нав'язують партнери, що мають більш сильні ринкові позиції. Наприклад, є докази, що монополісти використовують бартер для здійснення дискримінації споживачів. Але зважаючи на істотну роль цього явища, ми включили цей показник до нашого аналізу.

Допоміжні показники.

Для характеристики підприємств також застосовувалися показники:

- розміру (Середньооблікова чисельність штатних працівників облікового складу, осіб. 2000р.)
- форми власності як дихотомічну змінну, що дорівнює 1 для державної 0 для інших;
- переважної приналежності власників – інсайтери (0) чи аутсайтери (2); До інсайдерів віднесені працівники та керівники підприємств
- галузевої та регіональної приналежності

Зростання

На основі відповідей на запитання анкети щодо співвідношення обсягів виручки у 1999 та 2000 роках у спів ставних цінах ми ввели індикатор к03а, що дорівнює 1 якщо виручка зросла, та 0, якщо зменшилася або залишилася незмінною.

Інвестиції

Схильність до інвестування. Підприємства відповідали на запитання, чи здійснювали вони **бодай якісь** інвестиції в основний капітал протягом 2000 року (к20, "так" = 1, "ні"=0), а

також чи планують вони інвестувати у 2001 році (к21, аналогічно). З огляду на відносно високий (на рівні 44%²³) зв'язок між цими показниками, а також непевності показника к21, що відображає тільки наміри, порівняно з к20, що відбиває реальні факти, ми використовували для аналізу переважно к20.

Інвестування у нове обладнання. Інвестиції у придбання нових машин та устаткування у більшості випадків можна розглядати як більш “прогресивні”, адже тільки таким чином може відбуватися технологічне оновлення. Але, по-перше, таке оновлення не обов'язково є економічно виправданим, по-друге ми не маємо жодної можливості встановити, чи було нове обладнання дійсно більш прогресивним. Таким чином, придбання нового обладнання теоретично може відбуватися за двох можливих випадків: (1) “соціалістичний” тип інвестиційної поведінки, коли нове, хоча зовсім не обов'язково більш прогресивне, обладнання “вибити” легше, аніж лагодити існуюче; та (2) інноваційне інвестування, коли гроші вкладаються у технологічне переобладнання. Друге, у свою чергу, звичайно, може бути зроблено з урахуванням ринкових умов, або просто заради інвестування як такого (як, наприклад, у сумнозвісному випадку з кредитом ВАР ЛінОС). Отже позитивне чи негативне спрямування коштів в даному випадку прямо залежить від показників, що характеризують якість менеджменту.

Ми побудували індекс пріоритетності таких інвестицій на основі відповіді на запитання таким чином: 0- якщо інвестиції в машини та обладнання не є 1, 2 чи 3 пріоритетом; 1- якщо інвестиції в машини та обладнання є 3 пріоритетом; 2- якщо інвестиції в машини та обладнання є 2 пріоритетом; 3- якщо інвестиції в машини та обладнання є 1 пріоритетом. Досліджуючи фактори, що впливають на цей напрямок інвестицій ми використовували спрощену дихотомічну змінну к47А: 0- якщо всі інвестиції здійснені не в нове обладнання; 1- якщо хоча б частина інвестицій здійснені в нове обладнання

Результати дослідження

Ми розглядали зростання та інвестування як дві складові розповсюдження та відбору адекватної ринку ділової культури. Крім того, ми спеціально розглянули вагомість перешкод для розвитку бізнесу у зв'язку з рисами ділової культури та загальними характеристиками підприємств.

Зростання

Як ми бачимо (див. Додаток) наразі не можна впевнено стверджувати, що зростання дійсно сприяє розповсюдженню ринкової ділової культури серед економіки в цілому, хоча певні позитивні тенденції спостерігаються. Так, для всієї вибірки опитаних підприємств, значимими є залежності від заборгованостей (негативна), експорту (позитивна) та соціальної відповідальності (негативна). Остання, враховуючи її певну роль як оцінки для життєздатності підприємства, мала б бути позитивною детермінантою зростання. Негативний знак свідчить про марність надій на збільшення надходжень до бюджету в результаті зростання як такого. Але фактори маркетингу та бізнес-планування виявилися не значимими.

Для великих та середніх підприємств промисловості спостерігається подібна ж картина. Додатково ведені схильність до інвестицій (к20, к47)²⁴ виявилися позитивно значущими, що узгоджується з попередніми результатами. Цікаво, що для всього масиву спостерігається певна перевага інсайдерських підприємств, яка не зберігається для підприємств недержавної власності.

²³“шанси” мати інвестиції в 2001 р. для тих підприємств, що здійснювали інвестиції в основний капітал в 2000 р. у 8.1 разів вищі ніж для інших (для підприємств машинобудування – у 8.3 рази вищі, для підприємств харчової промисловості – у 8.8 рази, для промисловості будівельних матеріалів – у 6.3 рази).

²⁴ Цей аналіз не дає підстав розглядати такий зв'язок як ознаку результативності інвестицій.

З підприємств державного сектору зростали 62%, з недержавного - 58%, тобто не спостерігається значної різниці. Але у державному секторі зростання виявилось позитивно, хоча і не значно, пов'язаним з заборгованостями, і навіть значимо – з субсидіями. При цьому жодного значимого зв'язку ані за маркетингом, ані з інвестиціями, ані, навіть, з експортом не спостерігається, і тільки в одному випадку (з урахуванням заборгованостей, але без експорту) проявляється значимий ($p < 10\%$) зв'язок з бізнес-плануванням. Найголовніше – незначущою в усіх випадках виявилась схильність до інвестування (κ_{20}), хоча інвестування у нове обладнання все ж таки значимо, але менше, ніж для всієї вибірки. У недержавному, натомість, простежується стійка негативна залежність від заборгованостей та позитивна – від інвестування.

Інвестування

Підприємства як державного так і недержавного секторів приблизно у 60% випадків мають бізнес-план. Більш того, як не дивно, але і маркетингове дослідження вони робили приблизно з рівними ймовірностями – близько 75%. Ми також встановили, що приблизно однаковий відсоток, біля половини підприємств обох секторів здійснювали інвестиції у 2000 році²⁵ та планують їх на 2001 рік. З іншого боку, 16-18% державних і тільки 4-6% недержавних підприємств отримували субсидії протягом цього часу. Самі по собі ці показники виглядають досить оптимістично. Але вони по-різному пов'язані між собою для державного та недержавного секторів.

По-перше, ніби то рівна схильність до інвестування у державних та приватизованих підприємств пояснюється ефектом більшого розміру державних підприємств – при включенні розміру²⁶ до регресії, показник при формі власності (що дорівнює 1 для державної та 0 для тих підприємств, де не більше 25% держ. власності) стає значимим ($p = 2\%$) та негативним. Це означає, що, в цілому, досить повна приватизація збільшує схильність до інвестування. Але ця залежність стає менш значимою ($p = 14\%$) після урахування чинників, що безпосередньо характеризують стан підприємства (прибуток, заборгованості), його ринки (експорт, конкуренція), та ділову культуру (наявність бізнес-плану). Це вказує на суттєву залежність якості інвестицій від форми власності.

Дійсно, більш детальний аналіз дає багато свідчень, що інвестиції у приватизованому та державному секторах, мають досить різну природу, і, відповідно, наслідки. Це повністю підтверджує теоретичний висновок, зроблений нами у розділі 2. При цьому зазначимо, що залежність від глибини приватизації є, скоріше за все, немонотонною, або ступінчастою зі "стрибком" ймовірно при перетині 25% частки державної власності. Цим, на нашу думку, пояснюється відсутність безпосередньої статистично значимої залежності від глибини приватизації у відсотках держ. власності, що часто спостерігається у відповідних регресіях, за кількома важливими винятками, які розглядаються нижче.

У той же час, відмінності в економічній, зокрема інвестиційній, поведінці між приватизованими (до 25% держ. вл.) та рештою підприємств не залишають жодних сумнівів, що йдеться про різні сектори економіки.

Сама ймовірність інвестування для промисловості в цілому суто позитивно залежить від наявності бізнес-плану та маркетингу, позитивно пов'язана з експортом та негативно – з обтяжливістю заборгованості. Досить природно, ця ймовірність позитивно пов'язана з зростанням надходжень. Патерналізм та субсидування не мають статистично значущого впливу, так само, як і частка держ. власності. Загалом це означає, що в умовах відносно жорстких бюджетних обмежень інвестують підприємства, зорієнтовані на ринок, і до того ж

25 Серед підприємств суто державного сектору, тобто 100% державних, здійснював інвестиції дещо більший відсоток, аніж серед повністю або неповністю приватизованих, (МФК, 2001). Цей результат отриманий на всій вибірці, а не тільки на множині промислових підприємств.

26 Позитивний зв'язок розмірів з фактом здійснення інвестицій в даному випадку має дуже просте пояснення: оскільки позитивна відповідь на це запитання анкети означає тільки факт здійснення бодай яких інвестицій, без зазначення їх розміру, що більшим є підприємство, то більше ймовірність що хоча б якийсь підрозділ здійснить бодай якусь інвестицію. Наприклад, якщо ймовірність здійснення інвестиції для будь-якого підприємства розміру X є $\frac{1}{2}$, то, за теорією ймовірності, для підприємства розміром $2X$, що може розглядатися як об'єднання двох підприємств розміром X кожне, ймовірність здійснити інвестицію буде дорівнювати $1 - (\frac{1}{2})^2 = 3/4$.

конкурентоспроможні на зовнішніх ринках, хоча і не завжди налаштовані на економічну незалежність від держави. Але така, в цілому позитивна, картина утворилася тільки завдяки чисельній перевазі приватизованих підприємств (для яких вона є ще більш рельєфною) у вибірці.

Для державного сектору (що, нагадаємо, включає “недоприватизовані” підприємства з часткою держ. власності більше 25%), не спостерігається значимої залежності між зростанням та інвестиціями, тобто підприємства, що зростали, зовсім не обов’язково інвестують, зате інвестують інші, можливо за рахунок субсидій? Не значимим для схильності до інвестування є наявність маркетингу – головної ознаки “нового сектору” в перехідній економіці. Причому, цей результат навряд чи може пояснюватися галузевою структурою, адже відповідні контрольні змінні присутні. Крім того, експорт для державних підприємств виявився набагато менш значимим. А от залежність від частки державної власності – значуща та позитивна. Зважаючи на те, що в цілому ця група менш схильна до інвестування, це підтверджує гіпотезу про немонотонний характер залежності інвестування від частки державної власності: мінімальна схильність до інвестування спостерігається саме у напівдержавних підприємств, а за якістю інвестицій вони майже не відрізняються від повністю державних. Разом з зазначеним у розділі 2 цей факт можна вважати додатковим аргументом на користь збільшення глибини приватизації підприємств.

В цілому, картина, що спостерігається при аналізі **інвестицій у нове обладнання** серед всієї вибірки виглядає ще виразнішою, ніж для інвестицій в цілому. Ми розглянули два варіанти регресій для ймовірності інвестування у нове обладнання: (1) серед всієї вибірки, та (2) тільки серед підприємств, що здійснювали інвестиції. Розглянемо обидва типи залежностей поодиноко.

У регресії (1) для приватизованих підприємств всі показники менеджменту входять з позитивним знаком, і є статистично значимими. В той же час, для державних (у вищезгаданому сенсі) залежність у кращому разі (бізнес-планування) незначуща, а у гіршому (маркетинг) – негативна, і навіть інколи значуща. І, нарешті, якщо для недержавних підприємств конкуренція, як з місцевими виробниками, так і на зовнішніх ринках, є важливим фактором, що суттєво впливає на інвестування в нове обладнання, то для державних хіба що конкуренція на зовнішніх ринках важить, хоча тут вони спираються здебільшого на державну підтримку: при включенні до регресії показника, що характеризує патерналізм, залежність від експорту втрачає значимість. При цьому за відсутності контролю на змінну “експорт”, патерналізм стає навіть значущим фактором, що позитивно (!) впливає на ймовірність інвестування у нове обладнання для підприємств, що контролюються державою. Це не випадково, адже у цьому секторі відсутні негативні залежності від показників МБО, отже патерналістичні очікування мають неабиякі підстави. Зазначимо, що для недержавних підприємств, як і слід було очікувати, патерналізм – не значимий, а МБО, як субсидії, так і заборгованості, негативно²⁷ пов’язані з ймовірністю інвестування у нове обладнання.

Розглядаючи регресії другого типу потрібно брати до уваги, що значна частина залежності інвестицій в цілому від якості менеджменту вже врахована відсівом підприємств, що не інвестували. Решта, як виявляється, повністю пояснюється глибиною приватизації: залежність від частки державної власності стає однозначно негативною, водночас роблячи незначущими залежності від показників ділової культури. Таким чином, ймовірність того, що інвестиції, якщо вони здійснюються, спрямовуються саме на нове обладнання, однозначно позитивно залежить від глибини приватизації. Для залежності такого інвестування від характеристик менеджменту, ця закономірність спостерігається і всередині не повністю приватизованого сектору. Зберігається сильна негативна залежність від проблем з заборгованістю, однак, знов-таки, не для державного сектору: для підприємств, що інвестували, ця закономірність виглядає навіть сильнішою. Нарешті, позитивний зв’язок інвестицій з патерналізмом та субсидіями, що спостерігається у державному секторі, інколи навіть вельми значний, завершує картину.

27 Субсидії втрачають значимість при включенні змінних, що характеризують менеджмент

Отже, наші результати переконливо підтверджують (теоретично очевидну) більшу зваженість інвестиційних рішень приватизованих підприємств, порівняно з тими, де держава зберігає контроль. Приватизація, а надто її завершення, радикально покращує якість інвестицій та робить їх справді механізмом відбору кращих за діловою культурою підприємств. Але, як ми вже вказували у Звіт (2000), приватизація майна є тільки першим, хоча і необхідним, кроком до приватизації відносин. За теорією, можна очікувати на ринкову економічну поведінку підприємств та покращення їхньої тільки після відмови від державної підтримки та пов'язаного з нею втручання у бізнес. Ми знайшли переконливі докази цього.

Зв'язок субсидій з економічною поведінкою підприємств виявився значимим тільки для недержавного сектору. Як можна бачити (див. Додаток), доступ до субсидій істотно гальмує як активну так і інвестиційну реструктуризацію підприємств. Це є ще одним свідченням на користь відмови від ресурсно-орієнтованої політики, особливо в царині інвестицій, адже з наших результатів випливає, що постачання додаткових ресурсів через субсидування (відкрите чи приховане) не сприяє реструктуризації, а навпаки, дозволяє підприємствам відтягувати її. Крім того, принаймні у недержавному секторі державна підтримка сильно пов'язана з патерналізмом.

Цей факт може мати двояку інтерпретацію, що залежить від того, чи була в опитаних підприємств, які відповіли, що НЕ користувалися підтримкою, така можливість, тобто (1) чи було отримання субсидій у вигляді МБО свідомим вибором патерналістично налаштованих фірм, а чи (2) всі фірми просто використовували всі наявні можливості у межах, що встановлювала держава. На жаль, у цьому опитуванні відповідне запитання не ставилося. Якщо згодом вдасться з'ясувати, що ближчим до істини є перший варіант, то це означатиме що скорочення субсидій та пільг, скасування МБО у всіх видах може істотно вплинути на економічну поведінку тільки через декілька років, на протязі котрих патерналістично налаштовані підприємства будуть чинити політичний тиск з метою відновлення державної допомоги. Тільки згодом, якщо механізм селекції спрацює (а наразі ми, на жаль, не спостерігаємо відбору підприємств за їхнім ставленням до патерналізму), можна буде очікувати на істотні результати. Якщо ж виявиться, що це здебільшого сама економічна політика створює відповідні патерналістичні очікування, тобто вони є наслідком спотворених стимулів, радше ніж глибоко укорінених інституцій, цей результат дає підстави до обережного оптимізму щодо таких настроїв. В такому разі, скоротивши державну допомогу можна очікувати на відповідне зменшення патерналістичних настроїв серед приватизованих підприємств і прискорення їхньої реструктуризації як тільки керівники фірм переконаються в невідворотності такої політики.

Перешкоди

У Додатку наведені результати регресійного аналізу зв'язків між показниками ділової культури та перешкодами для ведення бізнесу, на які зважали опитані підприємства. Дослідження таких зв'язків може дозволити дійти обґрунтованих висновків щодо політичних кроків покликаних поліпшити ефективність відбору підприємств.

На жаль, у промисловості ці зв'язки здебільшого малозначущі, за єдиним винятком "соціальної відповідальності", що негативно пов'язана з багатьма перешкодами, за винятком зовнішнього фінансування. На відміну від її негативного зв'язку із зростанням, це можна повністю пояснити залежністю цього показника від життєздатності підприємства. Тому ми зосередимося на відповідних залежностях для всієї вибірки.

Патерналізм виявився майже не пов'язаним з перерахованими перешкодами для зростання, окрім тиску з боку злочинних угруповань. Ця перешкода, яку більшість вважає найменш істотною з усіх запропонованих, втім виявляється важливою з огляду на відбір самостійних фірм, налаштованих на економічну незалежність.

Фірмам, що мають маркетинг, менше заважають макроекономічна нестабільність та державна регуляція. Це може бути пов'язане з їхньою більш високою правовою культурою та наявністю економічної освіти. Також вони менше потерпають від нерівних умов конкуренції та кримінальних елементів - мабуть тому, що вони працюють у більш конкурентних секторах ринку, що є менш привабливими як для криміналу, так і для нечесної конкуренції. Фірми, що мають бізнес-план, опинилися у поганій компанії з тими, що мають заборгованості – обом

типам підприємств не вистачає зовнішнього фінансування. Втім, ризикнемо припустити, що мотиви у цих випадках різні: оскільки зовнішнє фінансування в Україні ще дуже рідко зустрічається, ті, що готували бізнес-план, скоріше за все зробили це саме з метою таке фінансування отримати вони і відчують його нестачу, в той час, коли іншим байдуже. Ті ж, що обтяжені заборгованістю, вірогідно, мріють за рахунок зовнішнього інвестора чи кредиту виправити становище.

5. Загальний аналіз результатів дослідження

Цей розділ містить співставлення та аналіз результатів, отриманих різними способами на різних масивах даних, як це описано у розділах 2-4. З метою узагальнення та порівняння результатів, отриманих з різних джерел, ми розглядаємо їх по групах показників, що пов'язані між собою за їхнім економічним змістом. Як не дивно, але попри сумнозвісну неузгодженість даних Держкомстату, отриманих з різних форм, а також не зважаючи на досить суттєву зміщеність вибірки підприємств, опитаних МФК, відносно середніх по Україні, ми не знайшли жодних істотних протиріч між результатами.

5.1. Економічна поведінка та показники роботи підприємств різних форм власності

За уточненими даними по результатах 2000 року ми відмічаємо зникнення позитивної кореляції рентабельності продукції (виручки) зі швидкістю обігу, що свідчить, згідно до змісту цього показника (див. Звіт (2000) про поступове наближення до статичної рівноваги в економіці України. Це означає, зокрема, що

а) вичерпуються (на даному етапі) резерви зростання в межах існуючих основних фондів та існуючих інституційних передумов для перерозподілу цих фондів

б) вичерпуються ринкові ніші, які відносно легко було захопити, відбувається насичення ринку

в) починає працювати закон вирівнювання норми прибутку, що свідчить про пом'якшення структурних диспропорцій.

З одного боку, це створює передумови для здорового та довготривалого зростання, з іншого – веде до скорочення темпів відновлювального зростання, що відбувалося протягом останніх двох років. Отже, зараз настає вирішальний момент, коли від економічної політики уряду залежатиме подальша доля середньострокового зростання.

У 2001 році основна частина підприємств усіх форм власності скорочувала рівень бартеризації. У цей ж час багато державних підприємств нарощували бартер.. При цьому існують статистично значимі залежності між зниженням рівня бартеризації а також підвищенням рівня грошових надходжень та приналежністю до приватизованих підприємств. Також існує статистично значима негативна залежність між часткою бартеру та глибиною приватизації підприємств, а також статистично значима позитивна залежність між часткою грошових надходжень і глибиною приватизації. Таким чином, саме приватизованим підприємствам економіка України має віддачувати за збільшення монетизації.

Приватизовані підприємства меншою мірою схильні до підвищення цін на свою продукцію. Залежність між індексом росту цін і приналежністю підприємств до приватизованого сектору є статистично значущою і негативною. Однак, це частково пояснюється відбором в процесі приватизації, адже підприємства-монополісти здебільшого не підлягали повній приватизації. Але як би там не було, рекордно низький рівень інфляції, що спостерігається у 2001 році теж частково завдячує саме приватизованому сектору.

Що стосується заборгованостей, то аналіз фінансових показників показав, що найбільш благополучні показники мають підприємства колективних форм власності, велика частина яких є акціонерними товариствами, створеними в ході приватизації. Колективні підприємства, в основному, погашали прострочену кредиторську заборгованість. З початку року ними була зменшена майже наполовину (48,1%) прострочена заборгованість перед бюджетом, більш половини прострочених заборгованостей по страхуванню, а також майже третина (29,9%) прострочених заборгованостей по зарплаті, що перевищує показники погашення заборгованостей підприємствами інших форм власності. Кореляційно-регресійний аналіз дозволив виявити статистично значиму залежність між динамікою прострочених кредиторських заборгованостей у промисловості і формою власності. При цьому чим більшої була частка підприємств недержавного сектора в кожному з видів промислової діяльності, тим у більшому ступені зменшувалися прострочені кредиторські заборгованості в цьому виді діяльності. Крім того, статистично значимою виявилася залежність динаміки прострочених кредиторських заборгованостей від частки глибоко приватизованих підприємств у кожному виді промислової діяльності.

Як відомо, значна частина цієї заборгованості була не погашена. Статистичні дані, на жаль, не містять жодних ознак що дозволили б нам відокремити фактично погашену заборгованість від списаної. Але, той факт, що протягом останніх трьох років недержавний сектор майже не нарощував заборгованості перед бюджетом (див. Звіт (2000)), дає надію, що це скорочення, хоч би яким чином воно відбулося, виявиться достатньо стійким.

Продуктивність праці в недержавному секторі економіки по більшості галузей була істотно вище, ніж у державному, перевищення досягало 200-250%. Найменша продуктивність праці відзначається в державних акціонерних компаніях. Оплата праці на промислових підприємствах на даний час має тісніший кореляційний зв'язок із продуктивністю причому істотно більший саме у приватизованому секторі. Виключення складають знов-таки державні АТ, де зарплата і продуктивність праці не взаємозалежні. Тож, більша продуктивність праці в недержавному секторі визначила більш високий рівень оплати на одну відпрацьовану людину-годину, а також рівень середньомісячної зарплати. Більш високий рівень оплати праці сприяє збереженню і розвитку трудового потенціалу, а також сприяє розширенню внутрішнього ринку країни, що винятково важливо для України, де внутрішній ринок поки ще дуже слабкий і стримує подальший розвиток виробництва. В той же час, більша зарплата у приватизованому секторі не означає "проїдання" основних фондів, навпаки: різниця у продуктивності праці перевищує таку для заробітної плати, в результаті недержавний сектор має меншу частку витрат на зарплату в собівартості продукції, що сприяє одержанню більшого прибутку, який у значній мірі спрямовується на інвестування. Останнє, якщо воно здійснюється досить влучно (а наші результати, що викладені далі, дають вагомі підстави сподіватися на це), це має призводити до подальшого зростання продуктивності праці, вже на основі зростання фондоозброєності за умов вдалого керівництва.

При цьому серед державних підприємств набагато частіше зустрічаються патерналістські настрої та очікування у відносинах з державою (Звіт МФК). Це не дивно, зважаючи на те, що 16-18% державних і тільки 4-6% недержавних підприємств отримували субсидії протягом цього часу. Але зв'язок субсидій з економічною поведінкою підприємств виявився значимим тільки для недержавного сектору: доступ до субсидій істотно гальмує як активну так і інвестиційну реструктуризацію підприємств. Крім того, спостерігається чітка залежність якості інвестування (інвестиції, що робляться у поєднанні з маркетингом, негативно залежать від субсидування). Більш того, серед підприємств, що отримують прямі чи приховані субсидії не спостерігається залежності інвестування від показників ділової культури – бізнес-планування та маркетингу, тобто ці підприємства недержавного сектору виглядають гірше, навіть за державні. Це є ще одним свідченням на користь відмови від ресурсно-орієнтованої політики, особливо в царині інвестицій, адже з наших результатів випливає, що постачання додаткових ресурсів через субсидування (відкрите чи приховане) не сприяє реструктуризації, а навпаки, дозволяє підприємствам відтягувати її. Крім того, принаймні у недержавному секторі державна підтримка сильно пов'язана з патерналізмом.

Останній факт може мати двояку інтерпретацію, що залежить від того, чи була в опитаних підприємств, які відповіли, що НЕ користувалися підтримкою, така можливість, тобто (1) чи було отримання субсидій у вигляді МБО свідомим вибором патерналістично налаштованих фірм, а чи (2) всі фірми просто використовували всі наявні можливості у межах, що встановлювала держава. На жаль, у цьому опитуванні відповідне запитання не ставилося. Якщо згодом вдасться з'ясувати, що ближчим до істини є перший варіант, то це означатиме що скорочення субсидій та пільг, скасування МБО у всіх видах може істотно вплинути на економічну поведінку тільки через декілька років, на протязі котрих патерналістично налаштовані підприємства будуть чинити політичний тиск з метою відновлення державної допомоги. Тільки згодом, якщо механізм селекції спрацює (а наразі ми, на жаль, не спостерігаємо відбору підприємств за їхнім ставленням до патерналізму), можна буде очікувати на істотні результати. Якщо ж виявиться, що це здебільшого сама економічна політика створює відповідні патерналістичні очікування, тобто вони є наслідком спотворених стимулів, радше ніж глибоко укорінених інституцій, цей результат дає підстави до обережного оптимізму щодо таких настроїв. В такому разі, скоротивши державну допомогу можна очікувати на відповідне зменшення патерналістичних настроїв серед приватизованих підприємств і прискорення їхньої реструктуризації як тільки керівники фірм переконаються в невідворотності такої політики.

5.2. Приватизація та зростання

Приватизовані підприємства значно випереджають державні та змішані за темпами зростання виробництва. Разом з продовженням приватизації, це призвело до того, що, у 2001 році основна частка промислового виробництва припадає на підприємства недержавної форми власності. Державна форма власності дає лише п'яту частину обсягів промислового виробництва. При цьому на частку приватизованих підприємств припадає майже 60% обсягів промислового виробництва. Зростання супроводжувалося певним підвищенням як зайнятості, так і кількості відпрацьованих годин, що припадали на пересічного робітника. Але головним джерелом зростання було підвищення продуктивності праці, причому найбільш тісна кореляція спостерігалася у недержавному секторі.

Останнім часом, у повній згоді з зазначеними вище тенденціями поступового вичерпання потенціалу відновлювального зростання а також у зв'язку з погіршенням ситуації на зовнішніх ринках, саме у тих галузях, які демонстрували найбільші темпи зростання минулого року, вони дещо уповільнилися. Втім, приватизовані підприємства мали більш високі індекси росту обсягів виробництва в порівнянні з аналогічним періодом минулого року. Існує статистично значима залежність між приналежністю підприємства до приватизованих та індексом зростання виробництва у порівнянні з аналогічним періодом минулого року. У той же час, статистично значимої залежності між приналежністю підприємств до державних і індексом зростання виробництва в них не отримано.

У державному секторі зростання виявилось позитивно, хоча і не значно, пов'язаним з заборгованостями, і навіть значимо – з субсидіями. незначущою в усіх випадках виявилась схильність до інвестування, хоча інвестування у нове обладнання все ж таки значимо пов'язано із зростанням. У недержавному, натомість, простежується стійка негативна залежність від заборгованостей та позитивна – від інвестування. Таким чином, у державному секторі немає підстав вважати зростання стійким ані у сенсі його підкріплення інвестиціями, ані у сенсі позитивного відбору суб'єктів економіки. Натомість, недержавний сектор активно підкріплює зростання інвестуванням, а надто оновленням устаткування. Втім, вплив зростання на розповсюдження прогресивної ділової культури підприємств є непевним: хоча спостерігається в цілому негативна залежність від заборгованостей (що дає підстави вважати, що певний відбір все ж таки відбувається) його напрямок ще не окреслений.

Такий розвиток події може мати наслідком підвищення (або принаймні збереження) темпів зростання тих підприємств, що влучно інвестували додаткові прибутки. В цьому разі, як наслідок відбору в процесі інвестування, ми сподіваємося побачити у наступному році пожвавлення або уповільнення зростання суттєво залежними від показників ділової культури. Втім, якщо уряд знов вдасться до вибіркової державної підтримки інвестування

підприємств через так званий “бюджет розвитку” або інші інструменти, позитивна тенденція скоріше за все буде зведена нанівець, що зрештою призведе до погіршення макроекономічної ситуації наприкінці 2002 та у 2003 роках. Подальший розвиток події залежатиме від економічної політики. Зокрема, відкриття для конкурентного відбору нових секторів економіки, особливо машинобудування (через повну приватизацію та посилення платіжно-фінансової дисципліни, відміну пільг та субсидій) може надати нового потужного імпульсу економічному зростанню.

5.3. Приватизація та інвестування: обсяги та якість інвестицій, відбір в процесі інвестування. Наскільки стійким є зростання у промисловості?

Співвідношення між валовими інвестиціями й амортизацією в даний час у більшості галузей промисловості перевищило 100%, що свідчить про ріст більшості галузей (виключення склало машинобудування). Це благополучне співвідношення отримане, переважно, за рахунок недержавного сектора економіки. Це свідчить про те, що ріст економіки в даний час здійснюється за рахунок її недержавного сектора.

Показники продуктивності праці на підприємствах усіх форм власності мали тісний кореляційний зв'язок з питомими на одного працівника валовими інвестиціями в основні фонди. Оскільки наразі в Україні продуктивність праці є характеристикою менеджменту, радше ніж галузевою особливістю, оскільки фактор фондоозброєності є малозначним, це свідчить про позитивний відбір менеджменту в процесі інвестування. Прибутковість та інвестування теж виявилися позитивно зв'язаними для підприємств усіх форм власності. З іншого боку, більш капіталомісткі підприємства, на відміну від минулих років, виявляли дещо меншу схильність до інвестування. Взяті разом ці факти свідчать про те, що інвестиції спрямовуються здебільшого у відповідності до результатів роботи підприємств, а не “за потребами”.

Сама ймовірність інвестування для промисловості в цілому суто позитивно залежить від наявності бізнес-плану та маркетингу, позитивно пов'язана з експортом та негативно – з обтяжливістю заборгованості. Досить природно, ця ймовірність позитивно пов'язана з зростанням надходжень. Патерналізм та субсидування не мають статистично значущого впливу, так само, як і частка держ. власності. Загалом це означає, що в умовах відносно жорстких бюджетних обмежень інвестують підприємства, зорієнтовані на ринок, і до того ж конкурентоспроможні на зовнішніх ринках, хоча і не завжди налаштовані на економічну незалежність від держави.

Але така, в цілому позитивна, картина утворилася тільки завдяки чисельній перевазі приватизованих підприємств (для яких вона є ще більш рельєфною) у вибірці. Існує суттєва залежність якості інвестицій від форми власності. Залежність від глибини приватизації є, скоріше за все, немонотонною, або ступінчастою зі “стрибком” ймовірно при перетині 75% глибини приватизації. Цим, на нашу думку, пояснюється відсутність безпосередньої статистично значимої залежності від глибини приватизації у відсотках держ. власності. У той же час, відмінності в економічній, зокрема інвестиційній, поведінці між приватизованими та рештою підприємств не залишають жодних сумнівів, що йдеться про різні сектори економіки.

Для державної сектору та підприємств змішаної власності, не спостерігається значимої залежності між зростанням та інвестиціями, тобто підприємства, що зростали, зовсім не обов'язково інвестують, зате інвестують інші - можливо за рахунок субсидій, що для підприємств державної власності мають скоріше позитивний (хоча і слабкий) вплив на інвестування? Затє, не значимою для схильності до інвестування є наявність маркетингу – головної ознаки “нового сектору” в перехідній економіці.

В цілому, картина, що спостерігається при аналізі **інвестицій у нове обладнання** серед всієї вибірки виглядає ще виразнішою, аніж для інвестицій в цілому. Не випадково, найбільш істотні відмінності між підприємствами різних форм власності спостерігаються

саме в питомих вкладеннях в активну частину фондів, частка яких останнім часом істотно зросла й у багатьох галузях перевищує 50%.

Для приватизованих підприємств всі показники якості менеджменту позитивно пов'язані з інвестиціями у нове устаткування. В той же час, для державних (у вищезгаданому сенсі) залежність у кращому разі (бізнес-планування) незначуща, а у гіршому (маркетинг) – скоріше негативна. І, нарешті, якщо для недержавних підприємств конкуренція, як з місцевими виробниками, так і на зовнішніх ринках, є важливим фактором, що суттєво впливає на інвестування в нове обладнання, то для державних хіба що конкуренція на зовнішніх ринках важить, хоча тут вони спираються здебільшого на державну підтримку. При цьому, патерналізм для державних підприємств є навіть значущим фактором, що позитивно (!) впливає на ймовірність інвестування у нове обладнання для підприємств, що контролюються державою. Це не випадково, адже у цьому секторі відсутні негативні залежності від показників МБО, отже патерналістичні очікування мають неабиякі підстави. Зазначимо, що для недержавних підприємств, як і слід було очікувати, патерналізм – не значимий, а МБО, як субсидії, так і заборгованості, негативно²⁸ пов'язані з ймовірністю інвестування у нове обладнання. Нарешті, позитивний зв'язок інвестицій у нове обладнання з патерналізмом та субсидіями, що спостерігається проміж тих підприємств державного сектору, що взагалі робили інвестиції, завершує картину.

Отже, наші результати переконливо підтверджують (теоретично очевидну) більшу зваженість інвестиційних рішень приватизованих підприємств, порівняно з тими, де держава зберігає контроль. Приватизація, а надто її завершення, радикально покращує якість інвестицій та робить їх справді механізмом відбору кращих за діловою культурою підприємств. Але, як ми вже вказували у Звіт (2000), приватизація майна є тільки першим, хоча і необхідним, кроком до приватизації відносин. За теорією, можна очікувати на ринкову економічну поведінку підприємств та покращення їхньої тільки після відмови від державної підтримки та пов'язаного з нею втручання у бізнес.

І, нарешті, недержавні підприємства інвестували в основні фонди значно, у 1,2 –3 рази більше у розрахунку на одного працівника. Отже не тільки якість, але і обсяг інвестицій – на користь недержавного сектору. Зазначимо, що найменші інвестиції на одного працівника мають державні акціонерні компанії. На жаль, дані опитування не містять такої ознаки, що завадило нам зробити висновки обґрунтовані щодо напрямку та інтенсивності конкурентного відбору у цьому секторі.

5.4. Вплив глибини приватизації майна та економічних відношень. Перешкоди для розвитку бізнесу.

Особливу увагу варто звернути на той факт, що існує значна різниця між часткою усіх недержавних підприємств і приватизованих не менше, ніж на 70% в обсягах виробництва. Це свідчить про те, що процеси приватизації на підприємствах далекі від завершення, і про те, що фактично на багатьох підприємствах зберігаються великі пакети акцій, що належать державі. Так, на частку приватизованих підприємств металургійного комплексу припадає 77,5% (див. попередню табл.) обсягів виробництва. При цьому на частку приватизованих не менше, ніж на 70%, – тільки 33,6%, а на частку тих, що володіють більш ніж 75 - процентним пакетом (тобто на них немає державного власника, що володіє блокуючим пакетом), припадає тільки 18,4%. Аналогічні співвідношення і для видобутку неенергетичних матеріалів, де основне виробництво також пов'язане з металургійним комплексом. Тому, не дивлячись на те, що підприємства металургійного комплексу переважно мають недержавну форму власності, фактично не залежать від держави серед них дуже трохи – усього лише 18,4% по обсягах виробництва в металургії і біля 5% у видобутку неенергетичних матеріалів.

Занепокоєння викликає те, що ці “недоприватизовані” підприємства демонструють в цілому гірші показники роботи, порівняно навіть з державними, не кажучи вже про глибоко приватизовані. Це збігається з результатом, отриманим Естріном (1998). Так, мінімальна

28 Субсидії втрачають значимість при включенні змінних, що характеризують менеджмент

схильність до інвестування спостерігається саме у напівдержавних підприємств, а за якістю інвестицій вони майже не відрізняються від повністю державних, причому ці результати отримані з урахуванням галузевої приналежності.

Підприємства з такою структурою власності виявилися єдиною групою, що майже не збільшила обсяги виробництва порівняно з аналогічним періодом минулого року, в той час як в цілому зростання склало 35%, для глибоко приватизованих – 51%, і навіть для державних – 19%. Це можна вважати додатковими аргументами на користь збільшення глибини приватизації підприємств.

Крім того, наше дослідження виявило значний негативний вплив державної допомоги (субсидування, як відкритого, так і прихованого – наприклад, у вигляді нестягнення заборгованостей) на якість інвестицій. Серед підприємств, що мали субсидії, не спостерігається жодних позитивних зв'язків між інвестиціями та характеристиками менеджменту, скоріше негативним (хоча і не значущим) треба вважати залежність від зростання (див. Додаток). Відмічається також прямий негативний вплив субсидування на схильність інвестувати з проведенням маркетингового дослідження (див. Додаток). Разом з радше позитивним (хоча і не значущим) впливом конкуренції на схильність до інвестування, це свідчить на користь того, що “приватизація відношень” є навіть більш важливою за приватизацію майна.

6. Головні висновки

1. Приватизація не тільки сприяла відносній макроекономічній стабілізації. Другий рік поспіль недержавні підприємства значно випереджають державні за темпами зростання.
2. Це зростання у недержавному секторі є здебільшого стійким, адже воно відбувається переважно за рахунок інтенсивних чинників, на фоні покращення фінансової та контрактної дисципліни, відмови від бартеру, посилення зв'язку заробітної плати і продуктивності праці, та супроводжується зростаючим інвестуванням. Останнє має ознаки економічно обґрунтованого, бо здійснюється переважно фінансово спроможними підприємствами (прибутковими та не обтяженими боргами), і пов'язане з маркетингом та бізнес-плануванням. Приватизовані підприємства помітно частіше інвестують у нове обладнання, причому роблять це здебільшого обґрунтовано.
3. У державному секторі ці позитивні ознаки не відчутні або незначні, отже значна частина інвестицій у державному секторі не є обґрунтованими, і скоріше за все, вкладені кошти будуть змарновані чи розкрадені. Для інвестицій у нове обладнання різниця є ще більш глибокою.
4. Субсидування (відкрите чи приховане) негативно впливає на якість інвестицій, і цей вплив перевищує такий від форми власності.
5. Найгірші серед усіх підприємств результати демонструють ті, що приватизовані на 25% та менше, найліпші – ті, що приватизовані на 75% та більше, і до того ж належать до глибоко приватизованих галузей.
6. На жаль, немає ознак того, що в ході інвестиційного процесу та зростання відбувається відбір на користь зменшення патерналістських настроїв та очікувань. Це несе в собі небезпеку відновлення політики “м'яких бюджетних обмежень” у повному обсязі, та, відповідно, припинення позитивних процесів, відмічених у п.2.

Використана література

1. Українські підприємства в постприватизаційний період. — Економічні есе. Вип.1. — Київ : Інститут реформ, 2000.
2. *Aslund Andres*. Why Has Russia's Economic Transformation Been So Arduous? Presented at the World Bank Annual Conference on Development Economics, Washington, D.C., 1999: <http://www.worldbank.org/research/abcde/pdfs/aslund.pdf>.
3. *Balcerowicz Leszek*. Socialism, Capitalism, Transformation. — Budapest : Central European University Press, 1995.
4. *Boyko Maxim, Shlaifer Andrei, Vishny Robert*. Privatizing Russia. — Cambridge : MIT Press, 1995.
5. *Campos Nauro F., Coricelli Fabrizio*. Growth in Transition: What We Know, What We Don't, and What We Should. A background paper for the World Bank's Global Development Network, "Explaining Growth Project", 2000 http://orion.forumone.com/gdnet/files.fcgi/430_Campos-paper.pdf.
6. *Earle J.S., Estrin S., Leshchenko L.* Ownership structures, patterns of control and enterprise behaviour in Russia" // 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., Rosevear, R.* Enterprise Performance and Corporate Governance in Ukraine", paper presented during Workshop on Corporate Governance in Russia. — London Business School, 1998, June.
8. *Frydman R., Hessel M., Rapaczynski A.* 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, 1998.
9. *Hellman Joel S.* Winners Take All. The Politics of Partial Reform in Post-Communist Transitions // *World Politics* 50; 1998, 203—234.
10. *Корнай Янош*. Шлях до вільної економіки. Пер з англ. — Київ : Наукова думка, 1992, 147 с.
11. *Kornai Janoš*. Hardening of the budget constraint under the postsocialist system // *Japan and World Economy* 1996, №8, P.135—151.
12. *Kornai Janoš*. The Soft Budget Constraint // *Kyklos*, 1986, №39(1), P.3—30.
13. *Kornai Janoš*. *The Socialist System: The Political Economy of Communism*. — Princeton : Princeton University Press, 1990.
14. *Lambert-Mogiliansky Ariane, Sonin Constantin, Zhuravskaya Ekaterina*. Capture of Bankruptcy: Theory and Evidence from Russia. *CEPR Discussion Paper No.2488*, 2000: <http://www.cepr.org>.
15. McKinsey & Co. Report on Russian Economic Performance, 1999: <http://www.mckinsey.com>
16. *Wijnbergen van, Pinto B. S.* Ownership and corporate Control in Poland: Way State Firms Defied the Odds. — Washington, 1994.
17. 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)
18. Privatization and restructuring in Central and Eastern Europe. G.Pohl, R.Andersen,S.Claessens and S.Djankov (World Bank technical paper No.368, 1997)
19. Why Ownership Matters? Politicization and Entrepreneurship in the Restructuring o Enterprises in Central Europe by R.Frydman, M.Hessel and A. Rapaczynski, Research Report RR#98-14 (C.V. Starr Center for Applied Economics. — New York University, 1998)
20. *Пасхавер Александр*. Перспективы частного предпринимательства в Украине: приватизация и прирост нового капитала // Мониторинг экономики Украины, 1999, №1(43), июль. Сокращенная версия: "Зеркало недели", 1999, 27 июня: <http://www/mirror.kiev.ua>

21. *Дубровський Володимир*. Взаємозаліки як джерело ренти — приклад дії феномена “уникнення прозорості” // Бартерна економіка: негрошові операції в бюджетному секторі / Під редакцією Януша Ширмера. — Київ : Альтерпрес, 2000. — 169 с.
22. *Дубровський Володимир*. Економічні перетворення в нових незалежних країнах та провал політики Вашингтонського консенсусу: більше запитань, ніж відповідей // Реформи на Україні: ідеї та заходи / Під редакцією Я. Ширмера та Д.Снелбекера. — Київ : Альтерпрес, 2000. — 94 с.
23. *Дубровський Володимир, Шигаєва Тамара*. Середньострокові ефекти девальвації гривні // Економіст, 2000, №3.
24. *Акімова Ірина*. Експортна орієнтація та її вплив на реструктуризацію підприємств в Україні // Україна на шляху до Європи / Під редакцією Лутца Хоффмана та Феліцітас Мьоллерс. — Київ : Фенікс, 2000.
25. *Ширмер Я., Пивоварський А., Шигаєва Т.* Несколько лет спустя: результаты приватизации в Украине // Финансовые риски, 1998, №3.
26. *Ширмер Януш, Дубровський Володимир, Шигаєва Тамара*. Недержавний сектор працює краще // Перспективні дослідження, 1999, №1 (січень).
27. *Ширмер Януш, Дубровський Володимир, Шигаєва Тамара*. Продуктивність та рентабельність на українських підприємствах різних форм власності // Банківська справа, 1999, №5.
28. *Данейко Павел*. Квартальный бюллетень клуба экономистов, вып.4. — Минск : Проппели, 2000.
29. *Норт Дуглас*. Інституції, інституційна зміна та функціонування економіки. — Київ : Основи, 1990 (2000).
30. *Hellman Joel S.* Winners Take All. The Politics of Partial Reform in Post-Communist Transitions // World Politics 50, 1998, P.203—234.
31. *Hellman Joel S., Geraint Jones, Kaufman Daniel*. Seize the State, Seize the Day. State Capture, Corruption, and Influence in Transition // Policy Research Working Paper No.2444: The World Bank Institute, 2000.
32. *Ickes, B., Gaddy C.* Enterprises in Russia. Paper presented during Academic Workshop on Corporate Governance in the Former Soviet Union, London Business School, 1998, June. И последующие работы этих же авторов, *Гэдди Клиффорд, Айкес Барри*. Что мешает реструктуризации российских предприятий // Трансформация, 1998: <http://www.icps.kiev.ua>.

Додаток 1

Моніторинг впливу рівня приватизації на показники роботи галузей промисловості²⁹

1.1. Економічна поведінка

1.1.1. Аналіз використання активів

Таблиця 1.1. Динаміка обіговості активів та коштів в державному та недержавному секторах промисловості за 1998 – 2000 р.р.

	1998 РІК			1999 РІК			2000 РІК		
	Середні		Недерж. до держ.	Середні		Недерж. до держ.	Середні		Недерж. до держ.
	держ	недерж		держ	недерж		держ	недерж	
10. Швидкість обігу активів	25	54	2,1	34	58	1,7	50	96	1,9
11. Швидкість обігу коштів	96	176	1,8	112	204	1,8	155	331	2,1

1.1.2. Аналіз заборгованості

Таблиця 1.2. Динаміка “м'яких бюджетних обмежень” в державному та недержавному секторах промисловості за 1998 – 2000 р.р.

	1998 РІК			1999 РІК			2000 РІК		
	Середні		Держ до недерж	Середні		Держ до недерж	Середні		Держ до недерж
	Держ	недерж		Держ	Недерж		держ	недерж	
13. МБО (м'які бюджетні обмеження)	46	33	1,4	26	16	1,6	28	15	1,9

Таблиця 1.3. Динаміка “віртуальності” виручки в державному та недержавному секторах промисловості за 1998 – 2000 р.р.

	1998 рік			1999 РІК			2000 РІК		
	Середні		Держ до недерж	Середні		Держ до недерж	Середні		Держ до недерж
	Держ	недерж		Держ	Недерж		держ	недерж	
“Віртуальність” виручки	10	5	1,9	6	5	1,2	3,8	4,6	0,8

1.1.3. Взаємозв'язок показників, що характеризують економічну поведінку

Таблиця 1.4. Залежність між МБО (к13) та “віртуальною” виручкою

	1998		1999		2000	
	Державна	Не державна	Державна	Не державна	Державна	Не державна
Машинобудування	12%	-2%	5%	15%	-10%	0%
Деревообробна		11%		-5%	23%	-10%
Легка	54%	11%		15%	-5%	20%
Харчова	45%	4%	29%	6%	3%	10%
Будівельних матеріалів	36%	0%	-23%	-9%	-11%	1%
Хімічна та нафтохімічна	-14%	3%	64%	22%	-27%	16%
Чорна металургія		25%		7%	-10%	-1%
Вся промисловість	7%	3%	10%	12%	1%	0%
Вся промисловість (Resid)	10%	2%	15%	7%	0%	0%

Таблиця 1.5. Залежність між капіталомісткістю (к7) м'якими бюджетними обмеженнями (к13).

	1998		1999		2000	
	Державна	Недержавна	Державна	Недержавна	Державна	Недержавна
Машинобудування	10%	5%	-2%	8%	-6%	7%

²⁹ Пояснення щодо коефіцієнтів у Звіті за 2000 рік.

Деревообробна		7%		-3%	-15%	13%
Легка	8%	38%		42%	2%	20%
Харчова	16%	-2%	7%	22%	0%	29%
Будівельних матеріалів	33%	24%	-11%	4%	35%	0%
Хімічна та нафтохімічна	11%	17%	-48%	4%	-23%	21%
Чорна металургія		42%		-23%	19%	19%
Вся промисловість	18%	2%	-5%	15%	14%	8%
Вся промисловість (Resid)	10%	1%	-13%	14%	5%	8%

Таблиця 1.6. Залежність між м'якими бюджетними обмеженнями (к13) та швидкістю обігу активів (к10).

	1998		1999		2000	
	Державна	Не державна	Державна	Не державна	Державна	Не державна
Машинобудування	23%	-23%	-20%	-19%	-23%	-3%
Деревообробна		-18%		-18%	42%	-18%
Легка	-11%	-16%		-37%	-29%	-14%
Харчова	-11%	-3%	-47%	-28%	-13%	-17%
Будівельних матеріалів	-38%	-23%	-12%	-23%	-42%	-16%
Хімічна та нафтохімічна	-8%	-14%	-40%	-16%	-46%	-17%
Чорна металургія		-20%		-23%	-37%	-6%
Вся промисловість	-10%	-5%	-33%	-30%	-17%	-5%
Вся промисловість (Resid)	-3%	-4%	-14%	-24%	-22%	-3%

Таблиця 1.7. Залежність між капіталоміскістю та швидкістю обігу активів.

	1998		1999		2000	
	Державна	Недержавна	Державна	Недержавна	Державна	Недержавна
Машинобудування	-43%	-53%	-50%	-52%	-46%	-53%
Деревообробна		-19%		-26%	-57%	-37%
Легка	-53%	-44%		-55%	-50%	-47%
Харчова	-47%	-33%	-45%	-36%	-38%	-45%
Будівельних матеріалів	-55%	-56%	-60%	-44%	-59%	-53%
Хімічна та нафтохімічна	-37%	-52%	49%	-62%	-26%	-50%
Чорна металургія		-50%		-16%	-86%	-34%
Вся промисловість	-49%	-44%	-30%	-48%	-34%	-43%
Вся промисловість (Resid)	-51%	-38%	-36%	-40%	-36%	-38%

1.1.4. Інвестиційна активність та її взаємозв'язок з іншими показниками

Таблиця 1.8. Абсолютні значення показників інвестиційної активності по державному і недержавному секторах в 1998-2000 роках.

	1998			1999			2000		
	Середні		Недерж	Середні		Недерж	Середні		Недерж
	держ	недерж	до держ	держ	недерж	до держ	держ	недерж	до держ
Інвестиційна активність	49	55	1,1	38	43	1,1	38	85	2.3

Таблиця 1.9. Регресія інвестиційної активності (к14) від швидкості обороту коштів (к11) при контролі капіталоозброєності (к25/ФОП) в 1998 році.

	Всього			Недержавна			Державна		
	B	p-val	R2 delt	B	p-val	R2 delt	B	p-val	R2 delt

Всього R2			12,42			14,63%			21.50%
Капіталоозброєність	0.017	7.758E-08	3.91	0,20	0,0%	4,92%	-0,001	0,443	0,017
Швидкість обороту	-0.017	0.01	0.037	-0,01	17,3%	0,02%	0,037	0,217	0,31
Розмір	-3.137E-07	0.224	0.01	0,001	0,00	0,05%	0,000	0,00	0.00
Власність	-11.704	3.130E-05	0.11						
Регіональний фактор			4,95			5,99%			19,27
Галузевий фактор			0,32			0,34%			1,37

Таблиця 1.10. Регресія інвестиційної активності (к14) від швидкості обороту коштів (к11) при контролі капіталоозброєності (к25/ФОП) в 1999 році.

		Всього			Недержавна			Державна		
		B	p-val	R2 delt	B	p-val	R2 delt	B	p-val	R2 delt
Всього R2				14,69			15,45			43,45
Капіталоозброєність	0.005	4.198E-19	1.24	0,006	0,0	1,34	-0,005	0,02	1,18	
Швидкість обороту	-0.009	0.393	0.12	-0,006	0,55	0,06	-0,038	0,02	0,87	
Розмір	-8.235E-08	0.278	0.013	-0,0001	0,35	0,01	0,0001	0,99	0,00	
Власність	-5.887	8.006E-06	0.217							
Регіональний фактор			6,03			6,38			25,4	
Галузевий фактор			2,74			2,63			18,4	

Таблиця 1.12. Регресія інвестиційної активності (к14) від швидкості обороту коштів (к11) при контролі капіталоозброєності (к25/ФОП) в 2000 році.

		Всього			Недержавна			Державна		
		B	p-val	R2 delt	B	p-val	R2 delt	B	p-val	R2 delt
Всього R2				2,15			2,27			14,9
Капіталоозброєність	-0.042	0.190	008	-0.037	0.268	0.006	0.019	0.614	0.054	
Швидкість обороту	0.043	0.177	082	0.044	0.171	0.078	0.045	0.071	0.489	
Розмір	-0.0001	0.123	001	-0.0001	0.097	0.001	-6.6E-05	0.124	0.054	
Власність	-27.74	0.020	006							
Регіональний фактор						0,83			7,68	
Галузевий фактор						1,29			6.7	

1.2. Ефективність виробничої діяльності

1.2.1. Продуктивність праці

Таблиця 1.13. Динаміка продуктивності праці в державному та недержавному секторах промисловості за 1998 – 2000 р.р.

	1998 РІК			1999 РІК			2000 РІК		
	Середні		Недерж до держ	Середні		Недерж до держ	Середні		Недерж до держ
	держ	недерж		держ	недерж		держ	недерж	
82. Продуктивність праці ДВ/ФОП	2,0	3,3	1,6	3,2	4,1	1,3	3.4	6.8	2,0

1.2.2. Прибутковість

Таблиця 1.14. Динаміка прибутковості в державному та недержавному секторах промисловості за 1998 – 2000 р.р.

	1998 РІК			1999 РІК			2000 РІК		
	Середні		Недерж до держ	Середні		Недерж до держ	Середні		Недерж до держ
	Держ	Недерж		дер ж	Недерж		держ	Неде рж	
1. Прибутковість обігових коштів	3	5	1,8	13	10	0,8	36	43	1,2
2. Рентабельність виручки	-12	-7	-0,6	2	-3		13	10	0,8
3. Прибутковість активів	-6	3		-4	1		-4.1	2.4	
66. Прибутковість обігових коштів_2	-27	-17	-0,6	-20	-12	-0,6	-22	-11	2.0
67. Прибутковість обігових коштів_3	-22	-10	-0,5	-16	-7	-0,4	-18	-4	4.5

1.2.3. Залежність ефективності від економічної поведінки

Таблиця 1.15. Регресія продуктивності праці_2 (к33) від капіталоозброєності виробництва (к34) в 1998 році.

	1998			1998 тільки держ			1998 тільки недерж		
	B	p-val	R2delt	B	p-val	R2 delt	B	p-val	R2 delt
Загальний R2			24,19			39,55			24,82
34. Капіталоозброєність виробництва1	-0.132	2.68E-25	2.763	-0.075	0.068	0.453	-0.125	1.604E-21	2.566
47. Праця2	0.004	0.502	0.039	0.111	3.74E-06	4.489	-0.003	0.652	0.036
Регіональний фактор			5,71			17,37			6,52
Галузевий фактор			12,83			16,56			13,0

Таблиця 1.16. Регресія продуктивності праці_2 (к33) від капіталоозброєності виробництва (к34) в 1999 році.

	1999			1999 тільки держ			1999 тільки недерж		
	B	p-val	R2delt	B	p-val	R2 delt	B	p-val	R2 delt
Загальний R2			28,77			83,55			30,14
34. Капіталоозброєність виробництва1	-0.054	3.63E-05	0.250	0.001	0.095	0.129	-0.076	6.36E-09	0.507
47. Праця2	-0.081	1.51E-18	1.267	0.009	1.76E-40	30.707	-0.071	7.67E-15	0.951
Регіональний фактор			8,00			6,56			8,73
Галузевий фактор			19,33			4,31			18,85

Таблиця 1.17. Регресія продуктивності праці_2 (к33) від капіталоозброєності виробництва (к34) в 2000 році.

	2000			2000 тільки держ			2000 тільки недерж		
	B	p-val	R2delt	B	p-val	R2 delt	B	p-val	R2 delt
Загальний R2			19,93			33,83			2,55
34. Капіталоозброєність виробництва1	-0.074	2.362E-11	0.642	0.036	0.448	0.082	-64.707	0.024	0.330
47. Праця2	-0.068	1.680E-10	0.866	0.118	0.001	1.516	-20.626	0.115	0.051
Регіональний фактор			7,43			10,95			0,84
Галузевий фактор			10,92			16,89			1,29

Таблиця 1.18. Залежність МБО (к13) та рентабельності виручки (к2)

	1998		1999		2000	
	Державна	Не державна	Державна	Не Державна	Державна	Не державна
Машинобудування	-14%	17%	-21%	-19%	-5%	-99%
Деревообробна		-43%		-8%	16%	-28%
Легка	-75%	-41%		-35%	-29%	-24%
Харчова	-62%	11%	-26%	-33%	7%	-4%
Будівельних матеріалів	-33%	-25%	1%	-19%	-43%	5%

Хімічна та нафтохімічна	6%	-28%	-56%	-29%	7%	-28%
Чорна металургія		-31%		-20%	-35%	-29%
Вся промисловість	-15%	4%	-19%	-27%	1%	-36%
Вся промисловість (Resid)	-14%	4%	-13%	-22%	3%	-35%

Таблиця 1.19. Регресія log (чистий прибуток) (к53) від log (активи всього) (к54)

	log (чистий прибуток)								
	1998			1999			2000		
	B	p-val	R2 delt	B	p-val	R2 delt	B	p-val	R2 delt
Всього R2			62,20			64,32			63,52
log (активи всього)	0.634	0.000	29.294	0.901	9.96E-154	18.651	0.862	0.000	26.620
Регіональний фактор			9,97			12,67			5,07
Галузевий фактор			1,89			2,54			4,26

Таблиця 1.20. Регресія log (чистий прибуток) (к53) від log (обігові кошти) (к56)

	log (чистий прибуток)								
	1998			1999			2000		
	B	p-val	R2 delt	B	p-val	R2 delt	B	p-val	R2 delt
Всього R2			12,92			69,54			65,43
log (обігові кошти)	852.821	4.94E-21	3.553	1.018	0.000	23.87	0.925	0.000	28.52
Регіональний фактор			5,86			14,00			4,46
Галузевий фактор			3,14			2,53			2,80

1.2.4. Взаємозалежність між показниками ефективності

Таблиця 1.21.. Залежність між продуктивністю праці (ДВ/ФОП) та прибутковістю оборотних коштів (к66).

	1998		1999		2000	
	Держ.	Недерж.	Держ.	Недерж.	Держ.	Недерж.
Машинобудування	-13%	1%	-4%	-1%	33%	10%
Деревообробна		0%		9%	21%	8%
Легка	0%	6%		-23%	9%	-3%
Харчова	8%	8%	27%	-14%	13%	3%
Будівельних матеріалів	3%	7%	34%	22%	23%	20%
Хімічна та нафтохімічна	51%	4%	62%	1%	63%	7%
Чорна металургія		1%		37%	60%	-9%
Вся промисловість	4%	6%	15%	-1%	8%	2%
Вся промисловість (Resid)	8%	4%	21%	-1%	7%	1%

Додаток 2

Отримані в результаті опитування підприємств показники, що використовувалися для аналізу інвестиційної діяльності галузей народного господарства³⁰

Показники	Структура показника	Примітки
dam_fs	Форма власності 0- недержавна 1- державна	
in_out	Власники, яким належить головна частка власності 0- інсайтери 1- аутсайтери	До інсайдерів віднесені працівники та керівники підприємств
K01-Виручка_1	Виручка в 1999р. 1- до 0.5 млн. грн. 2- 0,5-1,0 млн. грн. 3- 1,0-5,0 млн. грн. 4- 5,0-10,0 млн. грн. 5- 10,1-20,0 млн. грн. 6- 20,1-50,0 млн. грн. 7- 50,1-100,0 млн. грн. 8- 100,1-200,0 млн. грн. 9- 200,1-1000,0 млн. грн.	9 категорій вирішення не зовсім вдале, оскільки біля 50 підприємств з виручкою більше 10 млн. грн. не відповіли на запитання
K02-Виручка_2	Виручка в 1999р. 0- менше 10,0 млн. грн. 1- більше 10,0 млн. грн.	
K03-Виручка_3	Виручка в 1999р. 1- до 0.5 млн. грн. 2- 0,5-1,0 млн. грн. 3- 1,0-5,0 млн. грн. 4- 5,0-10,0 млн. грн. 5- більше 10 млн. грн.	
K03А-Динаміка виручки	0- Виручка в 2000р. відносно 1999р. зменшилась або не змінилась 1- Виручка зросла	
K04-Праця_1	Середньооблікова чисельність штатних працівників облікового складумм-1999, осіб	

³⁰ Показники в окремих випадках були скореговані шляхом об'єднання окремих груп, або шляхом об'єднання кількох показників в один, або шляхом розрахунку нового показника

К05- Праця_2	Всього (постійних + за сумісництвом/сезонно/на неповний робочий день), 1999, осіб.	
К06-Праця_3	Частка штатних працівників в загальній кількості працівників, %, 1999р. (K04/K05*100)	
К07-Праця_4	Середньооблікова чисельність штатних працівників облікового складу, осіб. 2000р.	
К08-Праця_5	Всього (постійних + за сумісництвом/сезонно/на неповний робочий день), осіб, 2000р.	
К09-Праця_6	Частка штатних працівників в загальній кількості працівників, %, 2000р. K07/K08*100	
К10-Праця_7	0- якщо K07>=K04 - кількість <u>штатних</u> працівників не зменшилась в 2000р. відносно 1999р. 1- якщо K07<K04 - кількість <u>штатних</u> працівників зменшилась в 2000р. відносно 1999р.	
К11-Праця_8	0- якщо K08>=K05 кількість <u>всіх</u> працівників не зменшилась в 2000р. відносно 1999р. 1- якщо K08<K05 кількість <u>всіх</u> працівників зменшилась в 2000р. відносно 1999р.	
К12-Праця_9	0- якщо K09>=K06 якщо частка <u>штатних</u> працівників в загальній їх кількості в 2000р. зросла відносно 1999р. 1- якщо K09<K06 якщо частка <u>штатних</u> працівників в загальній їх кількості в 2000р. зменшилась відносно 1999р.	
К13- Прибуток_1	0- якщо збитковими в 1999 р. 1- якщо прибутковими в 1999р.	
К14- Прибуток_2	0- якщо збиткові в 2000р. 1- якщо прибуткові в 2000р.	
К15- Прибуток_3	1- були збитковими в 1999р. і залишились збитковими в 2000р. 2- були збитковими в 1999р. стали прибутковими в 2000р. 3- були прибутковими в 1999р. і залишились прибутковими в 2000р. 4- були прибутковими в 1999р., стали збитковими в 2000р.	
К16- Бартер	Частка від загального обсягу реалізації підприємства, що була здійснена за негрошові кошти (включаючи бартер, взаємозаліки та векселі) у 2000 році	

	1- 0 % 2- 1,0-10,0 % 3- 11,0-20,0 % 4- 21,0-40,0 % 5- 41,0-60,0% 6- 61,0-80,0 % 7- більше 80,0%	
K17- Експорт	Обсяг експорту як відсоток від продажів 1- не експортує 2- 1,0-10,0 % 3- 11,0-20,0 % 4- 21,0-40,0 % 5- 41,0-60,0 % 6- 61,0-80,0 %	
K17A - Імпорт	Обсяг імпорту як відсоток від продажів 0- не імпортує 15- 30- 50- 70-	
K18- бізнес-план_1	Чи має підприємство бізнес-план 0 – ні 1 - так	
K19-бізнес-план_2	Чи проводили маркетингове дослідження перед написанням бізнес-плану 0 – ні 1 - так	
K20-Інвестиції_1	Чи здійснювало підприємство інвестиції в основний капітал протягом 2000 року? 0 – ні 1 - так	
K21-Інвестиції_2	Чи плануються інвестиції в 2001 році 0 – ні 1 - так	
K22- Конкуренція_1	Відчутність конкурентного тиску. Місцеві конкуренти 1- немає 2- незначний 3- помірний 4- значний	
K23- Конкуренція_2	Відчутність конкурентного тиску. Іноземні конкуренти	

	1- немає 2- незначний 3- помірний 4- значний	
K24- Конкуренція_3	Еластичність реалізації від ціни. Як зміняться обсяги продажу вашої основної продукції (за інших рівних умов), якщо ви підвищите ціну на неї на 10%? 1- зменшиться в значній мірі (більш ніж на 10%) 2- зменшиться в значній мірі (менше ніж на 10%) 3- не зміниться	
K25-Заборгованість-1	Рівень простроченої заборгованості - податки в центральний бюджет/бюдж. і позабюдж. фонди 1- відсутня 2- незначна 3- керована 4- безнадійна	
K25A-Заборгованість-1	Рівень простроченої заборгованості - податки в центральний бюджет/бюдж. і позабюдж. фонди 0- відсутня, незначна 1- керована, безнадійна	
K26-Заборгованість-2	Рівень простроченої заборгованості – податки в місцевий бюджет 4- відсутня 5- незначна 6- керована 7- безнадійна	
K27-Заборгованість-3	Рівень простроченої заборгованості - Комунальні послуги / енергоносії 1- відсутня 2- незначна 3- керована 4- безнадійна	
K28-Субсидії_1	Чи отримувало підприємство державну підтримку/субсидії (включаючи нестягнення заборгованості з податків, енергоносіїв, комунальних послуг), від місцевих або центральних органів влади у 1999 р? 0- ні 1- так	
K29-Субсидії_2	Чи отримувало підприємство державну	

	підтримку/субсидії (включаючи нестягнення заборгованості з податків, енергоносіїв, комунальних послуг), від місцевих або центральних органів влади у 2000 р? 0- ні 1- так	
К30-Субсидії_3	Чи отримувало підприємство державну підтримку/субсидії (включаючи нестягнення заборгованості з податків, енергоносіїв, комунальних послуг), від місцевих або центральних органів влади у 2000 р <u>або</u> в 1999р.? 0- ні 1- так	
К31- Субсидії_4	Чи отримувало підприємство державну підтримку/субсидії (включаючи нестягнення заборгованості з податків, енергоносіїв, комунальних послуг), від місцевих або центральних органів влади у 2000 р <u>і</u> в 1999р.? 0- ні 1- так	
К32-МБО_1	Чи згодні ви з наступним твердженням “Держава повинна підтримати моє підприємство, якщо воно потрапило у скрутне становище (збиткова робота, нестача коштів для інвестицій тощо)”? 0- згоден 1- незгоден	Оцінка необхідності М'яких бюджетних обмежень
К33-МБО_2	Чи згодні Ви з наступним твердженням “Ми повинні розраховувати лише на власні сили, не очікуючи на державну підтримку”? 0- згоден 1- незгоден	Оцінка необхідності М'яких бюджетних обмежень Є випадки коли позитивна відповідь на обидва питання по МБО
К34-податкове навантаження	Який відсоток від обсягу виручки від реалізації продукції (рядок 010 Звіту про фінансові результати) підприємство сплатило у вигляді податків, зборів та інших обов'язкових платежів протягом 2000 року?, %	
К35-Реструктуризація	Реструктуризація 1- розроблені нова продукція/послуга 2- вдосконалені існуючі види продукції/ послуг 3- припинений випуск старої продукції / послуг 4- змінені канали реалізації продукції / послуг 5- з'явилися нові великі клієнти 6- модернізовані існуючі / нові технології 7- продали / здали в оренду активи, що не використовувались 8- придбали / взяли в оренду нові активи	

		9- замінили основних постачальників 10- звільнили зайвих працівників 11- найняли нових працівників 12- підготували працівників для роботи з новими технологіями 13- змінили організаційно-правову форму підприємства 14- нічого не змінилось	
К36-Реструктуризація активна		Сума наявності пп.. 1,2,4,5,6,8,9,11,12,13 із змінних, що характеризують реструктуризацію	
К37 - Реструктуризація пасивна		Сума наявності пп.. 3,4,7,9,10 із змінних, що характеризують реструктуризацію	
К38 Реструктуризація інвестиційна	–	Сума наявності пп.. 1,2,6,8,12 із змінних, що характеризують реструктуризацію	
К39 Реструктуризація цілому	– в	Сума наявності пп.. 1,2,3,4,5,6,7,8,9,10,11,12,13,14 із змінних, що характеризують реструктуризацію	
К40 – Наявність маркетингу скоригована		К19, якщо не було відповіді то вважається, що відповідь негативна	
К41 – Інновація продуктова		Сума наявності пп.. 1,2 із змінних, що характеризують реструктуризацію	
К42 - Інновація технологічна		Сума наявності пп.. 6,12 із змінних, що характеризують реструктуризацію	
К43 - Упорядкований показник патерналізму		0- якщо к32=1 і к33=1 (незгоден з державною підтримкою і незгоден розраховувати лише на власні сили) – протиріччя знімається з розгляду 1- якщо к32=1 і к33=0 (не згоден з державною підтримкою і згоден розраховувати лише на власні сили) 2- якщо к32=0 і к33=0 (згоден з державною підтримкою і згоден, що слід розраховувати лише на власні сили) – протиріччя, але залишається для аналізу 3- якщо к32=0 і к33=1 (згоден з державною підтримкою і незгоден розраховувати лише на власні сили)	
К44- Концентрація власності		Кількість власників, в яких зосереджена більша частка власності – неясно, що значить більша	
К45 - Уточнений показник наявності бізнес плану		К18, якщо немає відповіді, то вважається, що відповідь негативна	
К46 - Уточнений (упорядкований) показник субсидій		0- к30=0 (субсидій не було ні в 1999р. ні в 2000р.) 1-к28=1 і к29=0 (субсидії були в 1999р. але	

	не було в 2000р.) 2- к28=0 і к29=1 (субсидій не було в 1999р. але були в 2000р.) 3- к28=1 і к29=1 (субсидії були і в 1999р. і в 2000р.)	
К47- інвестиції в машини обладнання	0- якщо інвестиції в машини та обладнання не є 1, 2 чи 3 пріоритетом 1- якщо інвестиції в машини та обладнання є 3 пріоритетом 2- якщо інвестиції в машини та обладнання є 2 пріоритетом 3- якщо інвестиції в машини та обладнання є 1 пріоритетом	
К47А – інвестиції в машини обладнання	Напрямки інвестицій 0- якщо інвестиції здійснені не в машини та обладнання 1- якщо інвестиції здійснені в машини та обладнання	
К48 – Оптимальне оподаткування	Яким, на вашу думку, має бути загальний податковий тягар, як відсоток від обсягу виручки	
Dam_fs_2	Частка держвласності у %	

Таблиця а. Конструкція індикаторів реструктуризації за її видами

	активна (к36)	пасивна (к37)	інвестиційна (к38)
Розробили нову продукцію/послугу	+		+
Удосконалили існуючі види продукції/послуг	+		+
Припинили випуск старої продукції/послуг		+	
Змінили канали реалізації продукції послуг	+	+	
Залучили нових великих клієнтів	+		
Модернізували існуючі/нові технології	+		+
Продали/здали в оренду невикористані активи		+	
Придбали/узяли під оренду нові активи	+		+
Замінили основних постачальників	+	+	
Звільнили зайвих працівників		+	
Залучили нових працівників	+		
Підготували працівників для роботи з новими технологіями	+		+
Змінили організаційно-правову форму підприємства	+		
Нічого не змінилося			

Додаток 3

Фактори, що впливають на інвестиційну активність

Таблиця 3.1.. Регресійна залежність схильності інвестувати в машини та обладнання (к47а) від рівня яких бюджетних обмежень, менеджменту та конкуренції (для підприємств, що здійснювали інвестиції)

Всі обрані для аналізу промислові підприємства												
Конкуренція - k22	0.067	0.041	0.1837*	0.159	0.083	0.058	0.070	0.043	0.1915*	0.1644*	0.089	0.062
МБО - k43	0.092	0.093					0.088	0.091				
МБО - k25			-0.3487***	-0.3792***					-0.3564***	-0.3868***		
МБО - k46					-0.024	0.023					-0.034	0.015
менеджмент - k45							-0.021	0.015	-0.113	-0.081	-0.074	-0.036
менеджмент - k40	0.103	0.120	0.120	0.129	0.113	0.134						
експорт - k17	0.072		0.079		0.065		0.075		0.082		0.069	
розмір - k08	0.0005**	0.0005***	0.0006***	0.0006***	0.0005**	0.0005***	0.0005**	0.0005***	0.0006***	0.0007***	0.0005**	0.0005***
ін-аутсайтери - in_out	0.097	0.091	0.157	0.156	0.111	0.106	0.105	0.100	0.169	0.168	0.120	0.115
dam_fs	-0.9026***	-0.8493***	-0.7979**	-0.7667**	-0.7091**	-0.6761**	-0.9092***	-0.8554***	-0.816**	-0.7788**	-0.7189**	-0.6819**
Log likelihood	-118.021	-121.588	-114.802	-117.928	-121.013	-124.370	-118.134	-121.750	-114.834	-118.042	-121.106	-124.563
Region dummies												
Sector dummies												
McFadden R-squared	22%	20%	25%	23%	20%	19%	22%	20%	25%	23%	20%	19%
LR chi2	65.925	61.939	75.099	72.016	61.999	58.447	65.699	61.616	75.034	71.787	61.812	58.062
Prob. > chi2	0%	0%	0%	0%	1%	1%	0%	0%	0%	0%	1%	1%
Кількість спостережень	250.000	252.000	254.000	256.000	253.000	255.000	250.000	252.000	254.000	256.000	253.000	255.000
Підприємства державної форми власності												
Конкуренція - k22	0.7518**	0.7432**	0.485	0.471	1.0864***	0.9107*	0.5435*	0.5477*	0.468	0.461	0.9436*	0.9689**
МБО - k43	0.784	0.8059*					0.516	0.537				
МБО - k25			-0.099	-0.283					-0.158	-0.293		

МБО - k46					14.5495***	7.153					8.135	6.623
менеджмент - k45							-0.298	-0.364	-0.007	-0.126	-0.579	-0.980
менеджмент - k40	-1.345	-1.310	-0.396	-0.197	-1.0079***	-0.629						
експорт - k17	0.086		0.229		0.4209***		0.054		0.199		0.284	
розмір - k08	0.000	0.000	0.000	0.001	0.0003***	0.001	0.000	0.000	0.000	0.001	0.000	0.0009*
Log likelihood	-15.022	-15.115	-17.683	-18.449	-12.415	-13.867	-16.300	-16.333	-17.888	-18.490	-12.854	-13.442
Region dummies												
Sector dummies												
McFadden R-squared	30%	30%	22%	19%	45%	39%	24%	24%	21%	19%	43%	41%
LR chi2	12.899	12.712	10.108	8.576	20.645	17.741	10.342	10.276	9.698	8.495	19.766	18.591
Prob. > chi2	23%	18%	43%	48%	2%	4%	41%	33%	47%	49%	3%	3%
Кількість спостережень	31.000	31.000	33.000	33.000	33.000	33.000	31.000	31.000	33.000	33.000	33.000	33.000
Підприємства недержавної форми власності												
Конкуренція - k22	0.050	0.042	0.172	0.154	0.069	0.062	0.049	0.036	0.171	0.148	0.069	0.058
МБО - k43	0.069	0.066					0.064	0.061				
МБО - k25			-0.2961**	-0.3242***					-0.3032***	-0.3344***		
МБО - k46					-0.3663**	-0.3661**					-0.3786**	-0.3818**
менеджмент - k45							0.052	0.065	0.046	0.062	0.045	0.055
менеджмент - k40	0.178	0.210	0.229	0.268	0.143	0.171						
експорт - k17	0.055		0.090		0.049		0.066		0.102		0.058	
розмір - k08	0.0005*	0.0005**	0.0006**	0.0007***	0.0006**	0.0006**	0.0005*	0.0005**	0.0006**	0.0007***	0.0006**	0.0006**
ін-аутсайтери - in_out	0.107	0.094	0.052	0.039	0.016	0.003	0.128	0.117	0.079	0.069	0.027	0.015
концентрація - k44	-0.062	-0.068	-0.088	-0.095	-0.097	-0.104	-0.050	-0.053	-0.074	-0.077	-0.089	-0.094
Log likelihood	-98.862	-101.405	-93.428	-95.954	-96.781	-99.260	-99.135	-101.798	-93.876	-96.574	-96.952	-99.518
Region dummies												
Sector dummies												
McFadden R-squared	22%	21%	27%	26%	24%	23%	22%	21%	26%	25%	24%	23%
LR chi2	55.466	53.647	67.557	65.785	60.242	58.556	54.919	52.861	66.662	64.545	59.899	58.041
Prob. > chi2	1%	1%	0%	0%	0%	0%	1%	2%	0%	0%	0%	0%
Кількість спостережень	219.000	221.000	221.000	223.000	220.000	222.000	219.000	221.000	221.000	223.000	220.000	222.000

Таблиця 3.2. Регресійна залежність схильності інвестувати в машини та обладнання (k47a) від рівня м'яких бюджетних обмежень, менеджменту та конкуренції

Всі обрані для аналізу промислові підприємства												
Конкуренція - k22	0.3322**	0.252*	0.3903***	0.3172**	0.3728***	0.28**	0.3387**	0.2575**	0.3981***	0.3234**	0.3798***	0.2862**
МБО - k43	0.108	0.108					0.105	0.105				
МБО - k25			-0.2947***	-0.3215***					-0.293***	-0.3197***		
МБО - k46					-0.023	-0.032					-0.032	-0.042
менеджмент - k45							0.2672**	0.2997**	0.214	0.2368*	0.2325*	0.2707**
менеджмент - k40	0.3402***	0.3708***	0.3198**	0.3463***	0.3191**	0.3571***						
експорт - k17	0.1478***		0.129***		0.1545***		0.1491***		0.1315***		0.1566***	
розмір - k08	0.0002***	0.0003***	0.0003***	0.0003***	0.0002***	0.0003***	0.0002***	0.0003***	0.0003***	0.0003***	0.0002***	0.0003***
ін-аутсайтери - in_out	-0.059	-0.039	-0.030	-0.008	-0.060	-0.038	-0.048	-0.029	-0.020	0.001	-0.049	-0.029
dam_fs	-0.3732*	-0.4084**	-0.263	-0.297	-0.215	-0.247	-0.3753*	-0.4118**	-0.261	-0.297	-0.207	-0.241
Log likelihood	-295.548	-305.013	-292.661	-300.628	-303.592	-313.599	-297.103	-306.759	-294.471	-302.752	-305.216	-315.521
Region dummies												
Sector dummies												
McFadden R-squared	14%	13%	17%	15%	14%	12%	14%	12%	16%	15%	13%	11%
LR chi2	99.959	87.945	117.893	108.903	95.335	82.237	96.850	84.452	114.273	104.656	92.087	78.393
Prob. > chi2	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%
Кількість спостережень	550.000	557.000	558.000	565.000	559.000	566.000	550.000	557.000	558.000	565.000	559.000	566.000
Конкуренція - k22A	0.3322**	0.252*	0.3903***	0.3172**	0.3728***	0.28**	0.3387**	0.2575**	0.3981***	0.3234**	0.3798***	0.2862**
Підприємства державної форми власності												
Інвестиції - K20		28.226										
Конкуренція - k22A	0.662	0.501	0.699	0.519	0.629	0.323	0.589	0.453	0.674	0.490	0.632	0.315
МБО - k43	0.388	0.827					0.371	0.442*				
МБО - k25			-0.310	-0.4382*					-0.254	-0.4101*		
МБО - k46					0.268	0.232					0.267	0.226
менеджмент - k45							0.566	0.425	0.377	0.134	0.524	0.354
менеджмент - k40	-0.377	-1.7469*	-0.324	-0.218	-0.271	-0.066						

експорт - k17	0.286		0.3372**		0.4308**		0.3042*		0.3557**		0.4453**	
розмір - k08	0.000		0.0000.0005**		0.0000.0004*		0.0000.0004*		0.0000.0005*		0.0000.0004*	
Log likelihood	-27.451	-12.163	-30.055	-32.088	-30.076	-33.609	-27.195	-28.635	-30.037	-32.174	-29.701	-33.324
Region dummies												
Sector dummies												
McFadden R-squared	27%	67%	25%	20%	25%	16%	27%	23%	25%	19%	26%	17%
LR chi2	19.832	50.408	19.697	15.631	20.243	13.178	20.343	17.463	19.732	15.459	20.995	13.749
Prob. > chi2	14%	0%	14%	27%	12%	43%	12%	18%	14%	28%	10%	39%
Кількість спостережень	69.000	69.000	70.000	70.000	71.000	71.000	69.000	69.000	70.000	70.000	71.000	71.000
Підприємства недержавної форми власності												
Конкуренція - k22A	0.328**	0.2594*	0.3815***	0.3215**	0.3663**	0.2885**	0.3326**	0.2611*	0.3854***	0.3219**	0.3688***	0.2881**
МБО - k43	0.082	0.079					0.080	0.077				
МБО - k25			-0.2898***	-0.3104***					-0.2866***	-0.3074***		
МБО - k46					-0.144	-0.148					-0.163	-0.169
менеджмент - k45							0.2467*	0.2853**	0.242*	0.2701*	0.2190.2583*	
менеджмент - k40	0.374***	0.4087***	0.3691***	0.397***	0.3272**	0.3647***						
експорт - k17	0.1303***		0.1095**		0.1295***		0.1331***		0.1128**		0.1319***	
розмір - k08	0.0002***	0.0002***	0.0003***	0.0003***	0.0002***	0.0003***	0.0002***	0.0003***	0.0003***	0.0003***	0.0002***	0.0003***
ін-аутсайтери - in_out	-0.126	-0.105	-0.107	-0.083	-0.148	-0.124	-0.104	-0.083	-0.088	-0.064	-0.131	-0.107
концентрація - k44	-0.1334*	-0.1313*	-0.136*	-0.1385*	-0.125	-0.126	-0.121	-0.118	-0.124	-0.126	-0.114	-0.114
Log likelihood	-262.200	-270.277	-256.146	-263.055	-264.548	-272.644	-264.501	-272.894	-258.345	-265.568	-266.267	-274.670
Region dummies												
Sector dummies												
McFadden R-squared	14%	13%	18%	16%	15%	13%	14%	12%	17%	16%	14%	12%
LR chi2	88.846	79.756	109.406	102.643	91.213	82.052	84.246	74.522	105.010	97.618	87.775	78.000
Prob. > chi2	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%
Кількість спостережень	481.000	488.000	488.000	495.000	488.000	495.000	481.000	488.000	488.000	495.000	488.000	495.000

Таблиця 3.3. Регресійна залежність схильності інвестувати (k20) від рівня м'яких бюджетних обмежень, менеджменту та конкуренції

Всі обрані для аналізу промислові підприємства												
Конкуренція - k22	0.080	0.046	0.086	0.057	0.092*	0.054	0.082	0.047	0.088	0.058	0.0943*	0.055
МБО - k43	0.087	0.090					0.083	0.088				
МБО - k25			-0.2324***	-0.2537***					-0.2279***	-0.2495***		
МБО - k46					-0.069	-0.076					-0.076	-0.083
менеджмент - k45							0.3674***	0.3902***	0.3304***	0.3414***	0.3407***	0.3693***
менеджмент - k40	0.3653***	0.3958***	0.3144***	0.3379***	0.3359***	0.3741***						
експорт - k17	0.1531***		0.1252***		0.1541***		0.1537***		0.1269***		0.155***	
розмір - k08	0.0001**	0.0002***	0.0002**	0.0002***	0.0001**	0.0002***	0.0001**	0.0002**	0.0002**	0.0002***	0.0001**	0.0002**
ін-аутсайтери - in_out	-0.056	-0.040	-0.039	-0.023	-0.055	-0.036	-0.041	-0.027	-0.030	-0.015	-0.043	-0.025
собственность - dam_fs_2	0.001	0.000	0.001	0.001	0.001	0.001	0.001	0.000	0.001	0.001	0.001	0.001
Log likelihood	-333.585	-345.374	-331.358	-341.238	-338.602	-350.791	-333.826	-345.866	-331.272	-341.452	-338.740	-351.227
Region dummies												
Sector dummies												
McFadden R-squared	12%	10%	14%	12%	12%	10%	12%	10%	14%	12%	12%	10%
LR chi2	90.739	76.367	106.349	95.801	92.702	77.511	90.259	75.384	106.523	95.373	92.425	76.640
Prob. > chi2	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%
Кількість спостережень	550.000	557.000	558.000	565.000	559.000	566.000	550.000	557.000	558.000	565.000	559.000	566.000
Підприємства державної форми власності												
Конкуренція - k22	0.060	0.054	0.049	0.011	0.037	-0.016	0.033	0.015	0.045	0.001	0.038	-0.029
МБО - k43	0.158	0.189					0.171	0.222				
МБО - k25			-0.505**	-0.5554**					-0.399	-0.4805**		
МБО - k46					-0.011	0.032					-0.080	-0.014
менеджмент - k45							1.5343**	1.3259**	0.844	0.734	1.3439**	1.1833**
менеджмент - k40	0.387	0.403	-0.010	0.036	0.376	0.460						
експорт - k17	0.183		0.200		0.303		0.284		0.228		0.3718*	
розмір - k08	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000
собственность - dam_fs_2	0.0188**	0.0202**	0.0149*	0.0155*	0.0184**	0.0211**	0.0187**	0.0211**	0.0155*	0.0164*	0.0179**	0.0216**

Log likelihood	-30.244	-30.717	-29.009	-29.523	-33.126	-34.592	-27.231	-28.219	-28.051	-28.707	-30.305	-32.268
Region dummies												
Sector dummies												
McFadden R-squared	36%	35%	40%	39%	32%	29%	43%	41%	42%	41%	38%	34%
LR chi2	34.454	33.509	38.794	37.765	31.822	28.892	40.480	38.504	40.711	39.397	37.465	33.539
Prob. > chi2	0%	0%	0%	0%	1%	1%	0%	0%	0%	0%	0%	0%
Кількість спостережень	69.000	69.000	70.000	70.000	71.000	71.000	69.000	69.000	70.000	70.000	71.000	71.000
Підприємства недержавної форми власності												
Конкуренція - k22	0.094	0.061	0.1013*	0.075	0.1084*	0.074	0.0965*	0.063	0.104*	0.077	0.1103*	0.075
МБО - k43	0.067	0.067					0.059	0.060				
МБО - k25			-0.2218***	-0.2351***					-0.2192***	-0.2326***		
МБО - k46					-0.092	-0.096					-0.102	-0.109
менеджмент - k45							0.3279**	0.3561***	0.3226**	0.337**	0.2993**	0.329**
менеджмент - k40	0.3457***	0.3791***	0.3045**	0.3276***	0.3024**	0.3389***						
експорт - k17	0.1267***		0.0957**		0.1227***		0.128***		0.0968**		0.1235***	
розмір - k08	0.0001**	0.0002**	0.0002**	0.0002***	0.0001**	0.0002**	0.0001**	0.0002**	0.0002**	0.0002***	0.0001**	0.0002**
ін-аутсайтери - in_out	-0.153	-0.131	-0.123	-0.105	-0.162	-0.140	-0.137	-0.116	-0.114	-0.098	-0.150	-0.129
концентрація - k44	-0.113	-0.113	-0.122	-0.1266*	-0.114	-0.118	-0.107	-0.106	-0.117	-0.121	-0.108	-0.110
Log likelihood	-297.379	-307.194	-295.886	-304.288	-300.715	-310.508	-298.016	-308.077	-295.806	-304.408	-300.970	-310.986
Region dummies												
Sector dummies												
McFadden R-squared	10%	9%	12%	11%	10%	9%	10%	8%	12%	11%	10%	9%
LR chi2	68.201	57.781	80.396	72.781	70.354	59.935	66.926	56.015	80.558	72.540	69.843	58.980
Prob. > chi2	0%	2%	0%	0%	0%	1%	0%	2%	0%	0%	0%	1%
Кількість спостережень	481.000	488.000	488.000	495.000	488.000	495.000	481.000	488.000	488.000	495.000	488.000	495.000

Таблиця 3.4. Регресійна залежність схильності інвестувати (k20) від рівня м'яких бюджетних обмежень

Всі обрані для аналізу промислові підприємства						
МБО - k43	0.086	0.092				
МБО - k25			-0.2334***	-0.2592***		
МБО - k46					-0.075	-0.079
експорт - k17	0.1535***		0.1236***		0.1543***	
розмір - k08	0.0001**	0.0002***	0.0002**	0.0002***	0.0001**	0.0002***
ін-аутсайтери - in_out	0.007	0.019	0.016	0.028	0.000	0.016
dam_fs	-0.091	-0.148	-0.012	-0.052	0.009	-0.039
Log likelihood	-339.673	-352.366	-336.509	-346.908	-344.619	-357.787
Region dummies						
Sector dummies						
McFadden R-squared	11%	9%	13%	11%	11%	9%
LR chi2	80.138	65.548	97.621	87.620	82.251	66.699
Prob. > chi2	0%	0%	0%	0%	0%	0%
Кількість спостережень	551.000	559.000	559.000	567.000	560.000	568.000
Підприємства державної форми власності						
МБО - k43	0.171	0.215				
МБО - k25			-0.525**	-0.5911***		
МБО - k46					-0.056	-0.025
експорт - k17	0.243		0.197		0.3592**	
розмір - k08	0.000	0.0005**	0.000	0.0005**	0.000	0.0005*
Log likelihood	-33.672	-34.601	-30.935	-31.486	-36.375	-38.739
Region dummies						
Sector dummies						
McFadden R-squared	29%	27%	36%	35%	26%	21%
LR chi2	27.599	25.741	34.942	33.839	25.325	20.596
Prob. > chi2	1%	1%	0%	0%	1%	4%
Кількість спостережень	69.000	69.000	70.000	70.000	71.000	71.000
Підприємства недержавної форми власності						
МБО - k43	0.070	0.075				
МБО - k25			-0.2182***	-0.2364***		
МБО - k46					-0.122	-0.124
експорт - k17	0.1311***		0.0977**		0.124***	
розмір - k08	0.0001**	0.0002**	0.0002**	0.0002***	0.0001**	0.0002***
ін-аутсайтери - in_out	-0.098	-0.082	-0.072	-0.059	-0.107	-0.092
концентрація - k44	-0.094	-0.090	-0.103	-0.105	-0.096	-0.096
Log likelihood	-302.959	-313.776	-300.801	-309.757	-305.916	-316.526
Region dummies						
Sector dummies						
McFadden R-squared	9%	7%	11%	9%	9%	7%
LR chi2	58.611	47.777	72.149	65.022	61.541	51.097
Prob. > chi2	1%	7%	0%	0%	1%	4%
Кількість спостережень	482.000	490.000	489.000	497.000	489.000	497.000

Таблиця 3.5. Регресійна залежність схильності інвестувати в машини та обладнання (к47а) від рівня м'яких бюджетних обмежень

Всі обрані для аналізу промислові підприємства						
МБО - k43	0.123	0.124				
МБО - k25			-0.2903***	-0.3161***		
МБО - k46					-0.051	-0.057
експорт - k17	0.1326***		0.1083**		0.1357***	
розмір - k08	0.0002***	0.0003***	0.0003***	0.0003***	0.0002***	0.0003***
ін-аутсайтери - in_out	-0.039	-0.025	-0.009	0.006	-0.038	-0.022
dam_fs	-0.4047**	-0.4374**	-0.295	-0.322	-0.239	-0.268
Log likelihood	-303.302	-312.841	-301.334	-309.129	-311.970	-321.912
Region dummies						
Sector dummies						
McFadden R-squared	12%	11%	14%	13%	11%	10%
LR chi2	85.228	75.339	101.332	94.945	79.355	68.662
Prob. > chi2	0%	0%	0%	0%	0%	0%
Кількість спостережень	551.000	559.000	559.000	567.000	560.000	568.000
Підприємства державної форми власності						
МБО - k43	0.377	0.4238*				
МБО - k25			-0.243	-0.3666*		
МБО - k46					0.266	0.240
експорт - k17	0.235		0.28*		0.3633**	
розмір - k08	0.000	0.0004*	0.000	0.0004*	0.000	0.0004*
Log likelihood	-28.639	-29.590	-31.480	-32.938	-31.189	-33.938
Region dummies						
Sector dummies						
McFadden R-squared	23%	21%	21%	17%	22%	16%
LR chi2	17.455	15.553	16.848	13.931	18.017	12.520
Prob. > chi2	13%	16%	16%	24%	12%	33%
Кількість спостережень	69.000	69.000	70.000	70.000	71.000	71.000
Підприємства недержавної форми власності						
МБО - k43	0.104	0.104				
МБО - k25			-0.2819***	-0.3021***		
МБО - k46					-0.196*	-0.2003*
експорт - k17	0.1192***		0.0937**		0.1133***	
розмір - k08	0.0002**	0.0003***	0.0003***	0.0003***	0.0002***	0.0003***
ін-аутсайтери - in_out	-0.083	-0.066	-0.063	-0.045	-0.102	-0.086
концентрація - k44	-0.108	-0.102	-0.110	-0.110	-0.101	-0.099
Log likelihood	-269.569	-278.251	-264.451	-271.731	-271.630	-280.126
Region dummies						
Sector dummies						
McFadden R-squared	12%	11%	15%	14%	13%	11%
LR chi2	74.922	66.818	93.609	88.306	77.855	70.107
Prob. > chi2	0%	0%	0%	0%	0%	0%
Кількість спостережень	482.000	490.000	489.000	497.000	489.000	497.000

Таблиця 3.6. Регресійна залежність схильності інвестувати в машини та обладнання (к47а) від рівня м'яких бюджетних обмежень (для підприємств, що здійснювали інвестиції)

Всі обрані для аналізу промислові підприємства						
МБО - k43	0.113	0.118				
МБО - k25			-0.3207***	-0.3451***		
МБО - k46					-0.049	-0.008
експорт - k17	0.045		0.034		0.036	
розмір - k08	0.0005***	0.0005***	0.0006***	0.0006***	0.0005**	0.0005***
ін-аутсайтери - in_out	0.075	0.066	0.140	0.133	0.086	0.076
dam_fs	-0.8993***	-0.8463***	-0.8025**	-0.7726**	-0.6996**	-0.6615**
Log likelihood	-119.625	-123.287	-118.133	-121.206	-122.741	-126.368
Region dummies						
Sector dummies						
McFadden R-squared	21%	20%	23%	22%	20%	19%
LR chi2	65.170	61.685	70.920	68.620	61.018	57.608
Prob. > chi2	0%	0%	0%	0%	0%	1%
Кількість спостережень	251.000	254.000	255.000	258.000	254.000	257.000
Підприємства державної форми власності						
МБО - k43	0.420	0.454				
МБО - k25			0.083	-0.032		
МБО - k46					8.528	7.653
експорт - k17	0.064		0.193		0.305	
розмір - k08	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000
Log likelihood	-17.791	-17.843	-19.070	-19.640	-15.082	-16.049
Region dummies						
Sector dummies						
McFadden R-squared	17%	17%	16%	14%	34%	29%
LR chi2	7.361	7.258	7.334	6.195	15.311	13.377
Prob. > chi2	50%	40%	50%	52%	5%	6%
Кількість спостережень	31.000	31.000	33.000	33.000	33.000	33.000
Підприємства недержавної форми власності						
МБО - k43	0.090	0.093				
МБО - k25			-0.2759**	-0.3021***		
МБО - k46					-0.4011**	-0.404**
експорт - k17	0.037		0.050		0.029	
розмір - k08	0.0005**	0.0005**	0.0006**	0.0006***	0.0006**	0.0006***
ін-аутсайтери - in_out	0.101	0.085	0.074	0.059	0.010	-0.009
концентрація - k44	-0.054	-0.051	-0.046	-0.043	-0.085	-0.082
Log likelihood	-100.551	-103.416	-96.532	-99.182	-98.021	-100.879
Region dummies						
Sector dummies						
McFadden R-squared	21%	20%	25%	24%	24%	23%
LR chi2	54.732	52.884	64.013	62.598	60.415	58.582
Prob. > chi2	1%	1%	0%	0%	0%	0%

Кількість спостережень	220.000	223.000	222.000	225.000	221.000	224.000
------------------------	---------	---------	---------	---------	---------	---------

Таблиця 3.7. Регресійна залежність схильності інвестувати (k20) від рівня менеджменту

Всі обрані для аналізу промислові підприємства					
менеджмент - k45			0.3458***	0.3584***	
менеджмент - k40	0.3356***	0.3591***			
експорт - k17	0.144***		0.1448***		
розмір - k08	0.0001**	0.0002***	0.0001**	0.0002***	
ін-аутсайтери - in_out	-0.016	-0.005	-0.008	0.001	
dam_fs	-0.027	-0.065	-0.020	-0.059	
Log likelihood	-343.666	-355.867	-343.700	-356.189	
Region dummies					
Sector dummies					
McFadden R-squared	11%	10%	11%	9%	
LR chi2	88.526	74.914	88.458	74.270	
Prob. > chi2	0%	0%	0%	0%	
Кількість спостережень	563.000	571.000	563.000	571.000	
Підприємства державної форми власності					
менеджмент - k45			1.2474**	1.0286**	
менеджмент - k40	0.298	0.348			
експорт - k17	0.3433*		0.412**		
розмір - k08	0.000	0.0004*	0.000	0.000	
Log likelihood	-36.171	-38.372	-33.285	-36.133	
Region dummies					
Sector dummies					
McFadden R-squared	26%	22%	32%	26%	
LR chi2	25.732	21.331	31.505	25.808	
Prob. > chi2	1%	3%	0%	1%	
Кількість спостережень	71.000	71.000	71.000	71.000	
Підприємства недержавної форми власності					
менеджмент - k45			0.3122**	0.3271**	
менеджмент - k40	0.3134**	0.3363***			
експорт - k17	0.1141***		0.1146***		
розмір - k08	0.0001**	0.0002**	0.0001**	0.0002**	
ін-аутсайтери - in_out	-0.140	-0.129	-0.127	-0.118	
концентрація - k44	-0.109	-0.109	-0.103	-0.101	
Log likelihood	-305.838	-315.713	-306.109	-316.194	
Region dummies					
Sector dummies					
McFadden R-squared	10%	8%	10%	8%	
LR chi2	66.075	57.107	65.531	56.144	
Prob. > chi2	0%	1%	0%	1%	
Кількість спостережень	492.000	500.000	492.000	500.000	

Таблиця 3.8. Регресійна залежність схильності інвестувати в машини та обладнання (к47а) від рівня менеджменту

Всі обрані для аналізу промислові підприємства					
менеджмент - k45			0.2536*	0.2674**	менеджмент - k45
менеджмент - k40	0.3493***	0.3667***			менеджмент - k40
експорт - k17	0.127***		0.1291***		експорт - k17
розмір - k08	0.0002***	0.0002***	0.0002***	0.0003***	розмір - k08
ін-аутсайтери - in_out	-0.048	-0.038	-0.037	-0.029	ін-аутсайтери - in_out
dam_fs	-0.273	-0.296	-0.270	-0.295	dam_fs
Log likelihood	-309.990	-319.270	-312.007	-321.520	Log likelihood
Region dummies					Region dummies
Sector dummies					Sector dummies
McFadden R-squared	12%	11%	12%	10%	McFadden R-squared
LR chi2	87.136	77.767	83.101	73.266	LR chi2
Prob. > chi2	0%	0%	0%	0%	Prob. > chi2
Кількість спостережень	563.000	571.000	563.000	571.000	Кількість спостережень
Підприємства державної форми власності					
менеджмент - k45			0.492	0.388	менеджмент - k45
менеджмент - k40	-0.126	0.014			менеджмент - k40
експорт - k17	0.3529**		0.3644**		експорт - k17
розмір - k08	0.000	0.0004*	0.000	0.000	розмір - k08
Log likelihood	-32.239	-34.888	-31.750	-34.518	Log likelihood
Region dummies					Region dummies
Sector dummies					Sector dummies
McFadden R-squared	20%	13%	21%	14%	McFadden R-squared
LR chi2	15.919	10.620	16.895	11.360	LR chi2
Prob. > chi2	19%	48%	15%	41%	Prob. > chi2
Кількість спостережень	71.000	71.000	71.000	71.000	Кількість спостережень
Підприємства недержавної форми власності					
менеджмент - k45			0.2538*	0.2677*	менеджмент - k45
менеджмент - k40	0.3731***	0.3902***			менеджмент - k40
експорт - k17	0.1052**		0.1079**		експорт - k17
розмір - k08	0.0002***	0.0002***	0.0002***	0.0002***	розмір - k08
ін-аутсайтери - in_out	-0.135	-0.124	-0.115	-0.105	ін-аутсайтери - in_out
концентрація - k44	-0.122	-0.119	-0.109	-0.105	концентрація - k44
Log likelihood	-270.986	-278.936	-273.265	-281.470	Log likelihood
Region dummies					Region dummies
Sector dummies					Sector dummies
McFadden R-squared	13%	12%	13%	11%	McFadden R-squared
LR chi2	82.963	76.307	78.405	71.238	LR chi2
Prob. > chi2	0%	0%	0%	0%	Prob. > chi2
Кількість спостережень	492.000	500.000	492.000	500.000	Кількість спостережень

Таблиця 3.9. Регресійна залежність схильності інвестувати в машини та обладнання (k47a) від рівня менеджменту (для підприємств, що здійснювали інвестиції)

Всі обрані для аналізу промислові підприємства					
менеджмент - k45			-0.040	-0.041	менеджмент - k45
менеджмент - k40	0.173	0.163			менеджмент - k40
експорт - k17	0.041		0.044		експорт - k17
розмір - k08	0.0005**	0.0005***	0.0005**	0.0005***	розмір - k08
ін-аутсайтери - in_out	0.083	0.066	0.092	0.077	ін-аутсайтери - in_out
dam_fs	-0.7053**	-0.6605**	-0.7134**	-0.6679**	dam_fs
Log likelihood	-124.249	-127.924	-124.585	-128.222	Log likelihood
Region dummies					Region dummies
Sector dummies					Sector dummies
McFadden R-squared	20%	18%	20%	18%	McFadden R-squared
LR chi2	61.154	57.646	60.483	57.049	LR chi2
Prob. > chi2	0%	1%	0%	1%	Prob. > chi2
Кількість спостережень	256.000	259.000	256.000	259.000	Кількість спостережень
Підприємства державної форми власності					
менеджмент - k45			-0.015	-0.153	менеджмент - k45
менеджмент - k40	-0.237	-0.141			менеджмент - k40
експорт - k17	0.190		0.181		експорт - k17
розмір - k08	0.000	0.000	0.000	0.000	розмір - k08
Log likelihood	-19.015	-19.613	-19.094	-19.615	Log likelihood
Region dummies					Region dummies
Sector dummies					Sector dummies
McFadden R-squared	16%	14%	16%	14%	McFadden R-squared
LR chi2	7.445	6.249	7.286	6.244	LR chi2
Prob. > chi2	49%	51%	51%	51%	Prob. > chi2
Кількість спостережень	33.000	33.000	33.000	33.000	Кількість спостережень
Підприємства недержавної форми власності					
менеджмент - k45			0.089	0.066	менеджмент - k45
менеджмент - k40	0.256	0.251			менеджмент - k40
експорт - k17	0.026		0.039		експорт - k17
розмір - k08	0.0005**	0.0005**	0.0005**	0.0005**	розмір - k08
ін-аутсайтери - in_out	0.036	0.017	0.057	0.037	ін-аутсайтери - in_out
концентрація - k44	-0.058	-0.052	-0.041	-0.036	концентрація - k44
Log likelihood	-101.438	-104.373	-102.016	-104.981	Log likelihood
Region dummies					Region dummies
Sector dummies					Sector dummies
McFadden R-squared	22%	21%	21%	20%	McFadden R-squared
LR chi2	56.838	54.846	55.682	53.631	LR chi2
Prob. > chi2	0%	1%	1%	1%	Prob. > chi2
Кількість спостережень	223.000	226.000	223.000	226.000	Кількість спостережень

Таблиця 3.10. Регресійна залежність схильності інвестувати (k20) від рівня м'яких бюджетних обмежень, менеджменту (для всіх підприємств, що були опитані)

МБО - k43	0.052	0.047	0.05	0.052	0.044	0.043	0.042	0.05
менеджмент - k40	0.194**	0.210**	0.242**	0.247***	0.259***	0.235**	0.479***	
менеджмент - k45	0.313***	0.307***	0.315***	0.317***	0.299***	0.312***		
K46	-0.002	0.0008	0.003	0.004	-0.019			
МБО - k25	-0.128***	-0.125***	-0.132***	-0.129***				
Соціальна відповідальність - k48	0.042*	0.041*	0.041*					
експорт - k17	0.059**	0.103***						
імпорт - k17A	0.008***							
розмір - k08	-4.83E-06	-4.90E-06	-4.48E-06	-4.12E-06	-3.75E-06	-3.63E-06	-2.93E-06	-2.66E-06
власність - dam_fs	0.0004	-0.0005	-3.41E-05	-2.41E-05	-0.0006	-0.0004	-0.0007	-0.0006
Log likelihood	-1236.01	-1247.95	-1274.88	-1276.32	-1300.58	-1318.23	-1324.45	-1352.35
Region dummies	yes	yes	yes	yes	yes	yes	yes	yes
Sector dummies	yes	yes	yes	yes	yes	yes	no	no
McFadden R-squared	0.09	0.08	0.08	0.08	0.07	0.07	0.06	0.05
LR chi2	246.68	231.01	216.06	213.17	200.71	195.76	183.31	127.51
Prob. > chi2	0	0.00E+00	0.00E+00	0.00E+00	0.00E+00	0	1.11E-16	1.73E-08
Кількість спостережень	2010	2015	2045	2045	2073	2097	2097	2097

Таблиця 3.11. Регресійна залежність схильності інвестувати в машини та обладнання (k47a) від напрямків ретруктуризації

Всі обрані для аналізу промислові підприємства						
експорт - k17	0.1351***		0.1339***		0.1349***	
розмір - k08	0.0002***	0.0003***	0.0002***	0.0003***	0.0002***	0.0003***
ін-аутсайтери - in_out	-0.035	-0.020	-0.032	-0.019	-0.035	-0.020
k37 - Реструктуризація пасивна	-0.037	-0.034				
k38 - Реструктуризація інвестиційна			-0.045	-0.045		
k39 - Реструктуризація в цілому					-0.020	-0.018
Власність - dam_fs	-0.284	-0.311	-0.285	-0.312	-0.288	-0.314
Log likelihood	-313.594	-323.429	-313.317	-323.090	-313.513	-323.353
Region dummies						
Sector dummies						
McFadden R-squared	11%	10%	11%	10%	11%	10%
LR chi2	79.928	69.448	80.482	70.127	80.090	69.600
Prob. > chi2	0%	0%	0%	0%	0%	0%
Кількість спостережень	563.000	571.000	563.000	571.000	563.000	571.000
Підприємства державної форми власності						
експорт - k17	0.3632**		0.4099**		0.4098**	
розмір - k08	0.000	0.0004*	0.000	0.0004*	0.000	0.0004*
k37 - Реструктуризація пасивна	-0.205	-0.161				
k38 - Реструктуризація інвестиційна			-0.251	-0.165		
k39 - Реструктуризація в цілому					-0.121	-0.055
Log likelihood	-31.565	-34.401	-30.795	-34.105	-31.368	-34.630

Region dummies						
Sector dummies						
McFadden R-squared	21%	14%	23%	15%	22%	14%
LR chi2	17.266	11.594	18.806	12.187	17.660	11.137
Prob. > chi2	14%	39%	9%	35%	13%	43%
Кількість спостережень	71.000	71.000	71.000	71.000	71.000	71.000
Підприємства недержавної форми власності						
експорт - k17	0.1154***		0.1132***		0.1146***	
розмір - k08	0.0002***	0.0003***	0.0002***	0.0003***	0.0002***	0.0003***
ін-аутсайтери - in_out	-0.109	-0.092	-0.104	-0.088	-0.109	-0.092
концентрація - k44	-0.110	-0.105	-0.103	-0.100	-0.108	-0.105
k37 - Реструктуризація пасивна	-0.029	-0.026				
k38 - Реструктуризація інвестиційна			-0.040	-0.042		
k39 - Реструктуризація в цілому					-0.019	-0.019
Log likelihood	-274.738	-283.223	-274.489	-282.892	-274.574	-283.038
Region dummies						
Sector dummies						
McFadden R-squared	12%	11%	12%	11%	12%	11%
LR chi2	75.459	67.732	75.956	68.395	75.787	68.104
Prob. > chi2	0%	0%	0%	0%	0%	0%
Кількість спостережень	492.000	500.000	492.000	500.000	492.000	500.000

Таблиця 3.13. Регресійна залежність схильності інвестувати в машини та обладнання (k47a) від напрямків ретруктуризації (для підприємств, що здійснювали інвестиції)

Всі обрані для аналізу промислові підприємства						
експорт - k17	0.051		0.060		0.060	
розмір - k08	0.0005**	0.0005***	0.0005**	0.0005***	0.0005**	0.0005***
ін-аутсайтери - in_out	0.059	0.048	0.088	0.068	0.047	0.035
k37 - Реструктуризація пасивна	-0.105	-0.088				
k38 - Реструктуризація інвестиційна			-0.153	-0.146		
k39 - Реструктуризація в цілому					0	0
Власність - dam_fs	-0.736**	-0.6899**	-0.7313**	-0.6912**	-0.739**	-0.6935**
Log likelihood	-123.675	-127.537	-121.972	-125.725	-122.676	-126.684
Region dummies						
Sector dummies						
McFadden R-squared	20%	19%	21%	20%	21%	19%
LR chi2	62.301	58.420	65.707	62.044	64.299	60.126
Prob. > chi2	0%	1%	0%	0%	0%	0%
Кількість спостережень	256.000	259.000	256.000	259.000	256.000	259.000

Підприємства державної форми власності						
експорт - k17	0.180		0.323		0.214	
розмір - k08	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000
k37 - Реструктуризація пасивна	0.051	0.070				
k38 - Реструктуризація інвестиційна			-0.325	-0.170		
k39 - Реструктуризація в цілому					0	0
Log likelihood	-19.075	-19.604	-17.914	-19.226	-19.035	-19.624
Region dummies						
Sector dummies						
McFadden R-squared	16%	14%	21%	15%	16%	14%
LR chi2	7.325	6.266	9.646	7.023	7.404	6.226
Prob. > chi2	50%	51%	29%	43%	49%	51%
Кількість спостережень	33.000	33.000	33.000	33.000	33.000	33.000
Підприємства недержавної форми власності						
експорт - k17	0.049		0.055		0.055	
розмір - k08	0.0005**	0.0005**	0.0005**	0.0005**	0.0005*	0.0005**
ін-аутсайтери - in_out	0.022	0.013	0.060	0.043	0.007	-0.002
концентрація - k44	-0.054	-0.046	-0.041	-0.037	-0.059	-0.051
k37 - Реструктуризація пасивна	-0.104	-0.079				
k38 - Реструктуризація інвестиційна			-0.164	-0.154		
k39 - Реструктуризація в цілому					0	0
Log likelihood	-101.294	-104.522	-99.520	-102.684	-100.275	-103.655
Region dummies						
Sector dummies						
McFadden R-squared	22%	21%	23%	22%	23%	21%
LR chi2	57.127	54.549	60.674	58.225	59.164	56.283
Prob. > chi2	0%	1%	0%	0%	0%	0%
Кількість спостережень	223.000	226.000	223.000	226.000	223.000	226.000

Таблиця 3.14. Регресійна залежність інвестиційної активності (к20) від зростання (к03а) для підприємств, що отримували субсидії (к46<>0)

Всі підприємства		
експорт - k17	0.175	
розмір - k08	0.000	0.000
ін-аутсайтери - in_out	-0.236	-0.182
к03а - зростання	-0.198	-0.053
Власність - dam_fs	-0.001	-0.103
Log likelihood	-29.110	-29.701
Region dummies		
Sector dummies		
McFadden R-squared	17%	15%

LR chi2	11.932	10.751
Prob. > chi2	53%	55%
Кількість спостережень	52	52
Державна власність		
експорт - k17	4.008	
розмір - k08	0.004	0.004***
k03a - зростання	6.644	12.242
Log likelihood	-2.460	-4.361
Region dummies		
Sector dummies		
McFadden R-squared	72%	50%
LR chi2	12.403	8.600
Prob. > chi2	1%	4%
Кількість спостережень	13	13
Недержавна власність		
експорт - k17	0.066	
розмір - k08	0.000	0.000
ін-аутсайтери - in_out	-0.249	-0.249
концентрація - k44	-0.446	-0.447
k03a - зростання	0.102	0.161
Log likelihood	-22.287	-22.344
Region dummies		
Sector dummies		
McFadden R-squared	16%	15%
LR chi2	8.229	8.115
Prob. > chi2	41%	32%
Кількість спостережень	39	39

Таблиця 3.15. Регресійна залежність інвестиційної активності (k20) від рівня маркетингу, наявності бізнес-плану – k40 та рівня патерналізму- k43 (для підприємств з державними субсидіями k46<>0)

	Всі підприємства		Державні		Недержавні	
МБО - k43	0.095	0.046			0.096	0.043
менеджмент - k45	0.679	0.673			-0.132	-0.141
менеджмент - k40	-0.735	-0.675			-0.067	0.020
експорт - k17	0.097				0.097	
розмір - k08	0.000	0.000			0.000	0.000
ін-аутсайтери - in_out	-0.551	-0.550			-0.230	-0.231
Власність - dam_fs	-0.384	-0.447				
Log likelihood	-27.218	-27.331			-24.200	-24.323
Region dummies						
Sector dummies						

McFadden R-squared	26%	25%			15%	14%
LR chi2	18.708	18.482			8.291	8.046
Prob. > chi2	23%	19%			60%	53%
Кількість спостережень	55.000	55.000			42.000	42.000

Фактори, що впливають на темпи зростання

Таблиця 3.16. Регресійна залежність темпів економічного зростання (k03a) від рівня м'яких бюджетних обмежень, менеджменту та інвестицій

Всі обрані для аналізу промислові підприємства												
Інвестиції - K20	0.5388***	0.5589***	0.4749***	0.4892***	0.5394***	0.5647***	0.5493***	0.5698***	0.4874***	0.5021***	0.5507***	0.5763***
МБО - k43	0.007	0.007					0.008	0.008				
МБО - k25			-0.2488***	-0.2573***					-0.2502***	-0.2589***		
МБО - k46					0.075	0.071					0.070	0.066
менеджмент - k45							-0.039	-0.031	-0.065	-0.059	-0.047	-0.035
менеджмент - k40	0.044	0.051	0.039	0.044	0.048	0.057						
експорт - k17	0.051		0.045		0.068		0.053		0.047		0.070	
розмір - k08	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000
ін-аутсайтери - in_out	-0.2661*	-0.2587*	-0.203	-0.194	-0.2461*	-0.235	-0.2622*	-0.2542*	-0.199	-0.190	-0.242	-0.230
dam_fs	0.166	0.154	0.120	0.108	0.170	0.157	0.160	0.148	0.113	0.100	0.165	0.151
Log likelihood	-259.796	-260.457	-254.693	-255.190	-263.252	-264.370	-259.810	-260.502	-254.628	-255.154	-263.255	-264.426
Region dummies												
Sector dummies												
McFadden R-squared	12%	12%	15%	15%	12%	12%	12%	12%	15%	15%	12%	12%
LR chi2	72.825	72.998	89.840	90.326	73.565	72.825	72.798	72.908	89.970	90.398	73.559	72.711
Prob. > chi2	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%
Кількість спостережень	477.000	479.000	484.000	486.000	483.000	485.000	477.000	479.000	484.000	486.000	483.000	485.000
Підприємства державної форми власності												
Інвестиції - K20	-0.070	-0.095	0.461	0.493	0.113	0.125	-0.179	-0.174	0.308	0.376	0.136	0.167
МБО - k43	0.433	0.424					0.428	0.430				
МБО - k25			0.279	0.276					0.252	0.226		
МБО - k46					0.9716**	0.9721**					1.0475**	1.0558**
менеджмент - k45							0.375	0.370	0.486	0.425	-0.025	-0.052
менеджмент - k40	0.683	0.669	0.820	0.8455*	0.569	0.573						
експорт - k17	-0.053		0.061		0.021		0.011		0.143		0.041	
розмір - k08	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	-0.001	0.000	0.000	0.000

Log likelihood	-26.749	-26.777	-27.903	-27.948	-24.636	-24.641	-27.522	-27.523	-28.892	-29.150	-25.260	-25.278
Region dummies												
Sector dummies												
McFadden R-squared	31%	31%	29%	29%	38%	38%	29%	29%	27%	26%	36%	36%
LR chi2	24.472	24.417	22.936	22.847	30.226	30.217	22.927	22.925	20.958	20.442	28.980	28.944
Prob. > chi2	4%	3%	6%	4%	1%	0%	6%	4%	10%	8%	1%	1%
Кількість спостережень	62.000	62.000	63.000	63.000	64.000	64.000	62.000	62.000	63.000	63.000	64.000	64.000
Підприємства недержавної форми власності												
Інвестиції - K20	0.5223***	0.5492***	0.4333***	0.4507***	0.506***	0.535***	0.5313***	0.5582***	0.4446***	0.4619***	0.5151***	0.5437***
МБО - k43	-0.026	-0.026					-0.024	-0.024				
МБО - k25			-0.2865***	-0.3002***					-0.2863***	-0.3001***		
МБО - k46					-0.014	-0.017					-0.017	-0.021
менеджмент - k45							-0.048	-0.030	-0.054	-0.040	-0.059	-0.037
менеджмент - k40	0.024	0.039	0.033	0.045	0.015	0.033						
експорт - k17	0.082		0.069		0.0963*		0.084		0.071		0.0985*	
розмір - k08	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000
ін-аутсайтери - in_out	-0.117	-0.105	-0.049	-0.035	-0.095	-0.079	-0.112	-0.099	-0.043	-0.027	-0.090	-0.073
концентрація - k44	0.064	0.073	0.049	0.056	0.057	0.066	0.065	0.075	0.051	0.058	0.057	0.067
Log likelihood	-226.756	-228.123	-220.702	-221.654	-230.051	-231.956	-226.720	-228.138	-220.663	-221.666	-229.978	-231.951
Region dummies												
Sector dummies												
McFadden R-squared	12%	12%	15%	15%	12%	11%	12%	12%	15%	15%	12%	11%
LR chi2	60.899	59.650	79.061	78.629	60.468	58.152	60.973	59.621	79.138	78.605	60.613	58.163
Prob. > chi2	1%	1%	0%	0%	1%	1%	1%	1%	0%	0%	1%	1%
Кількість спостережень	415.000	417.000	421.000	423.000	419.000	421.000	415.000	417.000	421.000	423.000	419.000	421.000

Таблиця 3.17. Регресійна залежність темпів економічного зростання (k03a) від рівня м'яких бюджетних обмежень, менеджменту та інвестицій в машини та обладнання

Всі обрані для аналізу промислові підприємства												
Інвестиції в машини та обладнання- K47	0.2021***	0.2115***	0.1898***	0.1967***	0.2113***	0.2229***	0.206***	0.2157***	0.1944***	0.2016***	0.2156***	0.2275***
МБО - k43	-0.003	-0.003					-0.002	-0.002				
МБО - k25			-0.2627***	-0.2724***					-0.2637***	-0.2737***		

МБО - k46					0.058	0.053					0.053	0.047
менеджмент - k45							-0.005	0.005	-0.039	-0.032	-0.019	-0.005
менеджмент - k40	0.071	0.080	0.058	0.064	0.068	0.081						
експорт - k17	0.059		0.047		0.073		0.061		0.050		0.076	
розмір - k08	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000
ін-аутсайтери - in_out	-0.237	-0.229	-0.180	-0.171	-0.220	-0.209	-0.232	-0.223	-0.175	-0.166	-0.215	-0.202
dam_fs	0.200	0.187	0.149	0.137	0.206	0.192	0.197	0.183	0.145	0.131	0.203	0.189
Log likelihood	-263.204	-264.107	-256.747	-257.332	-266.213	-267.572	-263.339	-264.281	-256.797	-257.414	-266.329	-267.748
Region dummies												
Sector dummies												
McFadden R-squared	11%	11%	14%	14%	11%	11%	11%	11%	14%	14%	11%	11%
LR chi2	66.010	65.697	85.731	86.041	67.642	66.420	65.741	65.349	85.632	85.877	67.410	66.068
Prob. > chi2	1%	0%	0%	0%	0%	0%	1%	1%	0%	0%	0%	0%
Кількість спостережень	477.000	479.000	484.000	486.000	483.000	485.000	477.000	479.000	484.000	486.000	483.000	485.000
Підприємства державної форми власності												
Інвестиції в машини та обладнання- K47	1.0352**	0.9984**	1.2755**	1.2364**	0.9715**	0.937**	0.8697*	0.8584*	0.9898**	0.9972**	0.9446*	0.918*
МБО - k43	0.225	0.188					0.179	0.166				
МБО - k25			0.424	0.414					0.285	0.281		
МБО - k46					0.8841*	0.8919*					1.0321*	1.032*
менеджмент - k45							0.045	0.061	0.379	0.365	-0.241	-0.200
менеджмент - k40	1.1326*	1.0391*	1.5174**	1.4461**	0.937	0.886						
експорт - k17	-0.184		-0.127		-0.122		-0.063		0.028		-0.071	
розмір - k08	0.000	-0.001	0.000	-0.001	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000
Log likelihood	-22.862	-23.071	-21.356	-21.454	-20.460	-20.553	-24.683	-24.718	-23.966	-23.973	-21.523	-21.565
Region dummies												
Sector dummies												
McFadden R-squared	41%	41%	46%	46%	49%	48%	37%	37%	39%	39%	46%	46%
LR chi2	32.246	31.829	36.030	35.834	38.580	38.393	28.605	28.535	30.811	30.797	36.453	36.368
Prob. > chi2	0%	0%	0%	0%	0%	0%	1%	1%	1%	0%	0%	0%
Кількість спостережень	62.000	62.000	63.000	63.000	64.000	64.000	62.000	62.000	63.000	63.000	64.000	64.000
Підприємства недержавної форми власності												
Інвестиції в машини та обладнання- K47	0.1466**	0.1589**	0.1150	0.1245*	0.1458**	0.159**	0.1502**	0.1626**	0.1200	0.1292*	0.1494**	0.1626**

Sector dummies												
McFadden R-squared	20%	18%	24%	23%	20%	19%	20%	18%	23%	22%	20%	18%
LR chi2	48.952	44.885	57.967	55.905	49.813	45.973	47.917	43.594	56.720	54.501	48.955	44.926
Prob. > chi2	9%	15%	2%	2%	8%	12%	11%	18%	2%	2%	9%	15%
Кількість спостережень	225.000	227.000	228.000	230.000	226.000	228.000	225.000	227.000	228.000	230.000	226.000	228.000
Підприємства державної форми власності												
Інвестиції в машини та обладнання- K47	1394.767***	19784.46***	69.0925***	108.4497***	1.6001**	1.5883**	1370.17***	19492.74***	108.1719*	28.903	1.9871***	1.7423***
МБО - k43	1227.506***	18539.84***					1202.467***	18265.14***				
МБО - k25			-157.7643***	-194.2092***					-114.836*		-29.121	
МБО - k46					6.764	6.176					13.861***	11.5368***
менеджмент - k45							1615.428***	16282.78***	308.089	72.094	5.6524***	3.995***
менеджмент - k40	1647.179***	16532.48***	319.4632***	436.4221***	10.079	10.142						
експорт - k17	222.2468***		-16.2515***		0.154		218.4511***		23.7423*		0.6891***	
розмір - k08	-1.2606***	-9.9567***	0.1113***	0.0863***	-0.001	0.000	-1.2378***	-9.8087***	-0.004	0.001	-0.0018***	-0.0005***
Log likelihood					-4.783	-4.835			-0.203	-3.830	-5.647	-6.452
Region dummies												
Sector dummies												
McFadden R-squared	100%	100%	100%	100%	73%	73%	100%	100%	99%	79%	69%	64%
LR chi2	34.795	34.795	35.989	35.989	26.424	26.320	34.795	34.795	35.583	28.330	24.695	23.085
Prob. > chi2	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	1%	1%
Кількість спостережень	30.000	30.000	32.000	32.000	32.000	32.000	30.000	30.000	32.000	32.000	32.000	32.000
Підприємства недержавної форми власності												
Інвестиції в машини та обладнання- K47	-0.027	-0.038	-0.059	-0.063	-0.031	-0.040	-0.022	-0.032	-0.054	-0.057	-0.026	-0.034
МБО - k43	-0.073	-0.048					-0.076	-0.048				
МБО - k25			-0.3481***	-0.3921***					-0.344***	-0.3897***		
МБО - k46					-0.178	-0.174					-0.213	-0.213
менеджмент - k45							0.095	0.107	0.173	0.180	0.103	0.103
менеджмент - k40	0.335	0.386	0.381	0.416	0.317	0.358						
експорт - k17	0.2434**		0.1864*		0.2261**		0.2526***		0.195**		0.233**	
розмір - k08	-0.0002*	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	-0.0002*	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000
ін-аутсайтери - in_out	-0.316	-0.320	-0.355	-0.367	-0.310	-0.318	-0.301	-0.307	-0.328	-0.342	-0.296	-0.307
концентрація - k44	0.170	0.188	0.136	0.153	0.124	0.148	0.186	0.205	0.154	0.174	0.133	0.159

Log likelihood	-77.431	-80.996	-74.829	-76.883	-78.102	-81.297	-78.264	-82.144	-75.749	-78.019	-78.814	-82.247
Region dummies												
Sector dummies												
McFadden R-squared	26%	23%	28%	27%	25%	22%	25%	21%	27%	26%	24%	21%
LR chi2	53.381	47.267	59.096	55.998	51.525	46.158	51.715	44.972	57.255	53.725	50.101	44.259
Prob. > chi2	2%	5%	0%	1%	3%	6%	3%	8%	1%	1%	4%	9%
Кількість спостережень	195.000	197.000	196.000	198.000	194.000	196.000	195.000	197.000	196.000	198.000	194.000	196.000

Таблиця 3.19. Регресійна залежність темпів економічного зростання (k03a) від рівня м'яких бюджетних обмежень, менеджменту та інвестицій в машини та обладнання (для всіх підприємств, що були опитані)

МБО - k43	0.032	0.035	0.033	0.031	0.028	0.031	0.031	0.033
менеджмент - k40	0.086	0.092	0.118	0.11	0.098	0.098	0.089	
менеджмент - k45	-0.006	-0.0008	-0.004	-0.008	0.006	0.011		
K46	0.087	0.091*	0.082	0.08	0.047			
МБО - k25	-0.179***	-0.181***	-0.189***	-0.189***				
Социальная ответственность - k48	-0.048*	-0.048*	-0.048*					
експорт - k17	0.092*	0.072***						
Импорт - k17A	0.003							
розмір - k08	1.57E-05	1.28E-05	3.15E-05	3.02E-05	1.84E-05	2.23E-05	2.26E-05	2.84E-05
собственность dam_fs	0.0002	0.0002	0.0002	0.0002	0.0005	-0.004	-0.0004	-0.0005
Log likelihood	-964.92	-968.71	-975.78	-977.3	-1004.24	-1012.13	-1012.13	-1012.97
Region dummies	yes	yes	yes	yes	yes	yes	yes	yes
Sector dummies	yes	yes	yes	yes	yes	yes	yes	yes
McFadden R-squared	0.07	0.07	0.06	0.06	0.05	0.05	0.05	0.05
LR chi2	145.22	141.47	134.45	131.41	106.95	108.11	108.09	106.42
Prob. > chi2	1.98E-09	1.41E+02	2.12E-08	3.38E-08	2.39E-05	1.21E-05	8.21E-06	8.82E-06
N. of observations	1619	1622	1629	1629	1650	1664	1664	1664

Фактори, що впливають на рівень менеджменту

Таблиця 3.20. Регресійна залежність рівня менеджменту (k40*k20) від рівня конкуренції (k22), м'яких бюджетних обмежень (k43 та k46)

Всі обрані для аналізу промислові підприємства		
Конкуренція - k22	0.097	0.050
МБО - k43	0.028	0.037
МБО - k46	-0.1809*	-0.1823*
експорт - k17	0.1986***	
розмір - k08	0.0001**	0.0001***
ін-аутсайдери - in_out	0.071	0.096
Власність - dam_fs	-0.019	-0.078
Log likelihood	-262.471	-275.310
Region dummies		
Sector dummies		
McFadden R-squared	15%	12%
LR chi2	95.148	75.721
Prob. > chi2	0%	0%

Кількість спостережень	547.000	554.000
Підприємства державної форми власності		
Конкуренція - k22	0.066	0.055
МБО - k43	0.291	0.324
МБО - k46	-0.153	-0.155
експорт - k17	0.107	
розмір - k08	0.0007**	0.0008**
Log likelihood	-25.423	-25.602
Region dummies		
Sector dummies		
McFadden R-squared	34%	34%
LR chi2	26.202	25.844
Prob. > chi2	2%	2%
Кількість спостережень	69.000	69.000
Підприємства недержавної форми власності		
Конкуренція - k22	0.098	0.051
МБО - k43	0.012	0.020
МБО - k46	-0.2418*	-0.2342*
експорт - k17	0.1924***	
розмір - k08	0.0001*	0.0001***
ін-аутсайтери - in_out	0.052	0.097
концентрація - k44	0.020	0.035
Log likelihood	-230.269	-241.726
Region dummies		
Sector dummies		
McFadden R-squared	15%	12%
LR chi2	82.479	65.824
Prob. > chi2	0%	0%
Кількість спостережень	478.000	485.000

Таблиця 3.21. Регресійна залежність рівня менеджменту (k40) від рівня мяких бюджетних обмежень (k43)

Всі обрані для аналізу промислові підприємства		
МБО - k43	0.048	0.055
експорт - k17	0.0827**	
розмір - k08	0.0001**	0.0001**
ін-аутсайтери - in_out	0.150	0.174
Власність - dam_fs	-0.106	-0.136
Log likelihood	-340.889	-347.964

Region dummies		
Sector dummies		
McFadden R-squared	11%	10%
LR chi2	80.092	77.061
Prob. > chi2	0%	0%
Кількість спостережень	551.000	559.000
Підприємства державної форми власності		
МБО - k43	0.131	0.146
експорт - k17	0.045	
розмір - k08	0.001	0.0007*
Log likelihood	-31.457	-31.487
Region dummies		
Sector dummies		
McFadden R-squared	34%	34%
LR chi2	32.377	32.317
Prob. > chi2	0%	0%
Кількість спостережень	69.000	69.000
МБО - k43	0.131	0.146
Підприємства недержавної форми власності		
МБО - k43	0.076	0.085
експорт - k17	0.0897**	
розмір - k08	0.000	0.0001**
ін-аутсайтери - in_out	0.2321*	0.2593**
концентрація - k44	0.098	0.106
Log likelihood	-296.467	-303.850
Region dummies		
Sector dummies		
McFadden R-squared	11%	10%
LR chi2	73.633	69.984
Prob. > chi2	0%	0%
Кількість спостережень	482.000	490.000

Фактори, що впливають на рівень м'яких бюджетних обмежень, патерналізму та на рівень перешкод для розвитку бізнесу

Таблиця 3.22. Регресійна залежність рівня м'яких бюджетних обмежень (k25a) від рівня менеджменту

Всі обрані для аналізу промислові підприємства				
менеджмент - k45	-0.158	-0.193		
менеджмент - k40			-0.022	-0.060

експорт - k17	-0.1706***		-0.1744***	
розмір - k08	0.0001**	0.000	0.0001**	0.000
ін-аутсайтери - in_out	0.3399**	0.3218**	0.3346**	0.3158**
Власність - dam_fs	-0.3306*	-0.274	-0.3229*	-0.264
Log likelihood	-299.101	-308.987	-299.825	-310.016
Region dummies				
Sector dummies				
McFadden R-squared	11%	9%	11%	9%
LR chi2	74.806	60.464	73.359	58.407
Prob. > chi2	0%	1%	0%	1%
Кількість спостережень	559.000	567.000	559.000	567.000
Підприємства державної форми власності				
менеджмент - k45	-1.135**	-0.8673*		
менеджмент - k40			-0.534	-0.483
експорт - k17	-0.5034**		-0.4111*	
розмір - k08	0.000	0.000	0.000	0.000
Log likelihood	-27.636	-30.773	-29.640	-32.081
Region dummies				
Sector dummies				
McFadden R-squared	31%	23%	26%	20%
LR chi2	24.534	18.260	20.527	15.645
Prob. > chi2	2%	8%	6%	15%
Кількість спостережень	70.000	70.000	70.000	70.000
Підприємства недержавної форми власності				
менеджмент - k45	-0.080	-0.132		
менеджмент - k40			0.038	-0.014
експорт - k17	-0.1712***		-0.1756***	
розмір - k08	0.0001**	0.000	0.0001*	0.000
ін-аутсайтери - in_out	0.4208***	0.3932***	0.4117***	0.3844***
концентрація - k44	0.022	-0.002	0.019	-0.004
Log likelihood	-259.621	-268.544	-259.743	-268.988
Region dummies				
Sector dummies				
McFadden R-squared	12%	10%	12%	10%
LR chi2	73.536	61.219	73.293	60.330
Prob. > chi2	0%	0%	0%	0%
Кількість спостережень	489.000	497.000	489.000	497.000

Таблиця 3.23. Регресійна залежність рівня патерналізму (k32) від рівня МБО (k46)

	Всі підприємства		Державні		Недержавні	
МБО - k46	-0.007	0.006	-0.069	-0.103	0.005	0.007
розмір - k08	0.000		0.000		0.000	
ін-аутсайтери - in_out	-0.064				-0.021	

Власність - dam_fs	0.178					
Log likelihood	-324.724	-328.260	-39.160	-39.939	-279.094	-283.198
Region dummies						
Sector dummies						
McFadden R-squared	4%	4%	14%	12%	5%	4%
LR chi2	27.148	26.593	12.521	10.961	26.435	24.672
Prob. > chi2	88%	81%	33%	36%	82%	82%
Кількість спостережень	567.000	574.000	71.000	71.000	496.000	503.000

Таблиця 3.24. Регресійна залежність рівня патерналізму (k33) від рівня МБО (k46)

	Всі підприємства		Державні		Недержавні	
МБО - k46	-0.093	-0.079	0.185	0.201	-0.2483**	-0.2424**
розмір - k08	0.000		0.000		0.000	
ін-аутсайтери - in_out	0.076				0.086	
Власність - dam_fs	0.064					
Log likelihood	-344.323	-349.028	-40.321	-40.590	-296.455	-301.698
Region dummies						
Sector dummies						
McFadden R-squared	6%	5%	14%	13%	7%	6%
LR chi2	43.747	40.268	12.639	12.100	46.078	41.459
Prob. > chi2	21%	21%	32%	28%	8%	12%
Кількість спостережень	567.000	574.000	71.000	71.000	496.000	503.000

Таблиця 3.25. Регресійна залежність рівня патерналізму (k43a) від рівня МБО (k46) – k43a=0 якщо k43<3 та =1 якщо k43=3 такий коефіцієнт тут потрібний за технічними причинами

	Всі підприємства		Державні		Недержавні	
МБО - k46	-0.115	-0.103	0.164	0.182	-0.2352**	-0.2281**
розмір - k08	0.000		0.000		0.000	
ін-аутсайтери - in_out	0.057				0.073	
Власність - dam_fs	0.061					
Log likelihood	-334.488	-338.780	-39.985	-40.273	-288.668	-293.554
Region dummies						
Sector dummies						
McFadden R-squared	6%	5%	10%	10%	7%	6%
LR chi2	39.749	36.822	9.190	8.615	42.166	38.007
Prob. > chi2	35%	34%	60%	57%	16%	21%

Кількість спостережень	556.000	563.000	69.000	69.000	487.000	494.000
------------------------	---------	---------	--------	--------	---------	---------

Показник розміру - Середньооблікова чисельність штатних працівників облікового складу, осіб. 2000р.

Таблиця 3.26. Залежність рівня іноземної конкуренції (k23) від рівня експорту (k17)

Всі підприємства промисловості

Tabulation Summary								
Variable		Categories						
K23		4						
K17		6						
Product of Categories		24						
Measures of Association		Value						
Phi Coefficient		0.373841						
Cramer's V		0.215837						
Contingency Coefficient		0.350171						
Test Statistics		df	Value	Prob				
Pearson X2		15	77.84450	0.0000				
Likelihood Ratio G2		15	77.89814	0.0000				
					K17			
Count		1	2	3	4	5	6	Total
	1	157	30	10	6	7	11	221
	2	33	10	13	13	8	7	84
K23	3	33	28	10	9	5	7	92
	4	62	40	12	18	11	17	160
	Total	285	108	45	46	31	42	557

Державні підприємства промисловості

Tabulation Summary							
Variable		Categories					
K23		4					

		K17						
Count		1	2	3	4	5	6	Total
K23	1	130	30	8	6	6	10	190
	2	29	7	13	11	7	7	74
	3	28	25	7	9	3	7	79
	4	59	34	9	18	10	14	144
	Total	246	96	37	44	26	38	487

Результати свідчать, що залежність скрізь суттєво значима, але в державній власності в 2 рази вища.

Таблиця 3.27. Регресійна залежність рівня перешкод бізнесу від рівня менеджменту, яких бюджетних обмежень, зовнішньоекономічної активності та соціальної відповідальності (для всіх опитаних підприємств)

	Низький попит	Інфляція	Коливання валютного курсу	Оподаткування	Регулювання бізнесу місцевими органами управління	Регулювання бізнесу центральними органами влади	Зовнішнє фінансування господарської діяльності	Нерівні умови конкуренції	Корупція на місцевому рівні	Корупція на державному рівні	Тиск з боку кримінальних елементів	Тиск з боку місцевої влади	Ріст – k03A	Інвестиції – k20
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15
МБО - k43	-0.026	-0.029	0.022	-0.037	-0.010	0.048	0.001	-0.037	-0.061	-0.044	-0.112**	-0.063	0.030	0.053
менеджмент - k40	-0.158	-0.135	-0.183*	-0.080	-0.203**	-0.165*	-0.009	-0.183*	-0.056	-0.144	-0.239*	-0.027	0.049	0.172*
менеджмент - k45	0.094	0.071	0.134	0.149	0.081	0.106	0.168*	0.168*	0.105	0.169*	0.040	-0.035	0.025	0.337***
Соціальна відповідальність - k48	-0.037	-0.070***	-0.109***	-0.037	-0.078***	-0.043*	0.039	-0.032	-0.018	-0.006	-0.010	-0.062**	-0.042	0.042*
МБО - k25	-0.029	-0.033	0.055	0.088	0.015	-0.028	0.165**	0.005	-0.001	0.007	0.117	0.035	-0.168*	-0.053
експорт - k17	0.060*	-0.0197	0.050	0.049	0.014	0.076**	0.015	-0.016	-0.003	0.036	0.027	-0.0001	0.065*	0.051*
Імпорт - k17A	-0.002	-0.003*	0.001	0.0004	0.001	0.0002	-0.002	0.002	0.005**	0.0001	-0.002	0.002	0.004*	0.008***
розмір - k08	-0.00001	-0.00002	-0.00003	-0.00001	-0.0001	-0.00001	-0.00001	-0.0001**	-0.0002***	-0.0001**	-0.0002**	-0.0002***	0.00002	-0.00001
Власність - dam_fs	-0.003**	-0.001	-0.002*	-0.003**	-0.002*	-0.002*	-0.001	-0.0003	-0.004***	-0.001	-0.001	-0.001	0.001	-0.0003
Log likelihood	-1141.63	-1217.61	-1267.81	-817.85	-1191.61	-1229.62	-981.18	-1279.8	-1210.12	-1225.32	-728.00	-1014.47	-953.84	-1211.13
Region dummies	yes	yes	yes	yes	yes	yes	yes	yes	yes	yes	yes	yes	yes	yes
Sector dummies	yes	yes	yes	yes	yes	yes	yes	yes	yes	yes	yes	yes	yes	yes
McFadden R-squared	0.046	0.043	0.059	0.082	0.053	0.037	0.062	0.054	0.069	0.049	0.090	0.051	0.070	0.092

LR chi2	110.34	109.18	160.28	145.34	133.24	94.08	130.58	145.35	178.94	126.86	143.69	108.744	144.28	245.88
Prob. > chi2	0.0001	0.0001	2.68E-11	3.06E-09	1.15E-07	0.003	2.48E-07	3.05E-09	5.21E-14	7.15E-07	5.07E-09	0.0001	4.23E-09	0.000
Кількість спостережень	1961	1966	1965	1954	1954	1953	1915	1956	1923	1911	1912	1917	1604	1969

Таблиця 3.28. Регресійна залежність рівня перешкод бізнесу від рівня менеджменту, яких бюджетних обмежень, зовнішньоекономічної активності та соціальної відповідальності (для великих та середніх підприємств промисловості, без паливної та енергетики)

	Низький попит	Інфляція	Коливання валютного курсу	Оподаткування	Регулювання бізнесу місцевими органами управління	Регулювання бізнесу центральними органами влади	Зовнішнє фінансування бізнесу господарської діяльності	Нерівні умови конкуренції	Корупція на місцевому рівні	Корупція на державному рівні	Тиск з боку кримінальних елементів	Тиск з боку місцевої влади	Ріст – k03A	Інвестиції – k20
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15
МБО - k43	-0.058	-0.074	-0.027	0.008	0.006	0.010	0.075	-0.042	-0.083	-0.004	-0.129	-0.077	0.039	0.106
менеджмент - k40	-0.135	-0.061	-0.184	-0.323	-0.331*	-0.282	0.118	-0.090	-0.076	-0.129	-0.349	0.031	0.152	0.223
менеджмент - k45	-0.022	0.010	-0.030	0.332	0.128	0.256	-0.241	-0.024	-0.054	-0.069	-0.215	-0.239	-0.038	0.160
Соціальна відповідальність - k48	0.012	-0.107**	-0.142***	-0.210***	-0.103**	-0.033	0.119**	-0.036	0.064	0.033	-0.056	-0.021	-0.078	0.113**
МБО - k25	-0.179	-0.029	0.074	-0.020	-0.036	0.037	0.205*	0.035	-0.048	-0.010	0.239*	-0.097	-0.302*	-0.087
експорт - k17	0.021	-0.075*	0.033	0.059	0.009	0.063	-0.014	-0.058	-0.029	0.015	-0.046	0.035	0.024	0.074
Імпорт - k17A	-0.001	0.000	0.002	-0.002	0.005	0.000	-0.002	0.005	0.007**	-0.003	-0.001	0.001	0.002	0.006*

розмір - k08	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	-0.0002*	0.000	0.000	0.000	0.000	0.0001*
Власність - dam_fs	-0.004**	-0.004**	-0.007***	-0.006***	-0.002	-0.002	-0.004**	-0.003*	-0.007***	-0.004*	-0.005	0.001	0.001	0.000
Log likelihood	-280.12	-314.11	-325.25	-154.20	-273.05	-298.45	-263.314	-333.80	-286.26	-287.86	-132.22	-205.01	-253.83	-313.02
Region dummies	Yes	Yes	Yes	Yes	Yes	Yes	yes	Yes	Yes	Yes	Yes	Yes	Yes	Yes
Sector dummies	Yes	Yes	Yes	Yes	Yes	Yes	yes	Yes	Yes	Yes	Yes	Yes	Yes	Yes
McFadden R-squared	11%	11%	13%	18%	12%	11%	13%	10%	15%	17%	24%	13%	14%	16%
LR chi2	70.14	77.49	93.86	67.39	74.47	73.56	77.934	72.17	103.20	116.67	84.95	59.64	81.74	118.36
Prob. > chi2	1%	0%	0%	1%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	6%	0%	0%
Кількість спостережень	537	538	538	536	534	537	528	536	529	527	532	529	473	539

