



Економічні дослідження ОЕСР

УКРАЇНА

ЕКОНОМІЧНА ОЦІНКА



ОЕСР
Економічні дослідження

Україна

ЕКОНОМІЧНА ОЦІНКА

2007 рік



ОРГАНІЗАЦІЯ ЕКОНОМІЧНОЇ СПІВПРАЦІ ТА РОЗВИТКУ

ОРГАНІЗАЦІЯ ЕКОНОМІЧНОГО СПІВРОБІТНИЦТВА І РОЗВИТКУ

ОЕСР – унікальний форум, у рамках якого тридцять держав співпрацюють для вирішення економічних, соціальних та екологічних завдань глобалізації. ОЕСР посідає ключову позицію в питаннях розуміння та надання допомоги державам щодо впровадження нових технологій управління та завдань, наприклад, корпоративного управління, інформаційної економіки та постаріння населення. ОЕСР створює атмосферу, в якій держави можуть порівнювати свій політичний досвід, шукати відповіді на загальні проблеми, визначати позитивну практику, координувати внутрішню та міжнародну політику.

Країнами-членами ОЕСР є Австралія, Австрія, Бельгія, Греція, Данія, Ірландія, Ісландія, Іспанія, Італія, Канада, Люксембург, Мексика, Нідерланди, Німеччина, Нова Зеландія, Норвегія, Польща, Португалія, Республіка Корея, Словацька Республіка, Сполучене Королівство, США, Туреччина, Угорщина, Фінляндія, Франція, Чеська Республіка, Швейцарія, Швеція та Японія. Європейська Комісія бере участь у роботі ОЕСР.

В оригіналі цю публікацію видано англійською мовою. Незважаючи на усі зусилля ОЕСР, щоб цей український переклад точно передавав зміст англійського тексту, він може дещо відрізнятись від оригіналу.

Цей звіт публікується під патронатом Генерального Секретаря ОЕСР.

Зміст

Стислий огляд	9
Глава 1. Макроекономічні показники та макроекономічна політика: проблема забезпечення сталого зростання	15
Відновлення вражає, але перспективи непевні	15
Внесок макроекономічної політики в зростання	28
Перехід на шлях зростання на основі інвестицій	41
Список літератури	51
Додаток 1.А1 Макроекономічні дані	55
Додаток 1.А2 Реформа політики та сільське господарство	62
Додаток 1.А3 Енергоспоживання в Україні	66
Глава 2. Усунення перепон на шляху зростання: роль інституційної та регуляторної реформи	71
Базові умови для підприємництва	72
Усунення перешкод на шляху до входу на ринок, виходу з нього та перерозподілу ресурсів: роль реформи товарного ринку	79
Список літератури	96
Додаток 2.А1 Регулювання товарних ринків в Україні	101
Додаток 2.А2 Сектор малого бізнесу та спрощена система оподаткування	113
Додаток 2.А3 Продуктивність праці на рівні фірм	116
Глава 3. Підвищення конкурентоспроможності економіки	119
Конкурентоспроможність України: оцінка	119
Прискорення конвергенції продуктивності	130
Список літератури	151
Додаток 3.А1 Дані про зовнішню торгівлю	158
Додаток 3.А2 Оцінки еластичності торгівлі	160
Додаток 3.А3 Конкуренція та динаміка змін продуктивності на рівні фірм	162
Виноски	
1.1. Дані про торгівлю, проблеми вимірювання ВВП та тіньова економіка	23
1.2. Досвід доларизації та дедоларизації: які уроки винесено?	40
3.1. Антимонопольне законодавство та роль АМКУ	135
Таблиці	
1.1. Основні економічні показники	16
1.2. Експортні показники українського машинобудування	23
1.3. Бюджетна політика: загальний державний бюджет, 2003-2006 рр.	30
1.4. Баланс пенсійного фонду	33
1.5. редити та депозити	38

1.A1.1.	Платіжний баланс	55
1.A1.2.	Приріст промислового виробництва	56
1.A1.3.	Коефіцієнт використання потужностей.....	57
1.A1.4.	Експорт товарів	58
1.A1.5.	Імпорт товарів	59
1.A1.6.	Виробництво та споживання окремих енергоносіїв.....	60
2.1.	Показники державного управління, 1996-2006.....	72
2.2.	Сумарні показники регулювання товарного ринку	81
2.3.	Вхід на ринок, вихід із нього та різниця в продуктивності праці	88
2.A2.1.	Зайнятість у малому бізнесі	114
2.A3.1.	Різниця в продуктивності праці між когортами новостворених підприємств та старими фірмами	116
2.A3.2.	Дисперсія продуктивності праці в Україні.....	117
3.1.	Явні порівняльні переваги	122
3.2.	Явні порівняльні вади.....	123
3.3.	Кореляція між відхиленням продуктивності праці та зміною обсягу зайнятості	127
3.4.	Розвиток балансу торгівлі немінеральною продукцією.....	128
3.5.	Показники еластичності цін експорту та імпорту по відношенню до реального валютного курсу	130
3.6.	Регресійний аналіз продуктивності праці	134
3.A1.1.	Експорт товарів	158
3.A1.2.	Імпорт товарів	159

Кількісні показники

1.1.	Реальний наявний ВВП та розкладка зростання ВВП.....	18
1.2.	Заробітна платня, наявний дохід та заощадження.....	19
1.3.	Внесок галузей у зростання промислового виробництва та інвестицій	21
1.4.	Експорт та імпорт товарів і послуг	22
1.5.	Розбивка зростання ВВП по факторах.....	25
1.6.	Динаміка реального валютного курсу	25
1.7.	Відносні показники ВВП на душу населення, рівня цін та зарплат	26
1.8.	Інфляція та грошові агрегати.....	35
1.9.	Зміни в процентних ставках.....	36
1.10.	Зростання реальних обсягів кредитування.....	37
1.11.	Валовий приріст основного капіталу.....	42
1.A1.1.	Ціни на гарячекатану сталь у рулонах з СНД.....	60
1.A1.2.	Значення частки економічно активного населення	61
1.A2.1.	Зміна рівня та структури оцінки підтримки виробників (PSE) в часі.....	63
1.A3.1.	Енергомісткість ВВП, 2004 р.....	67
1.A3.2.	Тенденції енергоемності виробництва, 1997-2004 рр.	67
2.1.	Сукупний показник регулювання товарного ринку	81
2.A1.1.	Система показників регулювання товарних ринків	103
2.A1.2.	Масштаб державного підприємництва	104
2.A1.3.	Розмір державного підприємництва	104
2.A1.4.	Безпосередній контроль над суб'єктами господарської діяльності.....	105
2.A1.5.	Контроль над рівнем цін	105
2.A1.6.	Використання командно-адміністративних методів регулювання	106
2.A1.7.	Ліцензійно-дозвільна система	106
2.A1.8.	Донесення та спрощення правил і процедур.....	107

2.A1.9.	Адміністративні перешкоди для утворення корпорацій.....	107
2.A1.10.	Адміністративні перешкоди для фізичних осіб-підприємців.....	108
2.A1.11.	Адміністративні перешкоди галузевого характеру	108
2.A1.12.	Юридичні перешкоди.....	109
2.A1.13.	Винятки з антимонopolного режиму.....	109
2.A1.14.	Перешкоди для володіння іноземними суб'єктами	110
2.A1.15.	Тарифи	110
2.A1.16.	Дискримінаційні процедури	111
2.A1.17.	Регуляторні перешкоди для торгівлі.....	111
2.A2.1.	Структура малого підприємництва, 2005 р.	114
3.1.	Показник продуктивності праці в розрізі галузей	121
3.2.	Зв'язок між ВВП на душу населення та ЕХРҮ, 2003 р.....	124
3.3.	Динаміка продуктивності.....	126
3.4.	Зростання продуктивності та реальної зарплатні в розрізі галузей	127
3.5.	Реальні валютні курси	129
3.6.	Частка технологій високого та вище середнього рівня в промисловому експорті до країн-членів ОЕСР	131
3.7.	Показники концентрації Герфіндаля - Гіршмана, 2005 р.	132
3.8.	Оцінка конкурентного тиску керівниками підприємств.....	133
3.9.	Обсяг ПШ, що надходять	139
3.10.	Перешкоди в торгівлі та інвестуванні	140
3.11.	Вплив приватизації на сукупну продуктивність факторів виробництва.....	144

Цей звіт був складений в Економічному відділі Крістіаном Джанеллою та Вільямом Томпсоном під наглядом Андреаса Вергеттера.

Значний внесок зробили такі особи: Анджей Квєціньскі (сільське господарство), Володимир Дубровський (конкуренція) та Девід Браун і Джон Ерл (вхід, вихід та приватизація). Оксана Кузяків надала допомогу в дослідженні регулювання товарного ринку.

Технічну допомогу надавала Корінна Шантелуп, а секретарську підтримку надали Сильвія Рікордо та Джозіана Гутьєррес.

Текст перекладений з англійської на українську мову Олегом Крижанівським.

Звіт був обговорений на засіданні Комітету з оцінки економіки та розвитку 9 липня 2007 р. за участі проф. Ірини Акімової та проф. Пекки Сутела, що взяли участь в обговоренні.

ОСНОВНІ СТАТИСТИЧНІ ПОКАЗНИКИ УКРАЇНИ
(2005 рік, якщо не зазначено іншого)

ЗЕМЛЯ

Площа (тис кв.км)	603,5
Площа сільськогосподарських угідь (тис кв.км)	417,2

НАСЕЛЕННЯ

Населення (млн, станом на кінець року)	46,9
Число мешканців на кв.км (станом на кінець року)	78
Середньорічний приріст населення (відсотків, за 1995-2005 рр.)	-0,9
Зайнятість (млн)	20,7
У розрізі галузей (у відсотках)	
Промисловість	19,7
Сільське господарство	19,2
Будівництво	4,6
Послуги	56,5
Рівень безробіття (МОП, 15-70, 2006)	6,8
Населення основних міст (млн)	
Київ	2,7
Харків	1,5
Дніпропетровськ	1,0
Одеса	1,0
Донецьк	1,0

УРЯД / АДМІНІСТРАЦІЯ

Голова держави: Президент, що обирається загальним голосуванням на 5-річний строк	
Голова Уряду: Прем'єр-міністр очолює Кабінет Міністрів, підзвітний парламентові	
Парламент: однапалатний (Верховна Рада)	450 депутатів

ВИРОБНИЦТВО

ВВП (млрд гривень, у поточних цінах, 2006 рік)	537,7
Валова додана вартість за галузями (у відсотках)	
Промисловість	30,3
Сільське господарство	10,3
Будівництво	4,1
Послуги	55,3
ВВП на душу населення (доларів США, за ринковим курсом, 2006 рік)	2284

ДЕРЖАВНІ ФІНАНСИ

Доходи загального державного бюджету (відсотків від ВВП)	42,2
Витрати загального державного бюджету (відсотків від ВВП)	43,6
Заборгованість державного сектору (відсотків від ВВП, станом на кінець року)	15,0

ЗОВНІШНЯ ТОРГІВЛЯ ТА ФІНАНСИ

Експорт товарів та послуг (млрд доларів США, 2006 рік)	50,2
Імпорт товарів та послуг (млрд доларів США, 2006 рік)	53,3
Валові валютні резерви центрального банку (млрд дол. США, на кінець 2006 р.)	22,3
Валовий зовнішній борг (відсотків від ВВП, на кінець 2006 року)	12,1

ВАЛЮТА

Грошова одиниця: гривня	
Одиниць валюти в доларі США (в середньому за період):	
2006 рік	5,05

Стислий огляд

Після кризового десятиріччя в Україні настав період стійкого зростання

Середній приріст реального ВВП протягом 2000 - 2006 рр. становив 7,4% завдяки одужанню економіки від наслідків значного падіння показників протягом перехідного періоду 1990-х років. Водночас, таке зростання пояснюється не лише відновленням після кризи. Досягнення макроекономічної стабільності разом зі структурною політикою кінця 1990-х років зробило чималий внесок у посилення бюджетних обмежень для компаній та, нарешті, запустило передбачені Шумпетером процеси "творчого руйнування", що забезпечує економічний розвиток. Як чимало інших країн СНД, Україна відстає від більш передових у плані здійснення переходу країн Центральної Європи в тому, що стосується реформ, орієнтованих на ринок, оскільки уряди частіше приділяли більшу увагу запобіганню структурним змінам, ніж здійсненню таких змін. Отже, треба ще чимало зробити для того, щоб швидке зростання перетворилося на більш стале. Саме тому в цьому звіті наголошується, зокрема, на тому, що саме Україна може зробити для зниження багатьох перешкод для входу на ринок, виходу з нього та конкуренції, що досі залишаються, й забезпечити в такий спосіб більшу динаміку та гнучкість, ніж ті, що їх досягла на даний момент її ринкова економіка. Потенціальна користь від таких реформ, слід сподіватися, буде особливо значною з огляду на те, що вони доповнюють одна одну—це твердження стосується, зокрема, реформ у сфері регулювання, конкурентної політики та приватизації. Розв'язання цих проблем стає ще більш нагальним зараз, оскільки, незважаючи на подальше швидке зростання економіки України та значний простір для зростання навздогін, чимало факторів, котрі підтримували таке зростання після 1999 року або вичерпали, або незабаром вичерпають свій потенціал.

Зростання спиралося на внутрішнє споживання та поліпшення умов торгівлі

На початкових стадіях одужання економіки після десятиріччя спаду Україна винесла користь із різкої девальвації гривні та наявності значних незадіяних потужностей. Протягом цього періоду ціни на енергоносії були для України порівняно низькими. Зростання мало широку базу в різних галузях, але найбільший внесок зробили послуги—їхня частка в сукупній доданій вартості зросла протягом 2001-2006 рр. на 8,5% відсоткових пунктів. Що стосується споживання, то зростання після 2001 року спиралося, головним чином, на бум приватного споживання, хоча інвестиційний внесок також був чималим. Швидке зростання побутового споживання спиралося на стрімке зростання заробітної платні та соціальних трансфертів, а також на вражаюче збільшення обсягів роздрібного кредитування. Зросли доходи великої маси українських домогосподарств, причому рівень безробіття й рівень бідності після 1999 року різко знизилися. Зростання попиту спиралося на сукупне поліпшення умов торгівлі на 17% протягом 2002-2006 рр. Це стало наслідком, головним чином, стрімкого зростання на міжнародному ринку цін на метали, на які припадає близько 40% експорту. У 2006 році зростання цін на метали виявилось достатнім навіть для того, щоб компенсувати зростання ціни на газ, що імпортується з Росії, майже вдвічі.

Компаніям потрібно пристосовуватися до менш сприятливих зовнішніх умов

Активний баланс торгівлі немінеральною продукцією протягом останніх років різко впав попри значне збільшення продуктивності праці у промисловості та невпинне поліпшення умов торгівлі. Почасти це пов'язане з тим, що промисловість України в основному вичерпала післякризове підвищення своєї конкурентоспроможності за витратами на робочу силу. Підвищення продуктивності праці набагато перевищувало зростання заробітної платні протягом перших років економічного одужання, але впродовж останніх років зарплати стрімко зростали, перебивши цей розрив. Наявна інформація вказує також на те, що українським промисловцям важко конкурувати за якістю на ринках за межами СНД. Протягом наступних років на конкурентоспроможності експортного сектору позначиться подальше підвищення цін на імпортований природний газ. Питання цін на газ є особливо делікатним з огляду на те, що Україна має вельми вузький набір явних конкурентних переваг, та й ті зосереджені, головним чином, в енергомісткій виробничій сфері.

Бюджетна дисципліна підтримувала економічне одужання, але рівень фіскального тиску є надто високим

Найбільшим досягненням після 1999 року стало дотримання бюджетної дисципліни; підтримання заборгованості на низькому рівні та обмеження дефіциту допомогло відновити довіру та підтримати зростання. Водночас, рівень фіскального тиску явно зріс після 2003 року, і, схоже, є надмірним. Помітні зміни у бюджетній політиці, орієнтовані на заохочення споживання, котрі відбулися протягом 2004-2005 рр. вивели відношення витрат до ВВП на рівень, більший від 43%, головним чином, внаслідок підвищення базової пенсії майже втричі в реальному обчисленні. У 2005 році уряд здійснив значну фінансову консолідацію, в основному, шляхом скасування податкових пільг для компаній, а не шляхом скорочення видатків. Наслідком цих змін у політиці стало масштабне перетікання ресурсів від фірм (із високою схильністю до заощаджень) до домогосподарств (із високою схильністю до витрачання коштів). Крім того, наслідком суттєвого підвищення пенсій у країні стало зростання відношення пенсійних видатків до ВВП до рівня, що перевищує 14% та є одним із найвищих у світі. З огляду на демографічні тенденції, забезпечення довгострокової стабільності пенсійної системи виявиться, скоріше за все, неможливим, якщо не буде підвищено наразі низький пенсійний вік. Важкий тягар пенсійних видатків також обмежує можливість зниження податків на заробітну платню, котрі є винятково високими та стимулюють заниження офіційних зарплат. Податковий тягар в Україні, що заважає зростанню економіки, стає ще важчим, якщо врахувати викривлення, яке вноситься структурою оподаткування як такого. Попри помітний поступ у спрощенні механізмів оподаткування прибутків юридичних осіб та доходів громадян, і зменшення податкових пільг, можна чимало зробити для вдосконалення як адміністрування податків, так і структури податкової системи за одночасного розширення бази оподаткування. Особливо проблемними є викривлення, що вносяться надто щедрою спрощеною системою оподаткування.

Зниження інфляції має бути в центрі уваги монетарної політики

Номінальна прив'язка курсу до долара де-факто залишається наріжним каменем монетарної політики. Хоча ця номінальна прив'язка й допомогла Україні забезпечити макроекономічну стабільність після фінансової кризи 1998 року, зараз вона підвищує мінливість показників інфляції та збільшує ризики, пов'язані зі зростанням доларизації активів і зобов'язань домогосподарств та підприємств. Поточний режим управління валютним курсом у поєднанні з привабливішими процентними ставками за кредитами в іноземній валюті є аж надто потужним стимулом до запозичень у доларах. Розширення діапазону коливань валютного курсу могло б зробити валютні ризики очевиднішими для агентів, а отже й скоротити доларизацію. Більша гнучкість валютного курсу могла б також стати першим кроком у поетапному переході до режиму інфляційного

таргетування. Будь-який перехід до нових принципів монетарної політики повинен бути поступовим, зважаючи на недостатній рівень розвитку фінансових ринків (а особливо ринку державних цінних паперів), досить низький рівень монетизації і пов'язану з цим слабкість каналу управління через процентну ставку. Водночас, хоча на запровадження повноцінного режиму таргетування інфляції й піде певний час, органи влади вже зараз можуть більше користуватися каналом управління через валютний курс, котрий, як здається, є досить потужним, аби знизити рівень та мінливість інфляції. Макроекономічні умови на сьогодні здаються загалом сприятливими для таких змін.

Можливість подальшого стрімкого зростання залежить зараз від поліпшення ділового клімату

На даний момент економіка наростила значну динаміку, а Україна досі має чимало місця для "зростання навздогін". Попри це, деякі з чинників, на які донедавна спиралося економічне зростання, є скороминущими: умови торгівлі, як очікується, погіршаться вже цього року; ціни на енергоносії зростатимуть далі; ера "простого" підвищення продуктивності шляхом "скидання" зайвої робочої сили та підвищення рівня використання потужностей вже добігла кінця; а зростання обсягів споживчого кредитування неодмінно сповільниться. Якщо Україна прагне підтримувати стрімке зростання економіки в середньостроковій та довгостроковій перспективі, їй доведеться перейти в режим самостійного зростання на основі інвестицій та інновацій. Окрім "поглиблення" (тобто, накопичення) капіталу та ефективнішого розподілу ресурсів для цього доведеться підтримувати високі показники зростання сукупної продуктивності факторів виробництва (СПФ) у той час, коли фактори виробництва використовуються дедалі інтенсивніше. Погані рамкові умови для ділової активності є наразі основною перешкодою для підвищення рівня та ефективності інвестицій. Підприємці стикаються з дуже високим рівнем юридичної, регуляторної та політичної невизначеності, що робить дуже ризикованими будь-які довгострокові проекти. Непевність та непередбачуваність дій держави обумовлена в багатьох випадках непрозорістю. Ці чинники, у свою чергу, роблять внесок у поширення корупції та підривають права власності. Підвищення якості державної адміністрації та зміцнення верховенства закону залишаються, таким чином, серед абсолютно критичних пріоритетів. Послідовна та широка політика дерегуляції могла б чимало зробити для розв'язання цих проблем, оскільки надмірне й часто непослідовне регулювання зазвичай створює можливості для бюрократичного свавілля та гонитви за рентою. Водночас, у багатьох царинах Україна потребує *кращого* регулювання, а не просто менше регулювання. Для цього знадобиться усунути багато прогалин та суперечностей у законодавчій та нормативній базі.

Бар'єри для входу та перешкоди при виході мають бути знижені

Заохочення стійкого зростання продуктивності та розширення інновацій вимагатиме глибокого реформування ринків продукції, щоб створити можливості для розгортання процесу творчого руйнування. Під час транскордонних емпіричних досліджень було з'ясовано, що висока плинність серед компаній (тобто, високі показники входу на ринки та виходу з них) стимулює зростання. Оскільки реструктуризація великих державних підприємств є зайняттям важким та часто пов'язаним зі значними затримками, то зниження бар'єрів для входу та надання можливостей для розвитку нових напрямків діяльності було критично важливим рушієм процесів трансформації в тих країнах, де економічні перетворення виявилися успішнішими. Бар'єри на вході та виході в Україні досі залишаються високими. В економіці—зокрема, в промисловості—досі домінують енергомісткі важкі промислові галузі, й це є однією з причин, через які державна політика в минулому так часто була спрямована на запобігання змінам, а не на здійснення необхідних структурних змін. Емпіричний аналіз входу на ринки та виходу з них підтверджує враження про те, що особливі проблеми в Україні існують саме з виходом.

- Загальні показники плинності серед промислових підприємств (вхід плюс вихід) є досить низькими в порівнянні з показниками ОЕСР, хоча показники входу значно зросли після 1995 року. Показники виходу, навпаки, залишаються винятково низькими та, схоже, забезпечують більшу частку різниці між показниками плинності в Україні та країнах-членах ОЕСР.
- Компанії, що входять на ринки в Україні, є значно продуктивнішими за ті підприємства, які вже працюють на ринках—у середньому приблизно на 40% за весь період з 1992 по 2005 р. Це може віддзеркалювати обізнаність нових компаній про важкі умови, в яких їм доведеться працювати, через що їм просто необхідно бути винятково результативними, щоб мати розумні шанси на виживання та подальше зростання.
- Відбір фірм для виходу з ринків в Україні, як здається, є неефективним, оскільки зв'язок між показниками продуктивності та виходу залишається слабким. Наприклад, нові приватні фірми, що виходять з ринків, є значно *продуктивнішими* за ті приватизовані фірми та державні підприємства, котрі на них залишаються.

Приховані та явні субсидії та надмірний обсяг державної власності ускладнюють вихід із ринків

Слабкий зв'язок між продуктивністю та виживанням є, головним чином, наслідком численних явних та прихованих субсидій, що надаються певним галузям та підприємствам. Хоча субсидії надаються не лише "старим" фірмам, цілком зрозуміло, що такі субсидії дають змогу існуючим фірмам із поганими показниками залишатися на ринку набагато довше, ніж вони працювали б на ньому в протилежному випадку. Продовження підтримки значного числа державних підприємств створює ще одну грань у проблеми виходу: за офіційними даними, близько 48% основного капіталу країни досі перебувало в руках держави чи територіальних громад наприкінці 2005 року, а ще 10-11% перебувало в змішаній державно-приватній власності. Сам розмір сектору державних підприємств обмежує можливості як виходу, так і реструктуризації; це, у свою чергу, звужує простір для входу на ринок нових підприємств—як через те, що невихід підприємств з ринку обмежує ресурси, які є в розпорядженні нових компаній, так і через те, що державні підприємства часто користуються офіційними або неофіційними привілеями, що ускладнюють конкуренцію з ними для нових компаній. Крім того, слабкість корпоративного управління в більшості державних підприємств означає, що багато з них (а, можливо, й більшість із них) є легкими мішенями для менеджерів-інсайдерів або людей ззовні, що мають належні зв'язки та шукають легку здобич для отримання ренти.. У багатьох випадках перебування таких активів у власності держави також викривлює конкуренцію та створює для органів влади конфлікт інтересів між роллю держави як регулятора та її роллю як власника.

Надмірне регулювання обмежує зростання фірм...

В Україні, як і деінде, перешкоди для входу, виходу та перерозподілу є наслідком надмірного, а часто й поганого регулювання. Системна оцінка регулювання товарних ринків в Україні за показниками, розробленими Економічним відділом ОЕСР, указує на той потенційний внесок, який реформа регулювання, спрямована на заохочення конкуренції, могла б зробити в підвищення економічних показників країни:

- Рівень загального регулювання товарних ринків є вищим, ніж у будь-якій країні-члені ОЕСР станом на 2003 рік. Хоча Україна має досить високі показники за деякими з шістнадцяти окремих показників зведеного показника регулювання товарних ринків, зокрема, в тих царинах, де нещодавно відбулися реформи, сукупний тягар регулювання

товарних ринків суттєво перевищує середній показник ОЕСР за всіма трьома основними складовими зведеного показника: це державний контроль, перешкоди для підприємництва та перешкоди для торгівлі й інвестицій.

- Загалом, перешкоди для зростання бізнесу здаються суворішими, ніж перешкоди для входу на ринок. Ситуація із входом на ринок, на ділі, суттєво поліпшилася за останні роки, але регуляторні перешкоди для зростання бізнесу будь-якого масштабу залишаються винятково обтяжливими. Тягар надмірного застосування ліцензійно-дозвільного режиму є особливо важким, так само як сукупний кошт заплутаного масиву правил і нормативів, що регулюють такі питання, як реєстрація прав власності та укладання угод. Вони майже не мають іншої мети, окрім підвищення транзакційних витрат часу та коштів.
- Регуляторний *процес* у деяких відношеннях є так само проблемним, як і суть регулювання. Україна має досить погані показники за такими напрямками, як формулювання політики регулювання й ефективність спілкування з діловою спільнотою. Це віддзеркалює, до певної міри, нездатність чітко визначити ті ролі, які держава прагне відігравати в економіці, або провести між ними межу в такий спосіб, що усуне небажані конфлікти інтересів.

... та знижує привабливість України як місця для здійснення прямих іноземних інвестицій

Серед показників України досі найбільше розчаровує її відносна неспроможність залучати прямі іноземні інвестиції (ПІІ): обсяг ПІІ на душу населення склав у 2005 році лише 372 долари США, що відповідає трохи більше ніж 16% відповідного показника сусідньої Польщі. Цей показник, як здається, перебуває в кричущій невідповідності потенціалові України, зважаючи на якість її людського капіталу та порівняльні переваги, пов'язані з досить низьким рівнем оплати праці, близькістю до ринків ЄС та розміром внутрішнього ринку. Такі інституції, як верховенство права та якість бюрократії, належать до найважливіших чинників, які визначають місце здійснення ПІІ, тому інституційні та регуляторні проблеми, про які йшлося вище, як здається, й є основними причинами низьких показників притоку ПІІ. Хоча економіка в багатьох відношеннях є дуже відкритою, порівняння показників регулювання товарних ринків вказує на існування в Україні винятково високих регуляторних бар'єрів для торгівлі та інвестицій. При цьому, однак, не слід перебільшувати рівень дискримінації: основні перешкоди для інвестицій вкорінені в загальній інституційній та нормативній базі, яка зачіпає *всі* фірми, як іноземні, так і національні. Зважаючи на потенційно високий позитивний вплив ПІІ на зростання сукупної продуктивності факторів виробництва, Україна відмовляється від великих можливостей у здійсненні модернізації промисловості. Водночас, це дозволяє зробити висновок про те, що кроки в напрямку усунення регуляторних та інституційних вад можуть принести значну користь. Імовірно, в цьому допоможе вступ до Світової Організації Торгівлі (СОТ). Безпосередня користь від вступу до СОТ у формі змін у тарифах та поліпшенні доступу до іноземних ринків, імовірно, буде невеликою, але слід очікувати, що насправді значним буде підвищення добробуту, обумовлене зниженням офіційних та неофіційних перешкод для іноземних інвестицій, зміцненням прав власності та переглядом технічного регулювання.

Сприятлива до конкуренції реформа регулювання може зробити значний внесок у прискорення зростання продуктивності

Результати порівняльного аналізу регулювання товарних ринків указують на те, що реформа регулювання могла б зробити суттєвий внесок у підвищення ефективності як розподілу ресурсів, так і виробництва, прискорюючи наближення України до її найбільш просунутих сусідів. І справді, потенційна користь від посилення конкуренції, імовірно, буде в Україні більшою, ніж у більшості

країн-членів ОЕСР або в багатьох сусідніх країнах, бо конкуренція на ринках України загалом залишається відносно слабкою, незважаючи на її певне посилення протягом останніх років. Ринки, як правило, є дуже концентрованими на національному рівні, а значний рівень сегментації між регіональними ринками вказує на те, що конкуренція на регіональному рівні є ще слабшою. Позитивний вплив посилення конкуренції знаходить своє підтвердження в результатах економетричного аналізу впливу конкуренції на продуктивність праці за даними на рівні підприємств за 2000-2005 рр. Цей аналіз дозволяє зробити такі висновки:

- Концентрація справляє негативний та дуже значний вплив на зростання продуктивності праці.
- Ці результати підтверджуються для промисловості в цілому, причому має підстави стверджувати, що цей зв'язок є міцнішим у разі окремого розгляду галузей, що конкурують на імпортному чи експортному ринках.
- Для ринкових послуг цей вплив є слабшим, але все одно суттєвим.
- Конкуренція з імпортом справляє позитивний вплив на продуктивність вітчизняних фірм. Цей вплив є більшим у тих випадках, коли показник проникнення іноземних підприємств на ринок є низьким, а це може бути ознакою того, що перше відкриття ринку для імпорту справляє особливо значний вплив, заохочуючи вітчизняні компанії підвищувати продуктивність.

Подальша приватизація може посилити користь від посилення конкуренції

Дослідження країн із розвинутою ринковою економікою, країн, що розвиваються, та країн, котрі проходять через перехідний період, показують, що приватні підприємства зазвичай дієвіше реагують на підвищення конкурентного тиску, ніж державні підприємства, та що користь від приватизації зазвичай є більшою там, де приватизованим підприємствам доводиться конкурувати. Така взаємна доповнюваність між конкуренцією та приватизацією вказує на те, що реформи, спрямовані на посилення конкуренції, були б результативнішими, якби вони супроводжувалися зниженням ролі державних підприємств в економіці. Саме тому втрата динаміки процесом приватизації в Україні є особливо прикритим явищем. Заперечувати вади, наявні в *процесах* приватизації в Україні, неможливо; саме вони обумовили критичне ставлення до приватизації в країні, але вони не повинні відволікати увагу від позитивного впливу приватизації на показники підприємств. Аналіз подовжніх даних на рівні промислових підприємств дозволив з'ясувати, що в разі приватизації з переходом до вітчизняних власників сукупна продуктивність факторів виробництва зростає на 10-25%, залежно від схеми, що використовується, протягом семи років після приватизації. Вплив приватизації з переходом до зарубіжних власників, як здається, є ще більшим, хоча результати аналізу в цьому випадку є менш однозначними з огляду на менший розмір вибірки. Позитивний вплив виникає на першому році приватизації та лише зростає з плином часу. Отже, приватизація зробила чималий внесок у сукупне зростання продуктивності в промисловості за останні роки.

Глава 1

Макроекономічні показники та макроекономічна політика: проблема забезпечення сталого зростання

У цій главі проведено аналіз недавніх економічних показників та макроекономічної політики, на основі якого в Главі 2 будуть обговорюватися структурні та регуляторні реформи, а в Главі 3—зміни в конкурентоспроможності, конкуренції та продуктивності. Ось основні висновки, зроблені за результатами зазначеного аналізу:

- *Недавнє стрімке зростання спиралося почасти на чинники, котрі, ймовірно, виявляться скороминущими—до них належать поліпшення умов торгівлі, порівняно низькі ціни на енергоносії та наявність значних вільних потужностей. Якщо Україна прагне підтримувати стрімке зростання економіки в середньостроковій та довгостроковій перспективі, їй доведеться перейти в режим самостійного зростання на основі інвестицій та інновацій.*
- *Макроекономічне управління було успішним у тому, що стосується підтримання заборгованості на низькому рівні та обмеження дефіцитів, але серйозною проблемою є стійкість пенсійної системи; до того ж економіка є об'єктом дуже високого фіскального тиску.*
- *Фактична прив'язка курсу до долара залишається наріжним каменем монетарної політики. Хоча номінальна прив'язка до долара й допомогла Україні забезпечити макроекономічну стабільність після фінансової кризи 1998 року, зараз вона підвищує мінливість показників інфляції та збільшує ризики, зокрема, пов'язані зі зростанням доларизації.*
- *До основних викликів, що стоять перед Україною, поки вона намагається стати на шлях сталого "зростання навздогін", належать удосконалення рамкових умов для ведення бізнесу, реформування ринків продукції зі спрощенням входу на ринки та виходу з них, і посилення конкуренції.*

Відновлення вражає, але перспективи непевні

Після кризового десятиріччя в Україні настав період стійкого зростання

Україна пережила одне із найважчих у посткомуністичному світі економічних перетворень. Реальний ВВП скоротився за 1990-1999 рр. на 60% згідно з офіційними даними.¹ На відміну від цього, в сусідніх Польщі та Угорщині виробництво впало лише відповідно на 14% та 18%, а потім почало зростати, причому зростання в обох країнах відновилося на досить ранньому етапі перетворень.² Навіть у Росії, де падіння обсягів було особливо значним, найнижчий рівень виробництва, досягнутий у 1998 році, був десь на 40% нижчим від рівня виробництва в 1990 році. Винятково важкою виявилася в Україні макроекономічна стабілізація, причому рівень інфляції, котрий перевищував 10 000% в 1993 році, перевищував сто відсотків і в 1995 р. Він був досить успішно знижений після впровадження нової валюти, гривні, в 1996 р.,³ але падіння обсягів виробництва тривало до 1999 р. Так само стрімко впав рівень

життя, причому на початку 2000 р. більше 30% населення перебувало за межею абсолютної бідності за стандартами Світового Банку.⁴ Після 1999 р. економічне зростання йшло досить стрімко, причому реальний ВВП зростав у середньому на 7,4% на рік протягом 2000-2006 рр. (Табл. 1.1). Хоча зростання в 2005 р. стало, значною мірою, жертвою політичної невизначеності, його прискорення в 2006 р. стало особливо вражаючим, оскільки реальний ВВП зріс на 7,1% попри збільшення ціни на газ, що імпортується з Росії, на 90%.

Ці показники зростання певною мірою спиралися на стабільне поліпшення умов торгівлі: з 2001 по 2006 р. умови торгівлі для України поліпшилися загалом на 17%. Навіть у 2006 році середні умови торгівлі за рік поліпшилися попри шок від зростання ціни на газ, завдяки зростанню цін на метали навесні. Зважаючи на те, що економіка України орієнтована на зовнішню торгівлю—сукупний обіг торгівлі у 2006 році становив близько 100% ВВП—поліпшення умов торгівлі суттєво прискорило зростання економіки України. Для того, щоб належно оцінити їхній вплив на купівельну спроможність, варто не лише розглянути звичайний показник реально наявного ВВП, а й розрахувати показник так званого наявного ВВП.⁵ Реально наявний ВВП є зведеним показником впливу змін в умовах торгівлі на купівельну спроможність країни—тобто її здатність *розпоряджатися* товарами та послугами. За 2000-2006 рр. реально наявний ВВП зростав у середньому на 8,6% за рік—це на 1,2 відсоткових пункти більше, ніж приріст реального ВВП (Мал. 1.1А).

Таблиця 1.1. Основні економічні показники

	2001	2002	2003	2004	2005	2006
ВВП в поточних цінах (млрд грн.)	204,2	225,8	267,3	345,1	441,5	537,7
Приріст реального ВВП	9,2	5,2	9,6	12,1	2,7	7,1
Приріст промислового виробництва	14,2	7,0	15,8	12,5	3,1	6,2
Приріст приватного споживання	9,6	9,5	11,5	13,1	20,6	14,4
Приріст основного капіталу бруто	6,2	3,4	22,5	20,5	3,9	18,7
Рівень безробіття (за даними МОП; 15-70)	10,9	9,6	9,1	8,6	7,2	6,8
Рівень зайнятості (15-70, млн)	20,0	20,1	20,2	20,3	20,7	20,7
Інфляція індексу споживчих цін (середн.)	12,0	0,8	5,2	9,0	13,5	9,1
Зростання реальної зарплати	19,3	18,2	15,2	23,8	20,3	18,3
Валютний курс (гривня / долар США, середній)	5,4	5,3	5,3	5,3	5,1	5,1
Процентна частка поточного рахунку у ВВП	3,7	7,5	5,8	10,6	2,9	-1,5
Дефіцит / профіцит загального державного бюджету, відсотків від ВВП	-0,3	0,7	-0,2	-3,2	-1,8	-0,6
Валові валютні резерви центрального банку (млрд дол. США, станом на кінець періоду)	3,1	4,4	6,9	9,5	19,4	22,3

Джерело: Державний комітет статистики України, Національний банк України, МВФ, база даних IFS.

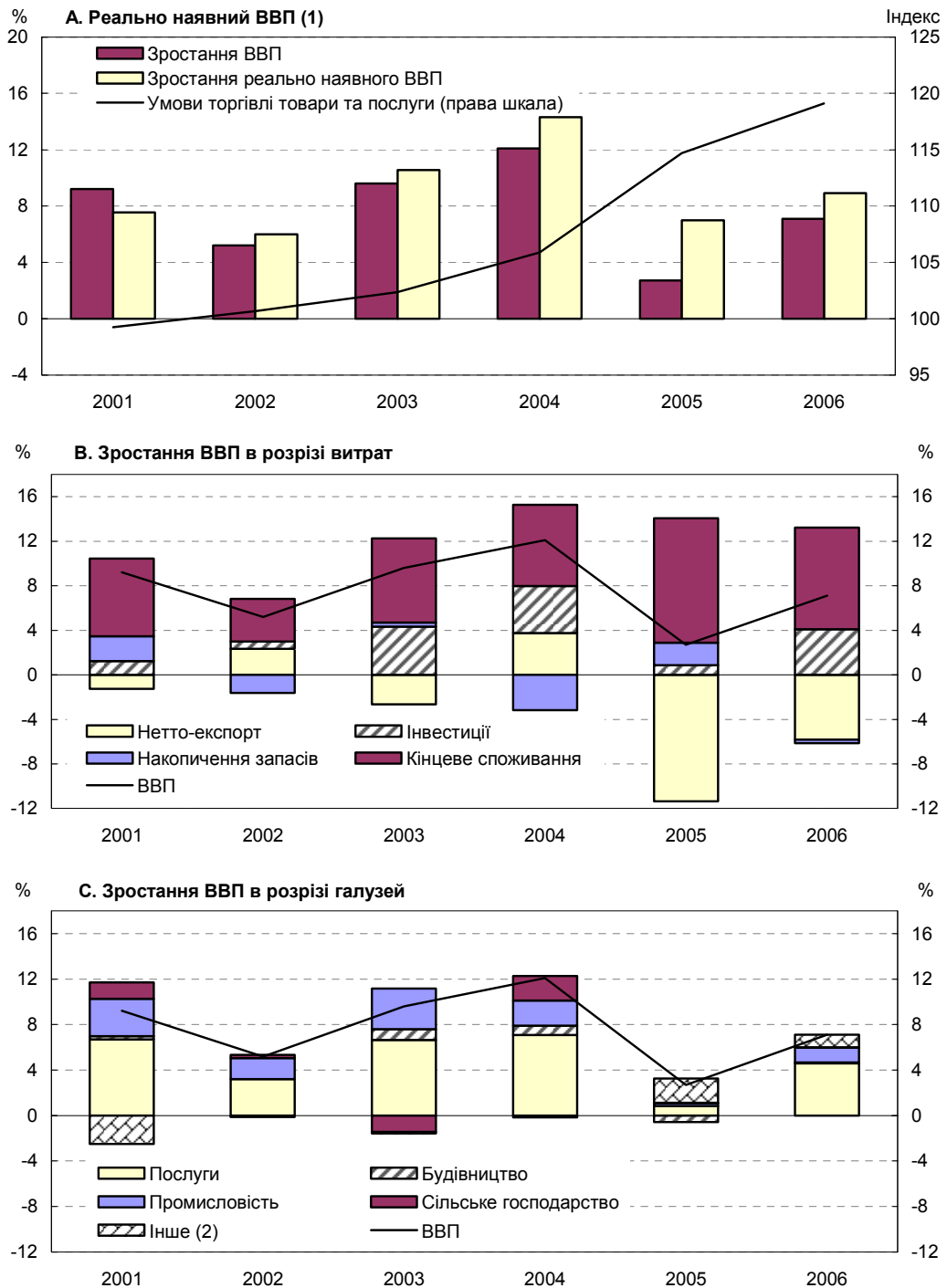
Зазначене поліпшення умов торгівлі додало динаміки зростанню внутрішнього споживання і при цьому, що не дивно, зростання після 2001 року спиралося, головним чином, на зростання приватного споживання (малюнок 1.1В). Жваве зростання побутового споживання підтримувалося стрімким підвищенням доходів та невпинним розвитком споживчого кредитування. Реальні вільні доходи зростали на 15,2% за рік у 2001-2006 рр., а реальна зарплата зростала в середньому на 19,2% на рік. Темп зростання реальної зарплати є гідним подиву, але динаміка зростання має розглядатися в контексті "зростання навздогін", оскільки зростання зарплати значно відставало від підвищення продуктивності праці наприкінці 1990-х років (малюнок 1.2А). Одночасно значно зросла заборгованість за споживчими кредитами, досягши рівня в 14,2% від ВВП наприкінці 2006 року після того, як наприкінці 2000 року вона становила лише 0,6%. Зростання реального вільного доходу сповільнилося в 2006 році, але бум споживчого кредитування тривав і надалі: протягом 2005-2006 рр. зростання роздрібних запозичень відповідало сукупному зростанню побутового споживання на 30%. Купівельна спроможність домогосподарств зростала завдяки поліпшенню умов на ринку праці: рівень безробіття впав з 10,9% до 6,5% за період з 2001 до 2006 рр.

Хоча безпосередній внесок державного споживання у зростання був помірним, фіскальна політика суттєво вплинула на *схему* зростання, відігравши ключову роль у "роздуванні" споживання, зокрема, в 2004-2005 рр. Уряди агресивно підвищували пенсії та інші соціальні платежі як до, так і після "Помаранчевої революції", одночасно скорочуючи обсяги державних інвестицій. Внаслідок цього частка трансфертів у вільному доході домогосподарств—котра вже була високою—дійшла до рівня, порівнюваного з часткою зарплати (малюнок 1.2В).⁶ Цикл розширення та консолідації бюджету, що супроводжував виборчі кампанії 2004-2006 рр., мав своїм наслідком масштабне перетікання ресурсів від фірм (із високою схильністю до заощаджень) до домогосподарств (із високою схильністю до витрачання коштів).⁷ Внаслідок цього, валові національні заощадження за 2004-2006 рр. значно скоротилися після зростання впродовж 2000-2003 рр.⁸ При цьому вражає те, що навіть у часи жвавого розвитку споживчого кредитування коефіцієнт заощаджень домогосподарств не зменшився (малюнок 1.2С).⁹

Зростання доходів та споживання позитивно позначилося на домогосподарствах України: індекс споживання Джіні в Україні загалом стабілізувався на рівні 0,29-0,30 після досягнення в 1990-х роках найвищого рівня, а частка населення, що перебуває за абсолютною межею бідності, визначеною Світовим Банком, скоротилася з пікового значення 31,7% у 2001 р. до лише 7,9% у 2005 р. Це обумовлене тим, що значна частка (яку, проте, неможливо кількісно оцінити) заявленого підвищення зарплати та доходів, імовірно, являє собою легалізацію тінювих заробітків. Невпинне підвищення рівня мінімальної зарплати теж зробило певний внесок у підтримання цієї тенденції, принаймні, в долішній частині розподілу доходів, оскільки роботодавці фактично змушені звітувати про те, що сплачують своїм працівникам *принаймні* законодавчо встановлену мінімальну зарплату.¹⁰

Стійке зростання кінцевого попиту та стрімке розширення обсягів кредитування підприємств¹¹—за умов високих рівнів ліквідності—призвело до значного збільшення інвестицій (близько 12,5% на рік у реальному обчисленні протягом 2000-2006 рр.).¹² Частка боргового фінансування в сукупному обсязі інвестицій суттєво зросла від близько 2% у 2000 році до 15% у 2005 р.,¹³ причому ця тенденція ставала дедалі більш вираженою з посиленням податкового тиску. Інвестиції в основний капітал стали особливо важливим чинником зростання в 2003-2004 рр., а потім різко впали в 2005 році внаслідок винятково високих рівнів політичної невизначеності та стурбованості з приводу прав власності одразу після "Помаранчевої революції". Перерозподіл добробуту від юридичних осіб на користь домогосподарств та різке зменшення державних інвестицій, що мали місце того року, зробили цей інвестиційний цикл "буму та краху" ще більш очевидним. Значне пожвавлення приватних

Малюнок 1.1. Реальний наявний ВВП та розкладка зростання ВВП



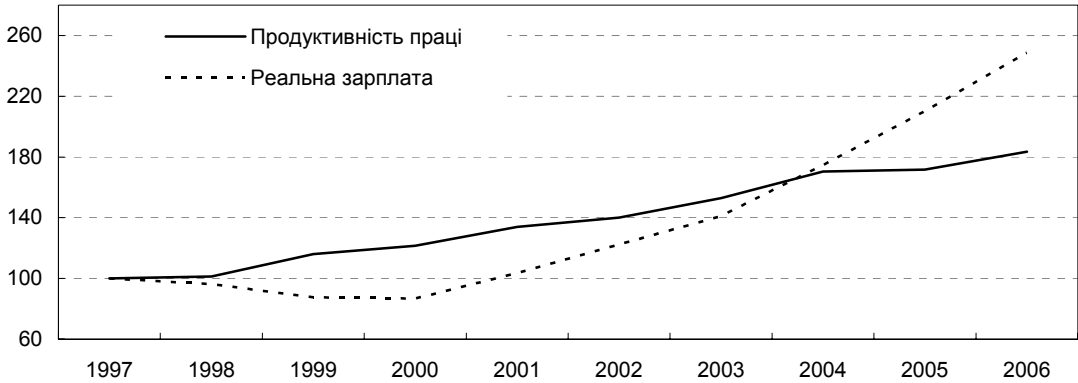
1. Реально наявний ВВП визначається за такою формулою: Реально наявний ВВП = TDDV + XGSV*(PXGS/PMGS) – MGSV, TDDV - це реальний внутрішній попит, XGSV та MGSV - обсяги, відповідно, експорту та імпорту, а PXGS та PMGS - це дефлятори експорту та імпорту.
2. Опосередковано визначені чисті обсяги податкових надходжень, фінансових посередницьких послуг та статистичні розбіжності.

Джерело: за даними Державного комітету статистики України.

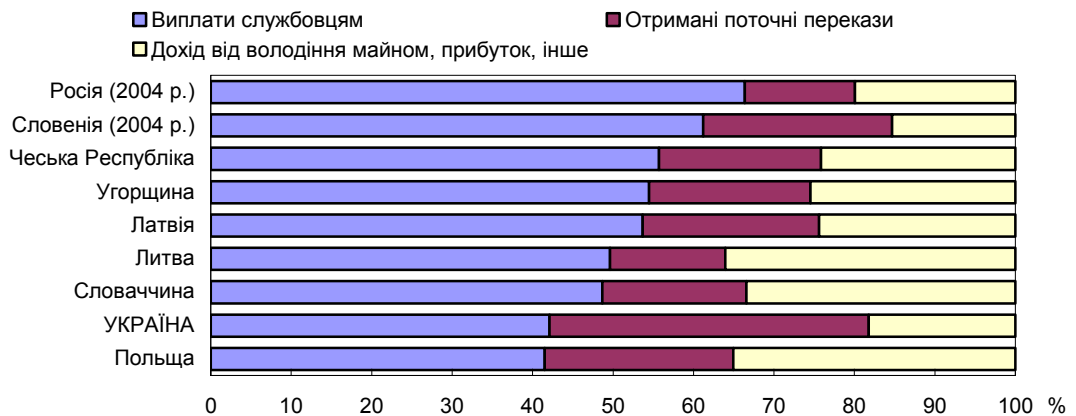
Малюнок 1.2. Заробітна платня, наявний дохід та заощадження

А. Продуктивність праці та витрати на оплату праці (економіка в цілому)

Індекс 1997 р. = 100

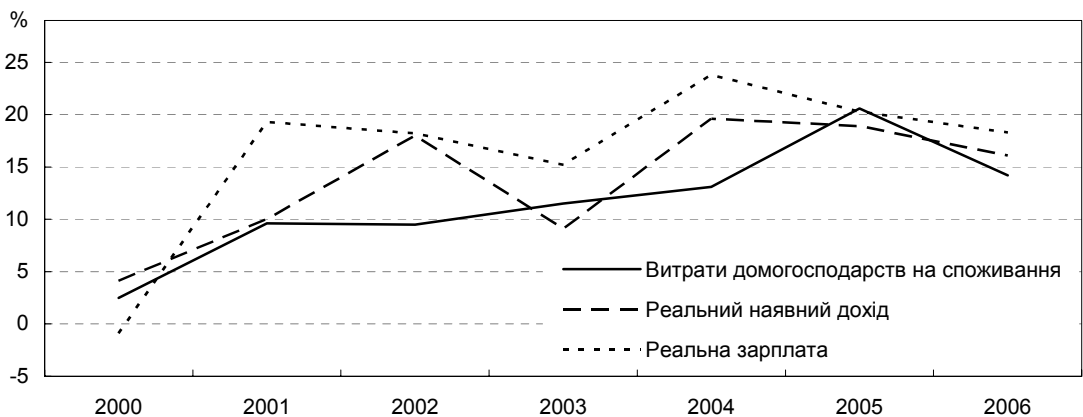


В. Поточні надходження домогосподарств, 2005 р.



С. Дохід, споживання та зарплата

Відносна зміна за рік



Джерело: Визначено за даними Державного комітету статистики України, бази даних ОЕСР Economic Outlook, Eurostat та даними з національних джерел.

інвестицій у 2006 р., що спостерігалось в різних галузях дещо відновило рівновагу між складовими зростання, пов'язаними з попитом та пропозицією, в той час, коли показники використання потужностей уже наближалися до рівнів, котрі можуть почати обмежувати зростання. Приріст інвестицій в основний капітал, який впав у 2005 р. до лише 3,9%, знов зріс у 2006 р. до 18,7%, причому зростання було найбільшим у сільському господарстві та промисловості, й дещо нижчим у торгівлі та послугах з ремонту. Відновлення обсягу інвестицій супроводжувалося стрімким зростанням обсягів імпорту засобів виробництва.

Що ж стосується пропозиції, то зростання мало широку базу, але найбільший внесок зробили сектори-виробники неторгованих товарів/послуг (малюнок 1.1С). Ринкові послуги розвивалися в другій половині 1990-х років не так швидко, як у багатьох інших країнах із перехідною економікою, головним чином тому, що процес "творчого руйнування" в Україні спочатку йшов досить повільно, але темпи реструктуризації та виникнення нових напрямків діяльності значно зросли після того, як зростання відновилося.¹⁴ Протягом 2001-2006 років частка послуг у сукупній доданій вартості зросла на 8,5 відсоткових пунктів приблизно до 58%, а частка сільського господарства скоротилася на 8 відсоткових пунктів до менш ніж 10%.¹⁵ Серед секторів ринкових послуг найбільш стрімким був розвиток фінансової діяльності,¹⁶ а друге місце посіли нерухомість і торгівля, котрі зростали паралельно з доходами домогосподарств. Провідні позиції фінансових послуг навряд чи можуть здивувати, враховуючи гідний подиву бум у кредитуванні. Після двох років дуже стрімкого розвитку завдяки зростанню інвестицій обсяги будівництва різко впали в 2005 році після обвалу інвестицій. Водночас, погані показники цієї галузі в 2006 р. (+1,9%) до певної міри дивують через повернення приросту приватного основного капіталу до попереднього високого рівня й через досі високий попит на житло.¹⁷ Водночас, активність у цій галузі значно зросла на початку 2007 р. (+13% за січень-квітень у порівнянні з минулим роком).

З другого боку, промисловість зростала швидше за ВВП, зростаючи в середньому приблизно на 10% за рік протягом 2001-2006 рр.; частка промисловості в сукупній доданій вартості залишається досить стабільною на рівні близько 20%. Перерозподіл робочої сили між промисловістю та сектором послуг ішов, водночас, досить активно, причому рівень зайнятості в промисловості впав за період приблизно на 15%.¹⁸ Таким чином продуктивність зростала на чималі 12,5% в середньому за рік. Промисловість у цілому продемонструвала свою гідну подиву стійкість у 2006 році, після значного шокового зростання цін на фактори виробництва. Хімічна промисловість, котра була найуразливішою до зростання цін на газ і зіткнулася з не вельми сприятливою динамікою цін на добрива,¹⁹ дещо уповільнила свій розвиток, але не скоротила виробництва. Обсяг виробництва в металургії—а на неї припадає близько 40% експорту продукції та 22% промислового виробництва²⁰—зріс у другому кварталі 2006 року паралельно з відновленням цін на сталь на світовому ринку. Машинобудівна галузь, зокрема, виробництво транспортних засобів та транспортного обладнання мала непогані показники експорту до країн СНД завдяки високому попиту в Росії та підвищення курсу рубля по відношенню до гривні в реальному обчисленні. Водночас, структура виробництва та експорту є не дуже диверсифікованою (малюнок 1.3), що робить економіку вразливою до майбутніх зовнішніх шоків. Крім того, зростання харчової промисловості, темпи якого наразі вражали, може спинитися в середньостроковій перспективі через затримки з проведенням структурних реформ у сільському господарстві (див. Додаток 1.A2).

Малюнок 1.3. Внесок галузей у зростання промислового виробництва та інвестицій

Відносна зміна за рік, 2001-2006 рр.



Джерело: за даними Державного комітету статистики України.

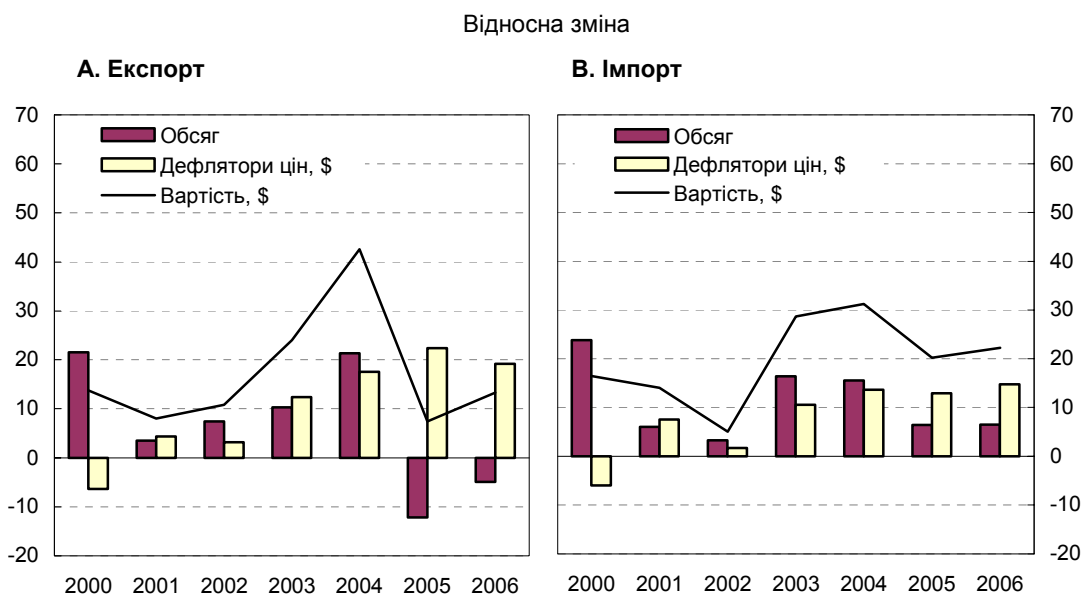
Як було з'ясовано під час обговорення реально наявного ВВП, зміни в умовах торгівлі за 2001-2006 р. справили суттєвий вплив на показники. Водночас, будь-які спроби оцінити внесок чистого експорту у зростання ускладнюється проблемами з даними (виноска 1.1). Розподіл змін в експортному рахунку між змінами в цінах та обсягах є досить проблематичним. Хоча сумнівів щодо загальної тенденції змін в умовах торгівлі в нас немає, рівень їхнього поліпшення в будь-якому конкретному році залишається відкритим питанням. Зокрема, є підстави вважати, що поліпшення умов торгівлі для України було 2004 року більшим, ніж здавалося тоді, а отже краще відповідало динаміці зростання ВВП та змінам у платіжному балансі.²¹ Попри цю невизначеність вимальовується така картина:

- Торговельний баланс суттєво покращився після кризи 1998 р. та мав значний профіцит до 2005 р. Стрімке зростання цін на сталь у 2004 р. вивело профіцит на рекордний рівень у 5,8% ВВП, а надходження від експорту металургійної продукції зросли в доларах на 55%.²² Водночас, цей профіцит зник лише за один рік внаслідок різкого падіння обсягів експорту (малюнок 1.4).²³ У 2006 році внесок чистого експорту в зростання знов виявився негативним, а дефіцит у торгівлі товарами склав 4,9% ВВП (проти 1,4% 2005 року).
- При цьому не дивно, враховуючи амплітуду позитивних шоків змін в умовах торгівлі, що надходження від експорту змінювалися разом зі змінами в цінах: протягом 2001-2006 рр. обсяг експорту зріс на 27%, а його вартість у доларах

збільшилася в 2,5 рази. Навіть при цьому зміни в цінах на експортну продукцію виявилися недостатніми для того, щоб повністю погасити вплив зростання імпорту, котре в середньому становило 20% на рік у доларах протягом періоду.

- Позитивне сальдо в секторі послуг, пов'язане, головним чином, із тим, що Україна забезпечує транзит нафти й газу, а також із високим рівнем трансфертів,²⁴ втримало дефіцит поточного рахунку на помірному рівні (1,5% ВВП), тоді як дефіцит у торгівлі товарами збільшився. При цьому вражає швидкість погіршення зовнішніх балансів, особливо враховуючи те, що подорожчання гривні в реальному обчисленні в 2006 році було помірним.²⁵ Хоча зростання валютних резервів тривало завдяки припливові капіталу, зміни в торговельному балансі ставлять питання про еволюцію конкурентоспроможності. Це питання розглядається у Главі 3.

Малюнок 1.4. Експорт та імпорт товарів і послуг



Джерело: за даними Державного комітету статистики України.

Після початку зростання суттєво покращилися умови на ринку праці та рівень життя. Сукупний рівень зайнятості зріс приблизно на 3,5% за 2001-2006 рр. Стрімке зростання зарплат проходило досить гладко, не порушуючи тенденції до падіння рівня безробіття, в основному, завдяки досить значному приросту продуктивності в приватному секторі.²⁶ Так само стрімко зростали виплати й у державному секторі, хоча і з набагато нижчого вихідного рівня, але без відповідної раціоналізації великого державного сектору.²⁷ Динаміку зарплат у державному секторі диктували, в основному, рішення про підвищення мінімальної зарплати,²⁸ котра слугує за базу тарифної сітки в бюджетному секторі. Вплив зростання мінімальної зарплати в приватному секторі є не таким очевидним, оскільки відношення мінімальної зарплати до середньої зарплати в промисловості залишалося досить стабільним.²⁹ Загалом, ринок праці, схоже, став більш плинним: валовий показник плинності робочих місць, котрий визначається як сума показників залучення та звільнення, розділена на сукупний рівень зайнятості, невинно зростав з 45% 2000 року до 58% 2005 року.³⁰ Значно скоротилася частка довгострокового безробіття, а перерозподіл робочої сили зараз дедалі частіше відбувається внаслідок звільнення за власним бажанням або завершення строку чинності короткострокових угод.

Виноска 1.1. Дані про торгівлю, проблеми вимірювання ВВП та тіньова економіка

Як зазначалося вище, тенденції, що спостерігаються в діяльності тіньового сектору, можуть справляти вплив на заявлені рівні зарплати та доходів, і про це не можна забувати, оцінюючи дані про Україну. Потенційна можливість викривлення даних про торгівлю внаслідок тіньової діяльності є не менш значною. У заявлених вартостях експортної продукції та експортних цінах за останні роки спостерігаються певні характерні моменти, особливо в 2004-2005 рр. Розподіл змін в експорті між складовими обсягу та ціни—а отже й оцінка приросту реального ВВП—може суттєво змінитися внаслідок змін у тіньовій діяльності:

- Сальдо торговельного балансу різко змінилося з профіциту в 5,7% ВВП в 2004 році до дефіциту в 1,3% 2005 року. З експортного боку основними чинниками такого падіння були застій у доходах від експорту металургійної продукції та стрімке падіння експорту продукції машинобудування в країни, що не є членами СНД. Жодну з цих подій неможливо легко пояснити на основі економічних факторів виробництва; до того ж, їх важко узгодити з показниками внутрішнього виробництва. "Дзеркальні" дані торговельних партнерів України показують іншу ситуацію (таблиця 1.2): вони показують, що падіння експорту було, можливо, набагато менш стрімким, ніж здавалося.

Таблиця 1.2. Експортні показники українського машинобудування

Відносна зміна, дол. США

	2003	2004	2005
Країна, що звітує: Україна			
Експорт у:			
Світ	33,9	52,2	-11,7
СНД	19,4	54,4	18,1
EU15	47,8	26,3	-37,9
Країни, що звітують: торговельні партнери			
Імпорт з України в:			
Світ	34,3	39,4	22,2
СНД	23,3	58,1	22,1
EU15	44,3	30,7	28,0

Джерело: за даними ООН, бази даних COMTRADE, розрахунками ОЕСР.

- Офіційні дані показують особливо велике поліпшення умов торгівлі в 2005 році та дуже помірне покращання в 2004 році. Водночас, ціни на сталь на світовому ринку стрімко зросли саме на початку 2004 р. (на 60-80% на різні ґатунки гарячекатаної сталі, що є основним експортним продуктом України), а потім впали в 2005 році. Цю різницю частково можна пояснити часовим лагом між укладанням угод та поточними цінами на ринках, але, ймовірно, ця різниця віддзеркалює також і складність вимірювання експортних та імпорتنих цін за умов масштабного використання трансфертного ціноутворення. Варто відзначити, що подібні проблеми з вимірюванням можуть мати місце у стосунку до широкого кола товарів, а не лише до металів. За оцінками ОЕСР поліпшення умов торгівлі товарами мало місце на рівні 8% у 2004 році (а не -1% згідно з національними даними), а в 2005 році змінилися лише на +2%, а не на офіційно заявлені 7%.¹
- Щойно окреслені проблеми з вимірюванням можуть бути пов'язані з еволюцією тіньової економіки: багато спостерігачів вважають, що обсяги експорту в 2004 р. та попередніх роках суттєво "роздувалися" через використання схем ухилення від оподаткування, а насправді споживалися в інших галузях. Багато з цих схем втратили свою дієвість після скасування податкових пільг для спеціальних економічних зон у 2005 році. Те враження, що тіньові схеми в зонах відіграли тут певну роль, підкріплюється даними Мінфіну, що вказують на зростання активності у вільних економічних зонах та на територіях пріоритетного розвитку в 2004 році більш ніж удвічі. Крім того, обсяги використання трансфертного ціноутворення могли

скоротитися внаслідок удосконалення адміністрування на митниці та жорсткішої позиції уряду з податкових питань. Це може означати, що реальні обсяги експорту були дещо нижчими за зареєстровані до 2005 р., тобто експортні показники зазначеного року були суттєво кращими, ніж здавалося. Оскільки оцінки ВВП спираються, головним чином, на розбивку витрат і розглядають зовнішню торгівлю як зовнішній чинник, це могло призвести до завищення показника приросту реального ВВП в 2004 р. та—скоріше за все—його недооцінки в 2005 р.²

1. Ці розрахунки базуються на дезагрегованих цінах на експортну та імпорتنу продукцію до рівня двох знаків після коми.
2. Це могло також позначитися на самій розбивці в тому сенсі, що розрахунки ВВП ґрунтуються на розбивці з боку виробництва, на яке не впливають показники експорту. Загалом, це ставить питання оцінки реального розміру економіки та реального обсягу ВВП. За оцінками, тіньова економіка складає близько 18% ВВП, хоча оцінки Мінекономіки вказують на набагато вищі значення (приблизно на 10 відсоткових пунктів вище). Це вказує на потенційну наявність дуже значної недооцінки реального ВВП.

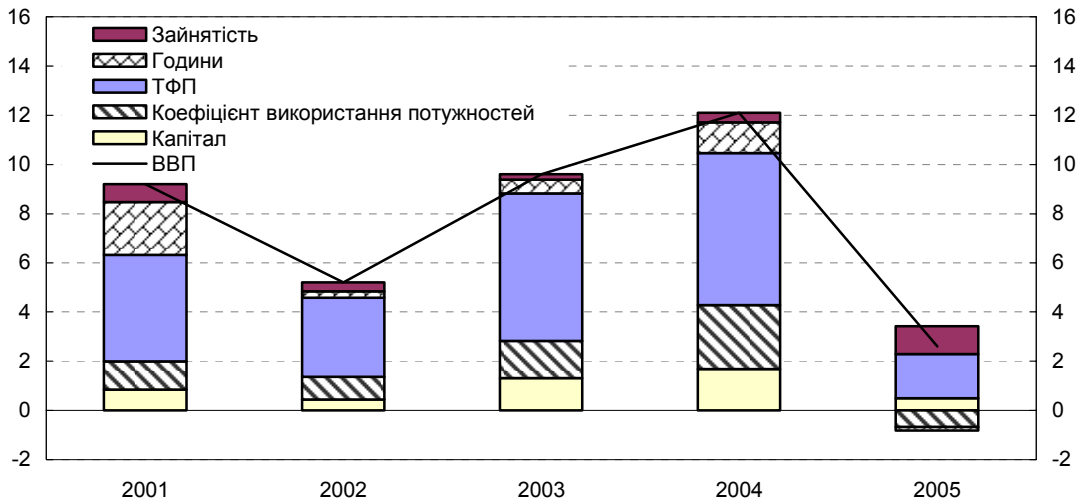
Хоча негнучкість попиту здається не надто жорсткою,³¹ з'ясувалося, що пропозиція робочої сили повільно реагувала на сприятливі умови ринку праці: попри незначне зменшення чисельності населення в працездатному віці частка економічно активного населення затрималася на досить низькому рівні.³² Таким чином, хоча рівень зайнятості зріс на три процентних пункти протягом останніх років, оскільки рівень безробіття впав, він залишається набагато нижчим від середнього рівня по країнах ОЕСР (61,5% проти середнього 66,3% по ОЕСР).³³ Зокрема, трудовий стаж є набагато коротшим через низький пенсійний вік в Україні (55 років для жінок та 60—для чоловіків). Крім того, міжрегіональна мобільність протягом останніх років не зросла.³⁴ Оскільки природний приріст населення вже є негативним,³⁵ частка жінок у робочій силі вже є досить високою,³⁶ демографічні перспективи є несприятливими, а міжнародні міграційні потоки наближаються до рівноваги,³⁷ єдиним шляхом до збільшення пропозиції праці в середньостроковій та довгостроковій перспективі є підвищення пенсійного віку.

З 2000 року Україна вносить користь із післякризових можливостей та сприятливої зовнішньої ситуації

Головною проблемою, котра стоїть перед Україною, є те, що поточне стрімке зростання значною мірою ґрунтується на чинниках, вплив котрих уже вичерпався або незабаром вичерпає свій потенціал. Деякі з цих факторів успадковані з тривалої та жорстокої економічної кризи 1990-х років. На час відновлення зростання всередині 1999 року у вкорінених галузях промисловості були величезні незадіяні потужності. Це дозволило досить швидко наростити виробництво за обмеженого обсягу інвестицій. Хоча інвестиції значно зросли, вихідний рівень був надто низьким, і те, що було додане до основного капіталу, зробило лише незначний внесок у зростання (малюнок 1.5). Післякризова реструктуризація була очевидною у стрімкому зростанні сукупної продуктивності факторів виробництва, котра залишається найважливішим джерелом зростання від часу відновлення зростання у другій половині 1999 року. Внесок робочої сили—чи то екстенсивний внаслідок зростання обсягів зайнятості, чи то інтенсивний внаслідок збільшення робочого часу—виявився обмеженим. Зазначена схема "відновлювального зростання", водночас, не може діяти вічно. Рівні використання потужностей у промисловості наближаються до нормальних рівнів. Наприкінці 2006 року за офіційними даними (таблиця 1.A1.3) вони становили близько 65%, але анкетування керівників підприємств вказує на набагато вищі рівні використання потужностей. Згідно з проведенням Національним банком України наприкінці 2006 року дослідженням кон'юнктури 71,2% підприємств відзначили, що вони працюють майже на повну потужність або перевищують її. Ці розбіжності, можливо, віддзеркалюють те, що значна частка незадіяного основного капіталу української промисловості є застарілою, й його частина, ймовірно, ніколи не буде задіяна так, щоб

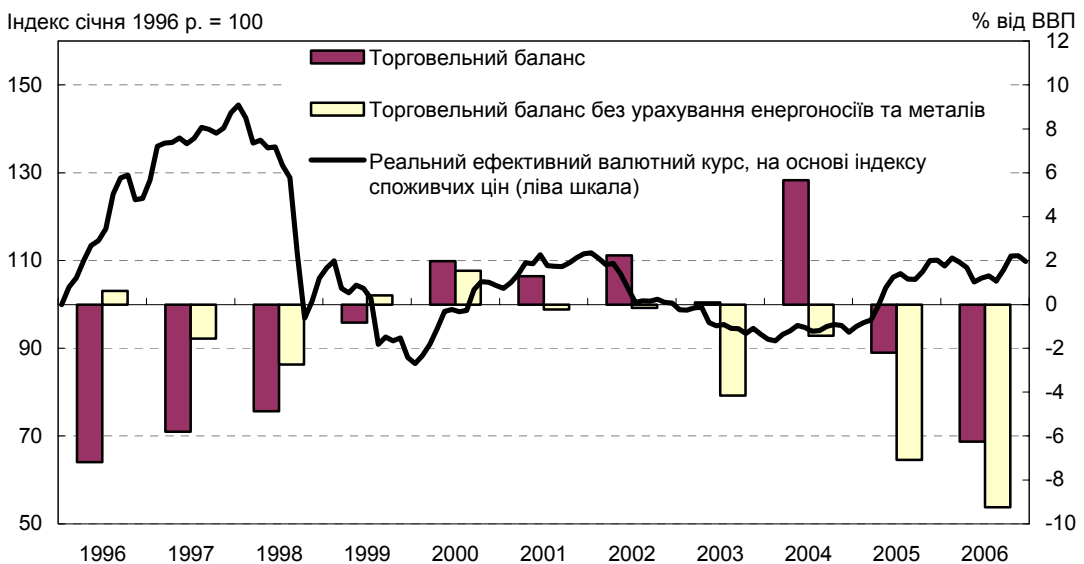
приносити прибуток: Мінекономіки вважає, що близько половини офіційно заявленого вільного основного капіталу належить до цієї категорії; цю думку поділяють і деякі незалежні аналітики.³⁸ Це означає, що "дешеві" можливості нарощування обсягів виробництва за рахунок кращого використання наявних ресурсів стрімко зникають.

Малюнок 1.5. Розбивка зростання ВВП по факторах
Відсоток ВВП попереднього року



Джерело: за даними Державного комітету статистики України.

Малюнок 1.6. Динаміка реального валютного курсу¹

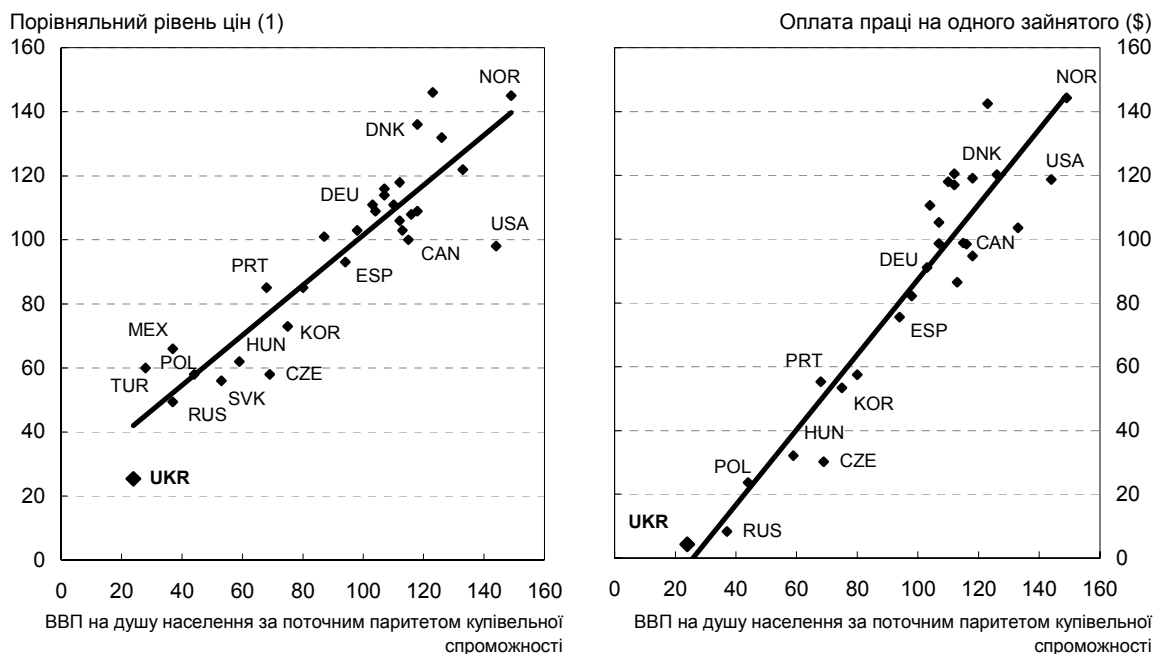


1. Збільшення означає реальне підвищення вартості.

Джерела: МВФ, база даних International Financial Statistics, та ООН, база даних COMTRADE.

Україна скористалася досить конкурентоспроможним курсом обміну, що мав місце після кризи. Поліпшення торговельного балансу після різкої девальвації гривні внаслідок фінансової кризи 1998 р. було гідним подиву. Після липня 2000 р. гривня була фактично прив'язана до долару, й цей режим управління валютним курсом допоміг зробити її реальне подорожчання помірнішим (малюнок 1.6), оскільки долар суттєво послабився за останні роки по відношенню як до євро, так і до рубля. У реальному обчисленні російська валюта дуже подорожчала по відношенню до гривні завдяки шоківому зростанню цін на нафту. Водночас, ці події, котрі мали б бути дуже сприятливими для зовнішньої конкурентоспроможності України, не знайшли свого відображення в недавніх змінах торговельного балансу. Це явище, схоже, є наслідком дуже стрімкого зростання зарплати, через яке реальне підвищення курсу з точки зору трудових витрат відбувалося набагато швидше, ніж зростали показники на основі індексу споживчих цін. Порівняння країн, що розвиваються, за трудовими витратами в доларах показує, що останні (малюнок 1.7), схоже, вийшли в Україні на рівень, котрий загалом віддзеркалює сукупну продуктивність її економіки.³⁹

Малюнок 1.7. Відносні показники ВВП на душу населення, рівня цін та зарплат
(2005, ОЕСР=100)



1. Відношення паритетів купівельної спроможності для валового внутрішнього продукту до валютних курсів.

Джерела: ОЕСР, Федеральна державна статистична служба Російської Федерації та Державний комітет статистики України.

Як відзначалося вище, зміни цін на міжнародних товарних ринках загалом пішли на користь українським експортерам, а умови торгівлі поліпшувалися з року в рік з 2001 р. по 2006 р. Навіть шокове зростання цін на газ у 2006 р. виявилось недостатнім для того, щоб повернути цю тенденцію. На початку року ціна природного газу, що імпортується з Росії—цей імпорт тоді був другою за розміром статтею імпорту України—підстрибнула з 50 доларів до 95 доларів за тисячу кубічних метрів.⁴⁰ Суттєве зростання цін на метали в другому кварталі⁴¹ допомогло пережити цей шок, причому за рік у цілому умови торгівлі стали дещо кращими. Зростання різко прискорилося паралельно з позитивним розвитком подій на зовнішньому

ринку. При цьому зрозуміло, однак, що Україна не може розраховувати на невинне покращання умов торгівлі. Справді, імовірність їхнього погіршення в 2007 році є високою: країні було завдано другого цінового удару, коли ціна на газ зросла до 135⁴² доларів за тисячу кубічних метрів, причому, ймовірно, це зростання не спиниться й у 2008 році, а ціни на інші товари навряд чи зможуть компенсувати вплив цього подорожчання..

На користь Україні пішло також стрімке зростання економіки в Росії та інших країнах СНД. Слід згадати, що зовнішня торгівля України після 1992 року була, в основному, переорієнтована з країн СНД, а роль Російської Федерації як рушія зростання в регіоні значно збузилася.⁴³ Попри це, українські товаровиробники в низці галузей промисловості, котрі не є аж надто конкурентоспроможними на ринках за межами СНД (наприклад, машинобудування, приладобудування, автомобільна промисловість) значно збільшили обсяги експорту в Росію та інші країни СНД (таблиця 1.A1.4). У деяких випадках це віддзеркалює незмінну важливість колишніх технічних та інших зв'язків між підприємствами колишнього радянського простору—інколи певна продукція просто ніде більше не виробляється, тоді як в інших секторах торговельні потоки спираються на транскордонну діяльність зі злиття та придбання компаній у межах СНД. Загалом українські товаровиробники досі мають цінові переваги на тих ринках СНД, де споживачі наразі не готові чи не спроможні платити вищі ціни за складніші товари. До певної міри, витрачання Росією прибутків від продажу нафти допомогло врівноважити зростання цін на енергоносії.

Ера дешевих енергоносіїв добігає кінця

Незважаючи на цінові шоки двох останніх років, ціни на газ для українських підприємств досі є значно нижчими за ціни в Західній Європі навіть з урахуванням вищих витрат на транзит та інших витрат, пов'язаних із експортом до ЄС.⁴⁴ Це чітко вказує на те, наскільки значним була порівняльна перевага у формі вартості ресурсів: реальні ціни на енергоносії в Україні фактично *впали* за 2000-2005 рр. Хоча індекс РРІ зріс за період на 47%, ціни на природний газ, електроенергію та теплову енергію збільшилися лише на 22%.⁴⁵ До самого цінового шоку 2006 року промислові споживачі в Україні фактично платили за газ менше, ніж їхні колеги в Росії.⁴⁶ Штучне здешевлення енергоносіїв у поєднанні зі сприятливими змінами в умовах торгівлі, про які йшлося вище, захопили подальшу спеціалізацію країни в енергомістких галузях (чим вищими ставали ціни на енергоносії на світовому ринку, тим сильнішим був стимул низьких тарифів на газ та енергію). Внесок галузей з високою енергомісткістю у збільшення обсягів як виробництва, так і експорту після 1999 року був насправді величезним. Загалом сукупна частка чотирьох найбільш енергомістких галузей промисловості зросла⁴⁷ з 31,6% в 2001 році до 43,8% 2006 року. На них також припало близько половини надходжень України від експорту в 2000-2005 рр. Важливість низьких цін на природний газ для цього важко перебільшити: у 2005 році на газ припадало 10-15% собівартості в металургії, тоді як у розвинутих країнах-членах ЄС на нього припадало близько 3-7%, причому ціна на газ там була приблизно вчетверо вищою. У хімічній промисловості на газ припадало близько 70% витрат на виробництво мінеральних добрив та біля 50% витрат на виробництво іншої хімічної продукції.⁴⁸ За відсутності відносно дешевого газу дуже значна частка продукції, виробленої цими галузями, ніколи б не стала прибутковою.

Це явище, очевидно, є тимчасовим. Майже немає сумнівів у тому, що Росія й надалі підвищуватиме ціну на газ, що постачається в Україну, а зміни у структурі виробництва, спричинені ціновими відношеннями, які мали місце досі, стануть перешкодою для подальшого зростання. Як добре відомо, Україна має одну з найбільш енергомістких економік у світі: у 2004 році оцінена енергомісткість ВВП України майже втричі перевищувала середній показник по ОЕСР, і була навіть вищою, ніж у Росії та Білорусі.⁴⁹ Енергомісткість виробництва стрімко

зменшувалася після відновлення зростання в 2000 році внаслідок структурних змін, розширення використання потужностей і підвищення енергоефективності у відповідь на зростання цін на паливо.⁵⁰ Водночас, цей поступ почасти врівноважувався структурними ефектами, оскільки відносна вага енергомістких галузей зростала. Ще складніше буде зберегти конкурентоспроможність експорту, оскільки енергомісткість експортного кошика України є значно вищою, ніж уже висока інтенсивність кінцевого споживання в промисловості в цілому (приблизно на 17% вище у 2004 році). Попри це, спостерігаються й деякі позитивні тенденції: зростання частки енергомістких галузей у сукупному промисловому виробництві та їхня більш-менш стабільна частка в сукупному обсязі експорту є, головним чином, наслідком сприятливих змін у відносних цінах. З точки зору обсягів і виробництва, і експорт швидше зростає в галузях, де енергомісткість виробництва була нижчою від середньої—приблизно вдвічі швидше у випадку експорту.⁵¹

Подальше зростання цін на газ, а також необхідність підвищення внутрішніх цін на енергоносії та електроенергію до належного рівня роблять подальше промислове зростання залежним від значних інвестицій у енергоефективність. Потенційно високим буде, за інших умов, негативний вплив на зростання. Якщо взяти до уваги лише прямий вплив підвищення цін і вважати попит на енергію дуже нееластичним у короткій перспективі, то, за оцінками МВФ, сукупний вплив підвищення цін на газ на 10% на зростання складе близько 0,3% ВВП за перший рік.⁵² Просте масштабування цієї оцінки для визначення наслідків більшого зростання цін може, однак, ввести в оману: чим далі зростання цін відводить економіку від її первісної рівноваги, тим важливішу роль відіграватимуть наслідки заміни та підвищення ефективності, які не були враховані в аналізі. При цьому зростання цін на 60% на початку 2006 року могло коштувати Україні до 1,8% ВВП.⁵³ Наявні на цей час відомості вказують на те, що кінцеві споживачі реагують на цю загрозу. Чимало спостерігачів вважають, що відновлення обсягу інвестицій у 2006 році значною мірою являло собою відповідь на підвищення цін на газ; відомо, що багато великих промислових підприємств України здійснюють модернізацію виробничого обладнання. Більш наочним, водночас, є те, що інтенсивність сукупного кінцевого споживання енергії знижувалася швидше за інтенсивність сукупного первинного постачання енергії. Це означає, що галузі, котрі перетворюють енергію (електроенергетика, розподіл газу тощо), не нарощували свою ефективність так само швидко, як кінцеві споживачі. Це навряд чи може здивувати, оскільки в цих галузях домінують державні підприємства (ДП), на які не діють обмеження чи стимули ринку. Нездатність реструктуризувати енергетику може, таким чином, суворо обмежити намагання галузей, які виробляють торговані товари (товари, що можуть бути предметом міжнародної торгівлі), підвищити свою енергетичну ефективність і зберегти в такий спосіб конкурентоспроможність за відсутності поставок палива за заниженими цінами.

Внесок макроекономічної політики в зростання

Консолідація державних фінансів позитивно вплинула на зростання, але розмір держави залишається надмірним

Значним досягненням стало дотримання бюджетної дисципліни після 1999 року. Це допомогло відновити впевненість та підтримало одужання економіки. Дефіцит загального державного бюджету становив у середньому менше 1% ВВП протягом 2000-2006 років, а поєднання стрімкого зростання, падіння реальних процентних ставок і значних надходжень від приватизації⁵⁴ забезпечило радикальне скорочення державної заборгованості з 61% ВВП наприкінці 1999 року до 15% наприкінці 2006 року.⁵⁵ Водночас, державні підприємства, особливо в газовій, енергетичній та вугільній галузях, досі не зіткнулися з суворими бюджетними обмеженнями. Це є значним тягарем для суспільних фінансів, зокрема, для місцевих бюджетів, і викликає необхідність або сплати субсидій, або відмови від доходів від

дивідендів.⁵⁶ Лише в енергетиці розмір цього квазі-бюджетного дефіциту, який виникає внаслідок встановлення цін нижче рівня собівартості, слабкої платіжної дисципліни споживачів та інших чинників неефективності перевищує, за оцінками, 3% ВВП, хоча донедавна він і зменшувався.⁵⁷

Хоча й варто відзначити українську владу за підтримання дефіцитів на низькому рівні та за загалом консервативну фіскальну політику, що проводилася з кінця 1990-х років, рівень фіскального тиску в Україні, схоже, є надмірним. Стрімке зростання зарплат у державному секторі⁵⁸ та пенсій протягом 2004-2005 рр. підняло відношення витрат до ВВП на рівень, вищий від 43%, що дуже багато для країни з таким, як в Україні рівнем ВВП на душу населення. Помітне й дуже орієнтоване на споживання послаблення фіскальної політики напередодні президентських виборів 2004 року було продовжене одразу ж після виборів подальшим підвищенням обсягу трансфертів на користь домогосподарств та консолідацією дохідних статей. Внаслідок цього суспільні трансферти зросли з 17,1% ВВП в 2003 році до 22,6% в 2005 році. Основним чинником цього зростання було збільшення витрат на пенсії, котрі зросли більш ніж удвічі в реальному обчисленні. Водночас, хоча уряд, призначений на початку 2005 року, виконало обіцянки попереднього уряду, розданих напередодні виборів—особливо в тому, що стосувалося графіку підвищення пенсій⁵⁹—рівень здійсненого ним посилення фіскального тиску просто вражав, а циклічно відкориговане сальдо суттєво поліпшилося. Консолідація дохідної частини бюджету була, фактично, забезпечена шляхом усунення прогалин у податковому законодавстві та скасування податкових пільг, зокрема, вельми щедрих режимів оподаткування, встановлених для компаній, які зареєстровані у вільних економічних зонах. Певну роль відіграло й підвищення надходжень від митниці.⁶⁰

У 2006 році фіскальна політика повернулася до квазінейтрального стану. Бюджет був виконаний краще, ніж первісно прогнозувалося, завдяки тому, що інфляція та приріст реального ВВП перевищили прогнозні показники. Перевиконання дохідної частини бюджету стало, значною мірою, наслідком подальшого зростання надходжень від ПДВ (таблиця 1.3), яке мало місце внаслідок поєднання таких трьох чинників: зростання імпорту, оподаткування ПДВ імпорту природного газу за повною ставкою в 20%, та накопичення значної заборгованості з відшкодування ПДВ.⁶¹ Відшкодування ПДВ залишається постійним та основним джерелом суперечок між діловими людьми та владою, а податкова адміністрація добилася надто малого поступу в розв'язанні цього питання (див. Главу 2). Що ж стосується витрат бюджету, то державні інвестиції дещо зросли після стрімкого урізання під час бюджетної консолідації 2005 року, та залишились на відносно низькому рівні (2,2% ВВП) у порівнянні з іншими економіками, що розвиваються. Висока частка капіталовитрат у бюджеті (таблиця 1.3) є віддзеркаленням трансфертів капіталу на користь державних підприємств, що перевищують суму, виділену на державні інвестиції. Це є ще однією ознакою важкого тягаря, яким державні підприємства є для суспільних фінансів.⁶²

Уряд має намір зменшити обсяг державного втручання в середньостроковій перспективі й прагне перейти до витрачання коштів на інвестиційні цілі, а не на споживання. Водночас, бюджет 2007 р. передбачає значне послаблення фіскального режиму, а дефіцит державного бюджету прогнозується на рівні 2,6% ВВП. Крім того, збільшення розширення бюджету обумовлене подальшим збільшенням витрат (+19% у номінальному обчисленні), що робить давно потрібне пом'якшення податкового тиску ще менш імовірним у майбутньому. Передбачається перекрити дві третини бюджетного дефіциту за рахунок надходжень від

приватизації, але плани цих надходжень виглядають надто агресивними у світлі досвіду 2005-2006 рр.⁶³ Що ж стосується доходів бюджету, то найбільшу стурбованість викликає план уряду, що передбачає відновлення деяких форм податкових пільг для резидентів вільних економічних зон, що були скасовані в 2005 р. Хоча конкретні положення нового законодавства про ці зони досі обговорюються, схоже, що всі нові податкові чи митні привілеї для зон будуть надаватися на жорсткіших умовах, ніж у минулому.⁶⁴ Водночас, беручи до уваги невдалий досвід України у створенні спеціальних зон,⁶⁵ а також неефективність та масштабну корупцію в державних установах, імовірність того, що відновлення зон стане ефективним засобом заохочення потрібних Україні інвестицій, є малою.

Таблиця 1.3. Бюджетна політика: загальний державний бюджет, 2003-2006 рр.
(% від ВВП)

	2003	2004	2005	2006 ¹
Доходи	38,7	37,7	42,2	43,4
Надходження від податків	30,9	29,5	34,0	34,8
Податок на прибуток підприємств	5,0	4,7	5,3	4,9
Податок з доходів фізичних осіб	5,1	3,8	3,9	4,3
ПДВ	4,7	4,8	7,7	9,4
<i>ПДВ на товари вітчизняного виробництва</i>	<i>5,0</i>	<i>4,8</i>	<i>5,5</i>	<i>5,7</i>
<i>ПДВ на імпортовані товари</i>	<i>3,5</i>	<i>3,5</i>	<i>5,2</i>	<i>6,0</i>
<i>Відшкодування ПДВ</i>	<i>-3,9</i>	<i>-3,5</i>	<i>-3,0</i>	<i>-2,8</i>
Акциз	2,0	1,9	1,8	1,6
Відрахування з фонду оплати праці	10,4	11,0	11,3	11,3
Інші	3,8	3,2	4,0	3,3
Неподаткові надходження	7,8	8,2	8,2	8,6
Витрати	38,8	41,4	43,6	44,4
Поточні витрати	34,5	35,4	39,5	39,8
Проценти	1,0	0,9	0,8	0,7
Зарплата та оплата праці	9,6	9,5	9,7	10,3
Товари та послуги	6,8	5,7	6,4	6,6
Трансферти й інше	17,1	19,3	22,6	22,2
Капітальні витрати	4,3	6,0	4,1	4,6
<i>з них: трансферти капіталу на користь підприємств</i>	<i>1,3</i>	<i>3,0</i>	<i>2,1</i>	<i>2,3</i>
<i>з них: інфраструктура та обладнання</i>	<i>2,8</i>	<i>2,8</i>	<i>1,9</i>	<i>2,2</i>
Сальдо загального державного бюджету	-0,1	-3,7	-1,4	-1,0
Консолідований бюджет	-0,2	-3,2	-1,8	-0,6
Соціальні фонди з урахуванням бюджетних трансфертів	0,1	-0,5	0,3	-0,3
Сальдо, відкориговане на цикл²	-0,3	-5,9	-1,2	-1,1

1. Попередня оцінка.

2. З використанням розрахунку розривів пп. Ніколайчук та Половнова (2005 рік).

Джерела: Міністерство фінансів України, Державний комітет статистики України, розрахунки МВФ, НБУ та ОЕСР.

Перехід до податкової нормативної бази, що заохочує зростання, становить виняткову складність

Податковий тягар в Україні, що заважає зростанню економіки, стає ще важчим, якщо врахувати викривлення, яке вноситься структурою оподаткування як такого. Попри помітний поступ у спрощенні механізмів оподаткування прибутків юридичних осіб та доходів громадян, і зменшення податкових пільг,⁶⁶ можна чимало зробити для вдосконалення структури податкової системи за одночасного розширення бази оподаткування. Якщо залишити осторонь проблеми з адмініструванням податків, то найсерйознішими викликами в податковій сфері є реформування системи спрощеного оподаткування, реформування режиму оподаткування сільського господарства ПДВ та усунення надмірного тягара податків на фонд оплати праці, за рахунок яких фінансується пенсійна система.

Спрощена система оподаткування (ССО), яка має на меті полегшення розвитку малих і середніх підприємств (МСП), не є достатньо цілеспрямованою та відчиняє двері для суттєвих зловживань. Крім того, ССО—попри свою назву—є надто складною й передбачає низку різних податкових режимів:

- Підприємства, що мають не більше 50 працівників та сукупний річний оборот до 1 млн гривень можуть зробити вибір на користь сплати податку в розмірі 6% обороту плюс ПДВ або 10% обороту зі звільненням від ПДВ. При цьому вони звільняються від сплати податку на прибуток юридичних осіб та більшості інших податків. Критерії для надання права на застосування цієї досить щедрої системи є надто широкими в тому, що стосується як дозволених видів діяльності, так і розміру підприємств.⁶⁷
- Приватним особам дуже легко зареєструватися як підприємці без створення юридичної особи за ССО, сплачуючи при цьому лише 6% від обороту з ПДВ або 10% від обороту зі звільненням від ПДВ, якщо річний оборот не перевищує 500 000 грн., замість сплати податку з доходів фізичних осіб.
- Фізичні особи можуть також працювати на єдиному податку в розмірі від 20 до 200 грн. на місяць, отримуючи дохід до 119 000 грн. на рік. При цьому вони звільняються від сплати податку з доходів фізичних осіб (ПФО) та ПДВ.
- І юридичні особи, й підприємці в деяких сферах можуть працювати за системою патентів зі сплатою фіксованого податку.

Нинішня структура системи призводить до суттєвого розмивання доходів, зокрема, від ПДВ, ПФО та податку на прибуток підприємств. Крім того, фізичні особи, зареєстровані як підприємці, звільняються від сплати податків на фонд оплати праці, користуючись при цьому правом на державну пенсію. Така система дуже дорого коштує Пенсійному фондові та іншим фондам соціального забезпечення. Крім того, вона заохочує фрагментацію діяльності фірмами. Але, так чи інакше, потреба в певній формі спрощеного режиму оподаткування малого бізнесу, безсумнівно, існує, особливо беручи до уваги дуже важкі умови роботи малих підприємств в Україні; ССО потребує суттєвого реформування, але було б нерозумно скасувати її як таку.

Пільги з ПДВ значно скоротилися за останні роки, але досі залишаються досить суттєвими в сільському господарстві, що користується особливим режимом сплати ПДВ. Як і ССО, цей режим є надто складним.⁶⁸ Крім того, він стосується лише обмеженого кола продуктів (фактично, молока та м'яса), що робить ще важчими створені цим режимом викривлення на ринку; структура системи має на меті задоволення інтересів обмеженого числа виробників-фаворитів. Влада розглядала можливість впровадження нового режиму з нижчою ставкою ПДВ в 10% (замість 20%), але ця реформа наразі не здійснена.

Хоча ставки оподаткування ПДВ та ПФО загалом відповідають ставкам у сусідніх країнах, соціальні внески залишаються винятково високими, становлячи близько 40% фонду оплати праці (включаючи пенсійні внески в розмірі 33,8% зарплати). Основну частину цієї суми сплачують роботодавці (37,5% фонду оплати праці). Це дуже сильно стимулює зниження рівнів зайнятості та зарплати, особливо зважаючи на дуже слабкий зв'язок між пенсійними внесками та пенсійними виплатами. Це, у свою чергу, розмиває базу оподаткування такими податками як ПФО, та може справляти негативний вплив на зайнятість тих осіб, що не працюють у тіньовій економіці.

У лютому 2007 року уряд схвалив "Концепцію" нової податкової реформи, де взято до уваги деякі з цих проблем.⁶⁹ Основні цілі Концепції на період до 2015 року є такими:

- поступово зменшити сукупний податковий тягар шляхом ширшого використання непрямих податків замість прямих;
- спростити податкове законодавство, гармонізувавши його з нормами ЄС; та
- зробити податкову систему дієвішою як інструмент заохочення інвестицій, інновацій, енергозбереження та інших питань, які влада бажає заохочувати.

Що стосується останнього пріоритету, то тут є ризик, що Концепція має на меті забагато: досвід використання Україною податкової системи для стимулювання певної діяльності чи розвитку "пріоритетних" територій був не надто вдалим.⁷⁰ Можливо, країні було б краще забезпечити максимальну нейтральність для всіх галузей та напрямків діяльності, зробивши бази оподаткування широкими, ставки низькими та стабільними, і звівши винятки до мінімуму. Концепція, однак, вважає основним пріоритетним завданням на 2007 рік "удосконалення податкових механізмів стимулювання розвитку спеціальних економічних зон, територій пріоритетного розвитку та технопарків". Усе ж таки, Концепція закликає до явного визначення податкових пільг в офіційних документах у вигляді конкретної статті державного бюджету "податкові витрати".

Поміж конкретнішими середньостроковими цілями Концепції можна знайти впровадження податку на нерухомість для фінансування місцевих органів влади й подальше зниження ставок як податку на прибуток підприємств, так і ПДВ, котрі зараз становлять відповідно 25% та 20%. Податок на нерухомість є перспективною ідеєю, хоча на її розвиток піде чимало часу й вона має сенс лише в контексті ширшої реформи міжвідомчих бюджетних стосунків. У довгостроковій перспективі цей податок стане цінним джерелом надходжень для місцевої влади, одночасно зробивши оподаткування капітального доходу більш нейтральним, оскільки брак такого податку означає непряме субсидіювання житла. Пропозиції щодо урізання ПДВ є одночасно проблематичними та дещо дивними, зважаючи на задекларований пріоритет підвищення ролі непрямого оподаткування. Це означає, що непрямі податки підвищуватимуться, головним чином, шляхом значного збільшення ставок акцизу. Водночас, інші країни регіону вже зіткнулися з тим, що дуже стрімке зростання акцизних зборів може заохотити масштабну контрабандну торгівлю. У будь-якому випадку необхідно вдосконалити *адміністрування* ПДВ, але базова ставка ні в якому разі не є надмірною. Також незрозуміло, чому уряд вважає пріоритетним зниження ПДВ під час споживацького буму. Таке зниження заохочуватиме споживання, радше ніж інвестиції.⁷¹ Якщо й існують зараз якісь аргументи на користь зниження ставок будь-яких основних податків, то вони стосуються насамперед дуже високих податків на фонд оплати праці, про які йшлося вище. Водночас, ці податки в Концепції не розглядаються, а їхнє зниження вимагатиме в будь-якому разі розв'язання дуже складної проблеми фінансування пенсійної системи в довгостроковій перспективі.⁷²

Забезпечення стійкості пенсійної системи стане ще одним масштабним викликом для бюджету. Величезне збільшення пенсійних виплат у 2004-2005 році, котре стрімко привело мінімальну пенсію у відповідність із установленим урядом прожитковим мінімумом,⁷³ докорінно змінило основні параметри системи. З кінця 2003 до кінця 2005 року мінімальна державна пенсія зросла в реальному обчисленні на 190%. Витрати Пенсійного фонду зросли з 9% ВВП в 2003 р. до 14% в 2006 році (таблиця 1.4), а цей рівень належить до найвищих у світі навіть з урахуванням можливості суттєвої недооцінки ВВП.⁷⁴ Частка пенсіонерів, що отримують мінімальну пенсію, була виведена на рівень 95%.⁷⁵ У 2005-2006 рр. було вжито низку заходів до уповільнення зростання пенсійних витрат. Найсуттєвішими з них стали коригування формули індексації пенсій та нові обмеження на виплату надбавок понад рівень мінімальної пенсії для певних категорій пенсіонерів. Крім того, наближення мінімальної пенсії до прожиткового мінімуму було відкладене до кінця 2006 року. Ці зміни скоротили дефіцит пенсійної системи до 3,6% ВВП та, як очікується, дозволять зекономити в середньостроковій перспективі близько 0,4% ВВП.⁷⁶ Водночас, ці заходи є тимчасовими. Питання про вжиття рішучіших заходів на кшталт підвищення пенсійного віку (наразі 55 років для жінок та 60—для чоловіків) або продовження мінімального періоду сплати внесків ще навіть не ставиться на порядок денний.⁷⁷

Таблиця 1.4. **Баланс пенсійного фонду**
(% від ВВП)

	2003	2004	2005	2006
Доходи	9,3	10,9	14,9	13,5
Фонд оплати праці	8,5	9,1	9,7	10,1
Трансферти	0,8	1,8	5,2	3,3
<i>з них:</i>				
<i>з державного бюджету</i>	0,7	1,7	5,1	3,2
<i>інші трансферти</i>	0,1	0,0	0,1	0,1
Витрати	9,1	11,4	14,5	13,8
Сальдо	0,2	-0,5	0,4	-0,3
Сальдо без трансфертів	-0,6	-2,3	-4,8	-3,6

Джерело: Міністерство фінансів

Суттєве підвищення мінімальних пенсій у 2004-2006 роках фактично зруйнувало комплексну реформу пенсійної системи, розпочату в 2003 році. Метою реформи є створення багаторівневої системи, подібної до пенсійних систем низки країн Центральної Європи. Поруч із існуючою солідарною системою (що фінансується за рахунок поточних надходжень) має бути створений повністю профінансований "другий рівень", обов'язковий для осіб у віці до 38 років. На додачу до них потрібен добровільний третій рівень. Уряд залишається відданим реалізації базового плану реформ, але прагне збалансувати бюджет Пенсійного фонду України, перш ніж розпочне впроваджувати обов'язковий повністю профінансований компонент пенсійної системи. Зараз очевидно, що впровадження другого рівня відбудеться дещо пізніше, ніж планувалося. Крім того, так стрімко підвищуючи мінімальну пенсію, влада, фактично, розірвала зв'язок між пенсійними внесками та виплатами—але ж саме його зміцнення й вважалося головною метою пенсійної реформи. Уряд ухвалив стратегію покриття втрат надходжень до солідарної системи, яке матиме місце після впровадження накопичувальної складової. Водночас, беручи до уваги погіршення демографічної ситуації—коефіцієнт залежності системи зростає з 92 у 2006 р. до 140 в 2050 р.—ці заходи виявляться недостатніми для покриття довгострокового дефіциту навіть якщо нічого не робити для зниження тягаря податків на фонд оплати праці.

Фіксований валютний курс спочатку сприяв стабілізації, але віднедавна призводить до мінливості цін

Наріжним каменем монетарної політики України після 2000 року було підтримання більш-менш стійкого курсу гривні по відношенню до долара.⁷⁸ Прив'язка валютного курсу відіграла важливу роль у стабілізації економіки після фінансової кризи 1998 року⁷⁹ та допомогла країні досить швидко впоратися з інфляцією: хоча ціни в 1999 та 2000 роках зросли більш ніж на 20%, уже в 2001 році інфляція була нижчою від 10%, а в 2002 році Україна навіть зазнала дефляції. Проте, хоча режим управління валютним курсом, безсумнівно, допоміг на етапі стабілізації ситуації шойно після кризи, він виявився не настільки успішним у постійному підтриманні інфляції на помірному рівні та зниженні мінливості цін протягом останніх років, коли Україна зазнала низку зовнішніх шоків.

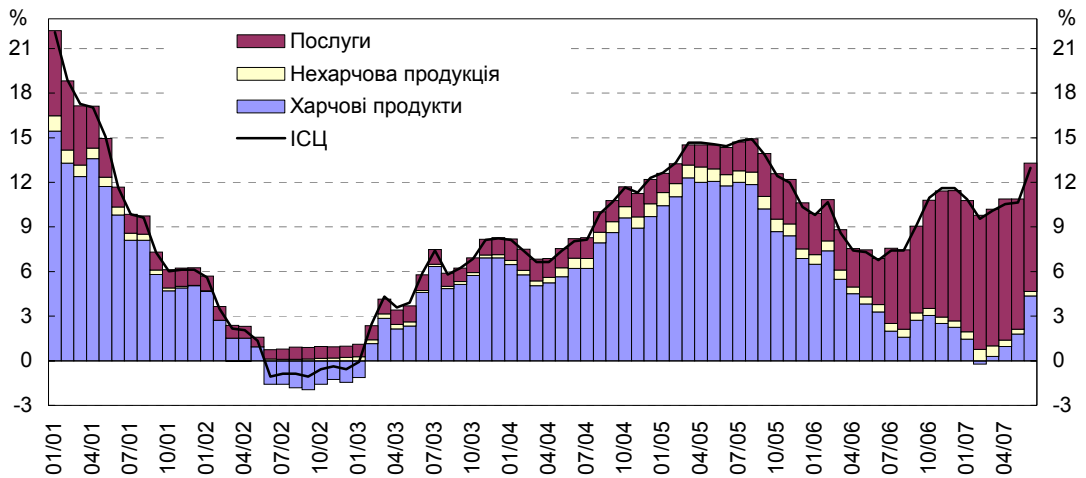
Хоча умови торгівлі почали суттєво поліпшуватися в 2003 році, Національний банк України (НБУ) й надалі вважав номінальну стабільність валютного курсу пріоритетнішою за цінову стабільність. Значні притоки іноземною валюти внаслідок зростання доходів від експорту металу призвели до прискорення зростання грошової маси, а орієнтоване на споживання збільшення бюджету в 2004-2005 рр. й бум споживчого кредитування також збільшили інфляційний тиск. Наслідком поєднання цих чинників стало різке зростання інфляції наприкінці 2004 року; вона перевищувала десять відсотків протягом 2005 р. (див. малюнок 1.8А). Таким чином, обережна політика, яка передбачала лише дуже поступове номінальне зміцнення гривні, призвела до того, що реальне зміцнення завдяки поліпшенню умов торгівлі набуло форми більшого інфляційного диференціалу по відношенню до торгових партнерів (малюнок 1.8В). Однак монетарна політика не була аж цілком пасивною протягом зазначеного періоду. Суттєва зміна курсу "гривня/долар" у квітні 2005 р. з 5,30 грн./дол. у 2000 р. до 5,05 грн./дол. прискорила реальне зміцнення гривні в короткостроковій перспективі, але, схоже, зіграло суттєву роль у сповільненні структурної інфляції на початку 2006 року.⁸⁰ Падіння рівня інфляції також спиралося на скорочення притоку іноземної валюти через те, що сальдо поточного рахунку змінилося з профіцитного на дефіцитне. Проте у 2006 р. цей чинник був компенсований стрімким зростанням цін на енергоносії та комунальні послуги, що збільшило рівень реальної інфляції.⁸¹

За цих умов збільшення грошової маси залежить, фактично, від інтервенцій НБУ на валютному ринку та, меншою мірою, від сальдо змін у депозитах уряду в центральному банку (малюнок 1.8С). Таргетування грошових агрегатів було однією з підвалин монетарної політики в минулому, але, враховуючи фіксований валютний курс та незначну роль інструментів грошового ринку, планові значення грошових агрегатів, що зазначалися в річних директивах НБУ щодо політики, зазвичай перевиконувалися.⁸² Водночас, зростання попиту на грошові кошти відбувалося набагато швидше, ніж очікувалося, й це зростання допомогло стримати інфляційний тиск. У першій половині 2006 року грошові умови тимчасово стали суворішими внаслідок несприятливих змін у платіжному балансі, але це явище до певної міри було врівноважене зниженням ставки рефінансування⁸³ НБУ та рішенням про зниження резервних вимог. НБУ знов став чистим покупцем на валютних ринках у другій половині 2006 року, а монетарна політика стала менш напруженою в той час, як набирали ходу інфляція та зростання. Одночасно зросла надлишкова ліквідність у банківській системі, що знайшло своє віддзеркалення в поточному рівні процентних ставок міжбанківського ринку, котрі є значно нижчими від рівня інфляції та знижуються (малюнок 1.9).

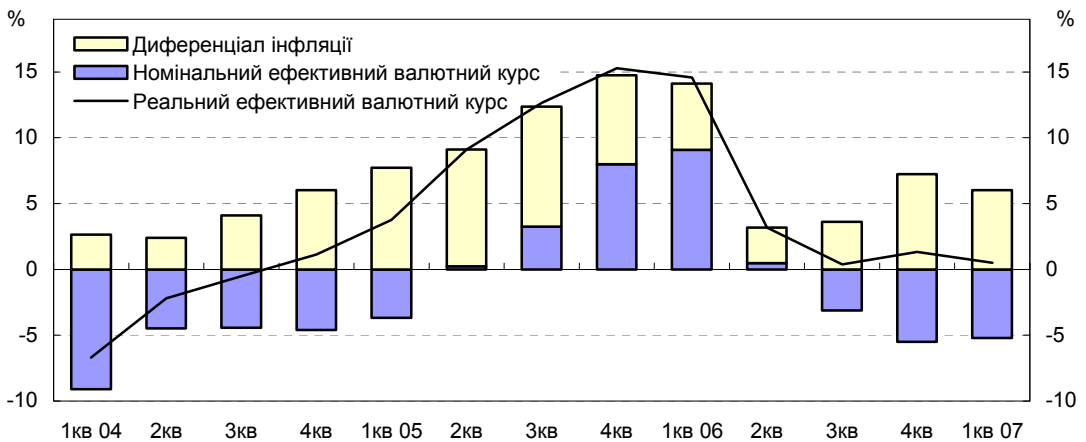
Малюнок 1.8. Інфляція та грошові агрегати

Відносна зміна по відношенню до попереднього року

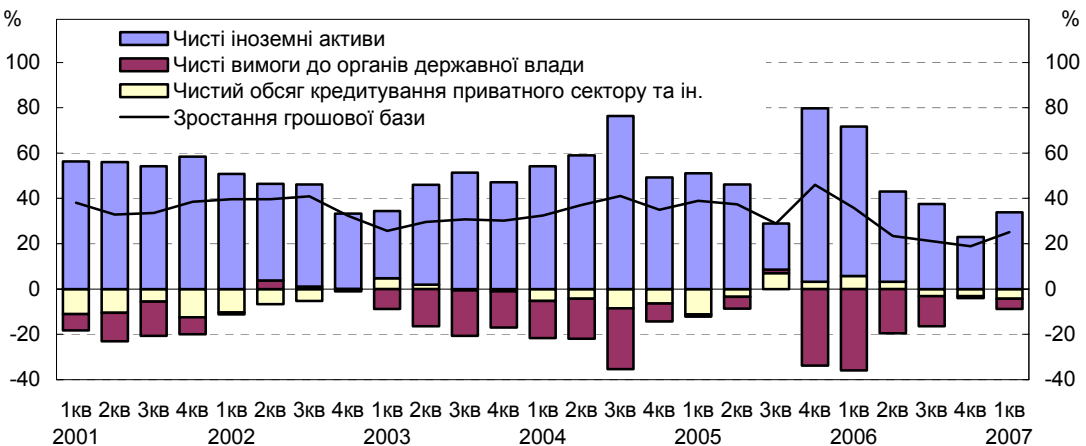
А. Внесок в інфляцію індексу споживчих цін



В. Розбивка зростання підвищення реального валютного курсу

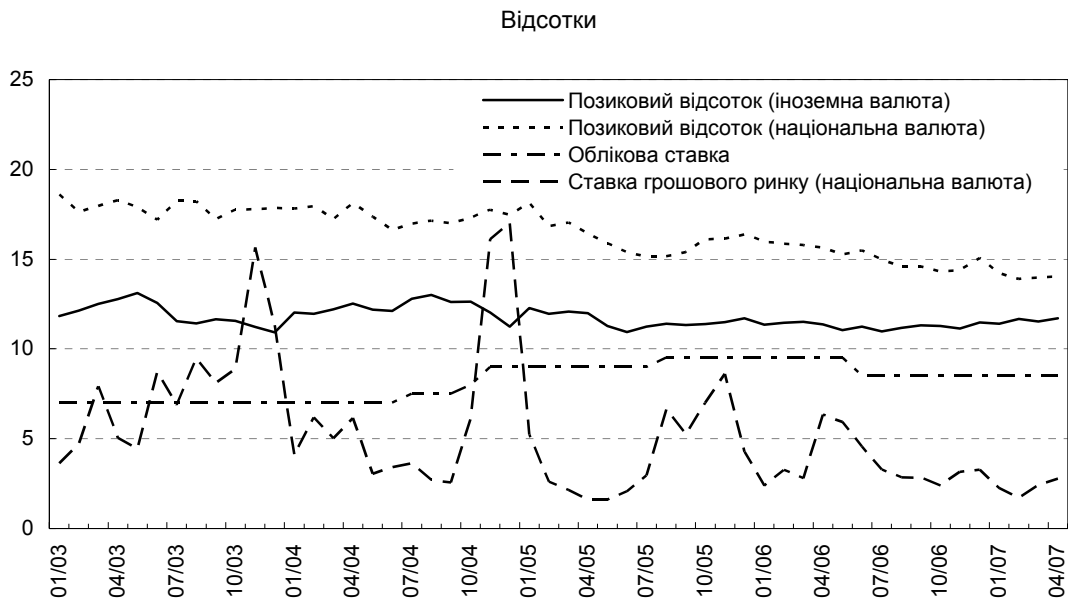


С. Внески у зростання грошової бази



Джерело: За даними Державного комітету статистики України, Національного банку України та МВФ.

Малюнок 1.9. Зміни в процентних ставках

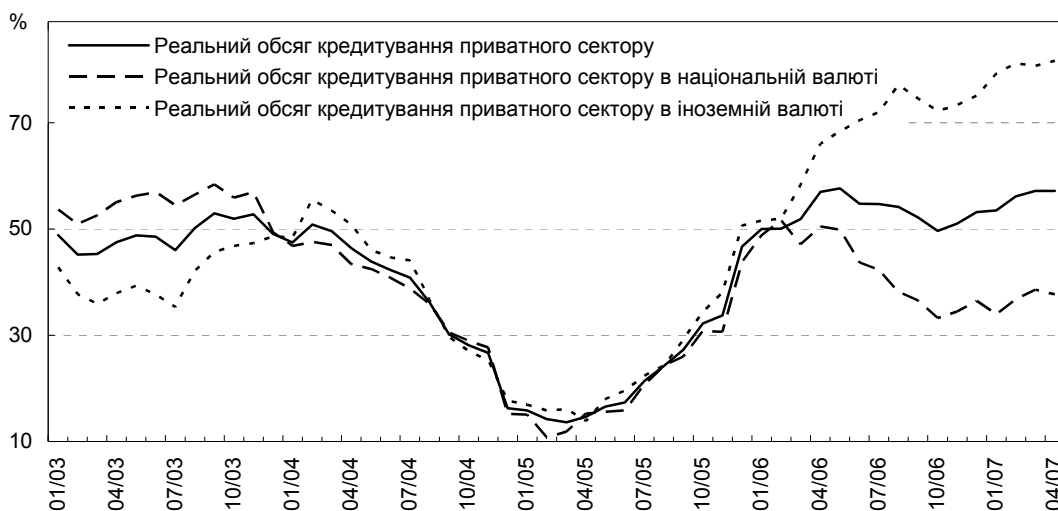


Джерело: Національний банк України.

Така зміна монетарної політики супроводжувалася гідним подиву тривалим кредитним бумом. Хоча збільшення кредитування приватного сектору є цілком зрозумілим з огляду на недорозвиненість банківського сектору на початку десятиріччя та ремонетизацію економічної діяльності після початку одужання економіки, темп зростання виявився винятково стрімким.⁸⁴ І справді, відношення внутрішнього кредиту до ВВП зросло більш ніж утричі з 2001 до 2006 рр. до рівня в 45,8%.⁸⁵ Водночас, той факт, що кредитування активізувалося в 2006 році ще більше, коли в номінальному обчисленні приріст кредитування склав у грудні 70%, дає підстави для стурбованості, так само як і той факт, що зростання запозичень в іноземній валюті відбувалося швидше, ніж у гривні (див. малюнок 1.10). Таке агресивне кредитування підтримувалося зростанням залежності банків від короткострокових іноземних ресурсів.⁸⁶ У квітні 2007 року НБУ відреагував на цю тенденцію, піднявши резервні вимоги для кредитів у валюті, зокрема, для позичальників, що не отримують доходу в іноземній валюті. Хоча така реакція й була цілком правильно націлена на роздрібний банківський сегмент, подібні заходи — а також підвищення нормативів капіталізації банків — уже кілька разів впроваджувалися протягом останніх двох років, але виявилися недостатніми для стримування кредитного буму й обернення тенденції до підвищення доларизації. У будь-якому разі ці заходи лікують симптоми, а не причини проблеми доларизації, котрі пов'язані, головним чином, із режимом управління валютним курсом.⁸⁷

Малюнок 1.10. Зростання реальних обсягів кредитування

(у порівнянні з попереднім роком)



Джерело: Національний банк України.

Україна має розпочати відхід від режиму фіксованого валютного курсу

Поточний режим управління валютним курсом у поєднанні з привабливішими процентними ставками за кредитами в іноземній валюті є аж надто потужним стимулом до запозичень у доларах. Цей стимул, як здається, був особливо сильним для домогосподарств: частка валютних кредитів у сукупному обсязі роздрібного кредитування підстрибнула з 39% до 63% за 2003-2006 рр., що був періодом стрімкого зростання запозичень у домогосподарств. Хоча домогосподарства на початку тисячоріччя були лише незначним сегментом кредитного ринку, його внесок у зростання заборгованості в іноземній валюті майже дорівнював внескові корпоративного сектору (таблиця 1.5). Апетит приватних компаній на кредити в іноземній валюті, хоч і був дещо слабше виражений, теж був сильним, і вже тоді значна частка кредитів в іноземній валюті за період значно зросла.⁸⁸ Така стрімка доларизація кредитування опосередковано викликає валютні ризики для банківського сектору, оскільки багато позичальників не мають доходів в іноземній валюті та засобів хеджування (див. МВФ, 2007а). Останнім часом також почали зростати й вклади в іноземній валюті, але вони покривають дедалі меншу частку іноземних кредитів.⁸⁹ Процентні ставки закладами в іноземній валюті є відносно менш привабливими, але політична невизначеність та слабкі інституції підбивають довіру до національної валюти. Саме через це володіння доларами вважається обачливим, незважаючи навіть на те, що Україні вдалося втримати макроекономічну стабільність на розумному рівні протягом досить довгого періоду, й за більшістю оцінок курс гривні є близьким до рівноваги, що мало б пом'якшити побоювання раптової девальвації чи ревальвації.⁹⁰

Хоча такі зовнішні чинники, як зростання цін на енергоносії, безсумнівно, відіграли певну роль у недавньому зростанні інфляції, очевидний внесок монетарних чинників, стійка відносно висока мінливість цін, темп зростання обсягів кредитування та зростання доларизації зобов'язань указують на необхідність проведення активнішої грошової політики для управління рівнем ліквідності економіки. Будь-який перехід до нових принципів монетарної політики повинен бути поступовим, зважаючи на недостатній рівень розвитку фінансових ринків (а особливо ринку державних цінних паперів), досить низький рівень монетизації і пов'язану з

Таблиця 1.5. Кредити та депозити

Відсоток від ВВП

	1996	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Кредити								
в національній валюті	5,0	6,2	7,8	10,8	14,8	14,8	18,4	23,1
в іноземній валюті	1,7	5,3	6,1	7,8	10,6	10,8	14,1	22,7
<i>Домогосподарства</i>								
в національній валюті	0,2	0,5	0,5	1,0	1,7	2,2	3,5	5,7
в іноземній валюті	0,0	0,1	0,2	0,6	2,0	2,5	4,6	9,6
<i>Приватні компанії</i>								
в національній валюті	1,6	5,0	6,2	8,6	11,6	11,5	13,9	16,2
в іноземній валюті	0,9	4,8	5,5	6,8	8,2	7,9	9,1	12,6
Депозити								
в національній валюті	4,4	6,8	8,5	11,4	15,7	15,3	19,8	21,3
в іноземній валюті	1,9	4,2	4,1	5,3	7,4	8,8	10,3	13,1
<i>Домогосподарства</i>								
в національній валюті	1,2	2,1	3,3	5,3	7,4	6,7	9,9	11,2
в іноземній валюті	0,3	1,9	2,3	3,4	5,1	5,7	7,0	9,1
<i>Приватні компанії</i>								
в національній валюті	2,3	3,3	3,7	4,8	6,6	7,5	8,5	9,2
в іноземній валюті	1,1	1,6	1,3	1,4	1,7	2,2	2,6	3,5

Джерело: за даними Національного банку України.

цим слабкість процентного каналу. Водночас, хоча на запровадження повноцінного режиму таргетування інфляції й піде певний час, органи влади вже зараз можуть почати перехід шляхом забезпечення більшої гнучкості валютного курсу. Навіть якщо стурбованість керівних грошово-кредитних установ з приводу слабкості приводних монетарних механізмів і є обґрунтованою,⁹¹ канал валютного курсу все одно міг би ефективніше використовуватися для боротьби з інфляцією. Аргументи на користь більшої гнучкості валютного курсу, як здається, є ще сильнішими, враховуючи, що:

- Вторинне перенесення валютного курсу, як здається, є відносно сильним,⁹² а інфляція, схоже, досить прудко реагувала в минулому на рух номінального валютного курсу.
- Збереження прив'язки до долара в час винятково стрімкого зростання обсягів валютного кредитування зробило економіку вразливішою до змін валютного курсу та інших зовнішніх шоків. Оскільки вплив змін в умовах торгівлі на Україну є дуже великим, то ймовірність завдання їй важкого удару внаслідок суттєвого шоку є високою.
- Існуюча негнучкість ринків продукції (див. Главу 2) та, в меншій мірі, пропозиції на ринку праці означають, що пристосування до наслідків можливих шоків у разі збереження режиму фіксованого валютного курсу відбуватиметься повільно.

- Коливання процентних ставок та умов торгівлі в недавньому минулому відбувалися в протилежних напрямках, тобто збереження стабільності номінального валютного курсу є відображенням монетарної політики, що діє в тому самому напрямку, що й економічний цикл.⁹³

Слід відзначити, що зміцнення довіри до гривні не є простим завданням для кредитно-грошових установ у часі політичних потрясінь. Строки та послідовність відходу від прив'язки до долара, таким чином, матимуть критично важливе значення. Водночас, макроекономічні умови зараз сприяють початкові такого відходу. По-перше, гривня, схоже, є відносно близькою, за більшістю оцінок, до рівня рівноваги. Оскільки інфляція залишається досить високою, то відкладання переходу може підвищити ризик переоцінки гривні, що дуже ускладнить зрештою перехід до більшої гнучкості валютного курсу. По-друге, вплив монетарних факторів тиску, пов'язаних із динамікою платіжного балансу, зменшується. По-третє, витрати національних рахунків показують, що складові зростання врівноважуються почасти на користь пропозиції. І, нарешті, питання доларизації, що прискорюється, потребує досить оперативного розв'язання, причому емпіричний досвід інших країн вказує на те, що в розв'язанні може допомогти підвищення мінливості валютного курсу (див. виноску 1.2).

Як НБУ, так і уряд знають про необхідність впровадження більшої гнучкості валютного курсу, але вони з неохотою визначають строки відходу від прив'язки до долара. НБУ поступово розширює оголошений ним діапазон коливань курсу "гривня/долар" (наразі 4,95-5,25 гривень за долар проти 5,00-5,20 гривень за долар у 2006 році),⁹⁴ але на ділі не дозволяє гривні рухатися аж надто активно в межах ширшого діапазону. На початку 2007 року Рада НБУ зробила попередній прогноз, що курс становитиме 5,05 гривень за долар протягом 2008 року, а це є ознакою того, що вона не планує дозволяти гривні коливатися в ширших межах до 2009 року. Однією з причин такого пристрасного ставлення в Україні до прив'язки валюти до долара є відчуття, що в дуже нестабільному з політичної точки зору середовищі валютний курс надає суб'єктам хоча б одну фіксовану точку відліку. Курс "гривня/долар" залишався стабільним та передбачуваним у період раптових коливань фіскальної та іншої політики впродовж кількох останніх років, тому влада побоюється, що відхід від зазначеної політики може призвести до неочікуваного відгуку з боку домогосподарств та фірм. З цього випливає, що перехід до гнучкішого режиму валютного курсу значно спроститься в разі стабілізації політичної ситуації та більшої прозорості й прогнозованості структурної політики.

Водночас, навіть якщо значна політична невизначеність останніх трьох років триватиме ще деякий час, вжиття перших заходів на відхід від жорсткої прив'язки шляхом надання курсові гривні можливості вільніше коливатися в межах установленого коридору, не зашкодить довірі до поточного грошового режиму. Такий відхід стане важливим сигналом про відповідні ризики для тих суб'єктів економіки, котрі бажать залучити кошти в іноземній валюті. Той факт, що рахунок руху капіталів є далеким від повної лібералізації, також надає в розпорядження НБУ певний простір для реагування на несприятливий розвиток подій.⁹⁵ У середньостроковій перспективі успішний перехід до повноцінного таргетування інфляції буде пов'язаний із низкою проблем.⁹⁶ НБУ активно працює над розробкою багатьох необхідних елементів режиму таргетування інфляції: він уже розробив показник структурної інфляції та чимало зробив для зміцнення власних можливостей прогнозування та комунікації. Проте ще багато речей так і не зроблено. До решти проблем належать впровадження ширшого набору інструментів грошової політики, розвиток ринку внутрішнього боргу, впровадження прозорої стратегії комунікації для банку та, зрештою, внесення змін до закону "Про Національний банк України" для зміцнення незалежності НБУ та надання йому чіткого мандату на забезпечення цінової стабільності.

Виноска 1.2. Досвід доларизації та дедоларизації: які уроки винесено?

У літературі з доларизації розрізняється заміщення *валюти*, котре відбувається тоді, коли іноземна валюта частково або повномасштабно використовується як мірило цінності й засіб обміну в повсякденних транзакціях, та заміщення *активів*, під яким розуміють використання грошових активів, деномінованих в іноземній валюті, як засобу збереження та інвестицій. Далі в літературі про заміщення валюти робиться припущення, що основними рушіями доларизації є висока інфляція та тривала пам'ять про часи інфляції (Ize and Levy-Yeyati, 2003; Savastano, 1996). Слабкість урядових інституцій також відзначалася як основний чинник, який знижує довіру до національної валюти та збільшує попит на іноземну валюту (Honohan, 2007 або IMF, 2007b).

Хоча наприкінці 1990-х інфляція у світі зменшилася, а макроекономічні умови залишалися стабільними протягом досить тривалого періоду, фінансова доларизація—що визначається як володіння деномінованими в доларах активами (доларизація депозитів) та пасивами (доларизація кредитів) з боку резидентів—у багатьох країнах, де розвивається ринкова економіка, не припинилася. У деяких випадках вона навіть зросла. Через це в недавніх дослідженнях до центру уваги було поставлено заміщення активів: на відміну від володіння готівкою склад підпроцентних фінансових активів мав би набагато менше залежати від рівня інфляції, якщо процентні ставки коригуються так, щоб прирівняти реальну доходність активів в різних валютах.

Модель портфеля з мінімальною дисперсією (MVP), розроблена Айзом та Леві-Єйяті (Ize and Levy-Yeyati) (1998 рік), підтвердила один із найперспективніших підходів до пояснення доларизації, зв'язавши її з відносною мінливістю інфляції та реального валютного курсу. Ідея, на якій ґрунтується цей підхід, є простою: для інвестора-резидента, неохочого до ризику, волатильність (мінливість) двовалютного портфелю залежить, зокрема, від дисперсії та коваріації інфляції та реального валютного курсу. Мінімізація профілю "ризик-винагорода" за зазначеним портфелем, у разі прийняття припущення про рівну середню доходність кожної з валют, дозволяє визначити оптимальну частку доларизації: ця частка прямо пропорційна мінливості інфляції (котра підвищує ризик володіння активами в національній валюті) та обернено пропорційна мінливості реального валютного курсу (котра підвищує ризик володіння активами, деномінованими в іноземній валюті).¹

Використавши теоретичну базу цього портфелю Де Ніколо та інші (De Nicolo *et al.*) (2005 рік) змогли пояснити різниці в частках доларизації між країнами для половини вибірки з 75 країн (додавши інституційні показники як пояснювальні змінні). Взявши вибірку з країн із перехідною економікою, включаючи Україну, Піонтківський (Piontkivsky) (2003 рік) з'ясував, що мінливість інфляції разом із відносними реальними ставками доходності активів в іноземній та національній валютах справляє вплив на частку доларизації, причому цей вплив є однозначно позитивним. Нарешті, варто відзначити, що значного поступу в дедоларизації останнім часом домогалися в низці країн, котрі перейшли до режиму таргетування інфляції на зразок Туреччини та Перу (див. відповідно Сахінбейоглу (Sahinbeyoglu), 2007, та Армас та Гріппа (Armas and Grippa), 2005). Ці результати, як здається, підтримують ту думку, що збільшення гнучкості валютного курсу та зниження мінливості інфляції можуть спростити дедоларизацію в Україні або, принаймні, стабілізувати її.

У літературі також підкреслюється високий рівень інерції, пов'язаної з доларизацією. Гоноган (Honohan) (2007) показує, що короткострокові коливання доларизації, пов'язані з—незначними—змінками у валютному курсі на ділі є незначними, а це вказує на те, що "побоювання з приводу несталого курсу" можуть не мати під собою підґрунтя. Провівши вивчення 85 країн із доларизованою економікою, Райнгардт та інші (Reinhardt *et al.*) (2003 рік) з'ясували, що лише чотирьом із них удалося добитися масштабної та тривкої дедоларизації (котру було визначено як падіння на 20 відсоткових пунктів до рівня, нижчого від 20%). Крім того, обидва "успішних" взірці дедоларизації були досягнуті шляхом впровадження дуже дорогих обмежень на депозити в іноземній валюті (Мексика та Пакистан)². Лише в Ізраїлі протягом 1990-х років стрімке зниження мінливості інфляції зробило значний внесок у процес дедоларизації (Izquierdo (Ізкіердо), 2005 рік).

У підсумку режим управління валютним курсом може відігравати суттєву роль у поясненні змін у рівні доларизації, але для того, щоб забезпечити стійкість тенденцій до дедоларизації в довгостроковій перспективі, необхідними залишаються відповідні пруденційні нормативи, розвиток внутрішніх фінансових інструментів та вжиття кроків до підвищення рівня довіри до інституцій та політики Айз та Леві-Єйяті (Ize and Levy-Yeyati, 2003 рік).

1. Оптимальна частка λ^* доларизації дорівнює $\lambda^* = \frac{V(\pi) + Cov(\pi, s)}{V(\pi) + V(s) + 2.Cov(\pi, s)}$, де π є рівнем інфляції на внутрішньому ринку, а s —це рівень девальвації реального валютного курсу.

2. Досвід Болівії та Перу у здійсненні такої політики був невдалим.

Ще однією проблемою, що потребує вирішення в контексті будь-яких заходів із переходу до таргетування інфляції, є дуже великі частки регульованих цін та сезонних харчових продуктів у кошику індексу споживчих цін; до певної міри, знадобиться переглянути сам кошик—а критики стверджують, що він погано віддзеркалює фактичні схеми споживання більшості населення—але НБУ може зробити з часткою регульованих цін далеко не все, що він забажає, і ці проблеми залишаться доти, доки центральна та місцева влада не зменшать частку регульованих цін в економіці або, принаймні, не впровадять прозоріші режими регулювання цін за чітко визначеними правилами.

Перехід на шлях зростання на основі інвестицій

Проведений у цій главі аналіз чинників, які забезпечують зростання, показав, що більшість із них або є скороминущими, або, в будь-якому разі, такими, що набагато слабше стимулюватимуть розвиток у середньостроковій та довгостроковій перспективах. Зрозуміло, що Україна не може весь час розраховувати на поліпшення умов торгівлі, тим більш, що умови торгівлі, як очікується, погіршаться вже поточного року. Що стосується аспекту пропозиції, то вартість енергоносіїв (а особливо імпортованого газу) зростатиме й надалі, незважаючи на рух цін на нафту на міжнародному ринку, а використання потужностей уже вийшло на нормальний рівень. На стороні попиту темпи зростання доходів домогосподарств та споживчого кредитування неодмінно сповільняться; перше явище стане результатом бюджетно-податкової політики та потреби у приведенні темпів зростання зарплат у приватному секторі до темпів зростання продуктивності праці, а останнє явище пов'язано з тим, що поточний бум споживчого кредитування є, головним чином, процесом, що відбувається навздогін, і стабілізується після того, як рівні заборгованості домогосподарств досягнуть більш "нормальних" рівнів. Крім того, рівні зарплати зараз приблизно відповідають рівневі продуктивності праці, тому ті галузі української економіки, що виробляють торговані товари (послуги), стикаються з тиском з боку іноземних конкурентів.

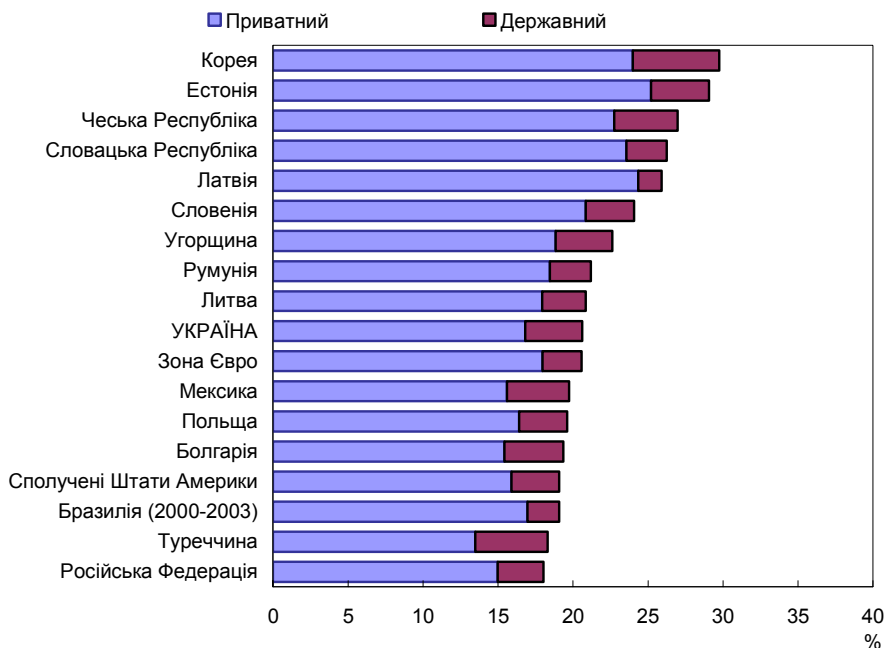
Так чи інакше, було б помилкою вважати, що цей аналіз надає підстави для песимізму з приводу потенціалу зростання України. Є чимало поважних підстав вважати, що Україна зможе та повинна забезпечити стрімке зростання в більш довгостроковій перспективі за умови здійснення належної політики та наявності належних інституцій. Більшість галузей досі перебувають далеко від міжнародних технологічних рубежів, а ВВП на душу населення в валютних курсах за паритетом купівельної спроможності становить близько 25% середнього значення по ОЕСР.⁹⁷ Отже, досі існує значний простір для "зростання навздогін" та накопичення капіталу. Крім того, досі існує суттєвий потенціал стрімкого зростання тих галузей і напрямків діяльності, що були недорозвинутими або просто не існували за часів централізованого планування. Саме ці чинники зумовили основну частку стрімкого зростання ринкових послуг протягом останніх років. Немає підстав сумніватися в тому, що такі структурні зміни йтимуть на користь Україні ще декілька майбутніх років.

Викладені вище міркування означають, що подальше зростання вимагатиме більших—та ефективніших—інвестицій, ніж під час одужання від наслідків кризи. Інвестиції в основні засоби досі прудко зростають, а сукупна частка інвестування вийшла на рівень у 23,6% ВВП в 2006 році в порівнянні з середнім показником 20,8% протягом 2000-2005 рр. У той самий час відношення *приватних* інвестицій до ВВП—яке становить біля 19%—досі залишається значно нижчим від відповідного показника більшості країн, де швидко зростає ринкова економіка (малюнок 1.11). Зважаючи на старіння основного капіталу України та простір для поглиблення (накопичення) капіталу—а також обмеження, пов'язані з пропозицією робочої сили, які були згадані вище—поточний рівень видається нижчим від того, який, імовірно, є необхідним для підтримання стрімкого зростання навздогін протягом тривалого періоду. Це вказує на

необхідність зменшення та, за можливості, усунення структурних перешкод для інвестування. Крім того, хоча прямі іноземні інвестиції (ПІІ) в Україну зростають,⁹⁸ сума ПІІ на душу населення є набагато нижчою, ніж у Центральній та Східній Європі.⁹⁹

Малюнок 1.11. **Валовий приріст основного капіталу**

(% ВВП, в середньому за 2000-2005 рр.)



Джерело: За даними МВФ, Eurostat, бази даних OECD Economic Outlook No. 80 та з національних джерел.

Поглиблення капіталу, водночас, буде недостатнім для забезпечення подальшого стрімкого зростання. Ще більшу роль, скоріш за все, відіграватиме здатність України підтримати стрімке зростання сукупної продуктивності факторів виробництва. Забезпечення тривкого зростання продуктивності в часи дедалі інтенсивнішого використання факторів виробництва вимагатиме ефективнішого розподілу ресурсів та створення рамкових умов, які сприяють інноваціям. Це є ще одним важливим викликом.

Поліпшення рамкових умов для бізнесу, зокрема, шляхом зміцнення верховенства права та захисту прав власності, має вважатися важливим пріоритетом у цьому контексті. Опитування іноземних та вітчизняних підприємців та інвесторів увесь час показують, що до найбільших перешкод у розвитку бізнесу в Україні належать нестабільність інституцій, значна юридична та нормативна невизначеність, і слабкість прав власності.¹⁰⁰ Хоча зробити достовірну кількісну оцінку впливу поганих рамкових умов на інвестиції та інновації важко,¹⁰¹ є підстави вважати, що саме сумніви щодо захисту прав власності є основним бар'єром, який перешкоджає збільшенню рівня приватних інвестицій. У діловому середовищі України інвестори не можуть бути достатньо впевненими в отриманні користі від успішної інвестиційної або інноваційної діяльності та змушені через це включати чималу премію за ризик до оцінки всіх своїх потенційних проєктів. Через це привабливими є лише дуже доходні проєкти.

Враження про те, що інституційні та нормативні бар'єри є одним із ключових обмежень, підкріплюється перевіркою інших пояснень досить низького рівня приватних інвестицій в Україні.¹⁰² Навряд чи є підстави вважати, що основні обмеження мають фінансовий характер, беручи до уваги велику наявну ліквідність, що проявляється у прудкому зростанні кредитування та падінні реальних процентних ставок. Попри це витрати на залучення коштів можуть бути високими, але схоже, що це віддзеркалює рівень премії за ризик, ніж проблеми з ліквідністю.¹⁰³ Доступність людського капіталу також, схоже, не пояснює нижчого за оптимальний рівня інвестицій, оскільки в Україні не спостерігається винятково високого рівня повернення до отримання освіти.¹⁰⁴ До останнього часу валові народні заощадження набагато перевищували накопичення валового капіталу, тому для фінансування інвестицій є чимало ресурсів. Водночас, суттєве падіння народних заощаджень, яке відбулося після змін у бюджетно-податковій політиці на користь споживання в 2004-2005 роках, показує, що важкий податковий тягар може незабаром стати набагато серйознішою перешкодою для зростання інвестицій. Як було зазначено вище, залучення іноземних фінансових ресурсів, схоже, не обмежується, але якщо дефіцит поточного рахунку зростатиме так стрімко, то витіснення приватних інвестицій державними витратами справить значний негативний вплив на обсяги цих інвестицій. У будь-якому разі, цей короткий огляд потенційних перешкод для інвестування веде до висновку про те, що погані рамкові умови були та досі є основною перешкодою в підйомі рівня інвестицій. Як стверджують Hausmann *et al.* (Гаусман та інші) (2005 рік), якщо особи, які ухвалюють політичні рішення, стикаються з широким колом проблем і нездатні розв'язати всі ці проблеми одразу, то їм слід зосередитись на найсерйозніших обмеженнях, тому що їхнє усунення, скоріше за все, забезпечить найбільше зростання показників.¹⁰⁵ Через це в першій частині Глави 2 розглядаються проблеми, пов'язані з інвестиційним середовищем в Україні.

Створення здоровіших інституційних та юридичних умов для бізнесу, водночас, повинно розглядатися як необхідна, але не достатня умова для підтримання високих темпів зростання в середньостроковій та довгостроковій перспективі. Заохочення стійкого зростання продуктивності та розширення інновацій вимагатиме глибокого реформування ринків продукції. Бар'єри для входу на ринок та виходу з ринку в Україні залишаються значними й мають бути капітально знижені для того, щоб уможливити ефективніший розподіл ресурсів та, зокрема, зробити можливим розвиток процесу "творчого руйнування".¹⁰⁶ Через це у Главі 2 у докладно розглядається проблема реформи регулювання товарних ринків. Серед бар'єрів для входу на особливу увагу заслуговують бар'єри проти конкуренції. Вони є найсуворішою проблемою для малого бізнесу. Загалом, посилення конкуренції на ринках продуктів має критичне значення для заохочення зростання¹⁰⁷ сукупної продуктивності факторів виробництва, й може допомогти підняти *ефективність*, а не лише *обсяг* інвестицій. У Главі 3 у центр уваги поставлено очікувану від посилення конкуренції користь для продуктивності. Тут під конкуренцією розуміється як конкуренція між вітчизняними фірмами, так і відкритість перед іноземними учасниками ринків. У зазначеній главі також розглядається потенційний внесок збільшення ПІІ у зростання сукупної продуктивності факторів виробництва як напряму, шляхом вливання іноземних технологій і досвіду, так і опосередковано, через їхнє перетікання у вітчизняні фірми та галузі.¹⁰⁸ Нарешті, в зазначеній главі досліджується взаємний зв'язок між реформою регулювання, посиленням конкуренції та приватизацією з окресленням потенційної користі, що може бути отримана, якщо реформи в цих сферах ітимуть разом.¹⁰⁹

Примітки

1. Слід пам'ятати, що розмір первісного падіння ВВП, схоже, переоцінено згідно з офіційними даними, зважаючи на складність кількісної оцінки тіньової економіки: якщо менеджери під час централізованого планування мали стимул *завищувати* обсяги виробництва, то після початку перехідного періоду вони мали справу з дуже потужними стимулами *знижувати* ці обсяги. Водночас, немає сумнівів, що падіння виробництва в Україні було набагато суворішим, ніж у країнах Центральної та Східної Європи.
2. 1992 в Польщі та 1994 в Угорщині.
3. Гривня прийшла на заміну "карбованцеві", тимчасовій валюті, що використовувалася в Україні одразу ж після набуття незалежності та виходу країни з рубльової зони.
4. На основі абсолютної межі бідності, котра визначається як обсяг витрат на споживання в розмірі 1813 грн. чи менше в цінах 2003 року, чий рівень вважається необхідним для задоволення мінімальних потреб людини; див. World Bank (2007). Показник частки населення з доходами, нижчими від офіційно встановленого прожиткового мінімуму, за даними Державного комітету статистики завжди є набагато вищим, і досяг свого пікового значення, більшого від 80%, наприкінці 1990-х років.
5. Реально наявний ВВП визначається за такою формулою: Реально наявний ВВП = TDDV + XGSV*(PXGS/PMGS) – MGSV, TDDV - це реальний внутрішній попит, XGSV та MGSV - обсяги, відповідно, експорту та імпорту, а PXGS та PMGS - це дефлятори експорту та імпорту. Подальше обговорення показника реально наявного ВВП міститься в документах Kohli (2003) та OECD (2003:37-8).
6. У 2006 році на соціальні трансферти припадало 39% реально наявного доходу, тоді як на зарплату—43%. Водночас, офіційні дані вказують на невпинне падіння цієї частки в доходах самозайнятих осіб та інших незалежних працівників.
7. Нижче подано опис споживацької орієнтації податково-бюджетної політики в 2004-2005 рр.
8. Валовий рівень національних заощаджень скоротився з майже 30% у 2004 році до 22% у 2006 р.
9. Валовий показник заощаджень домогосподарств зріс із 10% у 2002 році до 11,4% у 2006 році.
10. Цей ефект не видається аж надто великим, оскільки відношення мінімальної зарплати до середньої зарплати все одно зменшилося.
11. Вони зросли з 9,8% ВВП у 2000 р. до 27,4% в листопаді 2006 р.
12. Дані національних рахунків про накопичення основного капіталу. Якщо врахувати дефляцію на основі індексу інвестицій в основний капітал, який був набагато менш динамічним, ніж дефлятор ВВП, то реальні інвестиції зросли на 17,5% в реальному обчисленні за той самий період.

13. Фінансування за рахунок власних коштів скоротилося за той самий період із 69% до 57%.
14. Детальні відомості наведено в Главі 2, особливо в таблиці 2.3.
15. На ринкові послуги припало 90% цього зростання. Частка енергетики зменшилася за період на 2 процентних пункти.
16. Реальне зростання становило в середньому 21% на рік у 2000-2005 рр., що більш ніж подвоїло частку цього сектор в доданій вартості.
17. Дані щодо буму нерухомості в Україні див. у Болашева (Bolashev) (2007).
18. Дані стосуються лише середніх та великих підприємств.
19. Експортні ціни на добрива зросли в 2006 р. лише на 5% у порівнянні з 20% в 2005 р. та 31% у 2004 р.
20. Процентна частка проданих промислових виробів.
21. Шумило (Shumylo) (2007) дійшов подібного висновку.
22. Див. малюнок 1.A1.1. На метали припадає близько 17,4% ВВП.
23. Падіння було особливо стрімким для мінеральних продуктів та нафтопродуктів.
24. Приблизно 3% ВВП.
25. Незважаючи на те, що умови торгівлі дещо поліпшилися в 2006 році.
26. Попри це, частка оплати праці у ВВП суттєво зросла з 42% у 2000 р. до 47% у 2005 р.
27. Оплата праці в державному секторі становить зараз близько 750 грн. на місяць, що є нижчим від середнього значення по економіці, яке становить 1 040 грн.
28. Мінімальна зарплата зросла на 28% у 2004 р. та 40% у 2005 р. (CASE, 2007).
29. Приблизно 31%. Для економіки в цілому це відношення є більшим—біля 35%.
30. Рівні прийняття на роботу та звільнення зросли відповідно з 20% до 28% та 25% до 30% сукупного рівня зайнятості.
31. Жорсткість оплати праці загалом, як здається, не є аж такою сильною, оскільки реальна зарплата дуже швидко пристосувалася до шоку від фінансової кризи. Крім того, рівень профспілкової діяльності є дуже низьким і стрімко скоротився за останні шість років, незважаючи на досить високу частку колективних договорів (див. Чернишов (Chernyshev), 2006).
32. Приблизно 62% населення у віці від 15 до 70 років.
33. Для населення у віці від 15 до 64 років. Див. малюнок 1.A1.2.
34. Валовий показник міграційних потоків у межах України залишається стабільним на рівні 1,5%.

35. Природне зменшення населення складало в середньому 350 000 на рік протягом останніх п'яти років.
36. Близько 80% для жінок у віці від 25 до 49 років. Рівні участі різко падають після досягнення пенсійного віку.
37. За оцінками, близько 7,8 млн українців покинули країну в 1989-2004 рр., тоді як, за оцінками, сукупна (легальна та нелегальна) імміграція становила приблизно 7 млн. Хоча ймовірність наявності в емігрантів вищої освіти здається більшою, ніж в іммігрантів, серед тих, хто виїхав із країни було лише 3-5% тих, хто закінчив вищу освіту, причому це число було частково врівноважене новоприбулими. Через це загальний вплив цього "відтоку мозків" на економіку України, схоже, є обмеженим. Еміграція не призвела до дефіциту кваліфікованої робочої сили, чого багато хто побоювався. Див. Мансур та Квіллін (Mansoor and Quillin) (2006).
38. Варто відзначити, наприклад, що асоціація металургійної промисловості повідомляла, що рівень використання потужностей у 2004 році становив 92-95%, тоді як за офіційними оцінками він становив у металургії від 59 до 72%.
39. Докладніше обговорення зовнішньої конкурентоспроможності міститься в Главі 3.
40. Україна отримала певну компенсацію, оскільки тарифи на транзит газу, що експортується з Росії до третіх країн, зросли з 1,09 доларів США за тис. куб.м. до 1,61.
41. У 2006 році ціни на гарячекатану сталь у рулонах в СНД зросли на 10,6%. Див. малюнок 1.A1.1.
42. Транзитний тариф, навпаки, залишається незмінним.
43. Див. Шіллс та інші (Shiells *et al.*) (2005).
44. На початку 2007 р. ціни на імпортований газ для України були дещо нижчими від половини ціни на російський газ, що імпортується на Захід, на німецькому кордоні; див. роботи Лисенко та Віньяс-де-Соуза (Lysenko and Vinhas de Souza) (2007) та Пірані (Pirani) (2007).
45. Див. ІЕА (2006:45). Ціни на газ із Росії—це ще не все; досі існує значний елемент субсидіювання постачання енергії на внутрішньому ринку (див. Додаток 1.A3).
46. Яким також пішла на користь недооцінка газу; див. OECD (2004) та (2006).
47. Металургія, хімічна та нафтохімічна промисловість, видобування неметалевих корисних копалин, виробництво коксопродуктів та нафтопродуктів. У 2004 році їхня спільна частка в сукупному споживанні енергії промисловістю становила близько 60%.
48. Див. Сегура та інші (Segura *et al.*) (2006); та Лисенко й Віньяс-де-Соуза (Lysenko and Vinhas de Souza) (2007).
49. Див. малюнок 1.A3.1.
50. Деталі див. на мал. 1.A3. Ці дані можуть завишувати обсяги падіння енергомісткості виробництва, оскільки певна частка падіння може бути відзеркаленням легалізації тіньової діяльності.
51. Точні оцінки надати неможливо через проблеми з даними про торгівлю, що були описані вище, та через погану якість даних про споживання енергії. Попри це, загальна картина особливих

сумнівів не викликає: менш енергомісткі галузі, безсумнівно, швидше нарощували обсяги виробництва та експорту.

52. IMF (2007b:13).
53. Дещо більшу оцінку подано в World Bank (2005a): банк очікував, що зростання цін на газ обійдеться Україні в 4% ВВП в першому році після шоку та 3% в другому році.
54. 3,1% ВВП в 2004 р. та 5,1% ВВП в 2005.
55. Дані від Міністерства фінансів України, що включають як безпосередню, так і гарантовану заборгованість. Відповідні показники лише для безпосередньо державного боргу становлять відповідно 48,2% та 12,3%.
56. У 2007 році норматив перерахунку частки прибутку для державних підприємств був знижений із 50% до 15%.
57. Див. IMF (2007b). Фінансовий стан "Нафтогазу України", що є державним газовим монополістом, схоже, погіршуватиметься надалі, оскільки внутрішні ціни на газ приходять у відповідність до ціни імпорту з певним часовим лагом.
58. Як було відзначено вище, важко сперечатися з тим, що є потреба в підвищенні оплати праці в державному секторі, якщо зважити на дуже низький її рівень. Водночас, раптовість такого зростання значно збільшує сукупний розмір оплати праці в державному секторі за відсутності хоч якихось значимих кроків до оптимізації дуже великого та неефективного державного сектору України.
59. Перед президентськими виборами 2004 року уряд пообіцяв підняти мінімальну пенсію до рівня прожиткового мінімуму для непрацездатних осіб. Унаслідок цього пенсії зросли на 155% за період, трохи більший від одного року, що практично розірвало зв'язок між пенсійними внесками та пенсійними виплатами, оскільки більше 80% пенсіонерів отримують зараз мінімальну пенсію (більше 90% у 2005 р.). Див. World Bank (2006a) та Sigma Bleyzer (2006).
60. Хоча податкові пільги в зонах були невинуватими та зробили певний внесок і у корупцію, і у викривлення ринків, підхід до їхнього скасування створив окрему групу проблем, оскільки нормальні інвестори, як внутрішні, так і іноземні, що здійснили в зонах значні інвестиції, зіткнулися з односторонньою зміною умов ведення бізнесу з боку уряду після того, як рішення вже було ухвалене. Крім того, це стало частиною ширшої проблеми нестабільності податкової системи, про яку йдеться в Главі 2.
61. Заборгованість з відшкодування ПДВ зросла приблизно до 7 млрд грн. за перших три квартали 2006 року (1,3% ВВП).
62. За оцінками МВФ, на субсидії та трансферт капіталу на користь державних підприємств припадає 4% ВВП.
63. 0,1% ВВП в 2006 р. На 2007 рік планується 10 млрд грн. або близько 1,6% від очікуваного ВВП.
64. Окрім безмитного режиму в законопроекті запропоновано два види інструментів, що мають на меті заохочення інвестицій та інновацій: інвестиційний податковий кредит (що може бути обмежений 2-ма роками) та субсидювання процентної ставки за кредитами.
65. Детальну інформацію подано в World Bank (2005b)

66. Фіксовану ставку податку з доходів фізичних осіб (13%) було впроваджено в 2004 році. З січня 2007 року ставка зросла до 15%. Податок на прибуток підприємств був зменшений із 30 до 25% у зв'язку зі спрощенням самого податку.
67. Обидва критерії розміру є надто високими: верхній поріг у 50 разів перевищує середньорічну зарплату, причому система може використовуватися фірмами, які мають до 50 найманих працівників; детальна інформація подана в World Bank (2006a).
68. Детальну інформацію подано в World Bank (2006a:36-39)
69. "Концепція..." (2007).
70. Україна навряд чи є унікальною в цьому відношенні—чимало країн, що розвиваються, та розвинутих країн широко користувалися податковими пільгами та привілеями для досягнення певних цілей політики, але результати не вражають.
71. Що стосується конкурентоспроможності, то тут теж може бути висунутий аргумент на користь зменшення прямих податків з виробників, а не ПДВ; див. роботу Джанелли та Томпсона (Gianella and Tompson) (2005).
72. Влада також проробляє плани об'єднання різноманітних соціальних зборів у єдиний податок, щоб зменшити тягар його адміністрування. Цей процес може супроводжуватися певним перерозподілом тягаря податків на фонд оплати праці між роботодавцями та найманими працівниками.
73. Згідно з законом про обов'язкове державне пенсійне страхування мінімальна пенсія за віком для чоловіків і жінок, що сплачували внески відповідно протягом не менше 25 та 20 років, дорівнює законодавчо встановленому прожитковому мінімуму для непрацездатних осіб. На початку 2007 року його розмір становив 380 грн. на місяць.
74. У 2004 році середнє значення по ЄС-25 (за винятком Греції) становило 10,6%—від 6,6% у Великій Британії до 14,2% в Італії (Європейська Комісія (European Commission, 2006)). Водночас, важко зробити точне порівняння з Україною через розбіжності в тлумаченні поняття "пенсії" в різних країнах (наприклад, чи вважаються "пенсіями" виплати в разі інвалідності).
75. Рівень заміщення мінімальної пенсії теж стрімко зріс із приблизно 18% середньої зарплати десь до 41% за два роки.
76. World Bank (2006a:80).
77. Мінімальна тривалість сплати внесків для отримання мінімальної пенсії становить 20 років для жінок та 25 років для чоловіків. Особи, що сплачували внески протягом коротшого строку, мають право на мінімальну пенсію з відповідним процентним зменшенням, якщо вони сплачували внески протягом хоча б п'яти років.
78. Номінальний курс гривні до долара коригувався поетапно—з 5,44 грн. за долар у 2000 р. до 5,05 грн. за долар у 2005 р., але ця корекція на ділі була обмеженою.
79. Валюта впала на 38% по відношенню до долара за серпень-грудень 1998 р. і ще на 34% в 1999 році.
80. Офіційний показник структурної інфляції невідомий, але НБУ робить такі розрахунки.
81. У 2006 році тарифи на оплачувані послуги зросли майже на 50%.

82. М2 зростав у середньому на 42% за рік протягом 2002-2006 рр. Хоча зростання агрегату М2 в 2006 році сповільнилося, його значення залишилося досить високим (36% станом на кінець 2006 року в порівнянні з попереднім роком). Варто також відзначити, що основні напрямки політики на 2007 р. більше не встановлюють плановий показник нарощування грошової маси. При цьому наводиться прогнозний діапазон зростання М2 для гривні. Див. НБУ (2006а).
83. Операції з рефінансування відіграли досить значну роль у другому кварталі (близько 5,5 млрд грн.).
84. У середньому кредитування економіки зросло на 42% в реальному обчисленні за 2001-2006 рр.
85. Цей рівень можна порівняти з рівнями, що спостерігаються в деяких більш просунутих країнах із перехідною економікою.
86. Це є особливо правдивим по відношенню до іноземних банків. Це означає, принаймні, що сукупний валютний ризик банківської системи не погіршився настільки, наскільки могло б здаватися.
87. Душкевич та Зеленюк (Dushkevych and Zelenyuk) (2007).
88. Частка кредитів в іноземній валюті зросла до 44% наприкінці 2006 року.
89. Приблизно 57% наприкінці 2006 року.
90. Див. IMF (2007b). Хоча багато суб'єктів можуть побоюватися девальвації, експортери бояться будь-якої стрімкої ревальвації гривні, так само як і домогосподарства, що тримають свої заощадження в доларах.
91. Див. аргументи, запропоновані Петриком та Ніколайчуком (Petryk and Nikolaychuk) (2006).
92. Близько 0,4 від оцінок НБУ.
93. Пояснення цього явища надають Кальво та Райнгардт (Calvo and Reinhardt) (2000).
94. Діапазон на 2005 р. був установлений від 5,27 до 5,31.
95. Досі існує податок на валютні операції в розмірі 1%. Деякий час НБУ виступав на користь скасування цього податку, але зараз планів його скасування немає.
96. Див. IMF (2007b).
97. ВВП України на душу населення (за валютними курсами, що відповідають паритетові купівельної спроможності) становив у 2005 році, за оцінками, 6 965 доларів США.
98. 4,5% ВВП у 2006 р. в порівнянні з 4,4% у 2005 р. (якщо виключити з розрахунку виняткові надходження від приватизації "Криворіжсталі"), та 2,6% у 2004 р.
99. Детальні відомості наведено в Главі 3.
100. Детальні відомості наведено в Главі 2.
101. Водночас, Тіффін (Tiffin) (2006) зробив спробу кількісно оцінити вплив поганих інституцій на показники України.

102. Тут обговорення загалом іде за канвою, запропованою Гаусманом та іншими (Hausmann *et al.*) (2005) для діагностики обмежень, що зв'язують.
103. Вартість кредитів також віддзеркалює вади банківської системи, але банківська система України є досить добре розвинутою в порівнянні з більшістю сусідніх країн. Крім того, багато вад банківської системи є віддзеркаленням тих самих інституційних проблем, що впливають на економіку в цілому. Поліпшення рамкових умов зробило б посередництво більш ефективним.
104. Городниченко та Сабір'янова (Gorodnichenko and Sabirianova) (2004).
105. Такий підхід може виявитися неоптимальним з огляду на існування можливих дещо гірших варіантів взаємодії (усунення одного викривлення може збільшити негативний вплив на пов'язане з ним друге викривлення), але, враховуючи обмеженість часу, інформації, та політико-адміністративного потенціалу, приділення уваги тим обмеженням, що зв'язують найбільше, є перспективнішим за стратегію, що ставить у центр уваги найбільші викривлення.
106. Докладніша інформація подана в Главі 2. Див. також WEF (2006) та World Bank (2006b).
107. Агіон та інші (Aghion *et al.*) (2002); OECD (2006).
108. Саввідес та Закаріадіс (Savvides and Zachariadis) (2005).
109. Взаємодія різних напрямків політики виникає тоді, коли користь, що її приносять дві або більше реформ, що здійснюються разом, перевищує суму вигод у випадку окремої реалізації кожної з реформ.

Список літератури

- Aghion, P., W. Carlin and M. Schaffer (2002), "Competition, Innovation and Growth in Transition: Exploring the Interactions between Policies", *William Davidson Institute Working Papers Series* 501, William Davidson Institute at the University of Michigan, <http://wdi.umich.edu/files/Publications/WorkingPapers/wp501.pdf>.
- Armas, A. and F. Grippa (2005), "Targeting Inflation in a Dollarised Economy: the Peruvian Experience", Lima Conference on Policy implications of *de facto* dollarisation, Banco Central de Reserva del Perú, April, оприлюднено на сайті <http://idbdocs.iadb.org/wsdocs/getdocument.aspx?docnum=801524>.
- Bolashev, R. (2007), "Ukrainian Real Estate: Real Opportunities Emerge", Moscow, Aton Capital, 4 May.
- Calvo, G. A. and C. M. Reinhardt (2000), "Fear of Floating", *National Bureau of Economic Research WP*, No. 7993.
- CASE Ukraine (2007), "Ukrainian Economic Outlook", *Centre for Social and Economic Research*, Quarterly 1/2007.
- Chernyshev, I. (2006), "Socio-Economic Security and Decent Work in Ukraine: A Comparative view and Statistical Findings", *International Labor Organisation Working Paper* No. 76.
- De Nicolo G., P. Honohan and A. Ize (2005), "Dollarization of the Banking System: Good or Bad?", *Journal of Banking and Finance* 29:7, pp. 1697-1727.
- Dushkevych, N. and V. Zelenyuk (2007), "Banking in Ukraine: Changes Looming?", *Beyond Transition* 18:1, January-March, оприлюднено на сайті www.cefir.ru/index.php?l=eng&id=262.
- European Commission (2006), *European Economy Special Report No. 1/2006: The Impact of Ageing on Public Expenditure: Projections for the EU-25 Member States on Pensions, Healthcare, Long-term Care, Education and Unemployment Transfers (2004-50)*, Brussels, the European Commission, оприлюднено на сайті http://ec.europa.eu/economy_finance/publications/european_economy/2006/eesp106en.pdf.
- Джанелла, К. и У. Томпсон (2005), "Налоговая политика: Если снижать, то не НДС", *Ведомости*, 14 грудня.
- Gorodnichenko, Y. and K. Sabirianova (2004), "Returns to Education in Russia and Ukraine: A Semi-Parametric Approach to Cross-Country Comparative Analysis", *IZA Discussion Paper*, No. 1325, September.
- Hausmann, R., D. Rodrik and A. Velasco (2005), "Growth Diagnostics", mimeo, John F. Kennedy School of Government, Harvard University, March, оприлюднено на сайті <http://ksghome.harvard.edu/~drodrik/barcelonafinalmarch2005.pdf>.

- Honohan, P. (2007), "Dollarization and Exchange Rate Fluctuations" *IIS Discussion paper* No. 201, January, оприлюднено на сайті <http://www.tcd.ie/iis/documents/discussion/pdfs/iisdsp201.pdf>.
- IEA (2006), *Ukraine: Energy Policy Review*, Paris, International Energy Agency.
- IMF (2007a), "Ukraine: 2006 Article IV Consultation - Staff Report", *IMF Country Report* No. 07/50, Washington, DC, International Monetary Fund, January, оприлюднено на сайті www.imf.org/external/pubs/cat/longres.cfm?sk=20411.0.
- IMF (2007b) "Ukraine: Selected Issues", *IMF Country Report* No. 07/47, Washington, DC, International Monetary Fund, January, оприлюднено на сайті www.imf.org/external/pubs/cat/longres.cfm?sk=20408.0.
- ICPS (2006), "Quarterly Predictions", International Center for Policy Studies, *Ukrainian Economic Survey*, Vol. 37, fourth quarter 2006.
- Ize, A. and E. Levy-Yeyati (1998), "Dollarization of Financial Intermediation: Causes and Policy Implications", *IMF Working Paper* No. 98/28, Washington, International Monetary Fund, оприлюднено на сайті www.imf.org/external/pubs/ft/wp/wp9828.pdf.
- Ize, A. and E. Levy-Yeyati (2003), "Financial Dollarization", *Journal of International Economics*, 59, pp. 323-347.
- Izquierdo, A. (2005), "Dollarization and Crises: Ways In and Out", Seminar on De-dollarization Strategies and Domestic Currency Debt Markets in Emerging Economies, Forty-sixth Annual Meeting of the Board of Governors of the Inter-American Development Bank, Okinawa, April 2005, оприлюднено на сайті www.iadb.org/res/publications/pubfiles/pubP-447.ppt.
- Kohli, U. (2003), "Real GDP, Real Domestic Income and Terms-of-Trade Changes", *Journal of International Economics* 62:1, January.
- "Концепція" (2007), "Концепція реформування податкової системи України", затверджена розпорядженням Кабінету Міністрів України №56-р від 19 лютого.
- Lerman, Z., D. Sedik, N. Pugachov and A. Goncharuk (2007), "Rethinking Agricultural Reform in Ukraine", *mimeo*, FAO.
- Lysenko, T. and L. Vinhas de Souza (2007), "The Effects of Energy Price Shocks on Growth and Macroeconomic Stability in Selected Energy-Importing CIS Countries", *European Economy: Occasional Papers*, No. 30, June, оприлюднено на сайті http://ec.europa.eu/economy_finance/publications/occasional_papers/2007/ocp30en.pdf.
- Mansoor, A. and B. Quillin (2006), "Migration and Remittances: Eastern Europe and the Former Soviet Union", Washington, DC, The World Bank, оприлюднено на сайті http://siteresources.worldbank.org/INTECA/Resources/257896-1167856389505/Migration_FullReport.pdf.
- Міністерство економіки України (2007), "Тенденції тіньової економіки в Україні" №22, березень, оприлюднено на сайті <http://www.kmu.gov.ua/SpecSancii/file/link/98961/file/2007-22.doc>.
- НБУ (2006а), "Основні засади грошово-кредитної політики на 2007 рік", Київ, Національний банк України, оприлюднено на сайті http://ufs.com.ua/stories/docs/osnov_zasad_2007.pdf.

- НБУ (2006b), "Монетарний огляд 2006", Київ, Національний банк України, оприлюднено на сайті www.bank.gov.ua/ENGL/Fin_mark/Mon_review/2006/MonetaryReview_2006.pdf.
- НБУ (2007), *Бюлетень Національного банку України*, №02/2007.
- Ніколайчук, С. та Ю. Половненьов (2005), "Оцінка циклу ділової активності української економіки", *Вісник Національного банку України* № 8(114), серпень, оприлюднено на сайті www.bank.gov.ua/Of_vydan/visnik_nbu/2005/08_2005.pdf.
- OECD (2003), *OECD Economic Survey of Switzerland*, OECD, Paris.
- OECD (2004), *OECD Economic Survey of the Russian Federation*, OECD, Paris.
- OECD (2006), *OECD Economic Survey of the Russian Federation*, OECD, Paris.
- OECD (2007), *Agricultural Policies in Non-OECD Countries. Monitoring and Evaluation*, Paris.
- Petryk, O. (2006), "History of Monetary Development in Ukraine", *Bank i Kredyt, National Bank of Poland's Journal on Economics and Finance*, August, оприлюднено на сайті www.nbp.pl/publikacje/bank_i_kredyt/2006_08/BIK_08_2006.pdf.
- Петрик, О. та С. Ніколайчук (2006), "Структурна модель трансмісійного механізму монетарної політики в Україні", *Вісник Національного банку України* №8(114), серпень, оприлюднено на сайті www.bank.gov.ua/Of_vydan/visnik_nbu/2005/08_2005.pdf.
- Piontkivsky, R. (2003), "Dollarization, Inflation Volatility and Underdeveloped Financial Markets in Transition Economies", *EERC Working Paper* No. 03/02.
- Pirani, S. (2007), *Ukraine's Gas Sector*, Oxford, Oxford Institute for Energy Studies, June.
- Reinhardt, C., K. Rogoff and M. Savastano (2003), "Addicted to Dollars", *NBER Working Paper* No. 10015, October.
- Sahinbeyoglu, G. (2007), "From Exchange Rate Stabilization to Inflation Targeting: The Case of Turkey", Presentation to the OECD/Bank of England Seminar *Monetary Policy in Emerging Markets*, February, оприлюднено на сайті www.oecd.org/dataoecd/37/26/38275966.pdf.
- Savastano, M. (1996), "Dollarization in Latin America: Recent Evidence and Some Policy Issues", *IMF Working Paper* No. 96/04, Washington, DC, International Monetary Fund.
- Savvides, A. and M. Zachariadis (2005), "International Technology Diffusion and the Growth of TFP in the Manufacturing Sector of Developing Economies", *Review of Development Economics* 9:4, November.
- Segura, E., O. Pogaska and O. Ustenko (2006), "Ukraine – Impact of Gas Price Increase", Kyiv, The Bleyzer Foundation, January, оприлюднено на сайті www.sigmableyzer.com/files/Gas_Crisis-ENG.pdf.
- Shiells C., M. Pani and E. Jafarov (2005) "Is Russia Still Driving Regional Economic Growth?", *IMF Working Paper* N 005/192.

- Шумило, І. (2007), "Какова правда об экономическом росте в Украине?", *Зеркало недели*, 19:648, 19-25 травня.
- Sigma Bleyzer (2006), "Ukrainian Odyssey: Economy 2006 and Investment Climate", The Bleyzer Foundation.
- Tiffin, A. (2006), "The Cost of Weak Institutions", *IMF Working Paper* No. 06/167, Washington, International Monetary Fund, оприлюднено на сайті www.imf.org/external/pubs/ft/wp/2006/wp06167.pdf.
- Von Cramon-Taubadel, S., E. von der Malsburg, V. Movchan, and O. Nivyeviski (2006), "Poverty Reduction through Reducing Distortions to Agricultural Incentives, Ukraine Case Study", Final Report, 23 June.
- WEF (2006), *Global Competitiveness Report*, World Economic Forum, Geneva, September.
- World Bank/OECD (2004), *Achieving Ukraine's Agricultural Potential: Stimulating Agricultural Growth and Improving Rural Life*, World Bank, Washington, DC and OECD, Paris.
- World Bank (2005a), "Ukraine: The Impact of Natural Gas and Oil Prices", Kyiv, The World Bank, 6 December, оприлюднено на сайті <http://siteresources.worldbank.org/INTUKRAINE/Resources/328335-1136408888892/EnergyPricePolicyNote.pdf>.
- World Bank (2005b), "The Debate on Elimination of Free Enterprise Zones in Ukraine", Kyiv, World Bank, 12 December, оприлюднено на сайті <http://siteresources.worldbank.org/INTUKRAINE/147271-1089983407712/20757196/FreezonesEng.pdf>.
- World Bank (2005c), "Ukraine: Poverty Assessment: Poverty and Inequality in a Growing Economy", Washington, DC, The World Bank, December, оприлюднено на сайті http://siteresources.worldbank.org/INTUKRAINE/Resources/328335-1138375819937/Full_Report.pdf.
- World Bank (2006a), "Ukraine: Creating Fiscal Space for Growth: A Public Finance Review", Washington, DC, The World Bank, 14 September, оприлюднено на сайті <http://siteresources.worldbank.org/INTUKRAINE/Resources/328335-1158937917927/UkrainePFRFinalEng.pdf>.
- World Bank (2006b), "Doing Business in Ukraine", Washington DC, The World Bank, оприлюднено на сайті www.doingbusiness.org/ExploreEconomies/?economyid=194.
- World Bank (2007), "Ukraine: Poverty Update", Washington, DC, The World Bank, 20 June, оприлюднено на сайті http://siteresources.worldbank.org/INTUKRAINE/Resources/Ukraine_Poverty_Update-6-20-07.doc.

ДОДАТОК 1.A1

Макроекономічні дані

Таблиця 1.A1.1. Платіжний баланс

Відсоток від ВВП

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Рахунок поточних операцій	4,7	3,7	7,5	5,8	10,6	2,9	-1,5
Товари та послуги	5,0	1,6	4,4	2,6	7,7	0,8	-2,9
Експорт	62,4	55,5	55,1	57,8	63,6	51,5	47,2
Імпорт	-57,4	-53,9	-50,7	-55,2	-56,0	-50,7	-50,1
<i>Товари</i>	<i>2,5</i>	<i>0,5</i>	<i>1,7</i>	<i>1,0</i>	<i>5,8</i>	<i>-1,3</i>	<i>-4,9</i>
Експорт	50,3	45,0	44,0	47,4	51,5	40,7	36,6
Імпорт	-47,8	-44,4	-42,4	-46,3	-45,8	-42,0	-41,5
<i>Послуги</i>	<i>2,5</i>	<i>1,1</i>	<i>2,7</i>	<i>1,5</i>	<i>1,9</i>	<i>2,1</i>	<i>2,0</i>
Експорт	12,2	10,5	11,0	10,4	12,1	10,9	10,6
Імпорт	-9,6	-9,4	-8,3	-8,9	-10,2	-8,8	-8,6
Інвестиційний дохід та оплата праці найманих працівників	-3,0	-1,8	-1,4	-1,2	-1,0	-1,1	-1,6
Поточні трансферти	2,7	3,8	4,5	4,4	4,0	3,3	3,0
Рахунок руху капіталів та фінансовий рахунок	-3,0	1,1	-2,9	0,2	-7,2	9,0	3,1
Рахунок руху капіталів	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	-0,1	0,0
Інвестиції	-3,0	1,1	-3,0	0,2	-7,2	9,1	3,1
<i>Прямі інвестиції</i>	<i>1,9</i>	<i>2,0</i>	<i>1,6</i>	<i>2,8</i>	<i>2,6</i>	<i>8,7</i>	<i>5,0</i>
За кордоном	0,0	-0,1	0,0	0,0	0,0	-0,3	0,1
В Україні	1,9	2,1	1,6	2,8	2,6	9,1	4,9
<i>Портфельні та інші інвестиції</i>	<i>-4,9</i>	<i>-0,9</i>	<i>-4,6</i>	<i>-2,6</i>	<i>-9,8</i>	<i>0,3</i>	<i>-1,9</i>
Зобов'язання	-3,4	1,8	-2,8	-0,7	9,2	9,5	12,6
Активи	-1,4	-2,7	-1,8	-1,9	-19,0	-9,2	-14,5
Резервні активи	-1,3	-4,2	-2,5	-4,1	-3,4	-12,1	-1,9
Помилки та упуцнення	-0,5	-0,6	-2,1	-1,9	-0,1	0,2	0,3
Сальдо	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0

Джерело: за даними Національного банку України.

Таблиця 1.А1.2. Приріст промислового виробництва

Відносна зміна за рік

	Вага, 2003-2005 рр.	2003	2004	2005	2006
Промисловість	100	15,8	12,5	3,1	6,2
Гірнична галузь	7,8	5,5	4,1	4,4	5,8
Промисловість	74,7	18,2	14,6	3,0	6,3
Харчова промисловість та переробка сільськогосподарської продукції	16,4	20,0	12,4	13,7	10,0
Легка промисловість	1,2	4,0	13,6	0,3	-1,9
Деревообробна промисловість	0,8	23,6	25,5	19,5	13,9
Целюлозно-паперова промисловість, поліграфія та видавнича справа	2,5	25,7	25,9	12,7	10,3
Виробництво продукції коксохімії та нафтохімії	8,6	8,7	3,4	-13,4	-12,1
Хімічна та нафтохімічна промисловість	6,3	16,8	14,4	9,8	3,2
Видобування інших неметалевих корисних копалин	2,7	17,9	19,3	14,3	12,8
Металургія та металообробна промисловість	21,8	14,3	12,0	-1,5	8,9
Машинобудівна промисловість	12,8	35,8	28,0	7,1	11,8
Генерація та розподіл електроенергії, газу та води	17,5	4,7	-1,1	2,9	6,7

Джерело: Державний комітет статистики України.

Таблиця 1.А1.3. Коефіцієнт використання потужностей

Процентна частка

	2002	2003	2004	2005	2006
Видобувна промисловість	64,0	70,6	78,3	74,9	76,5
Харчова та тютюнова промисловість	48,4	56,0	68,1	61,6	59,8
Текстильна промисловість	33,9	39,4	63,2	55,4	52,9
Виробництво одягу та хутра	66,6	76,0	69,0	72,6	73,4
Виробництво шкіри та шкіряних виробів	49,3	50,4	61,4	56,9	57,8
Деревообробна промисловість	60,2	61,2	70,6	65,0	66,7
Виробництво паперу та картону	64,2	68,9	76,0	79,1	73,8
Видавнича справа та поліграфія	67,6	70,4	75,1	71,2	72,4
Виробництво продукції коксохімії та нафтохімії	66,4	70,6	76,2	68,4	67,3
Хімічна промисловість	46,5	53,2	63,1	65,3	62,5
Виробництво гуми та пластмас	46,9	63,0	68,8	62,2	61,3
Видобування інших неметалевих корисних копалин	47,6	55,6	72,9	71,3	71,5
Металургія	53,1	58,7	67,0	68,2	69,6
Обробка металів	48,1	49,0	62,4	58,2	59,0
Виробництво машин та обладнання	41,2	43,8	58,6	55,9	57,7
Виробництво електричного та електронного обладнання	45,8	50,0	62,2	58,7	54,1
Виробництво транспортного обладнання	40,6	47,0	58,7	55,2	50,8
Інша промисловість	46,4	50,3	69,0	67,6	70,5
Вторинна переробка	46,4	47,0	66,7	62,4	60,8
Виробництво електроенергії, газу та води	65,1	59,9	71,4	69,4	67,1
Промисловість, разом	49,3	55,5	67,5	63,7	63,2

Джерело: Державний комітет статистики України.

Таблиця 1.А1.4. Експорт товарів

млн дол. США

	СНД			Європа			Інші країни					
	2003	2004	2005	2006	2003	2004	2005	2006	2003	2004	2005	2006
Харчові продукти та сировина для їхнього виробництва	1 323	1 615	1 910	1 649	799	866	964	1 280	610	992	1 433	1 784
<i>Відносна зміна</i>	47,7	22,1	18,3	-13,7	-3,1	8,4	11,4	32,8	-8,7	62,6	44,5	24,5
Мінеральна продукція	183	305	514	450	2 555	2 958	2 984	2 226	555	804	892	790
<i>Відносна зміна</i>	23,6	66,7	68,5	-12,5	56,4	15,8	0,9	-25,4	81,4	44,9	10,9	-11,4
Продукти хімічної промисловості та суміжних галузей	707	896	1 222	1 552	821	1 218	1 055	1 424	983	1 365	1 607	1 621
<i>Відносна зміна</i>	17,4	26,7	36,4	27,0	42,6	48,3	-13,4	35,0	53,6	38,9	17,7	0,9
Дерево та вироби з деревини	302	352	425	582	336	439	460	483	80	119	103	134
<i>Відносна зміна</i>	29,6	16,6	20,7	36,9	19,1	30,6	4,7	5,0	50,9	48,8	-13,4	30,1
Промислові товари	161	215	276	365	835	943	864	877	92	127	100	59
<i>Відносна зміна</i>	22,9	33,5	28,4	32,2	30,5	12,9	-8,4	1,5	-14,0	38,0	-21,3	-41,0
Чорні та кольорові метали й виготовлені з них вироби	1 551	2 366	3 062	3 935	2 200	3 415	3 391	4 773	4 750	7 270	7 594	7 712
<i>Відносна зміна</i>	82,5	52,5	29,4	28,5	34,1	55,2	-0,7	40,8	2,5	53,1	4,5	1,6
Машини та обладнання, транспортне устаткування, приладдя	1 688	2 596	3 093	3 885	1 329	1 596	839	1 033	621	1 468	707	645
<i>Відносна зміна</i>	20,1	53,8	19,1	25,6	97,4	20,0	-47,4	23,1	12,5	136,4	-51,8	-8,8
Інше ¹	624	700	730	578	281	329	336	533	353	478	463	579
<i>Відносна зміна</i>	-2,5	12,2	4,3	-20,8	14,2	17,1	2,1	58,6	23,0	35,4	-3,1	25,1
Експорт, усього	6 539	9 045	11 232	12 996	9 156	11 764	10 893	12 629	8 044	12 623	12 899	13 324
<i>Відносна зміна</i>	33,3	38,3	24,2	15,7	40,5	28,5	-7,4	15,9	11,0	56,9	2,2	3,3

1. Включаючи неофіційну торгівлю.

Джерело: Державний комітет статистики України.

Таблиця 1.А1.5. Імпорт товарів

млн дол. США

	СНД						Європа						Інші країни					
	2003	2004	2005	2006	2003	2004	2005	2006	2003	2004	2005	2006	2003	2004	2005	2006		
Харчові продукти та сировина для їхнього виробництва	679	441	632	668	694	736	1 086	1 382	801	732	966	1 116	801	732	966	1 116		
Відносна зміна	244,7	-35,1	43,3	5,7	54,3	6,1	47,6	27,3	71,5	-8,6	32,0	15,5	71,5	-8,6	32,0	15,5		
Мінеральна продукція	7 140	9 237	9 645	10 400	306	415	266	635	315	375	572	565	315	375	572	565		
Відносна зміна	11,1	29,4	4,4	7,8	115,5	35,6	-35,8	138,7	-14,6	19,0	52,5	-1,2	-14,6	19,0	52,5	-1,2		
Продукти хімічної промисловості та суміжних галузей	644	893	1 268	1 497	1 792	2 246	2 982	3 806	508	696	1 012	1 369	508	696	1 012	1 369		
Відносна зміна	38,8	38,7	42,0	18,1	34,9	25,4	32,7	27,6	19,2	37,0	45,4	35,3	19,2	37,0	45,4	35,3		
Дерево та вироби з деревини	198	261	357	404	700	637	786	959	51	44	61	75	51	44	61	75		
Відносна зміна	-1,0	31,8	36,8	13,2	32,2	91,0	32,5	22,0	34,2	-13,7	38,6	23,0	34,2	-13,7	38,6	23,0		
Промислові товари	209	277	366	447	707	868	991	1 097	299	282	845	829	299	282	845	829		
Відносна зміна	21,5	32,5	32,1	22,1	25,1	22,7	14,3	10,7	56,5	-5,7	199,6	-1,9	56,5	-5,7	199,6	-1,9		
Чорні та кольорові метали й виготовлені з них вироби	632	976	1 359	1 845	447	542	765	1 059	118	235	345	423	118	235	345	423		
Відносна зміна	43,0	54,4	39,2	35,8	40,4	21,3	41,1	38,4	131,4	99,2	46,8	22,6	131,4	99,2	46,8	22,6		
Машини та обладнання, транспортне устаткування, приладдя	1 379	2 063	2 382	3 082	3 190	4 118	5 278	7 263	1 147	1 604	2 392	3 352	1 147	1 604	2 392	3 352		
Відносна зміна	34,9	49,6	15,5	29,4	49,2	29,1	28,2	37,6	83,5	39,8	49,1	40,1	83,5	39,8	49,1	40,1		
Others ¹	433	743	620	686	330	262	387	265	502	1 008	796	919	502	1 008	796	919		
Відносна зміна	2,6	71,6	-16,6	10,6	17,9	-20,6	47,7	-31,5	-27,6	100,8	-21,0	15,5	-27,6	100,8	-21,0	15,5		
Імпорт, усього	11 314	14 891	16 629	19 029	8 166	9 824	12 541	16 466	3 741	4 976	6 989	8 648	3 741	4 976	6 989	8 648		
Відносна зміна	21,0	31,6	11,7	14,4	42,0	20,3	27,7	31,3	30,8	33,0	40,5	23,7	30,8	33,0	40,5	23,7		

1. Включаючи неофіційну торгівлю.

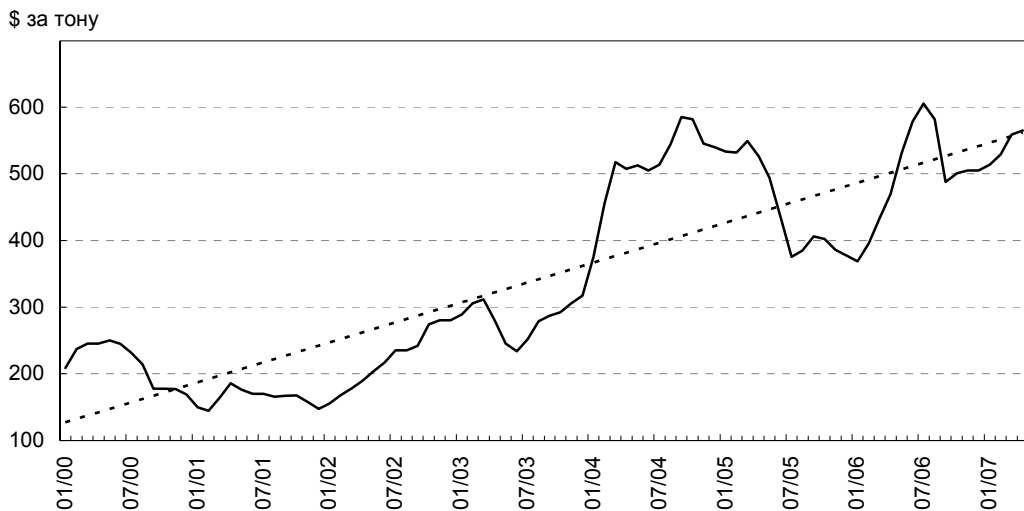
Джерело: Державний комітет статистики України.

Таблиця 1.A1.6. **Виробництво та споживання окремих енергоносіїв**

	2000	2001	2002	2003	2004	2005
Сира нафта та газовий конденсат (млн тонн)						
Видобування	3,7	3,7	3,7	4,0	4,3	4,4
Споживання	9,4	16,9	21,9	22,9	22,9	19,2
Природний газ (млрд куб.м.)						
Видобування	17,9	18,4	18,7	19,3	20,4	20,8
Споживання	68,4	65,8	65,5	72,2	72,2	72,6
Вугілля (млн тонн)						
Видобування	62,4	61,7	59,5	59,8	59,4	60,4
Споживання	63,3	64,2	62,9	66,9	65,9	63,8
Електроенергія (млрд квт.год.)						
Генерація	171,4	173	173,7	180,4	182,2	186,1
Споживання	136,4	135,8	137,1	143,4	149,6	152,9

Джерело: Державний комітет статистики України.

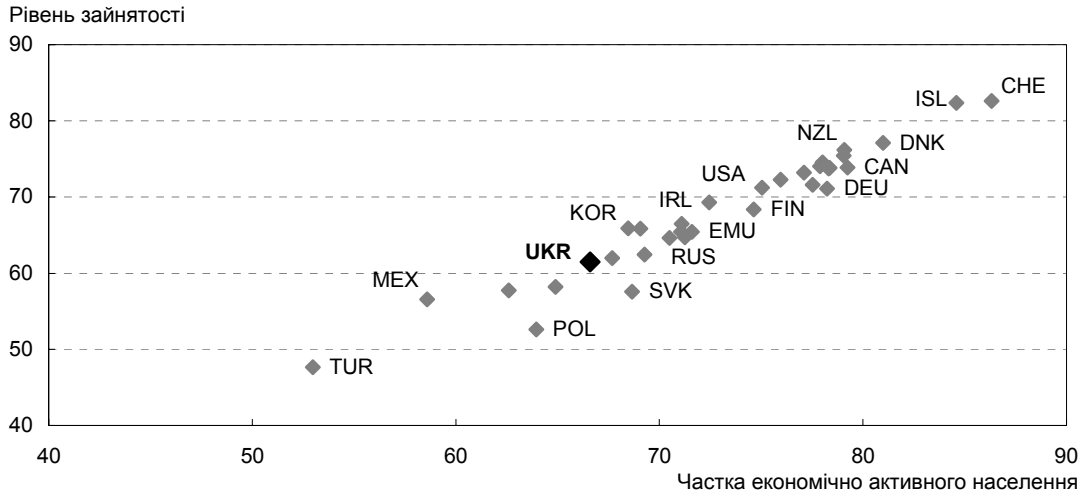
Малюнок 1.A1.1. **Ціни на гарячекатану сталь у рулонах з СНД**



Джерело: За даними Datastream.

Малюнок 1.A1.2. **Значення частки економічно активного населення**

Відсоток населення в працездатному віці, 2005 р.



Примітка: "Працездатний вік" - це вік від 15 до 64 років. Це визначення не відповідає визначенню, що зазвичай використовується у Сполучених Штатах (від 16 років і старше), Новій Зеландії (від 15 років і старше).

Джерело: База даних ОЕСР Economic Outlook 80 та органи державної статистики.

ДОДАТОК 1.А2

Реформа політики та сільське господарство

Україна добре обдарована ресурсами для сільського господарства. Країна має близько 30 млн га ріллі, з яких більше половини—це дуже родючі чорноземні ґрунти. Чорноморські порти вільні від криги впродовж цілого року та є близькими до ключових експортних ринків Середнього Сходу, Північної Африки та ЄС. Селянські господарства України можуть зробити значний внесок у постачання окремих товарів на глобальний ринок, зокрема, збіжжя та насіння олійних культур, та відіграти важливу роль у підтриманні стрімкого економічного зростання. Водночас, сільське господарство досі не змогло реалізувати свій виробничий та експортний потенціал. Сільськогосподарська галузь ледь-ледь животіла після набуття незалежності, а підвищенню ефективності виробництва заважають численні структурні та інституційні бар'єри. На думку експертів, якби проводилася належна політика та існували належні інституції, врожайність могла б зрости з нинішнього середнього значення в 2,4 тонни з гектару до 4-5 тонн, а ціни були б конкурентоспроможними на міжнародному ринку. Це дало б Україні змогу збільшити виробництво збіжжя з у середньому 36 млн тонн у 2001-2005 рр. до приблизно 60-75 млн тонн. Це, за інших рівних умов, надало б змогу наростити експорт з у середньому приблизно 8 млн тонн за останні роки до 35-45 млн тонн на рік.¹ Водночас, довгострокові перспективи галузі за відсутності подальших реформ залишаються невизначеними.

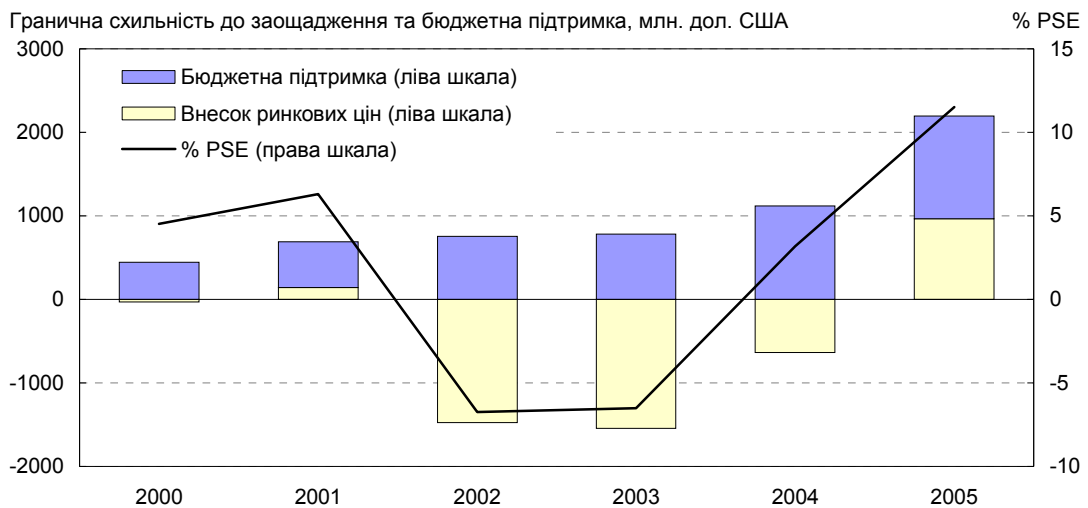
Еволюція сільськогосподарської політики

У сільському господарстві України досі панують великі колективні підприємства, що за своєю суттю є колишніми радгоспами та колгоспами, які зазнали перетворень у нові юридичні форми після початку переходу до ринкової економіки. Після 1999 року такі колективні господарства ґрунтуються, принаймні в принципі, на засадах приватної власності на землю, причому домогосподарства, що входять до їхнього складу, можуть вийти з них разом із земельними та майновими паями без дозволу загальних зборів пайщиків, а корпоративні господарства мають підписувати офіційні орендні договори з тими господарствами, чия земля вони обробляють. Водночас, ухвалений у 2001 році Земельний кодекс запровадив мораторій на продаж земель сільського господарства, дія котрого двічі продовжувалася; наразі він діє до кінця 2007 року.² Крім того, до кінця 2014 року фізичним та юридичним особам не дозволяється придбавати сільськогосподарські землі, якщо вони мають більше 100 га або матимуть більше 100 га внаслідок купівлі. Такі положення лише заважають перерозподілові земель на користь ефективніших власників, а також розвиткові іпотечного кредитування як джерела фінансування інвестицій у сільське господарство. Крім того, прагнення обійти мораторій призвело до виникнення тіньових ринків, на яких права суб'єктів є погано визначеними та незахищеними.

Влада України поступово скасувала низку політичних рішень, що передбачали розподіл кредитних ресурсів, фіксацію цін та постачання ресурсів для сільськогосподарського виробництва, але прикордонний захист від імпорту окремих видів сільськогосподарської та харчової продукції досі залишається сильним. Рівень підтримки виробників сільськогосподарської продукції, що оцінюється за рівнем трансфертів від платників податків та споживачів у валові доходи господарств, є відносно низьким, і становив у 2003-2005 рр. у середньому близько 3% у порівнянні

з середнім по ОЕСР значенням у 30%. Значна бюджетна підтримка сектору має на меті врівноважування цінового та торговельного регулювання, яке є згубним для інтересів виробників (малюнок 1.A1.1). Водночас, середній показник приховує викривлення, що вносяться диференціацією політичних заходів для різних товарів: відношення цін, що діють для селян, до цін на світових ринках становить від 1,79 для продукції птахівництва та 1,57 для цукру до 0,84 для насіння олійних культур. Ці розбіжності загалом віддзеркалюють політику, що в багатьох випадках має на меті захист вітчизняного виробника, а в інших випадках—стримування цін на внутрішньому ринку шляхом оподаткування експорту. Ці співвідношення також є наслідком інфраструктурної та інституційної слабкості сільськогосподарських ринків на кшталт існування місцевих молочних монополій. Крім того, у бюджетних трансфертах, що зростають, домінують субсидії на ресурси та оплата продукції, а не інвестиції, націлені на розвиток сільської інфраструктури, служб розповсюдження, систем забезпечення безпеки та якості харчових продуктів, і розвиток сільської місцевості. Внаслідок цього бюджетні трансферти на користь цього сектору не справляють суттєвого впливу на добробут виробників: лише біля 20% трансфертів попадають власне в кишені фермерів, тоді як решта збагачує постачальників ресурсів, переробників харчової продукції та інших суб'єктів ринку.³

Малюнок 1.A2.1. Зміна рівня та структури оцінки підтримки виробників (PSE) в часі



Джерело: Бази даних ОЕСР PSE/CSE 2006 р.

Випадки раптового перегляду політики з огляду на міркування нагального характеру є тривкою та згубною рисою сільськогосподарської політики. Наприклад, нова система ліцензування та квотування експорту збіжжя була запроваджена в 2006 році для захисту ринку від наслідків того, що врожай виявився нижчим від очікуваного. У червні 2007 року, коли вже мав завершитися строк дії цих заходів, були запроваджені нові обмеження у відповідь на посуху в країні. Такі інтервенції створюють атмосферу невизначеності навколо постачання зерна з України та підвищують рівень ризику як для виробників, так і для постачальників ресурсів, кредитних установ та зернотрейдерів, внаслідок чого останні встановлюють підвищену маржу, знижуючи тим самим ефективність сільськогосподарського сектору. Крім того, наявні відомості вказують на те, що споживачі харчової продукції практично не отримали ніякої користі від квот. Основну користь із цієї схеми, як здається, винесли виробники борошна та кормів, чия прибутковість зросла завдяки низьким цінам на збіжжя на вітчизняному ринку, а також трейдери, яким удалося отримати квоти, які розподілялися у вельми непрозорий спосіб.

Обсяги виробництва та структурні зміни

Незважаючи на різні негаразди, реформи, проведені наприкінці 1990-х, підтримані поліпшенням економічної ситуації, яке розпочалося в 1999 році, прискорили реструктуризацію господарств та підвищили показники прибутковості сектору. Попри це, галузь відстає від решти галузей економіки: валова додана вартість у сільському господарстві зростала в середньому лише на 3,6% на рік протягом 2001-2006 рр. Таким чином, хоча валовий обсяг сільськогосподарського виробництва протягом 1990-х років зменшився вдвічі, до 2006 року він зріс лише до приблизно 70% його рівня на час набуття незалежності.

Результати реструктуризації господарств оцінити непросто, оскільки статистика використання земель є неповною, а часто навіть оманливою. Водночас, сільські домогосподарства продемонстрували дедалі більшу схильність до використання своїх прав власності на сільськогосподарські землі: частка одноосібних господарств серед користувачів сільськогосподарських земель зросла з 14% у 1998 році до 33% у 2004 році. Хоча число домогосподарств, які ведуть таку діяльність, залишається досить стабільним на рівні 5,5 млн, їхній середній розмір зріс більш ніж удвічі до 2,5 га в 2004 році, оскільки чимало з них додали до своїх ділянок земельні паї, отримані від колишніх колгоспів. Більшість домогосподарств, проте, й надалі здають свою землю в оренду великим господарствам та деяким незалежним приватним фермам. Число незалежних приватних ферм стабілізувалося на рівні близько 42 000, але їхній середній розмір зріс приблизно до 80 га, а їхня частка в сільськогосподарському землекористуванні зросла з 3% до 8%. Через це частка різноманітних великих колективних господарств упала з 83% у 1998 році до 59% у 2004 році.⁴ Їхня чисельність зросла, але середній розмір скоротився до менш ніж 1 400 га. Загалом, схоже, що земельні ділянки, вилучені з великих колективних сільськогосподарських підприємств, були використані для розширення присадибних ділянок та, меншою мірою, існуючих приватних ферм.

Сектор великих колективних сільськогосподарських підприємств і сам дедалі більше розширюється. Виник новий підсектор досить ефективних і конкурентоспроможних господарств, на який припадає близько однієї п'ятої сукупного числа великих господарств, близько однієї шостої сукупного обсягу зайнятості в сільському господарстві та біля половини сукупного обсягу продажів сектору великих підприємств. Цей прошарок наразі не є досить сильним для того, щоб стати справжнім рушієм стійкого зростання в сільському господарстві. Решту чотири п'ятих великих господарств можна віднести до однієї з двох підгруп: господарств, що працюють на рівні беззбитковості, та господарств, нездатних здійснювати інвестиції, які сплачують лише мінімальну зарплату, часто натурою. Остання група виживає значною мірою завдяки податковим пільгам, розстроченню заборгованості та слабкості механізмів земельного ринку.⁵

Виклики майбутнього

Оскільки сільське господарство України стає дедалі різноманітнішим, ті, хто ухвалює в Україні політичні рішення, змушені мати справу з п'ятьма різними, але взаємно пов'язаними викликами:

- *Сполучити малих виробників із ринками:* чимало малих виробників, що працюють на присадибних ділянках, могли б стати ефективнішими, комерційно орієнтованими фермерами, отримати адекватні консультаційні послуги та кращий доступ до фінансових послуг, інфраструктури ринку та сільськогосподарських послуг.

- *Створити ринок сільськогосподарської землі.* Поточний мораторій на купівлю/продаж сільськогосподарської землі заважає ефективному перерозподілові земельних ресурсів та стимулює розпорошення землі, яке навряд чи буде ефективним у довгостроковій перспективі, а також підтримує виникнення неофіційних тіньових ринків сільськогосподарських земель.
- *Удосконалити економічну та соціальну інфраструктуру в сільській місцевості.* Для вдосконалення базової інфраструктури на кшталт доріг та місцевих комунальних мереж, а також для створення кращих сховищ і більш "комерційної" інфраструктури необхідно об'єднати державні та приватні фінансові ресурси.
- *Реформувати вітчизняні стандарти безпеки харчових продуктів.* Певний поступ у цій царині був досягнутий, але залишається зробити ще чимало. Приведення санітарних і фітосанітарних правил і послуг у відповідність із міжнародними стандартами спростить українським експортерам доступ на ринки.
- *Удосконалити управління розробкою політики у сфері сільського господарства та процеси її реалізації.* Зміни в політиці часто-густо диктуються короткостроковими міркуваннями, а не довгостроковими цілями. Прикладом є обмеження експорту збіжжя, впроваджене в 2006-2007 рр. Дисциплінована політика, орієнтована на досягнення довгострокових цілей, створить стабільніші рамкові умови для вітчизняних та іноземних суб'єктів, знизить рівень ризику та заохотить інвестиції.

Примітки

1. Див. Фон Крамон-Таудабель та інші (Von Cramon-Taudabel *et al.*) (2006). Фактичний обсяг експорту, ймовірно, буде меншим через очікуване зростання попиту на кормове збіжжя в тваринництві та для виробництва біопалив.
2. Ті, хто підтримує мораторій, стверджують, що насамперед необхідно створити належну законодавчу базу для існування земельного ринку—Україна не має закону про оцінку земель, реєстрацію земель або земельний кадастр. Водночас, для усунення цих прогалин у законодавстві протягом строку чинності мораторію так нічого й не було зроблено.
3. Див. OECD (2007).
4. Лерман та інші (Lerman *et al.*) (2007).
5. Подобиці див. у Фон Крамон-Таудабель та інші (Von Cramon-Taudabel *et al.*) (2006).

ДОДАТОК 1.А3

Енергоспоживання в Україні

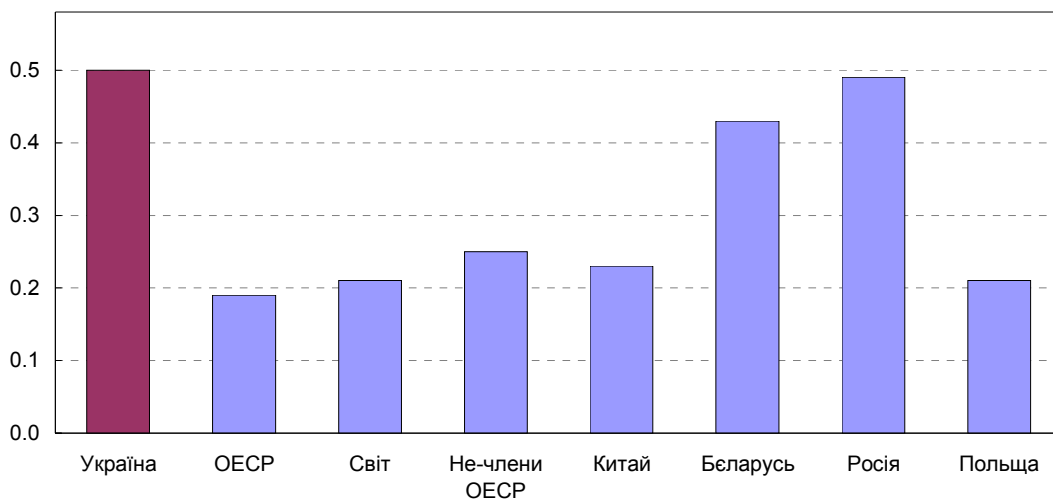
У 2004 році Україна спожила майже в 2,4 рази більше енергії на одиницю продукції, ніж було спожито в середньому у світі, та десь утричі більше, ніж у середньому споживається в зоні ОЕСР (малюнок 1.А3.1).¹ Така ситуація є дуже проблемною, оскільки на чистий імпорт припадає близько 45% первинного енергопостачання, включаючи більш ніж три чверті поставок сирової нафти та природного газу в країну: майже в усіх країнах із більшою енергомісткістю, ніж в Україні, у значних кількостях видобувається нафта. Саме тому не дивує, що підвищення енергетичної ефективності належить до кола довгострокових ключових пріоритетів уряду як із екологічних, так і з економічних причин.² Розв'язання цього питання є необхідним для підтримки зростання та збереження конкурентоспроможності в довгостроковій перспективі. До певної міри високе відношення енергоспоживання до обсягу виробництва, яке спостерігається в Україні, є наслідком дії таких чинників, як географічні та кліматичні умови, структура промислового виробництва та енергетична неефективність промислових підприємства та інфраструктури, створених у советські часи.³ До цих чинників у 1990-х роках приєдналося різке падіння ВВП. Обсяг виробництва падав швидше за енергоспоживання, бо навіть тим заводам, що працюють лише на незначну частку своєї звичайної потужності, потрібні тепло та світло, якщо вони не хочуть закритися назавжди, а енергомісткі галузі на кшталт металургії подолали перехідну кризу краще за більшість інших секторів завдяки, головним чином, невинній доступності досить дешевих енергоносіїв. У результаті цього одночасно з економічним спадом зросла частка цієї галузі в сукупному обсязі виробництва. Поки обсяги виробництва падали, енергомісткість ВВП зростала, а її пікове значення, досягнуте в 1996-1997 рр., склало 133% рівня 1992 року.

В останні роки зростання, як правило, вело до зниження енергомісткості ВВП приблизно на 6,1% у 2000-2004 р., поки одужання економіки набирало хід. Підвищення показників використання потужностей теж сприяло цьому процесові до певної міри, але якусь роль відіграли й структурні зміни. Зростання частки послуг в економіці означає, що дедалі більша частка валової доданої вартості генерується менш енергомісткою діяльністю; при наданні послуг в Україні звичайно споживається менше 20% енергії на одиницю продукції, ніж у промисловості. Водночас, більш енергетично ефективними стали всі значні галузі промисловості: сукупне кінцеве споживання енергії на (реальну) одиницю виробництва в промисловості в 2004 р. знизилося майже на 40% у порівнянні з 1999 роком, тобто роком початку зростання промислового виробництва після спаду, обумовленого переходом до ринкової економіки. Принаймні частина явного зниження енергомісткості пов'язана, скоріш за все, з легалізацією прихованої раніше діяльності, зокрема, у сфері торгівлі та послуг, адже саме в цих секторах концентрувалася тіньова діяльність і саме вони мають досить низьку енергомісткість. Отже, хоча швидке зростання сектору послуг, безсумнівно, зробить структуру економіки України менш енергомісткою, структура ВВП, схоже, не змінилася настільки, наскільки вказують офіційні дані.⁴

Малюнок 1.А3.1. Енергомiсткiсть ВВП, 2004 р.

дол. США за валютними курсами, приведеними до паритету купiвельної спроможностi 2000 р.

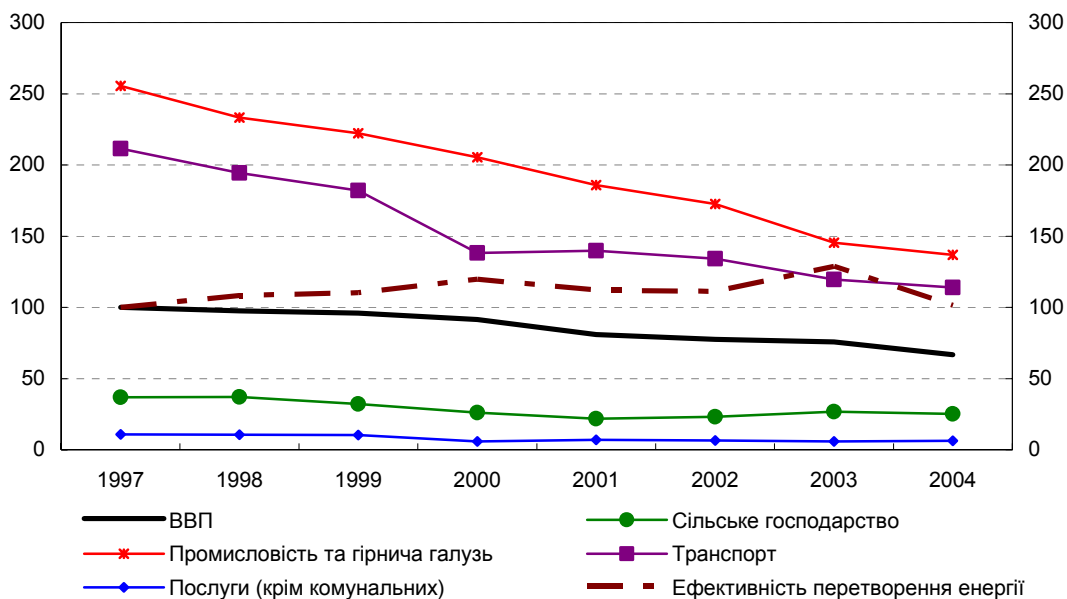
т.у.п. на 1000 долларiв ВВП



Джерело: Міжнародне енергетичне агентство

Малюнок 1.А3.2. Тенденції енергоємностi виробництва, 1997-2004 рр.

Енергомiсткiсть сукупного ВВП в 1997 р. = 100



Примiтка: Енергоємнiсть ВВП включає в себе як промiжне, так i кiнцеве споживання виробниками товарiв i послуг, але не включає побутове споживання. Галузевi показники враховують лише кiнцеве споживання для кожної галузi. Ефективнiсть промiжного споживання оцiнюється як вiдношення промiжного споживання палива до одиницi кiнцевого споживання.

Джерело: Міжнародне енергетичне агентство, Державний комiтет статистики України.

Як було відзначено у Главі 1, зростання енергетичної ефективності промисловості України частково врівноважувалося змінами у складі промислового виробництва: частка найбільш енергомістких секторів у валовому обсязі промислового виробництва зростала весь час після відновлення зростання, але цей ефект був перекритий падінням енергомісткості тих самих секторів із часом, швидким зростанням сектору послуг та інших, менш енергомістких секторів. Крім того, зростання частки енергомістких секторів у промисловому виробництві віддзеркалює зміни у відносних цінах: збільшення реального обсягу виробництва трьох найбільш енергомістких секторів хоча й було значним, дещо *відставало* від зростання валового обсягу виробництва протягом 2000-2006 рр. За винятком сектору неметалевих корисних копалин, у всіх галузях промисловості, що зростали найшвидше (харчова, деревообробна, целюлозно-паперова та машинобудівна промисловість), енергомісткість була набагато нижче середньої для промисловості в цілому, хоча й вищою від енергомісткості більшості аналогічних секторів у інших країнах.

Структурні зміни, ймовірно, й надалі допомагатимуть Україні знижувати енергомісткість ВВП протягом певного часу. Енергетична стратегія уряду передбачає, що майже дві п'ятих зниження енергомісткості до 2030 року будуть забезпечені змінами у структурі виробництва зі збільшенням частки послуг та зменшенням рівня залежності від важкої промисловості, котрий зараз є високим. Водночас, це не усуне виклик збереження конкурентоспроможності, перед яким стоять сектори-виробники торгованих товарів. Їм усе одно доведеться значно наростити енергетичну ефективність.

Донині найбільше розчарування викликає енергетична галузь: ефективність перетворення—виробництва електричної та теплової енергії, і вторинних енергетичних ресурсів із вугілля, газу та інших первинних ресурсів—азнала стагнації на початку 2000-х років (малюнок 1.А3.2).⁵ Інтенсивність кінцевого споживання падала швидше за інтенсивність первинного постачання, а це є віддзеркаленням того, що ефективність перетворення енергії зростала не так прудко, як ефективність кінцевого споживання енергії. Це є наслідком непроведення реструктуризації в більшій частці енергетики та комунального сектору України. Приватизація активів енергетики досі здійснювалася в обмеженому масштабі: станом на квітень 2007 р. лише переробка та розподіл нафти перебувала, головним чином, у приватних руках. Державні та комунальні підприємства досі домінують у вугільній, газовій, електроенергетичній та теплоенергетичній галузях, хоча влада оголосила про плани подальшої приватизації енергетики та вуглевидобування.

Чимало чинників не дають стрімко підвищувати енергетичну ефективність в Україні.⁶ Основним із них є те, що чимало цін та тарифів на енергоносії досі не забезпечують покриття довгострокових витрат енергопостачання. Хоча основна увага протягом останніх років приділялася цінам на російський газ, більшість вітчизняних енергоносіїв теж, здавалося, були серйозно недооціненими. За оцінками (2006:46), станом на червень 2006 року ціни на вугілля в Україні ще не вийшли на рівень, достатній для покриття операційних витрат; тарифи на природний газ та електроенергію для промисловості були ледь-ледь достатніми для покриття операційних витрат та видатків на технічне обслуговування та ремонт, залишаючи або дуже мало, або взагалі нічого на здійснення давно потрібних капітальних інвестицій у цих секторах.⁷ На відміну від питання цінової політики Росії, така ситуація явно не може тривати вічно: бюджетні субсидії є величезним тягарем, особливо для місцевих бюджетів, але навіть вони не є достатніми для усунення потреби у "фінансуванні" значної частки субсидованого енергоспоживання через недостатність інвестицій: несплата економічно обґрунтованих тарифів на паливо та електроенергію означає, що ці сектори на ділі вичерпували власний основний

капітал. У зв'язку з цим зрозуміло, що незалежно від напрямку змін у цінах на нафту та газ у майбутньому українським виробникам та домогосподарствам доведеться зіткнутися зі значним зростанням вартості енергоносіїв.

Хоча перелік енергетичних проблем України є довгим та складним, дуже просто визначити основні причини для стурбованості. По-перше, для підвищення енергетичної ефективності необхідно буде дати змогу вітчизняним цінам на енергоносії повністю відображати довгострокові маржинальні витрати. По-друге, якщо встановлення цін на основі собівартості має на меті залучення інвестицій, яких потребує українська енергетика, сектор має бути підданий реструктуризації для створення умов, що дозволять інвесторам покрити свої витрати та отримати розумний прибуток, будучи впевненими в тривкості, прозорості та прогнозованості бази регулювання та інституцій. Для цього знадобиться не лише приватизувати значну частку енергетичних активів, що досі залишаються за державою, але й створити нові та регуляторні рамки, що регулюватимуть такі сектори, як генерація електроенергії.⁸

Примітки

1. IEA (2006:115-117). Порівняння базується на обсязі споживання енергії (в перерахунку на тону нафти) на тисячу доларів США виробленої продукції (з конверсією за валютними курсами з урахуванням паритету купівельної спроможності). В Україні та інших країнах з ринковою економікою, що розвивається, ці оцінки можуть бути перебільшені через наявність значної тіньової економіки, оскільки споживання енергії тіньовою економікою реєструється навіть тоді, коли виробництво в ній—ні.
2. Уряд прагне знизити енергомісткість ВВП на 50% до 2030 року; навіть при цьому енергомісткість ВВП України перевищуватиме середнє значення по світу за 2004 рік. Див. "Енергетичну стратегію" (2006).
3. Високі рівні енергомісткості є складовою частиною набагато ширшої проблеми, пов'язаної з ресурсомісткістю виробництва в Україні взагалі: як показав Шумило (Shumylo) (2007), виробництво в Україні за останні роки стало набагато більш матеріаломістким та ресурсомістким. Протягом 1999-2006 рр. проміжне споживання зросло приблизно вдвічі, а валове виробництво зросло на 85%, тоді як валова додана вартість збільшилася на 67%.
4. Хоча існують різні оцінки розміру тіньової економіки, багато дослідників вважають, що незареєстрована частка сукупного обсягу діяльності останнім часом падала; див., наприклад, Міністерство економіки (2007).
5. Тлумачачи ці дані, слід пам'ятати про невизначеність, пов'язану з оцінками сукупного кінцевого споживання; про проблеми з даними відповідно про енергію в Україні та ефективність перетворення йшлося в IEA (2006:61-62 and 80-1).
6. Аналіз усього кола питань поданий у IEA (2006:115-58). Див. також власні оцінки уряду в "Енергетичній стратегії..." (2006).

7. Побутове споживання субсидується ще активніше: тарифи на опалення не покривають операційних витрат, а тарифи на газ та електроенергію не покривають операційних витрат, витрат на технічне обслуговування та ремонт.
8. Про ці виклики багато написано в IEA (2006).

Глава 2

Усунення перепон на шляху зростання: роль інституційної та регуляторної реформи

У цій главі розглядаються найважливіші структурні перепони на шляху зростання та інвестування, які слід подолати, якщо Україна бажає зберегти поточну динаміку зростання в довгостроковій перспективі. Глава зосереджується на двох аспектах економічного управління в Україні. Перший стосується базових інституцій ринкової економіки України та рамкових умов для введення бізнесу. Вони залишаються суттєвою перешкодою на шляху до тривкого зростання, оскільки відлякують інвестиції. Проблеми тут пов'язані, головним чином, із нестабільністю, непередбачуваністю та непрозорістю державної політики в багатьох аспектах. Друга група питань пов'язана з конкретними регуляторними та інституційними бар'єрами для входу на ринок, виходу з нього та реструктуризації, являючи собою хоч і пов'язану з попередньою, але самостійну проблему. Однією з найбільш вражаючих рис центрального планування було те, наскільки воно стримувало шумпетерівські процеси "творчого руйнування", котрі є рушієм інновацій та структурні змін у ринковій економіці. Через це пріоритетом першого порядку для всіх країн із перехідною економікою став запуск цих процесів шляхом створення ефективних механізмів входу, виходу та перерозподілу. Водночас, значною мірою політика урядів України після досягнення незалежності, фактично, перешкоджала цим процесам. Отже, важко переоцінити важливість зниження перешкод для входу, виходу та перерозподілу в Україні, де вони є наслідком надмірного, а часто й поганого регулювання.

Досліджуючи ці питання, ми подаємо в цій главі системну оцінку регулювання товарних ринків (РТР) в Україні, а також основні висновки, зроблені за результатами емпіричного вивчення входу на ринки та виходу з них в Україні. За результатами аналізу за цими двома напрямками можна зробити такі загальні висновки:

- Сукупний тягар регулювання в Україні є надто важким за стандартами ОЕСР. Бар'єри для розвитку бізнесу, як здається, є більш проблемними, ніж перешкоди для входу на ринок. Крім того, з'ясовано, що процес регулювання також є проблемою особливої ваги для України.
- Механізми виходу з ринку працюють в Україні погано: емпіричні докази показують, що загальний рівень виходу в Україні є надто малим, а зв'язок між продуктивністю та виходом із ринку є дуже слабким. Шанси фірм, що входять на ринок, на виживання, схоже, зменшуються через наявність на ринку великого числа низькопродуктивних підприємств, котрі здаються захищеними від впливу ринку.

Ці висновки привертають увагу до внеску, який сприятлива до конкуренції реформа регулювання могла б внести в забезпечення довгострокових економічних перспектив України. Це питання стає ще важливішим з огляду на взаємозв'язки між різними елементами реформи регулювання. При цьому повноцінне досягнення користі від реформування вимагатиме створення широкої, послідовної та системної бази реалізації регуляторної політики, а в цій сфері ухвалення політичних рішень в Україні часто відбувається розпорошено та неузгоджено.

Базові умови для підприємництва

Ділове середовище в Україні є винятково складним. У 2006 році країна обіймала 128-ме місце з-поміж 175 країн за показником Світового Банку "Легкість ведення бізнесу" та опустилася 2006 року на десять позицій до 78-го місця з-поміж 125 країн за глобальним індексом конкурентоспроможності Світового економічного форуму.¹ Останній рейтинг показує, наскільки переваги України за такими факторами, як людський капітал та макроекономічна стабільність, урівноважуються поганими базовими умовами для ведення бізнесу: Україна перебуває на 104-му місці індексу СЕФ за якістю інституцій. Крім того, п'ять із семи найпроблемніших моментів ведення бізнесу в Україні, визначені у висновку СЕФ, стосувалися саме поганої роботи державних інституцій.² Ці висновки збігаються з іншими зовнішніми оцінками якості управління в Україні (таблиця 2.1)³ та результатами численних опитувань місцевих підприємців, інвесторів та експертів.⁴ Дані опитувань, щоправда, показали певне поліпшення оцінок бізнес-середовища на початку 2005 року, але й вони почали погіршуватися через рік. Оскільки стрімке та докорінне вдосконалення інституцій є явищем надзвичайно рідкісним, вірогідно, що оцінки початку 2005 року віддзеркалювали очікування, викликані Помаранчевою революцією, а до 2006 року ці очікування дещо стерлися.

Таблиця 2.1. Показники державного управління, 1996-2006

Процентилі¹

Показники	Україна			Польща	Росія	Швеція
	1996	2000	2006	2006	2006	2006
Вага та підзвітність	38,7	36,1	45,7	76,9	24,0	96,6
Політична стабільність	37,8	30,9	37,0	54,3	23,6	86,1
Ефективність уряду	25,1	21,0	33,2	69,2	37,9	96,7
Якість регулювання	23,8	11,2	32,7	69,3	33,7	92,7
Верховенство права	28,3	26,2	27,1	59,0	19,0	96,7
Контроль над корупцією	26,7	14,0	27,7	60,2	24,3	97,6

1. Вищий бал відповідає кращій оцінці.

Джерело: World Bank Governance Research Indicator Country Snapshots (2007).

Дуже важко достовірно оцінити вплив слабкості інституцій на економічні показники України, але кілька недавніх досліджень указують на деякі моменти. Тіффін (Tiffin) (2006) подає економетричну оцінку того, наскільки інституційні вади є відповідальними за низьку ефективність України, що вимірюється як відношення між капіталом, що використовується в розрахунку на одного працівника, та продуктивністю на одного працівника. Проводячи порівняння з досвідом інших країн, він доходить висновку, що, з огляду на розрив між поточним рівнем виробництва в Україні та її довгостроковим потенціалом, сприятливі для ринкової економіки інституційні реформи могли б, за умови успішної їх реалізації, підняти довгостроковий темп зростання економіки України до 8,5% на рік. Недавня робота, в якій ідеться про важливість якості інституцій для залучення прямих іноземних інвестицій (ПІІ) в країні з перехідною економікою, також вказує на те, що погані інституції надто дорого коштують Україні, зокрема, з огляду на її потенційну привабливість для ПІІ за іншими аспектами.⁵

Ділове середовище в Україні має чимало різноманітних вад, і не всі з них можна докладно розглянути тут. Водночас, проблеми, про які найчастіше заявляють підприємці, можна загалом об'єднати в три категорії: невизначеність державної політики, юридична невизначеність та регуляторна невизначеність. Коротше кажучи, поведінка державних інституцій не вважається ні стабільною, ні передбачуваною, причому висока непередбачуваність у багатьох випадках обумовлена браком прозорості. Ці чинники, у свою чергу, роблять внесок у поширення корупції та підривають права власності.

Нестабільність державної політики є основною причиною невдоволеності бізнесу в Україні

У дослідженні, проведеному СЕФ у 2006 році, керівники підприємств України поставили нестабільність державної політики на друге, а урядову нестабільність—на четверте місце серед найбільш проблемних чинників ведення бізнесу.⁶ Під час інших досліджень підприємці вказували на нестабільність і непередбачуваність політики уряду в певних сферах на кшталт податкової політики—для багатьох підприємств часті зміни в податковій системі є більшою проблемою, ніж рівень оподаткування сам по собі. Значною мірою нестабільність державної політики є наслідком політичних потрясінь останніх трьох років. Україна пройшла через дві загальнонаціональних виборчих кампанії, результати яких активно оспорювалися, та пережила чотири уряди за два роки (2004-2006 р.), а на початку 2007 року конституційна криза відновилася. Політична боротьба принесла з собою раптові коливання фіскальної політики,⁷ а також різкі зміни структурної політики, на кшталт кампанії з "реприватизації" на початку 2005 року та скасування податкових і митних пільг для спеціальних зон у тому самому році.⁸ "Реприватизація" була пов'язана з обіцянкою нового уряду провести ренаціоналізацію активів, котрі були приватизовані з порушенням законодавства, з подальшою повторною приватизацією. Зрештою відбулася лише одна масштабна "реприватизація": приватизацію металургійного комбінату "Криворіжсталь", проведено в 2004 році, було скасовано, після чого комбінат був проданий компанії "Міттал Стіл" за 4,8 млрд доларів США, що майже вшестеро більше, ніж після приватизації 2004 року. Водночас, кілька місяців офіційних заяв про можливість подальшої реприватизації послабили впевненість ділових кіл після Помаранчевої революції. У той час, як ухвалення законодавства, необхідного для вступу до СОТ, продемонструвало можливість спільної роботи основних політичних сил, ця подія виявилася винятком, а не правилом. Висока політика весь час оберталася навколо суперечки про обсяг президентських повноважень, а нагальні економічні проблеми не розв'язувалися. Перерозподіл виконавчих повноважень між президентом, кабінетом та парламентом на користь останніх у 2006 році не розв'язав ситуацію, залишивши чимало конституційних питань без відповіді. Це також ускладнило ухвалення політичних рішень у царині економіки після набрання чинності змінами до Конституції.

В Україні загалом визнано, що ділова спільнота вже звикла до значної політичної невизначеності; очевидно, що безперервні політичні потрясіння, якими супроводжувалися парламентські вибори 2006 року, не змогли позбавити економіку динамізму. Попри це, інвестиційний цикл "буму та краху" в 2004-2005 рр. та швидкість відновлення інвестицій після того, як уряд пом'якшив стурбованість з приводу масштабної реприватизації показують чутливість бізнесу до коливань політики уряду. Крім того, хоча існування справді конкурентної політичної системи має добре впливати на економічну політику та економічні показники в довгостроковій перспективі,⁹ політична нестабільність і конституційна невизначеність можуть завдати значних середньострокових збитків, якщо вони не дадуть урядові змоги здійснити необхідні структурні реформи. Вони вже ускладнюють перехід до нової бази грошової політики. Як відзначалося в Главі 1, небажання НБУ зробити валютний курс гнучкішим частково віддзеркалює його переконання в тому, що прив'язка до долару надає суб'єктам економіки додаткову точку відліку в середовищі з нестабільною політикою.

У будь-якому разі, активна виборча конкуренція не є єдиним джерелом нестабільності державної політики, котра має певні структурні корені, не пов'язані з поточною політичною кон'юнктурою. Розробка політики схиляється до розпорошеності та браку узгодженості, головним чином, через те, що виконавча гілка влади сама по собі є фрагментованою: незважаючи на зусилля, спрямовані на її раціоналізацію, виконавча влада в Україні станом на квітень 2007 року складалася з 18 міністерств, 11 державних комітетів, 27 "центральных органів виконавчої влади з особливим статусом" та 20 інших відомств та органів. Хоча ухвалення загальних рішень зосереджене в Секретаріаті Кабінету Міністрів України (СКМУ), його спроможність забезпечувати виконання постанов і розпоряджень залишається обмеженою. Рамки стратегії та управління визначенням політик залишаються слабкими, тому державна політика часто лише реагує на недавні події, й не має на меті дисциплінованого досягнення довгострокових цілей.¹⁰ Брак ясності в тому, що стосується розподілу функцій та повноважень, знижує прозорість і підзвітність у процесі розробки державної політики. Міністерства та інші державні органи часто, як здається, підходять до розв'язання проблем державної політики з надто вузькими мірками й у багатьох випадках не можуть узгодити свою діяльність одне з одним.¹¹ Розпорошеність, непрозорість та слабка підзвітність підтримують "захоплення" державних установ колами з потужними особливими інтересами.¹² Усі ці проблеми ускладнювалися також невизначеністю щодо змісту конституції протягом двох останніх років: розподіл повноважень і підзвітність, по-перше, оспорується, а по-друге, є нечіткими, що також послаблює перспективи міжвідомчої координації та комплексного ухвалення рішень.¹³

Проблеми процесу розробки державної політики в Україні не обмежуються ухваленням рішень на найвищому рівні. Вади, описані вище, ускладнюються досі обмеженим адміністративним потенціалом держави. Державна бюрократія в Україні є великою, неефективною; вона часто не несе відповідальності ні перед громадянами, ні перед народними обранцями, та є обтяженою корупцією. Недавня оцінка сімох аспектів системи державного управління в Україні, проведена ОЕСР та ЄС, дозволила встановити, що вона "працює за успадкованими моделями організації, практики та мислення", що беруть свій початок у радянському минулому та буремних 1990-х роках.¹⁴ Внаслідок цього політико-адміністративні зв'язки залишаються винятково невизначеними, а державна служба досі не працює як професійний інститут. Норми, які регулюють обсяг завдань державної служби й такі питання, як статус державних службовців, включаючи призначення, атестацію та просування по службі, є двозначними; умови оплати праці є винятково заплутаними, залишаючи чимало місця для сваволі при визначенні сукупного розміру оплати праці.¹⁵ Ці чинники диктують високий рівень сваволі та неформальності в управлінні державною службою, що, у свою чергу, посилює значимість особистих і політичних зв'язків.

Такий стан справ не лише обмежує здатність осіб, що розробляють політику, реалізовувати свої ініціативи; він завдає прямих збитків громадянам та підприємцям у їхній повсякденній взаємодії з державними службовцями. Хоча недавні дослідження дали змогу побачити гідний подиву поступ у деяких сферах на кшталт управління державними витратами, порівняно мало було зроблено для того, щоб провести ширші реформи адміністрації або державної служби; наразі, до розв'язання конституційних проблем, незрозуміло, наскільки масштабними можуть бути такі реформи.¹⁶ У деяких випадках навіть досить несуперечливі заходи з адміністративної реформи блокувалися з огляду на політичний конфлікт на найвищому рівні. Величезні прогалини спостерігаються в законодавчій базі навіть там, де протягом останніх років був відзначений поступ. Наприклад, у 2005 році Україна нарешті утворила систему адміністративних судів, що є важливим кроком у забезпеченні підзвітності бюрократії перед широким загалом, але базовий закон про адміністративні процедури досі не ухвалено. Через це суди не мають саме того юридичного інструменту, на основі якого вони мали б працювати. Проблема полягає не лише у відсутності консенсусу щодо підтримки реформування державної

служби; багато політичних угруповань *віддають перевагу* непрозорості та браку підзвітності в розробці державної політики, а також політизованій державній службі.¹⁷ Деполітизація державної служби й чіткіше визначення основних компетенцій та регламентів діяльності установ, що беруть участь у розробці політики, адмініструванні та несенні державної служби, зменшили б сваволю з боку політиків саме в той час, коли стимули до маніпулювання державною службою для досягнення вузькопартійних цілей є величезними.

Інвестиційний клімат також страждає від значної суперечливості та невизначеності законодавства

Другим основним джерелом невизначеності є високий ступінь заплутаності юридичної бази, характерний для контрактного права. Країна має два основних кодекси, що регулюють комерційну діяльність (Цивільний кодекс та Господарський кодекс), котрі набрали чинності на початку 2004 року. Господарський кодекс у цілому віддзеркалює радянські юридичні традиції й тому підходить до багатьох питань у спосіб, більш характерний для адміністративного, а не цивільного права. Особливо складним є врегулювання в ньому договірних стосунків, де цей кодекс є одночасно дуже інструктивним та формалістичним: по-перше, він обмежує свободу укладання договорів, а по-друге—робить відносно простим анулювання договору на підставі несуттєвих вад технічного характеру. Цивільний кодекс, попри свої добре відомі вади,¹⁸ загалом краще пристосований до потреб ринкової економіки, але він теж висуває досить жорсткі формальні вимоги до договорів.¹⁹ Водночас, основною проблемою є те, що ці два кодекси дублюють один одного—а часто й суперечать один одному—в багатьох сферах.²⁰ Наприклад, вони по-різному визначають типи акціонерних товариств, передбачених українським законодавством, відповідальність материнських компаній за свої дочірні²¹ компанії, та містять різну базову класифікацію типів цінних паперів, дозволених до обігу в Україні, а також різні положення, які регулюють їхній обіг. Крім того, чимало дублювання спостерігається у врегулюванні прав власності, де Господарський кодекс зберігає низку погано визначених форм права власності на кшталт "оперативного управління" та "господарського відання", які не передбачені Цивільним кодексом. Ці релікти совєтської юридичної системи створюють можливості для гонитви за рентою з боку керівників-інсайдерів.²² Суперечності між обома кодексами не можуть бути розв'язані в суді, тому що жоден із них не має пріоритету перед іншим: судді, фактично, можуть вільно обирати, який саме корпус законів застосовувати для розв'язання справ.

Невизначеність, пов'язана з наявністю двох базових кодексів, ускладнюється браком спеціалізованого законодавства в багатьох сферах, яке могло б внести більшу ясність. Найсерйознішою прогалиною є брак закону про акціонерні товариства (АТ), низку проектів якого було заблоковано в парламенті протягом кількох років. Україні також потрібен рамковий закон про товариства з обмеженою відповідальністю, які є ще однією значною організаційно-правовою формою суб'єктів діяльності, що застосовується в країні. На сьогоднішній день основним законом про підприємства є закон 1990 року з багатьма поправками, котрий, в основному, визначає набір дозволених юридичних форм суб'єктів, та вказує порядок утворення чи ліквідації таких суб'єктів. Він містить відносно мало положень про порядок управління ними. Це залишає неврегульованими цілу низку питань корпоративного управління—ухвалення закону про АТ широко розглядається як єдиний найважливіший крок, який слід зробити для зміцнення корпоративного управління в Україні.²³ У деяких царинах положення одного чи обох кодексів регулюють питання, котрі, в принципі, підлягають регулюванню законом про АТ, але ці положення не є ні достатньо повними, ні цілком послідовними—це є однією з причин, чому Україна належить до найгірших юрисдикцій світу з точки зору захисту прав акціонерів.²⁴

Погане адміністрування та забезпечення виконання законів, неповна та заплутана законодавча база, описані тут, відкривають величезні можливості для судової корупції та зловживання юридичними процедурами. Справді, дуже поширеною є думка, що суди відкриті як для політичного впливу, так і для корупції (хоча вони не є більш корумпованими, ніж більшість інших державних установ²⁵), а опитування керівників підприємств показує, що менше 20% малих і середніх підприємств України вважають судову систему спроможною ефективно захистити їхні контрактні права.²⁶ Такі оцінки можуть бути занадто песимістичними, але навіть *сприйняття* судової гілки влади як слабкої та корумпованої завдає економічних збитків у тому сенсі, що воно впливає на рішення про здійснення інвестицій та інші ділові рішення. При цьому Акімова та Шведіауер (Akimova and Schwödiauer) (2003 рік) з'ясували, що довіра до судів позитивно впливає на обсяги продажів та показники продуктивності малих і середніх підприємств (МСП): міцніша довіра до судової системи означає більшу впевненість у правах власності та більшу готовність до проведення операцій з непов'язаними контрагентами. Обидва цих фактори йдуть на користь реструктуризації та розвитку бізнесу. Більша довіра до операцій з непов'язаними контрагентами має також забезпечити виникнення ділових мереж, що були б відкритими та орієнтованими на ринок.²⁷

Високий рівень невизначеності в нормативній базі робить важчим регуляторний тягар, особливо для малого й середнього бізнесу

Приватний бізнес в Україні є надмірно зарегульованим. Фірми мусять виконувати забагато правил і процедур, багато з яких не мають ніякого сенсу для уряду, навіть якщо вони його колись і мали. Нормативні документи та процедури також є складнішими, ніж слід. За висновком СЕФ, Україна обіймає 98-ме місце за тягарем дотримання норм регулювання. Результати дослідження ділового середовища та показників підприємств (Business Environment and Enterprise Performance Survey (BEEPS)), проведеного ЄБРР та Світовим Банком у 2005 році, показують, що ситуація в Україні з часом поліпшується, але нормативи та заборони в Україні коштують вище середнього, ніж у державах СНД, й набагато більше, ніж у середньому по Європі та Центральній Азії в цілому з точки зору витрат часу керівниками підприємств та неформальних платежів державним службовцям.²⁸ Для отримання дозволів на будівництво необхідно пройти 50 окремих етапів; цей процес може тривати до 750 днів, а реєстрація прав власності в 2006 році передбачала виконання десяти процедур, на які в середньому йшло 93 дні.

Надмірні заборони, водночас, є лише одним із аспектів проблеми. Опитування підприємців показують, що вони досі стикаються зі значними проблемами внаслідок нестабільності нормативної бази й непослідовності тлумачення та адміністрування нормативних документів, особливо на місцевому рівні.²⁹ Поєднання зарегульованості, частих змін у правилах гри та непослідовності застосування роблять дотримання закону надзвичайно складним завданням для приватного бізнесу. Це загострює ризик і невизначеність, пов'язані з тягарем регулювання. Крім того, подібна ситуація залишає багато речей на розсуд чиновників, які працюють безпосередньо з підприємствами, а отже й створює можливості для корупції. Поданий нижче огляд регулювання товарних ринків підкріплює нашу стурбованість: хоча деякі офіційні нормативні бази були значно вдосконалені, впровадження нових правил іде неоднорідно, причому нормативні документи часто застосовуються в довільний та непередбачуваний спосіб. Саме тому навряд чи може здивувати те, що опитування, проведене ІСР у 2006 році, показало, що у відповідях респондентів на питання про найважливіший крок, який уряд міг би зробити для поліпшення умов ведення бізнесу, одразу за "подальшою дерегуляцією" іде "ефективне застосування урядом та забезпечення виконання вже існуючих законів та нормативних актів".³⁰ Насамперед, це твердження може стосуватися ухваленого в 2003 році закону "Про основи державної регуляторної політики", котрий, на думку експертів та ділової спільноти, так і не був повністю або послідовно реалізований.³¹

Проблеми регуляторної невизначеності є, напевно, найгострішими в тому, що стосується обсягу та періодичності виїзних перевірок підприємств. За оцінками Державного комітету з питань регуляторної політики та підприємництва, середнє підприємство проходить 14 перевірок за рік, включаючи численні візити податкових, екологічних інспекторів, інспекторів з безпеки праці, пожежної безпеки, представників санітарно-епідеміологічної служби—й це після суттєвого скорочення за попередні роки. П'ятдесят сім відсотків перевірених фірм зазначають, що перевірки проводяться в складний, незрозумілий та часто непрозорий спосіб. Тут мова йде не просто про нездатність служб роз'яснити підприємцям порядок проведення перевірок: у багатьох сферах *ніяких викладених на письмі процедур немає* навіть з таких питань, як тривалість перевірок та підстави для їхнього проведення. У деяких випадках інспектор може закрити підприємство на невизначений строк через порушення нормативного акту без можливості оскарження в суді.³² Така ситуація явно є неефективною й дорого обходиться і державі, й бізнесу, оскільки дуже мало робиться для того, щоб ефективно визначати цілі перевірок.³³ Звичайно, це створює можливості для бюрократичної гонитви за рентою. Дані опитувань показують, що біля 20% перевірок мають своїм наслідком здійснення неофіційних платежів інспекторам—цей рівень є типовим для більшості країн СНД та значно вищим від рівня більш просунутих країн Центральної Європи з перехідною економікою.³⁴ Саме через це опір змінам є настільки сильним. Давно очікуваний закон про перевірки нарешті був оприлюднений у квітні 2007 р. та має набрати чинності з осені. Після цього необхідно буде внести подальші зміни в закони про міліцію, про податкову службу та про інші органи для того, щоб зміни справді стали чинними.

Адміністрування податків—це ще одна сфера, в якій складні правила та можливість ухвалення рішень бюрократами на власний розсуд ведуть до високого рівня невизначеності. Як було зазначено в Главі 1, незважаючи на порівняну конкурентоспроможність ставок більшості податків, сукупний податковий тягар є досить важким, якщо врахувати податки на фонд оплати праці. Водночас, багато представників ділових кіл вважають адміністрування податків не менш серйозною проблемою через заплутаність деталей різних податкових документів, часте внесення змін до них (інколи й заднім числом), а також свавільну поведінку податкових інспекторів.³⁵ У 2006 році, за оцінками МФК, Україна посідала друге місце у світі за заплутаністю податкової системи, оскільки за рік для виконання всіх процедур, потрібних для сплати приблизно 84 податків, зборів та інших обов'язкових платежів, доводиться витратити в середньому 2 185 годин.³⁶ Система надання офіційних податкових роз'яснень працює погано, а до 2006 року не існувало навіть єдиної бази судових рішень, що могли б указувати шлях юристам, адвокатам та бухгалтерам.³⁷

Забезпечення відшкодування ПДВ завжди було складною проблемою для компаній України, особливо в галузях, орієнтованих на експорт. Стурбованість податкової адміністрації з приводу фіктивного експорту та інших схем ухилення від податку має своїм наслідком те, що нормальним експортерам доводиться мати до діла з винятково довгими затримками та важко битися за отримання відшкодування. У відшкодуванні може бути відмовлено в разі "розриву" в ланцюжку сплати ПДВ—тобто якщо якийсь суб'єкт у ланцюжку постачальників платника податків вважається таким, що не сплатив ПДВ—а посадовці податкової та митної служб інколи змушують суб'єктів коригувати значення в податкових деклараціях для зниження суми їхнього податкового кредиту. Забезпечити відшкодування не завжди вдається навіть на підставі судових рішень. Іронія долі полягає в тому, що саме прагнення запобігти шахрайству при оподаткуванні ПДВ, власне й заохочує створення суб'єктами дедалі складніших схем для уникнення надмірної сплати податків. Оскільки органи влади не несуть відповідальності за затримку відшкодування, суб'єкти не отримують ніякої компенсації в разі отримання відшкодувань після настання строку їхньої сплати. Крім того, влада нещодавно переглянула процес відшкодування ПДВ так, щоб позбутися поняття "заборгованості" з відшкодування ПДВ

як юридичної концепції, підірвавши таким чином можливість моніторингу строків обробки заяв і створення нових стимулів до затримки виплат для податкової адміністрації. І нарешті, широко поширені скарги на те, що рішення про відшкодування ПДВ ухвалюються на основі офіційного фаворитизму.

Корупція одночасно і обумовлена слабкістю базових умов, і сама їх викликає

З огляду на сказане вище, навряд чи може здивувати вкоріненість корупції в Україні. Хоча достовірно оцінити рівень корупції дуже важко, склався широкий консенсус, що вона залишається на дуже високому рівні, котрий, однак, знижується. За індексом сприйняття корупції (Corruption Perceptions Index), розрахованим організацією "Трансперенсі Інтернешнел" (Transparency International) у 2006 році, Україна посіла 99-те місце зі 163 країн.³⁸ Цей показник, хоч і невисокий, є набагато кращим від 2004 року, коли Україна була на 122-му місці з-поміж 145 досліджених країн. Звичайно, таке поліпшення, можливо, лише віддзеркалює сприйняття Помаранчевої революції та її наслідків з-поза меж країни. Водночас, чимало даних опитувань указують на те, що протягом останніх років корупція в Україні падає. Дані дослідження ВЕЕПС, проведеного в 2005 році, вказують на зменшення періодичності та розміру "неофіційних платежів" майже в усіх сферах діяльності з судами як єдиним, але дуже болісним винятком.³⁹ Опитування домогосподарств та підприємств України теж указують на певне поліпшення в 2005 році. Ті самі дослідження також показали, що корупція зросла знов у 2006-2007 рр., хоча й не до рівня 2004 року.⁴⁰

Водночас, попри всі поліпшення останніх 2-3 років, залишається зробити чимало. Дані ВЕЕПС, на відміну від даних індексу сприйняття корупції, вказують на те, що рівень корупції в Україні є вищим за середній по СНД. За результатами опитувань звичайних громадян, рівень корупції в Україні є вищим, ніж у сусідніх країнах на зразок Росії та Румунії.⁴¹ Вражає те, що громадяни вважають практично всі державні установи—в тому числі, міліцію та суди—приблизно однаково корумпованими за винятком армії, а реєстраційно-дозвільні послуги вважаються навіть *менш* корумпованими.⁴² Дуже корумпованим вважається також приватний бізнес. Водночас, як зазначає ОЕСР (2005 рік), протикорупційна політика досі потребує інституційного оформлення: для зусиль країни по боротьбі з корупцією характерний широкий набір юридичних інструментів та стратегічних документів, а ось ефективної координації, реалізації та впровадження протикорупційних ініціатив їй бракує. Українське законодавство також потребує приведення у відповідність із міжнародними стандартами.⁴³ Замість піарівських кампаній проти корупції в окремих сферах життя Україні слід викорінювати корупцію в державній бюрократії, де вона зумовлена, головним чином, бюрократичним свавіллям і непрозорістю в поєднанні з низьким рівнем підзвітності.

Зрозуміло, що непросто захистити права власності в таких умовах. Окрім постійного ризику гонити бюрократів за рентою, українських підприємців дедалі частіше турбують хижацькі поглинання компаній, відомі під назвою "рейдерство"—застосування комбінації юридичних процесів, корупції та, час від часу, загроз і залякування для організації ворожого поглинання. Вади українського законодавства в поєднанні зі слабкістю судової системи роблять це завдання досить простим.⁴⁴ Хоча про *рейдерство* часто кричать представники підприємств, щоб очорнити абсолютно легітимні спроби їхнього придбання, ця проблема, схоже, є дуже поширеною, а влада вважає її розв'язання складним завданням. Ці напів'юридичні, напівкримінальні операції часто передбачають придбання невеликих пакетів акцій у фірмі-цілі фізичними особами або підставними компаніями, котрі потім розпочинають судову кампанію проти фірми-цілі, часто експлуатуючи прогалини або суперечності законодавства. Однією з причин є те, що доходність інвестицій є настільки високою, що будь-яка оцінка потенційного проекту повинна містити велику премію за ризик, віддзеркалюючи

побоювання з приводу того, що інвестор так може і не зібрати зрештою плоди успішного інвестування. Неформальні платежі не є гарантією від бюрократичної сваволі чи приватних хижаків: більшість фірм надають велике значення підтриманню неофіційних стосунків із високопосадовцями в центральних, регіональних та місцевих органах влади, а також у міліції та податковій інспекції, але опитування IER показало суттєве *підвищення* невизначеності з приводу того, чи забезпечують сплачені хабарі надання узгоджених "послуг".

Усунення перешкод на шляху до входу на ринок, виходу з нього та перерозподілу ресурсів: роль реформи товарного ринку

Великий і дедалі більший корпус транснаціональних емпіричних досліджень наводить на думку, що творче руйнування залишається вирішальним для економічного поступу: більш висока плінність компаній (*тобто*. більша кількість створених та закритих підприємств) сприяє зростанню.⁴⁵ Крім того, як було вище зазначено, усунення або принаймні мінімізація перешкод до входу на ринок, виходу та перерозподілу ресурсів важлива в країнах з перехідною економікою⁴⁶ Оскільки реструктуризація великих державних підприємств пов'язана з труднощами і часто наражається на значну затримку, зменшення перешкод до *входу на ринок* є особливо важливим: поява нових підприємств і розвиток нових напрямків діяльності є рушійною силою перетворень у більш успішних країнах з перехідною економікою. Україні все ще треба багато зробити в цьому плані. Її сектор малого бізнесу є відносно недорозвинутим і, за деякими показниками, виглядає на те, що він здає позиції у порівнянні з рештою економіки. В той час як важко тлумачити офіційні дані, здається зрозумілим, що в Україні малий бізнес розвивається не так добре, як у країнах з перехідною економікою Центральної Європи або навіть у Росії.⁴⁷ В економіці, особливо в промисловості, досі домінує важка промисловість, успадкована від Радянського Союзу. Деякі з цих секторів успішно реструктуризовані, але їхнє тривале панування є однією з причин того, чому так багато рішень з 1992 року орієнтовано на запобігання структурним змінам, а не на їхнє заохочення. Зусилля, спрямовані на захист існуючих підприємств і секторів – по суті, перешкоди до виходу з ринку – допомагають гальмувати розвиток нової діяльності. І хоча такий тиск неважко зрозуміти з огляду на острах витрат, пов'язаних зі здійсненням переходу в короткий строк, з довгострокової перспективи принципи, які стримують відкриття і ліквідацію, можуть, однак, вважатися хибними. Хоча нещодавно були відзначені успіхи у полегшенні входу на ринок, досі існують значні перешкоди для входу, виходу та реструктуризації бізнесу.

Регуляторна реформа може зробити значний внесок у розв'язання цих проблем, зменшуючи перешкоди для входу та усуваючи труднощі зростання компаній після їхнього входження на ринок. Нещодавні емпіричні дослідження регулювання товарного ринку (РТР) висвітлюють ту міру, в якій обмежувальні норми гальмують вхід на ринок та уповільнюють розповсюдження нових технологій і практики серед компаній та секторів.⁴⁸ Реформа регулювання товарного ринку, що підсилює конкуренцію, може допомогти в забезпеченні зростання продуктивності різними способами, включаючи прямий вплив конкуренції як на ринкову, так і на технічну ефективність,⁴⁹ а також через її опосередкований вплив через стимулювання нововведень.⁵⁰ Насамкінець, Алесіна та інші (Alesina *et al.*) (2003) вважають, що реформи, які лібералізують відкриття бізнесу, вірогідно, прискорюють довгострокові капіталовкладення у деякі сектори. Таким чином, регуляторна реформа має відіграти певну роль у розв'язанні низки проблем економіки, визначених у цьому звіті: зниження перешкод на шляху започаткування й розвитку бізнесу, стимулювання конкуренції, збільшення рівня інвестицій та залучення прямих іноземних інвестицій.

Структура регулювання в Україні: порівняння з країнами ОЕСР

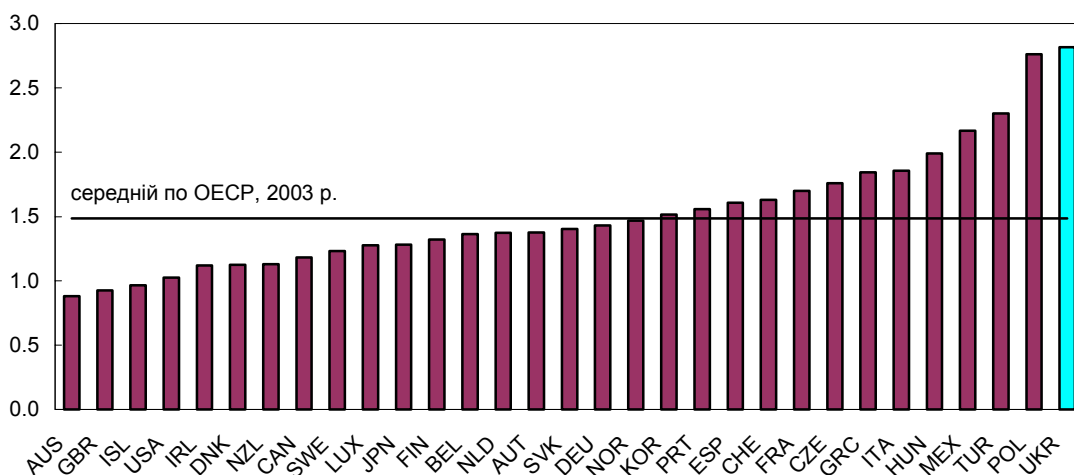
Маючи це на увазі, Секретаріат ОЕСР на початку 2007 року зробив оцінку України за показниками регулювання товарного ринку, розробленими економічним відділом ОЕСР в останні роки.⁵¹ Показники базуються на детальних анкетах стосовно регуляторної політики, розданих Секретаріатом країнам-учасникам. Це дає можливість перевірити ефективність регуляторної стратегії України за еталонами країн-членів ОЕСР і легше запозичити досвід країн ОЕСР у визначенні тих галузей, де регуляторна реформа могла б бути найбільш корисною. Анкети поділені на три широкі групи: місцеві перешкоди підприємництву, державний контроль, перешкоди торгівлі та інвестуванню. Це дозволяє оцінити стратегії, направлені як всередину країни, так і назовні. (Додаток 2А1 детально описує процес огляду регулювання товарного ринку і подає повні результати по Україні).

Перед вивченням конкретних показників варто зупинитися на чотирьох загальних висновках, що впливають з огляду регулювання товарного ринку України:

- Рівень загального регулювання товарного ринку вищий, ніж у будь-якої країни ОЕСР у 2003 році (малюнок 2.1).⁵² Необхідно, до того ж, зазначити, що багато країн з поганими показниками оцінки регулювання товарного ринку, зробленої ОЕСР у 2003 році, розпочали регуляторні реформи. Наприклад, Польща прийняла законодавство, спрямоване на значне полегшення адміністративних тягарів для започаткування бізнесу, і вжила заходів до зменшення невизначеності щодо застосування податкового законодавства.
- Тягар регулювання товарного ринку набагато вищий від середнього по ОЕСР за трьома основними складовими сумарного показника: державний контроль, перешкоди для підприємницької діяльності та перепони для торгівлі та інвестицій (Табл. 2.2.). Однак, треба також відзначити, що Україна виглядає відносно добре за низкою 16 окремих показників, особливо у сферах, де нещодавно відбулися реформи. Рівень регулювання у конкретних галузях також відносно низький, оскільки Україна зайняла досить ліберальну позицію щодо низки галузей, які часто сильно регламентовані деінде.
- Загалом, перешкоди на шляху зростання бізнесу виявляються більшими, ніж перешкоди для входження на ринок.
- Регуляторний процес у деяких відношеннях є такою ж проблемою, як і зміст регулювання. Україна виглядає досить погано за показниками в таких питаннях, як формулювання регуляторної політики та ефективне спілкування з підприємницькою спільнотою.⁵³

Проблема недосконалого регуляторного процесу частково віддзеркалює неспроможність чітко визначити різні ролі, котрі, як очікується, держава відіграватиме в економічному житті країни або диференціювати їх таким чином, щоб уникнути небажаних конфліктів інтересів, особливо там, де комерційна діяльність і функція державної власності переплітаються з її регуляторними функціями та функціями розробки політичного курсу. Таким чином, розробка більш чіткого, послідовнішого розуміння ролі держави в ринковій економіці є однією з основних проблем регуляторної реформи.

Малюнок 2.1. Сукупний показник регулювання товарного ринку



Джерело: ОЕСР.

Таблиця 2.2. Сумарні показники регулювання товарного ринку

	ОЕСР			Україна	Бразилія
	Середній	Низький	Високий		
Регулювання товарного ринку	1,5	0,9	2,8	2,8	1,9
Державний контроль	2,1	0,6	3,6	2,7	2,5
Перешкоди до підприємницької діяльності	1,5	0,8	2,5	2,4	1,3
Перешкоди до торгівлі та інвестицій	1,0	0,3	2,4	3,3	1,9

Джерело: ОЕСР.

Аналіз конкретних показників РТР дає більш багату картину, незважаючи на один збіг із цими загальними висновками. Однак, при тлумаченні детальних результатів огляду РТР треба пам'ятати, що анкети являють собою оцінку формальних параметрів регуляторної політики: вони не дають ніякої інформації про спосіб втілення цих принципів. У випадку України це пункт має особливу вагу в світлі слабкості інституцій, про яку йшлося вище. У багатьох випадках офіційна політика регулювання, схоже, суттєво покращилася, але її реалізація залишається неповною і непослідовною.

Умови започаткування бізнесу більш легкі, але перешкоди до входу на ринок для іноземців залишаються дуже великими

Одна галузь, де Україна котирується відносно добре, стосується процесів започаткування нового бізнесу. За показником утворення нових компаній Україна посідає досить низьке місце у порівнянні з середнім балом ОЕСР і лише дещо вище середнього за показником підприємців-фізичних осіб (мал. 2.A1.9 та 2.A1.10). Це віддзеркалює останні намагання покращити умови для входження на ринок. Більш того, інші докази свідчать про те, що, незважаючи на неповне втілення, нове законодавство, маючи на меті створення процесу реєстрації для нового бізнесу

через «єдине вікно», дійсно має помітний позитивний вплив.⁵⁴ У суттєвій меншості випадків (близько 25% для юридичних осіб та 30% для приватних підприємців) реєстрація все ще займає більше часу, ніж передбачено законом, хоча посадовці відносять більшість затримок до неспроможності заявників завчасно підготувати потрібну документацію.⁵⁵ Більш загальні питання започаткування бізнесу розглядаються нижче, однак у цьому контексті важливо відзначити, що, попри останні зміни, процеси відкриття підприємства залишаються дорожчими та вимагають більше часу в Україні, ніж в більшості країн регіону. Спрощення процесів реєстрації значно скоротило розрив, але не ліквідувало його. Проблеми, що залишилися, стосуються багатьох процесів після реєстрації, через які повинен пройти новостворений бізнес перед тим, як почати працювати.⁵⁶

Ситуація, з якою стикаються іноземці, що бажали б входити, є значно складнішою. В цілому, економіка України у багатьох відношеннях є досить відкритою, і це позначилося на показнику РТР щодо перешкод для іноземної власності (2.A1.14). Це наближає Україну до середніх показників ОЕСР за обмеженнями на придбання іноземцями у «чутливих» секторах – хоча показник не може врахувати досить серйозні обмеження на придбання землі іноземними інвесторами.⁵⁷ Знов-таки, регуляторні перешкоди є ще одним питанням (мал. 2.A1.17). Принцип національного режиму стосовно регуляторної політики не закріплено у законі, і як правило, іноземні компанії не мають права вимагати компенсації від органів з питань конкурентної політики, органів торгової політики чи регулювання. Українське законодавство не вимагає від органів регулювання використовувати міжнародні узгоджені стандарти й процедури сертифікації там, де це можливо та доречно. В той час, як влада в останні роки робила наголос на потребі привести основне й допоміжне законодавство у відповідність з міжнародними нормами (зокрема, ЄС), досі застосовуються місцеві вимоги до стандартизації та сертифікації, багато з яких залишилися ще з радянських часів. Це ускладнює як іноземну торгівлю, так і інвестування, оскільки значно збільшує витрати на введення нових продуктів на український ринок (через імпорт або місцеве виробництво), навіть якщо вони були сертифіковані в іншому місці. Цю проблему ускладнює дублювання компетенції різноманітних регуляторних органів, а це означає, що низка різних установ може перевіряти й сертифікувати ті самі товари і послуги на одних і тих самих підставах. Успіх зменшення надмірного дублювання у сертифікації та стандартизації є досить обмеженим, у більшій мірі через опір органів регулювання.⁵⁸ Насамкінець, необхідно відзначити, що Україна не є учасником договорів про взаємне визнання з будь-якою іншою країною.

Надмірне регулювання уповільнює зростання і розвиток підприємництва

В той час як просування на ринок в Україні нещодавно стало дещо простішим, регуляторні перешкоди для розвитку підприємств будь-якого розміру залишаються надзвичайно обтяжливими. Як відзначено вище, важко переоцінити абсолютну ускладненість регулювання, яка, в більшості випадків, є непотрібною. Органи влади також добре знають про це і в намаганнях вирішити проблему у 2005 році започаткували «ініціативу швидкого дерегулювання». Вона передбачала перегляд 9 340 національних нормативних актів, 5 184 з яких виявилися такими, що порушують закон про регуляторну політику. Близько 4 940 були змінені або скасовані.⁵⁹ До того ж виявилось, що не менше 66 Указів Президента порушували закон. На жаль, друга фаза ініціативи, що мала б зосередитися на галузевому законодавстві, так і не відбулася, незважаючи на вимоги Президента, а процес видання нових нормативних актів тривав безупинно. В усякому разі, неможливо судити про вплив цієї роботи з точки зору числа скасованих правил: критики стверджують, що більшість скасованих нормативних актів все-одно більше не застосовувалися, а перегляд не супроводжувався системною оцінкою якості нормативних актів, що залишилися.⁶⁰

У цьому контексті особливо проблематичним є регуляторний тягар, пов'язаний з ліцензуванням та дозволами: за цим показником Україна знаходиться серед найбільш зарегульованих країн-членів ОЕСР (мал. 2.A1.7). Підприємці в Україні найчастіше скаржаться на всепроникну систему дозволів, що їх необхідно отримати і постійно поновлювати для зайняття майже будь-яким видом комерційної діяльності.⁶¹ Це, безумовно, перешкоджає просуванню на ринок – як правило, підприємець, що започатковує новий бізнес, повинен отримати велику кількість різних дозволів перш ніж розпочне працювати, але така ситуація не обмежується початком роботи, оскільки дію величезної більшості дозволів доводиться регулярно продовжувати. Тому це є перешкодою до розвитку *будь-якої* підприємницької діяльності. Становище з дозволами (не ліцензіями) нещодавно значно покращилося. В кінці 2005 року, намагаючись забезпечити радикальне зменшення кількості дозволів, що їх видають центральні, регіональні та місцеві органи, був прийнятий закон про дозвільну систему. Щоб дія закону не обмежувалася одноразовим зменшенням кількості дозволів, закон заборонив державним органам і органам місцевого самоврядування впроваджувати нові дозволи. І все ж, навіть у результаті цієї безумовно важливої реформи, Україна виглядає досить жалюгідно в порівнянні з більшістю країн-членів ОЕСР, коли мова йде про ліцензування та дозволи. Насправді, ситуація, можливо, є навіть гіршою, ніж виглядає, оскільки імплементація нового закону про дозволи досі далека від завершення: із законом про систему дозволів треба угодити чимало інших законодавчих актів, а багато державних і муніципальних органів просто продовжують застосовувати дозвільну систему з порушенням закону. Тим не менш, навіть часткове введення в дію закону справило відчутний позитивний вплив: огляд МФК, зроблений у 2006 році, виявив, що середній час, витрачений на отримання дозволів, скоротився майже на 30%.

Наступним логічним кроком у цій сфері має стати новий закон про ліцензування, проект якого був поданий у парламент у першій половині 2007 року. Існуючий закон визначає 69 видів діяльності, які можуть підпадати під вимоги ліцензування, незважаючи на те, що він не охоплює ту діяльність, що найчастіше підпадає під режим ліцензування в інших країнах, як-от: фінансові послуги і телекомунікації, які регулюються спеціалізованим законодавством. Зараз українське законодавство навіть не містить критеріїв застосування режимів ліцензування; є тільки загальне твердження, що вони не повинні застосовуватися для обмеження конкуренції. Потреба тут не тільки в *меншому* регулюванні – надто багато видів діяльності підпадають під режим ліцензування, а нові режими створюються повсякчас, - але у *кращому* регулюванні – дотримання умов ліцензій контролюється погано або зовсім не контролюється. Для того, щоб ліцензії виконували свою роль там, де вони вважаються необхідними, потрібні ефективні механізми моніторингу і забезпечення дотримання законодавства.

В цій ситуації також важливо звернутися до великої кількості нормативних актів, які просто підвищують транзакційні витрати і у зв'язку з цим зменшують ефективність товарних ринків. Анкети підприємців послідовно привертають увагу до надзвичайно складних і громіздких правил щодо укладання та реєстрації угод з землею. Вони є особливо обтяжливими для нерезидентів, але навіть українські юридичні та фізичні особи вважають купівлю чи оренду нерухомості дорогим задоволенням, що забирає багато часу: За показниками Світового банку "Doing Business" Україна посідає 133 місце в царині реєстрації прав на нерухомість.⁶² Однак, у повсякденному житті вимога обов'язкового нотаріального посвідчення рутинних угод виглядає навіть ще більш дорожчою для багатьох компаній. Наприклад, вимога нотаріально посвідчувати всі договори оренди, що мають термін дії понад один рік, передбачає сплату сторонами 1% від вартості угоди. Обов'язкове нотаріальне посвідчення статуту компанії також коштує 1% від вартості статутного капіталу, що може бути значною сумою. До того ж вимоги нотаріального посвідчення симптоматичні для набагато більшої сукупності правил і норм, які впроваджують приховані збори та створюють зайві перешкоди на шляху укладення досить звичайних угод. Залишки режиму валютного контролю означають, що будь-яка діяльність з

іноземною валютою коштує дорожче і забирає більше часу, а надмірне регулювання звичайної фінансової діяльності ускладнює укладення навіть місцевих угод, наприклад, щодо купівлі цінних паперів або надання позик між компаніями.⁶³ Надмірне регулювання у цих та інших сферах мало допомагає впорядкуванню чи прозорості інвестиційного клімату, слугує лише для спотворення ринків, сприяє тіньовій діяльності та створює можливості для офіційної корупції.

Регуляторний процес залишається проблемою

Як було вказано вище, Закон України "Про засади державної регуляторної політики у сфері господарської діяльності" 2003 р. є вражаючим на папері, але все ще не повністю введеним в дію. Цей недолік позначився на низці показників РТР, що пов'язані скоріше з процесом, ніж змістом регулювання. Незадовільні бали України за показником спрощення та інформування (мал. 2.А1.8) великою мірою відображають відсутність комплексної чітко сформульованої стратегії регуляторної реформи. Не існує загальнодержавної програми зменшення адміністративних тягарів для підприємств і громадян, а органи центрального державного управління навіть не мають їхньої вичерпної картини, оскільки повного переліку всіх необхідних дозволів і ліцензій просто не існує. Неможливість встановлення системних процесів надання інформації про втілення чи чинність нормативних актів негативно впливає на місцевих та іноземних інвесторів, які скаржаться на труднощі з отриманням від ДПА та інших органів вчасних і гідних довіри роз'яснень певних інструкцій.⁶⁴ Брак інформації про застосування і виконання вимог підзаконних актів ставить підприємців в особливо не вигідне становище, з огляду на те, що вони також автоматично не мають права на позасудове оскарження у випадку реалізації несприятливих регуляторних рішень. Коротко кажучи, вони можуть посваритися з регуляторним органом (регулятором) через брак інформації, а потім не зможуть оскаржити рішення, якщо не зроблять вибір на користь судового процесу. І тут знов проблема регуляторної невизначеності набирає загрозливих розмірів – і створює можливості для бюрократичної гонитви за хабарями.

В інших галузях саме втілення регуляторних принципів є проблемою. В той час як рамковий закон з регуляторної політики зробив оцінку ефекту регулювання (ОЕР) загальною вимогою для всіх нових нормативних актів, Рада підприємців при Кабміні України дійшла висновку у 2006 р., що багато нормативних актів досі видаються без ОЕР, а багато підготовлених ОЕР мали низьку якість і не відповідали методичним настановам для таких оцінок. Аналогічно, формальна вимога до регуляторних органів робити оцінку альтернативних інструментів економічної політики (регуляторних і нерегуляторних) перед ухваленням нових нормативних актів часто порушується – не в останню чергу через те, що настанови з використання альтернатив традиційному регулюванню ніколи не видавалися. Питання імплементації, прозорості та здійснення політики, безумовно, тісно переплетені, оскільки брак прозорості знижуватиме ймовірність дотримання процесів регуляторної політики у тих випадках, коли посадові особи або політики вважають більш зручним їхнє ігнорування.

Надмірна державна власність ускладнює ефективний вихід підприємства

Держава залишається надзвичайно важливим гравцем в економіці, не лише через регулювання та надання товарів і послуг для суспільного споживання, але й через своє володіння значними виробничими активами. Сектор державних підприємств (ДП) України залишається доволі великим, цей факт відображено у дуже високих цифрах для показників розміру та обсягу державного сектору РТР (мал. 2.А1.2 та 2.А1.3).⁶⁵ Загалом, на приватний сектор припадає лише близько 65% ВВП. За офіційними даними, близько 48% основних фондів країни наприкінці 2005 року були в руках державних або муніципальних органів, ще 10–11% у змішаній державно-приватній власності. В цілому приватні особи контролювали майже 41%

основних фондів.⁶⁶ Останні цифри показують, до якої міри промислові холдинги, що залишаються у держави, сконцентровані у капіталомістких секторах, таких як оборонно-промисловий комплекс, важке машинобудування, енергетика і комунальні послуги. У багатьох випадках тривала державна власність на такі активи створює конфлікти інтересів для органів влади (особливо там, де роль держави як регуляторного органу конфліктує з її роллю як власника) і призводить до викривлення конкуренції.⁶⁷ До того ж слабе корпоративне управління більшості ДП означає, що багато, а можливо, і більшість таких підприємств є легкою наживою для отримання прибутків/хабарів інсайдерами-менеджерами або сторонніми особами, які мають зв'язки з впливовими людьми, будь вони приватними підприємцями або посадовцями, що займаються наглядом за підприємствами.

Розмір сектору ДП допомагає обмежувати вихід підприємств з ринку і реструктуризацію – і як результат, вхід нових підприємств на ринок. Як відзначено у Розділі 1, велика кількість державних підприємств спустошує бюджет (табл. 1.3), а більше половини цих трансфертів є субсидіями для ДП або відрахуваннями міністерствам та іншим органам, які управляють програмами субсидій.⁶⁸ І хоча проблеми, пов'язані з подальшим існуванням такої великої кількості ДП, широко визнаються, приватизація протягом останніх кількох років фактично була заблокована. Єдиною великою приватизаційною угодою, зареєстрованою у 2005 році, була реприватизація металургійного концерну «Криворіжсталь», а у 2006 році не було насправді великих угод – загальний дохід від приватизації склав лише 0,1% ВВП. Кілька великих продажів було заплановано на цей рік, але усі вони були відкладені. Нічого нового тут немає: плани приватизації законодавчо закріплюються кожного року, однак в останні роки вони взагалі не виконуються.

Загалом, перешкоди на шляху виходу підприємств можуть бути навіть більш важливими, ніж обмеження при відкритті

Продовження підтримки неефективних ДП є частиною більшої проблеми із виходом, яка, можливо, на диво виявилася за багатьма показниками такою ж складною в Україні, як і відкриття. Перешкоди закриттю компаній гальмують ефективний перерозподіл ресурсів між компаніями і секторами та зменшують заохочення компаній до реструктуризації. В кінцевому підсумку вони, безумовно, також створюють перешкоди входу, оскільки заважають вивільненню виробничих факторів, які могли би бути іншим чином доступними для нових компаній. У порівнянні з іншими країнами регіону та країнами-членами ОЕСР Україна має набагато гірші успіхи за показниками полегшення виходу підприємств, ніж стосовно входу. За даними Світового банку закриття підприємницької діяльності в Україні зазвичай коштує 42% вартості майна, у порівнянні з середніми цифрами 14,3% для країн з перехідною економікою як групи та 7,1% для країн-членів ОЕСР. Процес залишає середній коефіцієнт стягнення боргів для кредиторів усього в розмірі 8,7%. І якщо це взагалі відбувається швидше, ніж в середньому у країнах з перехідною економікою (2,9 років у порівнянні з середнім показником регіону 3,5), це все ще дуже повільно у порівнянні з середнім показником країн ОЕСР (1,4 років). Ці труднощі віддзеркалюють поєднання недоліків процедур банкрутства – проблем як із законодавством, так і з його застосуванням – і схильність податкових органів розглядати будь-яку форму закриття як намагання уникнути податків.⁶⁹ Податкові органи можуть роками зв'язувати підприємство аудитом і перевітками, перед тим як дозволити керівництву його ліквідувати. Ознаками цієї ситуації є те, що винагорода посередникам в Україні за ліквідацію підприємницької діяльності є часто набагато більшою, ніж та, що виплачується за відкриття, тому що тут і черги довші, й процедури складніші.

Чинний закон про банкрутство, що набрав чинності в 2000 році, є помітним кроком уперед у порівнянні з попереднім, особливо в плані процедур реструктуризації боргів, черговості задоволення вимог кредиторів, захисту прав кредиторів у випадку ліквідації та виконання

зобов'язань боржника третіми сторонами.⁷⁰ Закон також надає додаткові механізми обмеження можливостей для інсайдерів «спекулювати на відновленні»⁷¹ або виводити активи з компаній у скруті.⁷² Окрім якості правосуддя (багато суддів досі не мають належного досвіду роботи зі справами про банкрутство), основні проблеми, що залишилися, стосуються банкрутства підприємств з державною часткою статутного капіталу 25% і більше. З листопада 2001 року діє мораторій на обов'язкову примусову реалізацію активів таких підприємств, як у рамках процедури банкрутства, так і поза нею.⁷³ Теоретично, мораторій повинен застосовуватися лише після розробки належного механізму реалізації активів, однак такий механізм не був створений. У результаті кредитори підприємств, де держава має блокуючий пакет акцій, обмежені у своєму праві стягнути борги через процедуру банкрутства. Ця проблема не є суто теоретичною: Леонов і Жук (Leonov and Zhuk) (2005) повідомляють, що 25 компаній з державною часткою в акціонерному капіталі понад 25% стали банкрутами тільки у першій половині 2002 року.

Якщо справа про банкрутство закінчується ліквідацією, надходження від неї використовуються для задоволення вимог кредиторів згідно з модифікованою версією правила абсолютного пріоритету, що застосовується у багатьох західних країнах. Однак, український закон надає пріоритет податкам, зборам і будь-яким вимогам центральних органів влади, що здійснюють управління державним резервом, над вимогами інших незабезпечених кредиторів. Мораторій і черговість задоволення вимог кредиторів є важливими питаннями навіть у випадках, що можуть і не призвести до ліквідації компанії боржника, тому що розрахунки усіх учасників процесу банкрутства з самого початку сформовані розумінням про очікувані прибутки у випадку ліквідації. .

Приховані та явні субсидії, хоча зменшуються, продовжують існувати у великих розмірах

Тиск до реструктуризації або закриття багатьох неефективних компаній у державному й приватному секторах є в будь-якому випадку обмеженим широко поширеною наявністю відкритих або прихованих субсидій привілейованим підприємствам, хоча й у дедалі меншому обсязі. Важко достовірно оцінити рівень субсидій, наданих певним економічним секторам. Чіткі й вичерпні дані про сплачені податки відсутні у фіскальних рахунках (хоча Концепція нової податкової реформи Уряду пропонує засіб для виправлення цього недоліку), а рівень прихованих субсидій, що витікає з регулювання цін, навіть ще складніше виміряти, з огляду на розмір їх видачі за рахунок секторів основної інфраструктури, а не з самого державного бюджету. Тим не менш, можна отримати приблизні дані про суми, що розглядаються. Пряма бюджетна підтримка є, без сумніву, найпрозорішою формою допомоги. За даними Мінфіну, пряма підтримка промисловості з держбюджету склала близько 5,8 млрд грн. у 2006 р. і запланована збільшитися майже до 10,7 млрд. у 2007 р., що складає близько 1,7% очікуваного ВВП. Її основна маса складається з підтримки вугільної промисловості (близько 75% у 2006 р. та 85% у 2007 р.), та сектору енергетики, який відповідає майже за решту (1,1 млрд. грн. кожного року). Підтримка іншим секторам повинна збільшитися з 272 млн. грн. у 2006 р. до понад 505 млн. у цьому році. ОЕСР (2007 р.) оцінює бюджетну підтримку сільському господарству в розмірі 6,2 млрд. грн., якщо включати податки і прями субсидії. На жаль, відомо, що витрати на податки важко визначити, однак нещодавня оцінка Світового банку (2006а) дає співвідношення податків до ВВП у 2005 році - 3,2% у порівнянні з 7,6% у 2002 році.⁷⁴ Це не є виключно високою цифрою за стандартами деяких країн-членів ОЕСР— податкові витрати мають місце в крупному масштабі у багатьох більш розвинутих країнах.⁷⁵ Проблема полягає у нестабільності, очевидній довільності та ефекті викривлення багатьох податкових пільг, наданих в Україні. Приховані квазіфіскальні субсидії, видані решті економіці через хибне встановлення цін в енергетиці, є більш серйозною проблемою (Додаток 1.А3). Їх оцінюють мінімум у 4,3% від ВВП у 2005 році.⁷⁶

Скасування податкових і митних пільг для вільних економічних зон України (ВЕЗ) у 2005 році стало знаменним кроком у скороченні неефективних податкових витрат. До 2004 року приблизно 10% території країни належало до визначених ВЕЗ або територій пріоритетного розвитку (ТПР). За даними Мінфіну загальна вартість податкових пільг, звільнень та інших привілеїв стосовно податків, мита та інших зборів досягла 4,7 млрд. грн. (близько 1,4% ВВП) в тому році у порівнянні з 1,9 млрд. у попередньому.⁷⁷ Фактично, цифра була би значно вищою, якби існувала можливість звітувати про тіньову діяльність та внутрішньокорпоративне встановлення трансфертних цін. Однак у тому самому році загальні надходження, включаючи виплати до соціальних фондів, генеровані проектами, що отримували вигоди від умов ВЕЗ/ТПР⁷⁸ склали лише 1,2 млрд. грн., або понад 26% вартості попередніх надходжень. Протягом 1997–2005 років міністерство оцінює податкові витрати на ВЕЗ і ТПР в розмірі 10,5 млрд. грн., понад 90% яких витрачено у 2002–05 роках. При цьому загальні надходження, генеровані проектами ВЕЗ/ТПР, включаючи податки на фонд заробітної плати, склали 5,5 млрд. грн. Така вражаюча нерентабельність податкових пільг, можливо, мала б сенс, якщо припустити, що діяльність, про яку йде мова, зовсім не відбувалася б за відсутності спеціального податкового режиму, однак велика, якщо не більша частка підприємницької активності в зонах складалася зі звичайної діяльності, яку вели солідні гравці у відносно розвинутих секторах.

Окреслені вище цифри, безумовно, не дають бази для оцінки сукупності субсидій, виділених будь-якому певному сектору, тому що явні та приховані субсидії часто перехрещуються. Багато секторів (особливо енергетика та сільське господарство) отримують значну підтримку, що слугує до більшої міри для компенсації витрат, пов'язаних з іншими заходами на кшталт цінового й торговельного регулювання, які завдають їм збитків. Однак, вищенаведені цифри ілюструють розмах викривлень, створених широкомасштабним державним втручанням на підтримку певних груп чи секторів.

Емпіричний аналіз підтверджує, що механізм виходу в Україні працює погано

Емпіричний аналіз входу на ринки та виходу з них підтверджує враження про те, що особливі проблеми в Україні існують саме з виходом підприємств. Дані за типом перепису на рівні фірм для України показують, що загальний коефіцієнт плинності фірм у промисловості (вхід плюс вихід) є досить низьким за стандартами ОЕСР—близько 10% у 2002-2005 рр. у порівнянні за 15-20%, що є типовими для країн зі зрілою ринковою економікою.⁷⁹ Як видно з даних, наведених у таблиці 2.3 (рядок а), рівень виходів з ринку є особливо низьким. Питання входу зараз є менш проблемним, ніж колись: порівняння даних на рівні фірм по Угорщині, Румунії, Росії та Україні показує винятково низькі рівні входів на ринок для України на початку 1990-х років із різким зростанням після 1995 року до рівня, порівнюваного з рівнем Росії. Після зважування на частку виробництва вхід в Україні непогано виглядає на тлі Угорщини, Румунії, а також Росії (таблиця 2.3, рядок б). Крім того, компанії, що входять на ринки в Україні, є значно продуктивнішими за ті підприємства, які вже працюють на ринках—у середньому приблизно на 40% за весь період з 1992 по 2005 р. (таблиця 2.3, рядок с).⁸⁰ Це означає, що вхід дуже добре позначається на сукупній продуктивності; воно також може віддзеркалювати обізнаність нових компаній про важкі умови, в яких їм доведеться працювати, через що їм просто необхідно бути винятково результативними, аби мати розумні шанси на виживання та подальше зростання.⁸¹ Це може бути однією з причин того, чому рівні виживання в українській промисловості—вище 80% за останній період—наближаються до найвищих рівнянь, які ми бачимо в розвинутих країнах-членах ОЕСР.⁸²

Дані про вихід підприємств указують на те, що умови конкуренції не є однаковими для всіх підприємств, і що те, які саме фірми виходять, дуже слабко пов'язане з їхніми

показниками. Рівні виходу в Україні є нижчими, ніж у будь-якій іншій країні, що вивчалася за весь період 1992-2003 років, причому низка показників указують на те, що механізми виходу підприємств в Україні погано забезпечують вилучення з ринку саме менш продуктивних підприємств. Як можна очікувати, компанії, що виходять з ринку, є в середньому набагато менш продуктивними за тих, що втримуються на ньому (таблиця 2.3, рядок d). Водночас, негативна кореляція між виходом і продуктивністю в Україні є слабкою, причому відомості, які вказували б на її зростання з часом, теж відсутні (таблиця 2.3, рядок e). У Росії та Румунії кореляція є приблизно втричі сильнішою, ніж в Україні, та й в Угорщині вона є дещо сильнішою. Ще більше турбує те, що нові приватні фірми, які виходять, є набагато *більш* продуктивними, ніж старі фірми, що виживають на ринку (тобто ті, що існували до початку перехідного періоду або колись перебували в державній власності), хоча вони й є дещо менш продуктивними, ніж нові фірми, які втримуються на ринку (таблиця 2.А3.1). Такого роду "неприродний відбір" фірм, що йдуть з ринку, особливо добре видно в царині виробництва машин і обладнання, електричної та оптичної апаратури, целюлози та паперу, видавничої справи та поліграфії.

Таблиця 2.3. Вхід на ринок, вихід із нього та різниця в продуктивності праці

	1992-1995		1995-1998		1998-2001		2002-2005	
	Вхід	Вихід	Вхід	Вихід	Вхід	Вихід	Вхід	Вихід
(a) Вхід/вихід: частка фірм ¹	1,67	2,34	6,34	2,77	6,34	3,66	6,65	3,70
(b) Вхід/вихід: частка продукції ¹	0,90	1,10	2,97	2,10	3,36	1,22	1,98	2,12
(c) Різниця в продуктивності праці між новими та існуючими фірмами ²	18,9		54,9		76,9		10,6	
(d) Різниця в продуктивності праці між фірмами, що виходять, та фірмами, що втримуються ³	-43,1		-39,8		-28		-30,8	
(e) Кореляція відхилень у продуктивності праці та рівня закриття фірм	-0,09		-0,10		-0,03		-0,07	

1. Показники входу на ринок є середніми значеннями за другий і третій роки кожного чотирирічного періоду, а показники виходу з ринку є середніми значеннями за другий, третій і четвертий роки кожного чотирирічного періоду.
2. Процентна різниця між несередньозваженою продуктивністю праці новостворених фірм на першому році існування та існуючих фірм. Тут зазначено середні показники за другий і третій роки кожного чотирирічного періоду.
3. Процентна різниця між несередньозваженою продуктивністю праці фірм, що виходять у наступному році, та фірм, що втримуються на ринку. Тут зазначено середні показники за перший, другий і третій роки кожного чотирирічного періоду.
4. Кореляції між відхиленнями показників фірм від середньогалузевої продуктивності праці та показником виходу з ринку в наступному році. Продуктивність праці новостворених фірм вимірюється на другому році існування.

Джерело: Браун та Ерл (Brown and Earle) (2007).

Ці результати показують, що в Україні виходять забагато нових приватних фірм і замало старих фірм. Доля нових фірм, як здається, не так чітко пов'язана з їхньою продуктивністю, ніж мало б бути. Це може бути однією з причин того, чому в Україні спостерігається винятково висока дисперсія показників продуктивності праці в різних галузях протягом перехідного періоду (таблиця 2.А3.2), яка, до того ж, зростає.⁸³ Станом на 2005 рік Україна мала незвичайно велику частку фірм, у яких продуктивність праці є більш ніж на 50% нижчою від середньогалузевої (37,2%), та найменшу частку продукції, виробленої такими фірмами (2,6%). Це вказує на існування дуже великої сукупності малих і непродуктивних фірм, котрі не відчують необхідності йти з ринку та потреби в підвищенні продуктивності для того, щоб вижити.

Примітки

1. Див. WEF (2006).
2. Конкретніше—податкове регулювання, нестабільність політики, корупція, нестабільність уряду та неефективність державної бюрократії.
3. Див. також SIGMA (2006).
4. Див., наприклад, IER (2006), UCIPR та інші. (2005); World Bank-EBRD (2005); та ICS (2006).
5. Див., наприклад, Кіношіта та Кампос (Kinoshita and Campos) (2003); та Костевич та інші (Kostevc et al.) (2007). Питання надходження ПІІ в Україну докладніше розглядається в Главі 3.
6. Див. також IER (2006) на предмет зростання ролі політичної нестабільності як чинника, що обмежує інвестиції. При цьому до найважливіших чинників із запасом було віднесено низьку прибутковість та вартість капіталу.
7. Детальні відомості наведено в Главі 1.
8. Політика може, однак, змінитися й у протилежному напрямку: на початку 2007 року уряд працював над планами відновлення спеціальних зон як ключового інструменту економічної політики.
9. Сильний аргумент на користь потенціальної спроможності демократії заохочувати зростання наводить Фенг (Feng) (2003). Фідрмук (Fidrmuc) (2001) стверджує про наявність економічних вигод від лібералізації, зокрема, в країнах із перехідною економікою. Див. також роботу Польтеровича та Попова (Polterovich and Popov) (2005), які дійшли висновку про те, що у країнах із новою демократією економічна користь від демократичної політики залежить, значною мірою, від того, наскільки потужним є верховенство права.
10. Це є правдивим по відношенню до більшої частки недавньої сільськогосподарської політики. Див. Додаток 1.А2.
11. Докладне обговорення цих питань подане в SIGMA (2006).

12. Гельман та інші (Hellman et al.) (2000); World Bank (2001).
13. Див. SIGMA (2007).
14. SIGMA (2006). Сім аспектів—це: політичний потенціал, громадська служба, адміністративна юридична база, управління державними витратами, державні закупівлі, державний внутрішній фінансовий контроль та зовнішній аудит.
15. Звичайно, децентралізація відповідальності за платежі може мати свої переваги в деяких інституційних середовищах. Такі підходи вимагають, зокрема, гідного довіри регулювання та моніторингу персоналу (для запобігання посадовим злочинам), чіткого розподілу повноважень, культури дотримання правил та розуміння завдань і функцій посадовців відповідно до їхніх посад, а не особистих зв'язків. Цього немає в Україні, де прив'язка оплати праці до показників діяльності та гнучкість у залученні персоналу часто стимулюють корупцію та патронат у відносинах.
16. Про адміністративну реформу й реформу державної служби писали Сегура та інші (Segura et al.) (2005), та SIGMA (2006).
17. Див. SIGMA (2006:11-12) та SIGMA (2007).
18. Щодо вад Цивільного кодексу, див. Шишкін та Дробишев (Shishkin and Drobyshev) (2006); ЕВА (2006); OECD (2006a); and OECD (2004b).
19. Він також, фактично, забороняє укладання договорів по факсу або електронній пошті: чинний внутрішній або міжнародний договір повинен мати відбиток печатки підприємства на підписаному оригіналі. Дивує те, що ця новація є недавною: до набрання чинності Кодексом у 2004 р. такої вимоги не висувалося.
20. Щодо суперечностей між обома кодексами, див. Шишкін та Дробишев (Shishkin and Drobyshev) (2006); ЕВА (2006); and OECD (2004b).
21. Критики стверджують, що Господарський кодекс фактично анулює обмежену відповідальність по відношенню до дочірніх підприємств.
22. "Оперативне управління" та "господарське відання"—це дві погано визначених юридичних концепції, що надають менеджерам майже повну свободу керувати підприємствами на власну користь, аж до відчуження активів, не накладаючи при цьому обмежень, передбачених довірчим управлінням або іншими добре структурованими агентськими стосунками. Крім того, слід відзначити, що право вимоги на заставлене майно не вважається майновим правом. Це має свої наслідки для захисту прав забезпечених кредиторів як перед банкрутством, так і під час банкрутства.
23. IFC (2004:3).
24. Див. WEF (2006:404, 417) щодо питань захисту прав власності загалом та прав міноритарних акціонерів зокрема.
25. Див. результати опитування—Transparency (2004) та WEF (2006:375, 407).
26. Див. IER (2006) та Transparency (2004).

27. Про контраст між закритими (орієнтованими на виживання) та відкритими (підприємницькими) мережами писали Губер та Вергеттер (Huber and Wörgötter) (1998); та Старк та інші (Stark et al.) (2006).
28. Детальну інформацію подано в World Bank (2005) Відносні позиції України були особливо поганими за показниками періодичності та тривалості перевірок пожежною охороною, службою безпеки праці та санітарно-епідеміологічної служби, а також (що не дивує, зважаючи на це) періодичності неофіційних платежів особам, що проводять такі перевірки.
29. Дані про таке сприйняття наведені в World Bank (2005); WEF (2006:408); та IER (2006:2).
30. Див. ICS (2006). Опитування представників ділових асоціацій дозволило встановити більш-менш аналогічні пріоритети: див. UCIPR *et al.* (2005:10-11).
31. Детально про ці та інші заходи, впроваджені в 2005 році для наближення практики регулювання до вимог законодавства, писали Бальцерович та Устенко (Balcerowicz and Ustenko) (2006).
32. Це, зазвичай, так і є у випадку перевірок, що проводяться протипожежною та санітарною службами. Податкові інспектори не можуть закрити підприємство, але вони можуть вжити інших заходів (на кшталт заморожування рахунків, арешту майна, тощо), які мають ті самі наслідки.
33. І це попри те, що закон, прийнятий у 1991 році, обмежує проведення перевірок стану протипожежної безпеки на підприємствах, що застрахувалися від пожежі, та ув'язує перевірки на предмет безпеки для споживачів зі скаргами з боку споживачів.
34. IFC (2005). У роботі World Bank (2005) подається розбивка за типом перевірок (хоча податкові перевірки не включені). Дані ВЕЕПС указують на те, що частота хабарництва в Україні є особливо високою в порівнянні з іншими країнами Східної Європи та СНД у зв'язку з різноманітними перевітками на предмет санітарного стану та безпеки.
35. Див. результати опитування керівників підприємств у статті WEF (2006:374), за якими скарги на податкове регулювання посідають перше місце, а скарги з приводу ставок податку—лише п'яте. Див. також World Bank (2005, 2006b); ЕВА (2006:63ff); та IER (2006).
36. IFC (2006). Нижчими ніж в Україні показники були лише у Бразилії (2 600 годин).
37. ЕВА (2006:64-5).
38. На рівні з Грузією, Малі, Монголією та Мозамбіком.
39. Загалом, дані ВЕЕПС указують на зниження тягаря корупції, а відношення суми сплачених хабарів до сукупного обсягу продажів знизилася з більш ніж 2% до приблизно 1,5%. Див. також SIGMA (2006:16).
40. Дані про домогосподарства містяться в результатах, оприлюднених у Transparency (2004, 2005, 2006a); дані про підприємства—в результатах опитувань керівників підприємств в IER (2006) та Кузяків (Kuziakiv) (2007). Див. також WEF (2006:375), який, відповідно до результатів опитування керівників підприємств, ставить Україну на 107-ме місце за корупцією серед державних посадовців і на жалюгідне 119-те місце за етикою поведінки фірм.

41. Дослідження "Глобальний барометр корупції" організації "Тренсперенсі Інтернешнел" базується на опитуванні населення, а не визначенні сприйняття з боку інвесторів, див. також Transparency (2004, 2005, 2006a).
42. Дані по більшості країн містять значні відхилення в оцінках рівня корумпованості різних установ.
43. Зазначені в таких інструментах, як Конвенція Ради Європи про кримінальне законодавство про корупцію, Конвенція ООН про корупцію, та Конвенція ОЕСР про боротьбу з підкупом іноземних державних чиновників у міжнародних ділових операціях.
44. Описані вище суперечності між цивільним і господарським кодексами часто створюють можливості, які можуть використовуватися рейдерами.
45. Див. опис Шумпетерівського підходу у Агіона (Aghion) та Говіта (Howitt) (2006).
46. Радянська економіка була економікою без ліквідації. Плани рідко припинялися, строк роботи механізмів був занадто великим, мало уваги приділялося (або зовсім не приділялося) застарілому обладнанню. Відсутність можливостей ліквідації, у свою чергу, гальмувала відкриття бізнесу та структурні зміни, оскільки це означало, що визнані сектори, навіть у занепаді, продовжували висмоктувати інвестиції та інші ресурси, які можна було б ефективніше задіяти в іншому місці.
47. Подобиці див. у Додатку 2.A2. Стосовно Росії див. ОЕСР (2004a). Як пояснює додаток, дані про малий бізнес є дуже проблематичними, а фактичне становище є, можливо, кращим, ніж подає офіційна статистика. Однак, показники зростання та ефективності малого бізнесу з 2000 року, безсумнівно, не вражають у порівнянні з тим, що спостерігається у сусідніх країнах.
48. Див. Conway et al. (2006), особливо стосовно розповсюдження інформації, передачі технології та прийняття рішень про розташування багатонаціональних підприємств. Див. також Льюїс (Lewis) (2004) стосовно результатів дослідження на мікрорівні галузей промисловості у 13 країнах, проведеного McKinsey Global Institute.
49. Ніколетті та Скарпетта (Nicoletti and Scarpetta) (2003); Конвей та інші (Conway et al) (2005).
50. Агіон та інші (Aghion et al.) (2001, 2005).
51. Показники для України розраховувалися на основі даних про регуляторну політику станом на кінець березня 2007 року. Деякі аспекти політики з того часу зазнали змін.
52. Ранжирування України за сукупним показником регулювання товарного ринку є частково віддзеркаленням її виключно низького балу по відношенню до усіх членів ОЕСР, за показником регуляторних перепон для торгівлі (мал. 2.A1.17). Однак було б помилкою вважати, що результат, показаний на мал. 2.1. є просто статистичним артефактом: якби цифри (бали) регуляторних перепон України знизилися до рівня Німеччини чи Данії, її загальне ранжирування поставило б країну перед Польщею (2003), але все ще позаду Туреччини (2003). Бали України є поганими навіть з сумарних показників, де показник регуляторних бар'єрів не враховується.
53. Багато з цих питань процесу розглянуто в ОЕСР (2006b).
54. Основне анкетування підприємців показало, що вони були дуже задоволені новими заходами; див. «Державна» (2006). У 2005 та 2006 роках Україна посідала 21 місце за показником

«започаткування/відкриття бізнесу» за даними «Ведення бізнесу» (“Doing Business”) Світового банку, які ґрунтуються на оцінці фактичного часу і витрат, а не на формальних правилах.

55. Див. огляд даних у ICS (2006) та “Державній” (2006).
56. Включаючи реєстрацію у податковій інспекції, різних фондах соціального страхування та інших державних органах.
57. Див. ЕВА (2006:31–8).
58. Можливо, найбільш вражаючим прикладом тут був опір втіленню закону про безпеку харчових продуктів у 2005 році, який намагався покласти край потрійному контролю за імпортом усіх продуктів харчування з боку ветеринарної та санітарної інспекцій (окремо), а також органу стандартизації – Держкомітету з технічного регулювання та споживчої політики.
59. Відповідні цифри для переглянутих місцевих нормативних актів склали 5 386, 1 750 та 1 358, відповідно. Див “Щодо” (2006).
60. Бальцерович і Устенко (2006:20–1).
61. В кінці 2005 року було близько 1 200 спеціальних видів діяльності, для яких вимагалися дозволи.
62. У 2006 році реєстрація нерухомості включала 10 окремих процесів, тривала в середньому 93 дні та коштувала 3,4% вартості нерухомості. Див. ЕВА (2006:28–41) стосовно подробиць про перешкоди, з якими стикаються нерезиденти; також див. ОЕСР (2004b:27–28).
63. Детальніше див. ОЕСР (2006a).
64. Див. ЕВА (2006:64-65); та Бальцерович і Устенко (2006:31).
65. Рис. 2.A1.4 показує, що Україна фактично займає місце нижче середнього по ОЕСР за іншими способами прямого контролю: держава володіє багато чим, але не намагається використовувати спеціальні права колишніх державних підприємств через золоті акції чи інші подібні механізми.
66. За даними Укрстату, наведеними в «Експерті» № 48 (11–17 грудня) 2006 року, і даними ФДМУ. Ця оцінка дещо груба, з огляду на якість даних про основні фонди, однак цифра майже не змінилася з 2005 року через брак приватизації і повільні темпи відновлення основних фондів. Ці оцінки, можливо, також відображають наявність на балансі муніципалітетів великої кількості соціально-культурної інфраструктури, переданої від підприємств місцевим органам перед приватизацією перших. Див. Friedman et al. (1997).
67. Ці питання будуть обговорені більш детально у Розділі 3.
68. Світовий банк (2006a:41).
69. Ця схильність має певні підстави, з огляду на велику роль, яку відіграють фіктивні компанії і так звані фірми «одноденки» у багатьох схемах уникнення податків.
70. Однак, існує багато аспектів положень закону, які є позитивними в широкому розумінні, але неясними, й тому важко застосовуються на практиці. Див.ЕВА (2006:52–3)

71. Якщо забезпечені кредитори впевнені у поверненні застави/забезпечення, вони можуть впевнено видавати позики підприємствам-банкрутам. Тому відповідальні менеджери, що мають проблеми, позичають під активи. Менеджери, власники акцій та забезпечені кредитори, що «спізнiлися», формують коаліцію, яка може тримати підприємство на плаву довше, ніж в інших випадках, влязши у ще більші борги й не залишаючи іншим кредиторам майже нічого після банкрутства компанії.
72. Там, де компанії реструктуризовані в процесі банкрутства, закон передбачає визнання недійсними зобов'язань, взятих за шість місяців до схвалення реструктуризації, що включає продаж акцій акціонерами або негативний вплив на черговість задоволення вимог кредиторів у випадку, коли процес банкрутства закінчується ліквідацією.
73. З 2004 року мораторій має зворотну силу до початку 2000 року стосовно справ про банкрутство гірничих підприємств (включаючи шахти, рудники, копальні, кар'єри, розрізи, збагачувальні фабрики, шахтовуглебудівні підприємства), в яких частка держави складає 25% і більше. Справи, розпочаті після 1 січня 200 року, повинні бути відкликані.
74. Найбільш різке зменшення податкових витрат відбулося у 2004 році. Це пояснювалося низкою факторів, включаючи радикальне зменшення звільнень від ПДВ на ліки (одне це знизило податкові витрати на ПДВ до близько 1% ВВП), аналогічне обмеження звільнень від ПДВ у видавничій справі, усунення низки звільнень від акцизів і загалом жорсткіше ставлення ДПА до заяви про звільнення від оподаткування. (Крім того, відбулися деякі зміни щодо критеріїв оцінки податкових витрат, але вони не були основним фактором.)
75. Вичерпні дані відсутні, тому що багато країн систематично не звітують про податкові витрати; однак Рахункова палата уряду США оцінює суму капітальних витрат на податки близько 7,5% ВВП за 2004 рік (GAO, 2007), Казначейство Австралії наводить цифру близько 4% за 2005 рік (Treasury, 2005).
76. Цифра могла піднятися аж до 9,8% ВВП, в залежності від «ринкової» ціни використаного газу: більш низькі оцінки використовують середню ціну незалежних газових трейдерів в Україні як базову віху, а остання використовує регіональну ринкову ціну Див. World Bank (2006a:63).
77. Цей різкий скачок підкріпив відчуття, що вражаючий сплеск діяльності у ВЕЗ у 2004 році, який, як виявилось, включав добру частку тіншової активності, може лежати в основі деяких аномальностей у національних рахунках, описаних у Розділі 1.
78. Не всі види діяльності, фізично розташовані у зонах, отримали вигоду від податкових пільг.
79. Скарпетта та інші (Scarpetta et al.) (2002) подають оцінки провідних економік ОЕСР за початок 1990-х років.
80. Такий дивовижний результат також спостерігається в Росії. Середня продуктивність новоутворених підприємств є зазвичай нижчою, ніж у тих, що вже працюють на ринку. Новоутворені підприємства є, як правило, продуктивнішими за слабкі фірми відповідної галузі, але все одно вони можуть бути, принаймні на початку, менш продуктивними, ніж середні фірми.
81. У Росії вища продуктивність новоутворених підприємств також може віддзеркалювати те, що їм доводиться долати вищі перешкоди.
82. Див. Скарпетта та інші (See Scarpetta et al.) (2002), де наводяться оцінки показників виживання в найбільших країнах-членах ОЕСР.

83. Оцінки для 18 виробничих секторів за двозначною класифікацією NACE показують, що розбіжності в продуктивності між фірмами, які належали до 10-го та 90-го перцентилів, у 2005 році становили в середньому 4,03, й лише в одному секторі це значення впало нижче від 3,5. У сусідній Угорщині, навпаки, відповідні показники всіх галузей, крім однієї, були нижчими від 3.

Список літератури

- Aghion, P., C. Harris, P. Howitt and J. Vickers (2001), “Competition, Imitation and Growth with Step-by-Step Innovation”, *Review of Economic Studies*, 68:3.
- Aghion, P., N. Bloom, R. Blundell, R. Griffith and P. Howitt (2005), “Competition and Innovation: An Inverted U Relationship”, *Quarterly Journal of Economics* 120:2, May.
- Aghion, P. and P. Howitt (2006), “Appropriate Growth Policy: A Unifying Framework”, *Journal of the European Economic Association* 4:2-3, April-May, оприлюднено на сайті www.mitpressjournals.org/doi/pdf/10.1162/jeea.2006.4.2-3.269.
- Akimova, I. and G. Schwödiauer (2003), “Trust in Commercial Courts and Its Effect on the Performance of Ukrainian SMEs”, *Institute for Economic Research and Policy Consulting Working Paper* No. 23, December, оприлюднено на сайті www.ier.kiev.ua/English/WP/2003/wp_23_eng.pdf.
- Alesina, A., S. Ardagna, F. Schiantarelli and G. Nicoletti (2003), “Regulation and Investment”, *NBER Working Papers*, No. 9560.
- Balcerowicz, E. and O. Ustenko (2006), “Regulatory Policy in Ukraine: Current State and What Should be Done to Improve the Business Environment”, *Studies and Analyses* 324, Warsaw, CASE, April, оприлюднено на сайті www.case.com.pl/upload/publikacja_plik/10822499_sa324.pdf.
- Bevan, A. and S. Estrin (2000), “The Determinants of Foreign Direct Investment in Transition Economies”, *William Davidson Institute Working Paper* 342, October, оприлюднено на сайті www.wdi.umich.edu/files/Publications/WorkingPapers/wp342.pdf.
- Bevan, A., S. Estrin and K. Meyer (2004), “Foreign Investment Location and Institutional Development in Transition Economies”, *International Business Review* 13:1.
- Brown, D. and J. Earle (2007), “Competitive Pressure and Productivity Growth in Ukraine”, *mimeo*.
- Conway, P., V. Janod and G. Nicoletti (2005), “Product Market Regulation in OECD Countries: 1998 to 2003”, *OECD Economics Department Working Papers*, No. 419, 1 April, оприлюднено на сайті [www.oalis.oecd.org/oalis/2005doc.nsf/linkto/ECO-WKP\(2005\)6](http://www.oalis.oecd.org/oalis/2005doc.nsf/linkto/ECO-WKP(2005)6).
- Conway, P., D. de Rosa, G. Nicoletti and F. Steiner (2006), “Regulation, Competition and Productivity Convergence”, *OECD Economics Department Working Papers*, No. 509, 4 September, оприлюднено на сайті [www.oalis.oecd.org/oalis/2006doc.nsf/linkto/ECO-WKP\(2006\)37](http://www.oalis.oecd.org/oalis/2006doc.nsf/linkto/ECO-WKP(2006)37).
- “Державна...” (2006), *Державна реєстрація суб'єктів господарювання: дослідження процедур державної реєстрації та нові нормативно-правові акти: Довідник*, Київ, Аналітичний

центр Blue Ribbon Програми розвитку ООН та Державний комітет з питань регуляторної політики та підприємництва.

- EBA (2006), *Barriers to Investment in Ukraine*, Kyiv, European Business Association, May, оприлюднено на сайті www.eba.com.ua/files/Investment_paper/Barriers_to_Investment_in_Ukraine_Apr_2006_ENG_print.pdf.
- Feng, Yi (2003), *Democracy, Governance and Economic Performance: Theory and Evidence*, Boston, The MIT Press.
- Fidrmuc, J. (2001), “Economic Reform, Democracy and Growth during Post-Communist Transition”, Bonn, Centre for European Integration Studies (ZEI), March, оприлюднено на сайті www.bus.umich.edu/KresgeLibrary/Collections/Workingpapers/wdi/wp372.pdf.
- Friedman, B., M. Rein and A. Wörgötter (1997), *Social Benefits after Communism: The Role of the Enterprises*, Cambridge and London, Cambridge University Press.
- Haefke, C. and M. Ebell (2004), “The Missing Link: Product Market Regulation, Collective Bargaining and The European Unemployment Puzzle”, *mimeo*, Universitat Pompeu Fabra.
- GAO (2005), “Tax Expenditures Represent a Substantial Federal Commitment and Need to Be Re-examined”, Washington, DC, US Government Accountability Office, September, оприлюднено на сайті www.gao.gov/new.items/d05690.pdf.
- Hellman, J., G. Jones and D. Kaufmann (2000), “‘Seize the State, Seize the Day’: State Capture, Corruption and Influence in Transition”, *World Bank Policy Research Working Paper 2444*, September, оприлюднено на сайті www.worldbank.org/wbi/governance/pdf/seize_synth.pdf.
- Huber, P. and A. Wörgötter (1998), “Observations on Russian Business Networks”, *Post-Soviet Affairs* 14:1.
- ICS (2006), *Щодо готовності підприємницької спільноти впливати на рішення органів державної влади*, Київ, Інститут конкурентного суспільства
- IER (2006), “Enterprise Survey: Business Climate and Investment, 2005-06”, *Quarterly Enterprise Survey* 3:6, Kyiv, Institute for Economic Research and Policy Consulting, October, оприлюднено на сайті www.ier.kiev.ua/English/qes/special_qes6_eng.pdf.
- IFC (2004), “Survey Highlights: Corporate Governance Practices in Ukraine”, Kyiv, International Finance Corporation, оприлюднено на сайті www2.ifc.org/ukraine/ucdp/Templates/other/SurveyHighlights_E.pdf.
- IFC (2005), “Press Release: IFC’s Draft Law to Improve Business Inspections Passes through Public Hearings in Ukraine”, Kyiv, International Finance Corporation, 1 September, оприлюднено на сайті [www.ifc.org/ifcext/uspp.nsf/AttachmentsByTitle/Inspections+Press-Release/\\$FILE/Inspections_Eng.doc](http://www.ifc.org/ifcext/uspp.nsf/AttachmentsByTitle/Inspections+Press-Release/$FILE/Inspections_Eng.doc).
- Kinoshita, Y. and N. Campos (2003), “Why Does FDI Go Where It Goes? New Evidence from the Transition Economies”, *IMF Working Paper* 03/228, November, оприлюднено на сайті www.imf.org/external/pubs/ft/wp/2003/wp03228.pdf.

- Kostevc, È., T. Redek and A. Sušjan (2007), “Foreign Direct Investment and Institutional Environment in Transition Economies”, *Transition Studies Review* 14:1, May, оприлюднено на сайті www.springerlink.com/content/j39027vm76317035/fulltext.pdf.
- Кузяків, О. (2007), "Неофіційні платежі в українській економіці", Київ, Інститут економічних досліджень та політичний консультацій, 18 червня, оприлюднено на сайті www.ierpc.org/ierpc/expert/exp_kuziakiv_18062007_ukr.pdf.
- Leonov, D. and R. Zhuk (2005), “Study on Management of State-Owned Enterprises in Ukraine,” Kyiv, Ukrainian Stock Market Development Institute.
- Lewis, B. (2004), *The Power of Productivity: Wealth, Poverty and the Threat to Global Stability*, Chicago, University of Chicago Press.
- Nicoletti, G., S. Scarpetta and O. Boylaud (1999), “Summary Indicators of Product Market Regulation with an Extension to Employment Protection Legislation”, *OECD Economics Department Working Papers*, No. 226, December.
- Nicoletti, G. and S. Scarpetta (2003), “Regulation, Productivity and Growth: OECD Evidence”, *Economic Policy*, No. 36:1, April.
- Nicoletti, G. and S. Scarpetta (2004), “Do Regulatory Reforms in Product and Labour Markets Promote Employment? Evidence From OECD Countries”. Paper presented at the ECB/CEPR Conference “What Helps or Hinders Labour Market Adjustments in Europe”, Frankfurt, June.
- OECD (1999), *Economic Outlook*, No. 66, Paris, OECD.
- OECD (2002), *Economic Outlook*, No. 72, Paris, OECD.
- OECD (2004a), *OECD Economic Survey, Russian Federation*, Paris, OECD.
- OECD (2004b), “Legal Issues with Regard to Business Operations and Investment in Ukraine”, Paris, OECD, September, оприлюднено на сайті <http://en.logisticsplatform.com.ua/files/Legal%20Issues%20with%20regard%20to%20Business%20Operations%20and%20Investment%202004%20Eng.pdf>.
- OECD (2005), *Fighting Corruption in Transition Economies: Ukraine*, Paris, OECD.
- OECD (2006a), “Roundtable on Enterprise Development and Investment Climate in Ukraine”, OECD, Paris, 13 June, оприлюднено на сайті www.oecd.org/dataoecd/26/16/37051201.pdf.
- OECD (2006b), “The Policy Framework for Investment”, Paris, OECD, оприлюднено на сайті www.oecd.org/document/61/0,3343,en_2649_34887_33696253_1_1_1_1,00.html.
- OECD (2007), *Agricultural Policies in Non-OECD Countries. Monitoring and Evaluation*, Paris, OECD.
- Polterovich, V. and V. Popov (2005), “Democracy and Growth Reconsidered: Why Economic Performance of New Democracies is Not Encouraging”, Global Development Network оприлюднено на сайті

www.gdnet.org/pdf2/gdn_library/annual_conferences/sixth_annual_conference/popov_paper.pdf.

- Росстат (2005), *Малое предпринимательство в России 2005: статистический сборник*, Москва, Федеральная служба государственной статистики (Росстат).
- Scarpetta, S., P. Hemmings, T. Tressel and J. Woo (2002), “The Role of Policy and Institutions for Productivity and Firm Dynamics: Evidence from Micro and Industry Data”, *OECD Economics Department Working Papers*, No. 329, 23 April, оприлюднено на сайті [www.oalis.oecd.org/oalis/2002doc.nsf/linkto/eco-wkp\(2002\)15](http://www.oalis.oecd.org/oalis/2002doc.nsf/linkto/eco-wkp(2002)15).
- “Щодо...” (2006), “Щодо перегляду регуляторних актів”, Державний комітет з питань регуляторної політики та підприємництва, 26 січня, оприлюднено на сайті www.business-rada.kmu.org.ua/ua/news/337.htm.
- Segura, E., I. Piontkivska and D. Bleyzer, (2005), “Ukraine – Modernization of Its Public Administration”, Київ, SigmaBleyzer, May, оприлюднено на сайті www.sigmaybler.com/files/pubadminreform_05-eng.pdf.
- Шишкин, С. и П. Дробышев (2006), “Гражданский и Хозяйственный кодексы Украины: анализ текущего состояния и рекомендации по совершенствованию”, *Case Studies and Analyses* 329, червень, оприлюднено на сайті http://www.un.org.ua/brc/ua_wdp_src/Shishkin329.pdf.
- SIGMA (2006), *Ukraine Governance Assessment 2006*, Paris, OECD, March.
- SIGMA (2007), “Ukraine Governance Assessment (Update – January 2007)”, Paris, OECD, January.
- Stark, D. and B. Vedres (2006), “Social Times of Network Spaces: Network Sequences and Foreign Investment in Hungary”, *American Journal of Sociology* 111:5, March.
- Tiffin, A. (2006), “Ukraine: The Cost of Weak Institutions”, *IMF Working Paper* WP/060167, July, оприлюднено на сайті www.imf.org/external/pubs/ft/wp/2006/wp06167.pdf.
- Tompson, W. (2004), “Restructuring Russia’s Electricity Sector: Towards Effective Competition or Faux Liberalisation?”, *OECD Economics Department Working Papers*, No. 403, September, оприлюднено на сайті [www.oalis.oecd.org/oalis/2004doc.nsf/linkto/eco-wkp\(2004\)26](http://www.oalis.oecd.org/oalis/2004doc.nsf/linkto/eco-wkp(2004)26).
- Transparency (2004), “International Global Corruption Barometer 2004”, Transparency International, оприлюднено на сайті www.transparency.org/policy_research/surveys_indices/gcb/2004_1.
- Transparency (2005), “International Global Corruption Barometer 2005”, Transparency International, оприлюднено на сайті www.transparency.org/policy_research/surveys_indices/gcb/2005.
- Transparency (2006a), “International Global Corruption Barometer 2006”, Transparency International, оприлюднено на сайті www.transparency.org/policy_research/surveys_indices/gcb/2006.
- Transparency (2006b), “Corruption Perceptions Index 2006”, Transparency International, оприлюднено на сайті www.transparency.org/policy_research/surveys_indices/cpi.
- Treasury (2005), “Tax Expenditures Statement 2005”, Canberra, The Treasury, 21 December, оприлюднено на сайті http://treasury.gov.au/documents/1052/PDF/TES_2005.pdf.

- UCIPR (Ukrainian Center for Independent Political Research), Center for International Private Enterprise and Institute for a Competitive Society (2005), “Survey of Business Associations: ‘The Business Climate in Ukraine: The Current Situation and Expectations’”, Kyiv, 14-15 November, оприлюднено на сайті www.cipe.org/regional/eurasia/pdf/BA_survey_eng.pdf.
- WEF (2006), *Global Competitiveness Report*, World Economic Forum, Geneva, September.
- World Bank (2001), *World Development Report 2000/2001: Attacking Poverty*, Washington DC, The World Bank, оприлюднено на сайті <http://siteresources.worldbank.org/INTEMPowerment/Resources/486312-1095094954594/draft1.pdf>.
- World Bank (2004), “Ukraine: Building Foundations for Sustainable Growth: A Country Economic Memorandum, Vol. 1”, Washington, DC, the World Bank, August.
- World Bank (2005), “Ukraine: BEEPS-at-a-Glance”, Washington DC, the World Bank, оприлюднено на сайті <http://siteresources.worldbank.org/INTECAREGTOPANTCOR/Resources/BAAGREV20060208Ukraine.pdf>.
- World Bank (2006a), “Ukraine: Creating Fiscal Space for Growth: A Public Finance Review”, Washington, DC, The World Bank, 14 September, оприлюднено на сайті <http://siteresources.worldbank.org/INTUKRAINE/Resources/328335-1158937917927/UkrainePFRFinalEng.pdf>.
- World Bank (2006b), “Doing Business in Ukraine”, Washington DC, the World Bank, оприлюднено на сайті www.doingbusiness.org/ExploreEconomies/?economyid=194.
- Zelenyuk, V. and V. Zheka (2006), “Corporate Governance and Firm’s Efficiency: The Case of a Transitional Country, Ukraine”, *Journal of Productivity Analysis* 25:1.

ДОДАТОК 2.А1

Регулювання товарних ринків в Україні

Як було зазначено у відповідній главі, конкуренція на товарному ринку є основним рушієм зростання продуктивності в країнах-членах ОЕСР.¹ Для оцінки розміру обмежень конкуренції на товарних ринках та виявлення вад у базах регулювання економічний відділ ОЕСР розробив набір кількісних індикаторів регулювання товарного ринку (РТР). Оцінки РТР проводяться систематично для всіх країн-членів; вони також проводились для малого, але дедалі більшого числа держав, що не є членами організації. Вони слугують підґрунтям для порівняльної оцінки показників країн. Здатність проводити порівняльну оцінку поточного регулювання та майбутніх варіантів політики в такий спосіб є важливим елементом "партнерського контролю" з боку ОЕСР над економічною політикою, і зарекомендували себе як корисний інструмент заохочення країн до реалізації структурних реформ, які можуть поліпшити показники економіки.

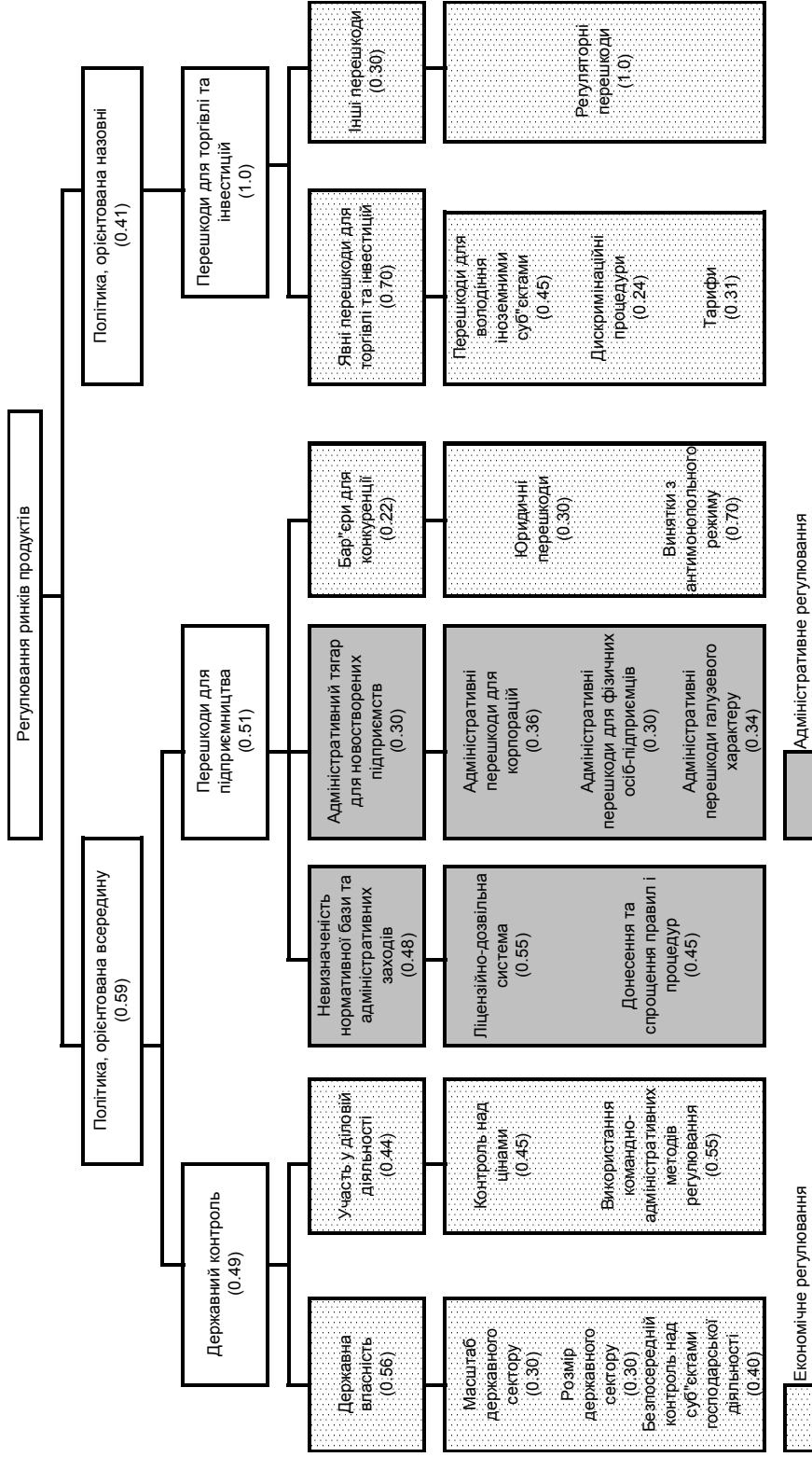
Огляд системи РТР

Система показників РТР має пірамідальну форму з 16-ма показниками низького рівня у підґрунті, трьома агрегованими показниками на проміжному рівні всередині та одним сукупним показником ступеня регулювання товарного ринку на верхівці (малюнок 2.А1.1). Показники низького рівня відображають певні аспекти режиму регулювання, узагальнюючи інформацію про відповіді, надані урядом більш ніж на 140 питань про ті регуляторні положення, які стосуються економіки в цілому та конкретних галузей. Ці показники віддзеркалюють ситуацію станом на кінець березня 2007 року; після оцінки відбулися певні зміни, однак можливості провести повторний розрахунок показників у нас не було. Проміжні агреговані показники та сукупний показник РТР побудовані як середньозважені значення відповідних показників низького рівня.² Показники низького рівня та проміжні показники діляться на дві основних групи: перша стосується політики, орієнтованої всередину країни, включаючи державний контроль та перешкоди для підприємництва; друга стосується політики, орієнтованої назовні, включаючи бар'єри для торгівлі та інвестицій.

Ті 16 показників низького рівня, з яких складається система РТР, описують широкий діапазон політик регулювання товарного ринку. У цьому додатку подається короткий опис кожного з базових показників, оцінка України в порівнянні з членами ОЕСР за відповідним показником та, за потреби, коментарі щодо тлумачення результатів, отриманих для України. (Дані по ОЕСР узято за результатами останнього розрахунку РТР, проведеного в 2003 році). Насамперед, однак, треба коротко прокоментувати, що саме враховують показники РТР, і що вони не враховують:

- Показники мають на меті врахування тих нормативів, які потенційно можуть знижувати інтенсивність конкуренції на тих ділянках товарного ринку, де технологічні та ринкові умови роблять конкуренцію життєздатною; такі показники, таким чином, є доречнішими для певних секторів, ніж для інших. Водночас, деякі з показників ураховують ті аспекти регуляторних інституцій та процедур, чия відсутність могла б знизити загальну якість регулювання: ці показники, вірогідно, є доречними для майже всіх секторів.
- У Главі 2 було відзначено, що індикатори базуються на явних аспектах політики та віддзеркалюють лише офіційне регулювання. "Неформальна" практика регулювання на кшталт адміністративних вказівок або заходів самодисципліни професійних асоціацій враховуються в системі показників РТР лише в дуже обмеженому обсязі. Подібним чином, порядок застосування нормативних документів відповідними органами, який може справляти величезний вплив на конкуренцію на певному ринку, лише частково віддзеркалюється в показниках РТР.
- Показники мають на меті спрощення загальних порівнянь серед членів ОЕСР, тому їхня структура певною мірою віддзеркалює норми, практику та інституційні характеристики, що є більш типовими для членів ОЕСР. Через це в деяких випадках оцінки за окремими показниками можуть бути вражаючі сприятливими або несприятливими для країн, чия економіка розвивається.

Малюнок 2.A1.1. Система показників регулювання товарних ринків¹



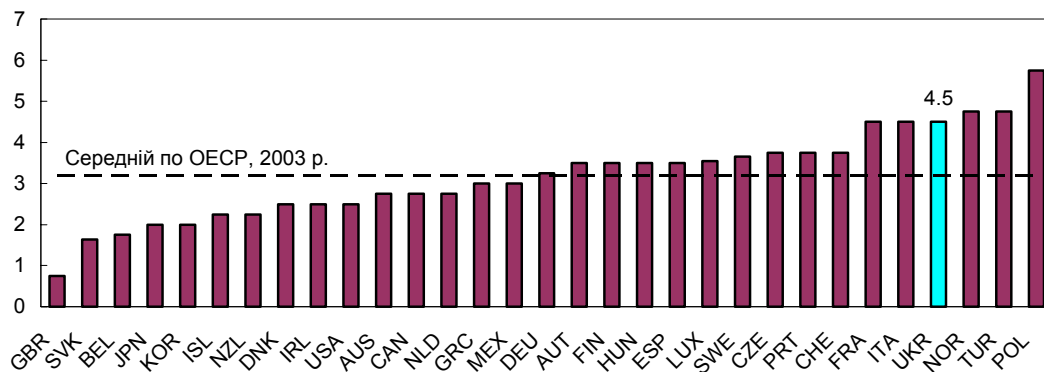
1. Числа, подані в дужках, означають вагу кожного з показників нижчого рівня в розрахунку показника вищого рівня, що знаходиться безпосередньо над ним. Вагові коефіцієнти були визначені шляхом аналізу основних складових набору показників у кожній із основних сфер регулювання (державний контроль, перешкоди для підприємництва, перешкоди для торгівлі та інвестицій, економічне регулювання та адміністративне регулювання). Той самий підхід використовувався для визначення вагових коефіцієнтів, що застосовуються для розрахунку показників спрямованості політики назовні та всередину, й сукупного показника РТР. Аналіз основних складових базувався на первісних даних РТР 1998 року.
2. Цей показник об'єднує два показники з версії показників РТР 1998 року ("Особливі права голосу" та "Контроль над державними підприємствами з боку законодавчих органів").

Джерело: ОЕСР, Конвей П, В. Янод та Дж. Ніколетті (Conway, P., V. Janod and G. Nicoletti) (2005).

Результати оцінки РТР для України

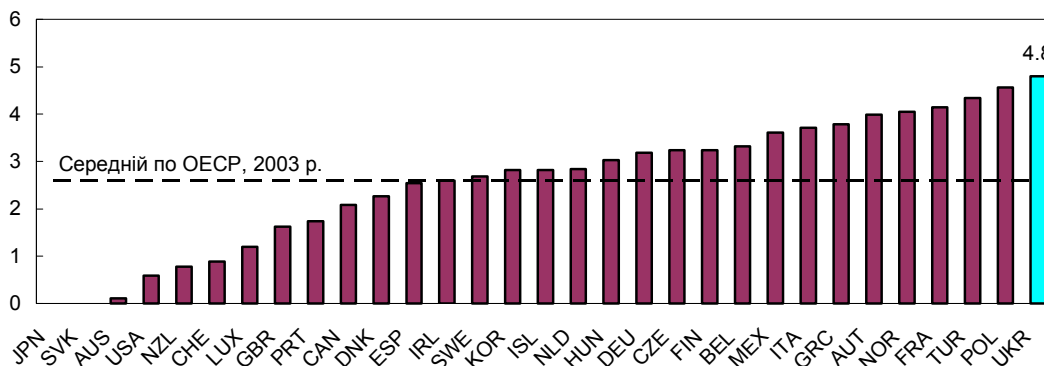
Показник *Масштаб державного сектору* дозволяє оцінити рівень проникнення державної власності в різні галузі бізнесу. Він віддзеркалює частку основних галузей, у яких держава має частку власності хоча б в одній фірмі.

Малюнок 2.A1.2. Масштаб державного підприємництва



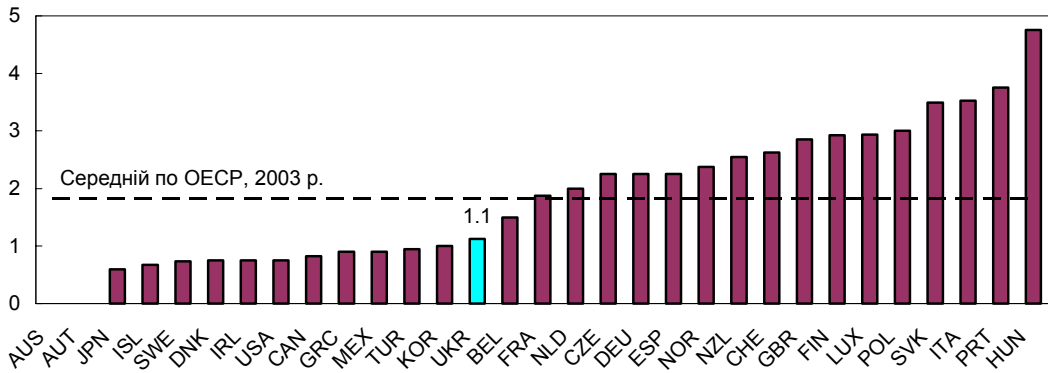
Показник *Розмір державного сектору* віддзеркалює загальний розмір сектору державних підприємств (ДП) в порівнянні з розміром економіки в цілому.

Малюнок 2.A1.3. Розмір державного підприємництва



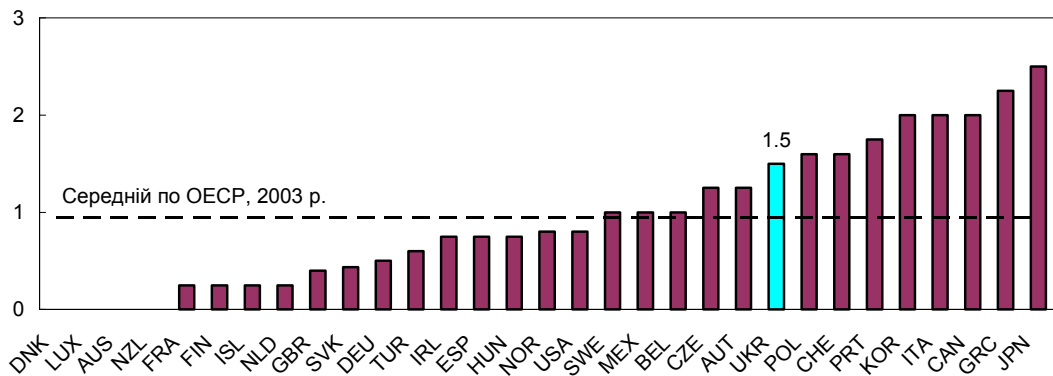
Показник *Безпосередній контроль над суб'єктами господарської діяльності* дозволяє оцінити існування особливих прав голосу уряду в приватних фірмах, обмеження на продаж пакетів акцій, що знаходяться в державній власності, а також масштаб контролю над стратегічним вибором державних підприємств з боку законодавчих органів. Низька оцінка України за цим показником почасти пов'язана з її високими оцінками за показниками масштабу та розміру державного сектору: влада віддає перевагу здійсненню контролю через частки власності, а не обстоювання особливих прав (на кшталт "золотих акцій", котрих в Україні не існує). Крім того, досить обмеженою є роль законодавчої гілки влади: нагляд над сектором державних підприємств здійснює виконавча гілка.

Малюнок 2.A1.4. Безпосередній контроль над суб'єктами господарської діяльності



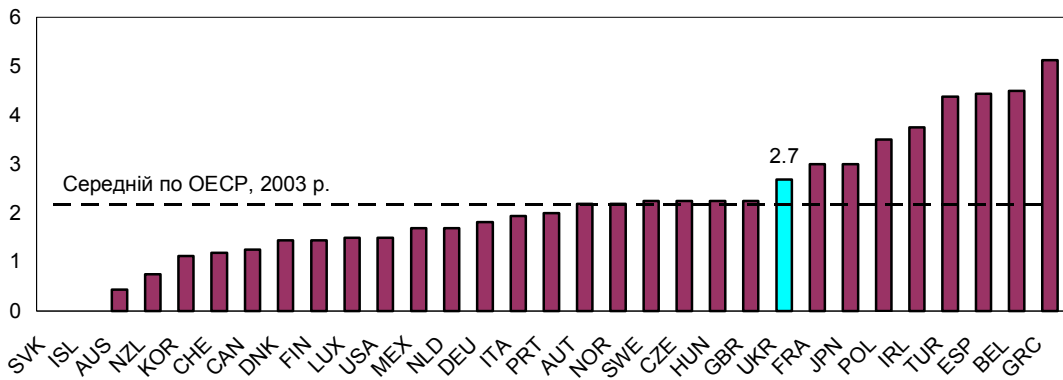
Показник *Контроль над цінами* віддзеркалює масштаб контролю над цінами в певних секторах. На оцінку України за цим показником сильно вплинув склад цього показника. Цей показник враховує ситуацію в наборі секторів, ціни в яких зазвичай регулюються в зоні ОЕСР. На авіаперевезення, автомобільні вантажні перевезення та телекомунікації—три сфери, в яких Україна ціни не регулює—припадає три чверті показника. На роздрібну торгівлю, в якій регулювання цін в Україні є досить широким явищем, припадає лише одна чверть оцінки за показником.

Малюнок 2.A1.5. Контроль над цінами



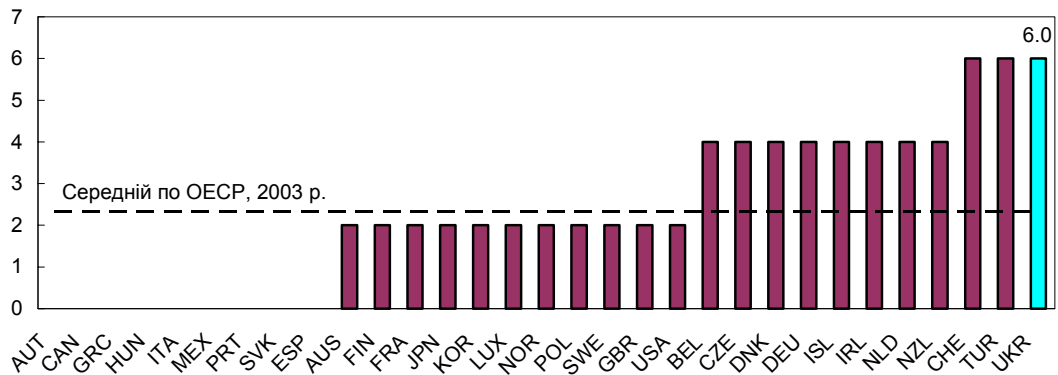
Показник *Використання командно-адміністративних методів регулювання* оцінює масштаб, у якому влада використовує примусове регулювання (а не заохочення) як у цілому, так і в певних секторах сфери послуг. Приблизно середнє значення показника України приховує розмаїття засад політики, на яких побудований цей індикатор—наприклад, політика у сфері автомобільного та повітряного транспорту є дуже ліберальною й ці сектори є відкритими для впливу ринку, тоді як у регулюванні залізничного транспорту, який залишається вертикально інтегрованою державною монополією, командно-адміністративні методи широко застосовуються.

Малюнок 2.A1.6. Використання командно-адміністративних методів регулювання



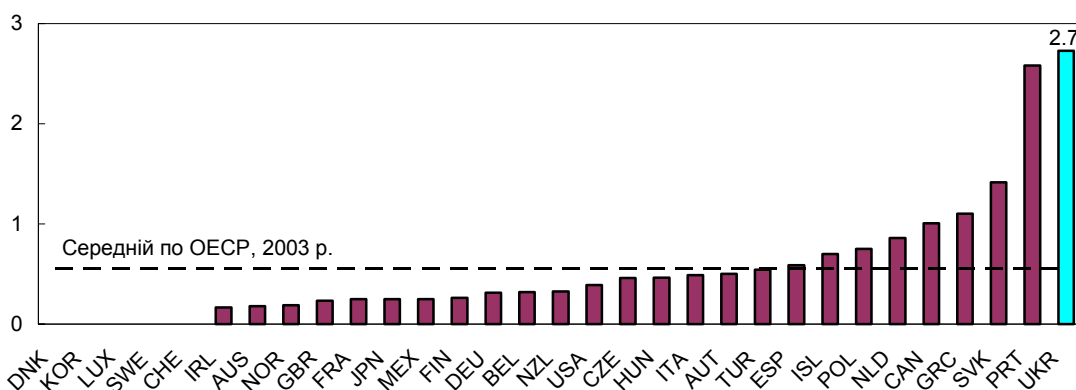
Показник *Ліцензійно-дозвільна система* віддзеркалює наявність таких явищ, як "єдине вікно" та "тиша означає згоду" при отриманні інформації та оформленні ліцензій і дозволів. Отримана Україною оцінка віддзеркалює важкий тягар ліцензій та дозволів, що залишився навіть після прийняття нового, більш ліберального закону про дозвільну систему в 2005 році.

Малюнок 2.A1.7. Ліцензії та дозволи



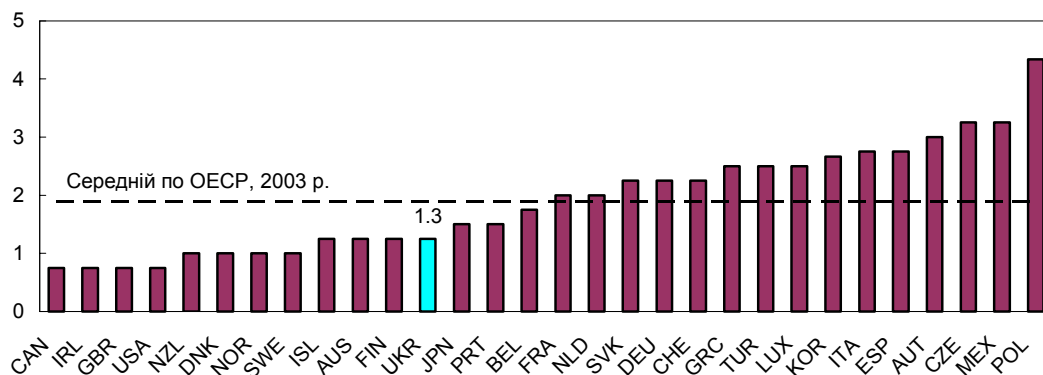
Показник *Донесення та спрощення правил і процедур* стосується аспектів стратегії комунікації уряду та його спроб зменшити або спростити адміністративний тягар взаємодії з урядовими органами. Підстави для поганої оцінки України за цим показником обговорюються в Главі 2.

Малюнок 2.A1.8. Донесення та спрощення правил і процедур



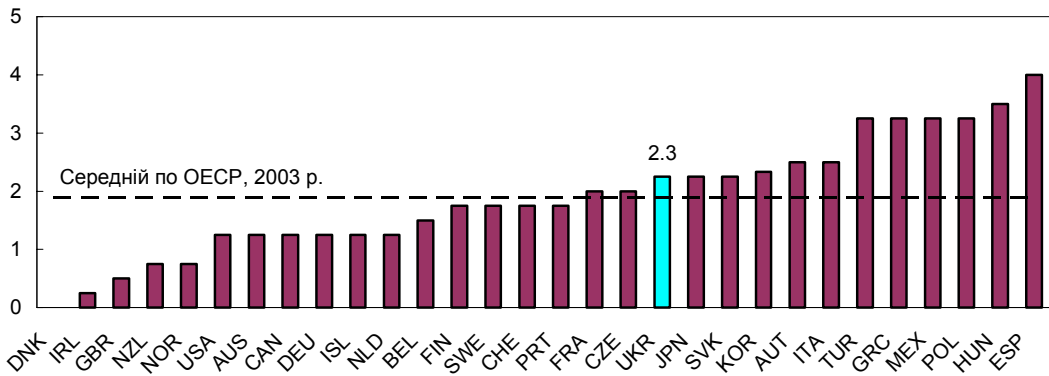
Показник *Адміністративні перешкоди для утворення корпорації* віддзеркалює число обов'язкових для виконання процедур, пов'язаних із утворенням нових компаній, а також число агентств, що беруть участь у цьому процесі, та сукупні витрати часу та грошей на процедуру відкриття нового підприємства. Витрати були конвертовані за валютними курсами, що відповідають паритетові купівельної спроможності.³ Оцінка України за цим показником відображає значний поступ, нещодавно досягнутий у цій сфері.

Малюнок 2.A1.9. Адміністративні перешкоди для утворення корпорацій



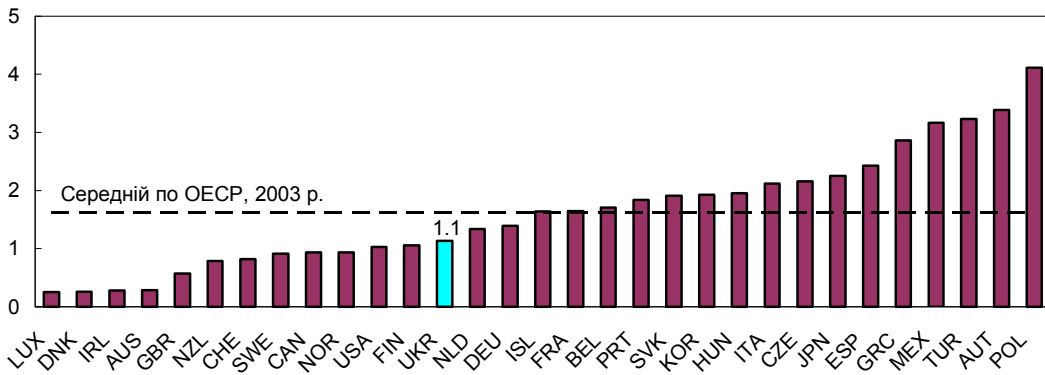
Показник *Адміністративні перешкоди для фізичних осіб-підприємців* є більш-менш аналогічним показником для нових компаній, але стосується малих підприємств без утворення юридичної особи. Витрати, знов-таки, були конвертовані за валютними курсами, що відповідають паритетові купівельної спроможності. Тут бал України теж відображає поліпшення нормативної бази останнім часом.

Малюнок 2.A1.10. **Адміністративні перешкоди для фізичних осіб-підприємців**



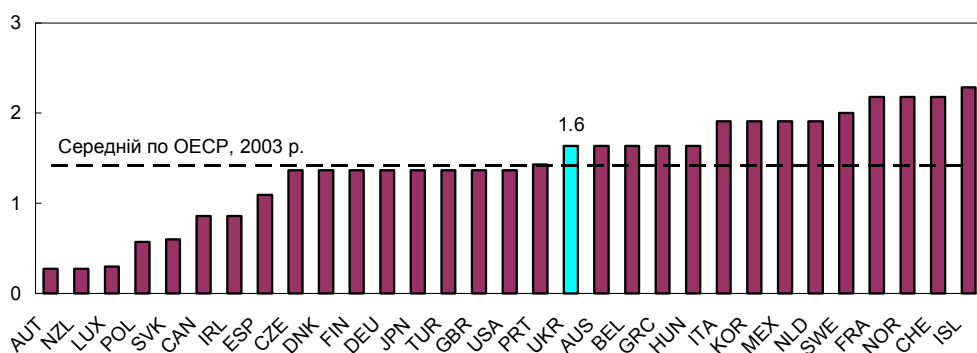
Показник *Адміністративні перешкоди галузевого характеру* відображає адміністративний тягар в секторах автомобільного транспорту та роздрібної торгівлі, котрі часто зазнають у країнах ОЕСР важкого регулювання, що обмежує конкуренцію. Оцінка України за цим показником є трохи вищою від середньої у сфері регулювання роздрібної торгівлі, але засади політики в царині автомобільного транспорту є винятково ліберальними.

Малюнок 2.A1.11. **Адміністративні перешкоди галузевого характеру**



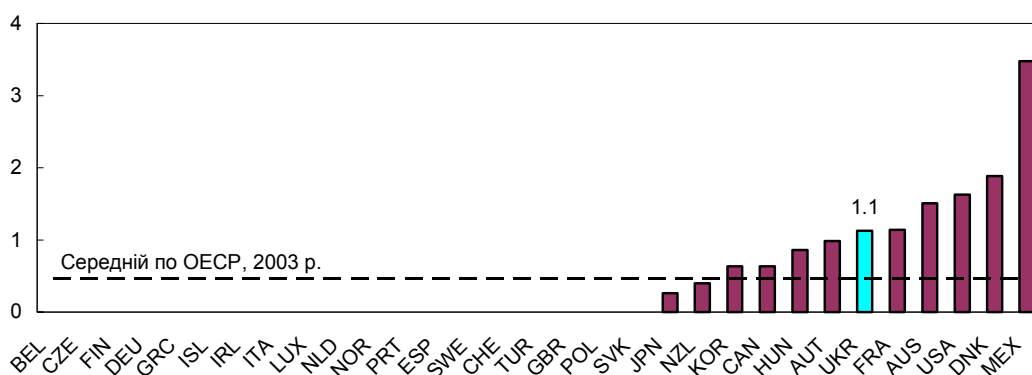
Показник *Юридичні перешкоди* описує обсяг явних юридичних обмежень на число конкурентів, допущених у широкому колі секторів або підсекторів бізнесу.

Малюнок 2.A1.12. Юридичні перешкоди



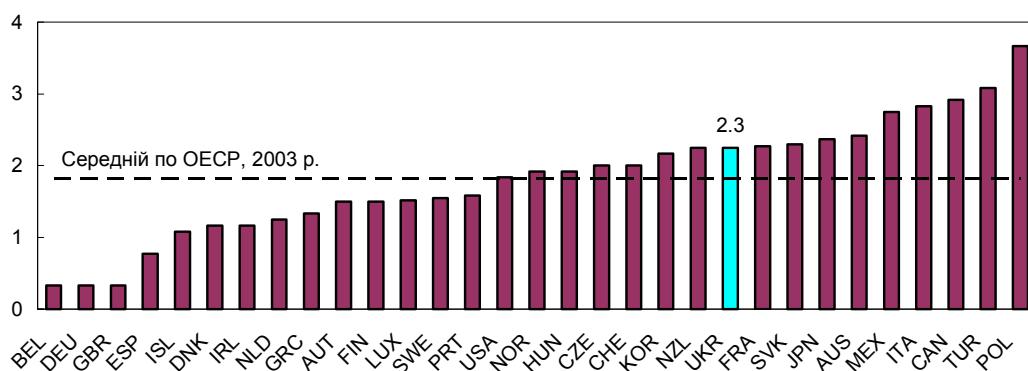
Показник *Виятки з антимонопольного режиму* оцінює обсяг винятків із законодавства про економічну конкуренцію, які або надаються державним підприємствам, або допускаються урядовими органами. У випадку України бал, що є вищим від середнього, просто віддзеркалює можливість скасування урядом рішень органу з захисту економічної конкуренції (див. Главу 3).

Малюнок 2.A1.13. Виятки з антимонопольного режиму



Україна є близькою до середнього балу ОЕСР за показником *перешкод для володіння*. Її бал враховує юридичні обмеження на придбання іноземними суб'єктами пакетів акцій державних та приватних фірм у секторах телекомунікацій та цивільної авіації.

Малюнок 2.A1.14. Перешкоди для володіння іноземними суб'єктами



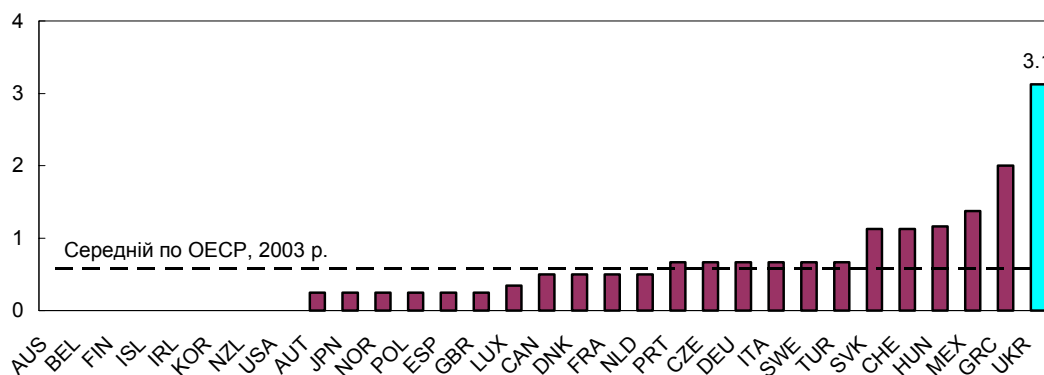
Показник *тарифів* віддзеркалює (просте) середнє значення тарифів, установлених країною в режимі найбільшого сприяння.

Малюнок 2.A1.15. Тарифи



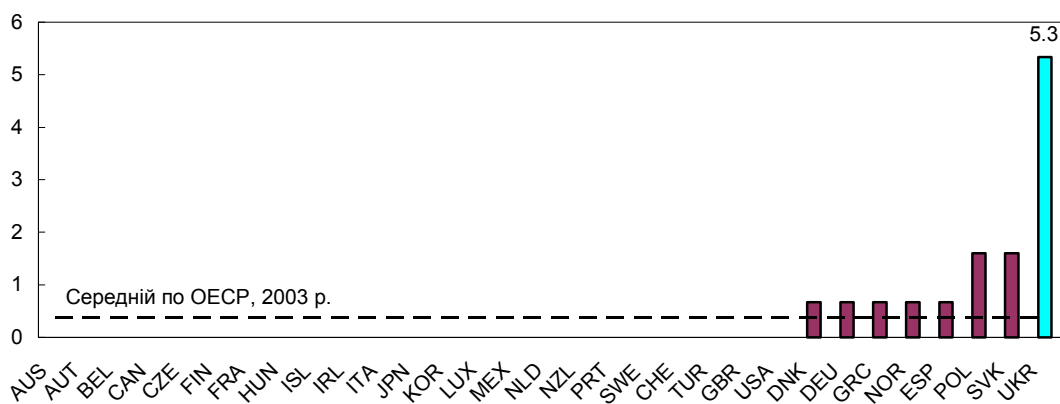
Показник *Дискримінаційні процедури* віддзеркалює рівень дискримінації проти іноземних фірм на процедурному рівні. Він *не* враховує обмежень на володіння з боку іноземних суб'єктів, бо вони враховуються показником *Перешкоди для володіння іноземними суб'єктами*. У випадку України високий бал віддзеркалює невиключення принципу національного режиму в законодавство та обмежені права на відшкодування, які мають іноземні компанії.

Малюнок 2.A1.16. Дискримінаційні процедури



Нарешті, показник *Регуляторні перешкоди* віддзеркалює інші перешкоди в міжнародній торгівлі на кшталт міжнародної гармонізації стандартів та норм регулювання, або угод про взаємне визнання. Дуже погана оцінка України за цим показником віддзеркалює брак угод про взаємне визнання з іншими країнами та брак положень, що заохочували б органи регулювання користуватися міжнародно визнаними стандартами та процедурами сертифікації.

Малюнок 2.A1.17. Регуляторні перешкоди для торгівлі



Примітки

1. Див. OECD (2002), Ніколетті та Скарпетта (Nicoletti and Scarpetta) (2003); Конвей та інші (Conway *et al.*) (2005); і Конвей та інші (Conway *et al.*) (2006)—у цих роботах подані емпіричні відомості про зв'язок між інтенсивністю конкуренції на товарних ринках та показниками продуктивності.

2. Див. Конвей та інші (Conway et al.) (2005), де подано докладну інформацію щодо змісту анкет про регулювання, методику, яка використовувалася для визначення показників низького рівня, та про структуру зведених показників.
3. Таким чином, результати відрізняються від інших оприлюднених оцінок ОЕСР. З огляду на розрив між ринковим валютним курсом гривні та паритетом купівельної спроможності для значущого порівняння необхідно використовувати валютні курси, що відповідають паритетові купівельної спроможності, для всіх країн.

ДОДАТОК 2.A2

Сектор малого бізнесу та спрощена система оподаткування

Оцінити стан справ у секторі малого бізнесу в Україні винятково складно. Почасти це є наслідком проблем, з якими стикаються статистичні органи в намаганні відстежити діяльність малого бізнесу в багатьох перехідних економіках. Водночас, це пов'язане з тим, що більша частина опублікованих офіційних даних про малий бізнес досі охоплювала лише компанії— тобто малі підприємства (компанії та інші типи зареєстрованих юридичних осіб). Значне число фізичних осіб, зареєстрованих підприємцями без утворення юридичної особи, в ці статистичні дані не включене; моніторингом цих підприємців опікується, головним чином, Державна податкова адміністрація.¹ Об'єднання наявних даних про ці два сегменти сектору малого бізнесу з даними про домогосподарства, які опікуються сільським господарством на присадибних ділянках, указує на те, що зайнятість у малому бізнесі є набагато більшою, ніж здається на перший погляд, а також на те, що більшість найманих осіб у малому бізнесі не належать до сектору малих підприємств (таблиця 2.A2.1).

Тут, однак, слід врахувати інфляцію показників зайнятості в секторі малого бізнесу без утворення юридичної особи: хоча багато зареєстрованих осіб і справді є малими підприємцями, дуже значна частка припадає на найманих працівників, які реєструються малими підприємцями й роблять вигляд, що працюють як незалежні підрядники, щоб скористатися з пільг, які пропонує спрощена система оподаткування (ССО). Достовірно оцінити масштаб використання таких стратегій уникнення оподаткування неможливо. Водночас, варто згадати про те, що середній приватний підприємець без утворення юридичної особи має в Україні лише 1,6 працівника, причому цей показник протягом останніх шести років невпинно, хоч і повільно, зменшувався; в Росії, навпаки, середній малий підприємець у місті в 2004 році мав близько 4,5 працівників, а середнє число працівників зростало.² Той факт, що так багато українців, зареєстрованих як приватні підприємці, здаються такими, що працюють одноосібно, лише підкріплює враження, що багато з них на ділі не є самозайнятими підприємцями, а просто намагаються скористатися з пільг ССО. Подібне явище можна побачити й у секторі малих підприємств: середнє число найманих працівників малих підприємств знизилося з приблизно 8 в 2000 р. до 6,4 у 2006 році.³ Важко було б зрозуміти, чому число найманих працівників малих підприємств падає так невпинно, якби компанії, що мають близько 10 або 50 найманих працівників, не мали стимулів або до фрагментації бізнесу, або до неповідомлення про найманих працівників, аби мати змогу користуватися ССО.⁴

Таблиця 2.A2.1. Зайнятість у малому бізнесі

Тис. осіб, якщо не зазначено іншого

Наймані працівники	2001	2002	2003	2004	2005	2006 ¹
Малих підприємств Малого бізнесу без утворення юридичної особи ²	1 818.7	1 932.1	2 052.2	1 978.8	1 890.4	1 969.0
Присадибні ділянки	140.0	121.9	117.7	119.2	104.3	105.6
Весь малий бізнес	4 293.7	4 683.8	5 250.0	5 263.3	5 277.6	5 357.5
Приріст (%)		9.1	12.1	0.3	0.3	1.5
Частка в сукупному рівні зайнятості (%)	21.5	23.3	26.0	25.9	25.5	н.д.

1. Оцінка Укрстату станом на вересень 2006 р.

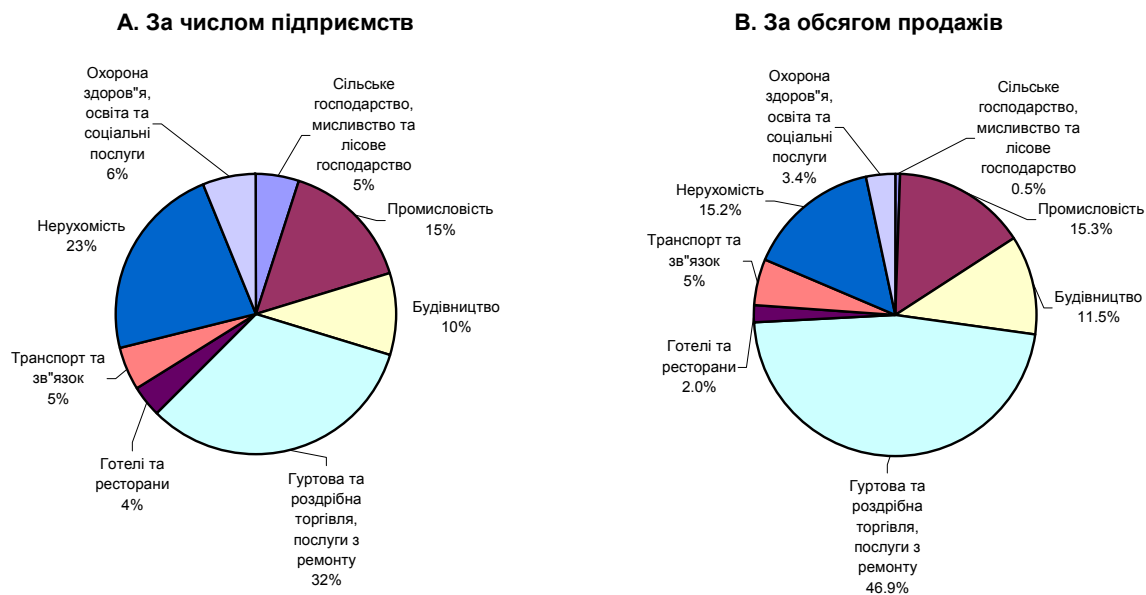
2. Дані стосуються фізичних осіб-підприємців та найманих працівників фізичних осіб.

Джерело: Укрстат, Державна податкова адміністрація

Малі компанії концентруються в секторі послуг, особливо в торгівлі та громадському харчуванні (малюнок 2.A2.1); на них припадає лише 2,3% промислового виробництва. Найбільший внесок у промислове виробництво вони роблять у текстильній, деревообробній та паперовій промисловості—в цих трьох галузях на них припадає більше 10% обсягу виробництва.⁵ Державна податкова адміністрація повідомляє, що фізичні особи-підприємці теж концентруються в роздрібній та гуртовій торгівлі, наданні послуг ремонту, готельному бізнесі, громадському харчуванні, пасажирських перевезеннях, операціях з нерухомістю та сільському господарстві. Водночас, вона не надає даних ні про число підприємців, що здійснюють таку діяльність, ні про їхні обороти.

Малюнок 2.A2.1. Структура малого підприємництва, 2005 р.

Процентна частка



Джерело: Державний комітет статистики України.

Дуже важко оцінити тенденції змін обсягів виробництва в секторі малого бізнесу. Практично немає оприлюднених даних про обсяги виробництва підприємців, що працюють без утворення юридичної особи, та й дані про малі підприємства теж є уривчастими. За офіційними даними на сектор малих підприємств у 2005 році припадало лише близько 5,5% сукупного обсягу виробництва, тобто менше, ніж було в 2000 році - 8,1%. Тенденція до падіння обсягів дуже контрастує з досвідом сусідньої Росії.⁶ Оскільки частка малих підприємств у сукупному рівні зайнятості за період дещо зросла, це означає, що продуктивність малих підприємств у порівнянні з рештою економіки знизилася приблизно на 20%. Такий результат є особливо дивним у світлі інформації про те, що саме малому бізнесу фінансова криза 1998 року завдала тяжчого удару, ніж великим фірмам, і можна було б очікувати, що вони зростатимуть швидше разом із відновленням внутрішнього попиту.⁷ Це може бути ще однією непрямою ознакою масштабів тіньової діяльності в секторі малих підприємств. Таке враження підкріплюється офіційними даними про фінансові результати. Попри концентрацію малого бізнесу в секторах, орієнтованих на споживання, де спостерігається бум, на кшталт роздрібною торгівлі, офіційно заявлений консолідований фінансовий результат малих підприємств усіх секторів, крім охорони здоров'я, освіти та соціальних послуг у 2004-2005 рр. був *негативним*. Це вказує на масштабне приховування прибутків.

Примітки

1. Чимала частка діяльності, яку в інших країнах проводили б малі підприємства, ведеться малими підприємцями, що не утворюють юридичну особу, віддаючи перевагу роботі за одним із спрощених режимів оподаткування фізичних осіб.
2. За даними Росстату (Rosstat) (2005).
3. Відповідний показник Росії в 2004 році становив 9,1.
4. Є два порогові значення чисельності персоналу, котрі можуть вплинути на статус компанії з точки зору спрощеної системи оподаткування.
5. Немає порівнюваних даних щодо ваги цього сектору в будівництві або послугах.
6. Див. OECD (2004a).
7. Малий бізнес зазвичай працює за жорсткіших бюджетних обмежень, ніж великі підприємства. Крім того, він сильно залежить від побутового споживання, тому падіння оплати праці після кризи завдало їм важкого удару.

ДОДАТОК 2.А3

Продуктивність праці на рівні фірм

Таблиця 2.А3.1. Різниця в продуктивності праці між когортами новостворених підприємств та старими фірмами

Сектор	Вік 0-2 р., закривається на рік 3	Вік 0-2 р., ще невідомо	Вік 0-2 р., доживає до року 3	Вік 3-5 р., закривається на рік 6	Вік 3-5 р., ще невідомо	Вік 3-5 р., доживає до року 6	Вік 6+ р.
Харчові продукти та напої	-44,5	0,3	-7,5	-41,1	-21,1	-6,3	-32,8
Текстиль	75,2	46,2	75,8	35,5	54,9	48,9	10,8
Одяг та хутро	41,3	50,9	70,6	50,9	69,7	38,1	7,9
Шкіра та шкіряні вироби	41,5	29,9	85,5	63,5	18,9	78,0	2,8
Деревообробна промисловість	118,9	107,8	116,1	55,0	86,2	44,1	-8,4
Целюлоза та папір	90,8	103,6	150,7	91,3	135,6	86,7	43,7
Видавнича справа та поліграфія	123,8	117,9	119,9	29,1	123,9	91,0	63,2
Хімікати	77,6	64,1	55,1	19,7	62,1	54,6	31,1
Виробництво гуми та пластмас	93,8	90,5	135,4	30,4	114,7	75,3	20,1
Інші неметалеві корисні копалини	-10,5	-21,0	31,0	-4,4	11,8	11,5	-21,7
Метали	-28,6	-71,9	-36,2	-54,1	-57,4	4,8	-40,1
Металеві вироби	31,6	14,4	59,0	32,6	16,4	73,8	20,5
Машини та обладнання	108,7	97,4	112,4	51,1	98,2	79,1	44,5
Електричні машини та апаратура	94,6	99,2	80,1	63,9	58,7	95,1	61,5
Радіо- та телевізійне обладнання та апаратура	135,0	129,2	193,9	17,0	211,0	122,7	96,2
Медичні та оптичні інструменти, годинники	151,6	144,7	166,9	57,9	152,1	124,8	74,0
Механічні транспортні засоби та причепи	30,3	30,4	75,6	114,1	40,3	40,3	22,7
Інше транспортне обладнання	-19,1	69,0	42,8	4,9	23,1	62,6	31,4
Середнє значення	61,8	61,3	84,8	34,3	66,6	62,5	23,7

Примітка: Кожний рядок містить набір коефіцієнтів із регресії OLS з урахуванням ефектів року. Вони є незваженими процентними різницями в продуктивності праці між кожною когортою новостворених підприємств та старими фірмами. Старими фірмами вважаються ті, що існували до початку перехідного періоду або колись перебували в державній власності. Категорія "ще невідомо" включена сюди тому, що в останній рік, охоплений набором даних, невідомо, чи доживе фірма до певного віку, чи ні.

Джерело: Браун та Ерл (Brown and Earle) (2007).

Таблиця 2.А3.2. Дисперсія продуктивності праці в Україні

Сектор	1989		1992		1995		2000		2005	
	СВ	10-90	СВ	10-90	СВ	10-90	СВ	10-90	СВ	10-90
Харчові продукти та напої	0,77	1,94	0,81	2,07	0,96	2,47	1,76	4,24	1,86	4,57
Текстиль	0,65	1,38	0,66	1,53	1,01	2,47	1,94	4,88	1,71	3,97
Одяг та хутро	0,54	1,36	0,45	1,12	0,99	2,39	1,72	4,21	1,46	3,53
Шкіра та шкіряні вироби	0,29	0,79	0,57	1,25	1,02	2,69	2,05	5,15	1,79	4,32
Деревообробна промисловість	0,30	0,75	0,57	1,46	0,93	2,35	1,74	4,44	1,62	3,95
Целюлоза та папір	0,43	1,10	0,70	1,79	1,19	2,69	1,84	4,46	1,67	3,93
Видавничі справа та поліграфія	0,28	0,46	0,42	1,00	0,56	1,21	1,39	3,27	1,37	3,27
Хімікати	0,61	1,62	0,76	1,80	1,01	2,34	1,69	4,22	1,55	3,82
Виробництво гуми та пластмас	0,51	1,36	0,78	2,01	1,06	2,64	1,75	4,29	1,56	3,78
Інші неметалеві корисні копалини	0,43	1,14	0,66	1,60	0,94	2,39	1,68	3,94	1,59	3,89
Метали	0,59	1,58	1,06	2,71	1,34	3,85	2,04	4,83	1,88	4,60
Металеві вироби	0,41	0,88	0,75	1,86	1,02	2,56	1,72	4,24	1,54	3,77
Машини та обладнання	0,37	0,95	0,62	1,54	0,86	2,07	1,68	4,18	1,55	3,63
Електричні машини та апаратура	0,52	1,27	0,79	1,91	1,19	3,03	1,79	4,50	1,56	3,88
Радіо- та телевізійне обладнання та апаратура	0,36	1,07	0,68	1,67	0,89	2,28	2,24	5,54	1,96	4,80
Медичні та оптичні інструменти, годинники	0,37	0,87	0,49	1,23	0,95	2,20	1,92	4,56	1,87	4,62
Механічні транспортні засоби та причепи	0,33	0,74	0,57	1,67	0,86	2,47	1,59	4,17	1,72	4,39
Інше транспортне обладнання	0,34	1,00	0,65	1,61	0,80	2,18	1,77	4,03	1,76	3,88
Середнє значення	0,45	1,12	0,67	1,66	0,98	2,46	1,79	4,40	1,67	4,03

Примітка: "СВ"—це середньоквадратичне відхилення продуктивності праці, а "10-90"—це відсоткова різниця в продуктивності праці між фірмою, що належить до 90-го перцентилу розподілу, та фірмою, що належить до 10-го перцентилу.

Джерело: Браун та Ерл (Brown and Earle) (2007).

Глава 3

Підвищення конкурентоспроможності економіки

У цій главі досліджується виклик, що стоїть перед Україною—зберегти та підвищити свою конкурентоспроможність у довгостроковій перспективі. Вона починається з аналізу деяких показників поточної конкурентоспроможності та тенденцій, що лежать у підґрунті недавніх подій. Перша частина глави дозволяє дійти двох ключових висновків:

- Хоча поточна спеціалізація України на міжнародному ринку досить добре відповідає її загальному рівневі продуктивності, ця спеціалізація має досить вузьку базу—Україна продемонструвала порівняльні переваги лише в обмеженому колі галузей.
- Хоча зростання прибутковості протягом останніх років було особливо вражаючим, українські виробники перебуватимуть під дедалі більшим тиском у майбутньому у тому, що стосується витрат на енергію та робочу силу, котрі стрімко зростатимуть; ще одним фактором тиску є тенденція до ревальвації в реальному обчисленні по відношенню до країн Азії, чії валюти зараз прив'язані до долара. Водночас, дедалі важче буде зберігати високі темпи зростання прибутковості, зокрема, тому, що можливості досить простого підвищення продуктивності шляхом скидання зайвої робочої сили та підвищення рівня використання потужностей зростають.

У зв'язку з цим далі аналізується питання того, що саме Україна може зробити для підтримки подальшої стрімкої конвергенції, поставивши в центр уваги ту потенційну роль, яку посилення конкуренції могло б відіграти у зміцненні конкурентоспроможності. Наявні відомості вказують, що в Україні, як і деінде, конкуренція заохочує продуктивнішу роботу фірм, проте конкуренція на багатьох ринках в Україні досі залишається надто слабкою як через структурні фактори, так і, в багатьох сферах, протиконкурентне регулювання й слабкі інституції. Насамкінець у главі стверджується, що зростання притоку прямих іноземних інвестицій (ПІІ) та відновлення приватизації могли б допомогти Україні зберегти високі темпи зростання продуктивності. У главі представлено результати дослідження впливу приватизації на багатofакторну продуктивність в Україні з використанням даних щодо більшості виробничих фірм, які раніше перебували в державній власності. Цей аналіз підтверджує значну користь, яку приносить приватизація—у руки як вітчизняних, так і іноземних власників, для зростання продуктивності в Україні, причому ця користь, як було з'ясовано, зростає з часом. Крім того, у главі повернуто увагу до доказів значної взаємозалежності між конкуренцією та приватизацією: як правило, приватні фірми оперативніше реагують на посилення конкуренції, ніж їхні державні суперники, причому користь від приватизації є більшою, якщо вона супроводжується сильною конкуренцією.

Конкурентоспроможність України: оцінка

"Конкурентоспроможність"—це широке поняття, що використовується в різний спосіб та в багатьох контекстах. У застосуванні до країн воно часто означає здатність торгувати на глобальних ринках та інтегруватися в них. У цьому сенсі конкурентоспроможність вимагає наявності достатнього числа / діапазону галузей, здатних успішно конкурувати з іноземними виробниками на зовнішніх та вітчизняних ринках.¹ Таке розуміння конкурентоспроможності

враховує не лише продуктивність фірм, але й якість їхньої продукції та їхню здатність розрізняти продукти. Часом слово "конкурентоспроможність" використовується в набагато ширшому сенсі як термін для поєднання чинників, інституцій та політик у країні, котрі можуть заохотити динамізм серед фірм країни. До них належать законодавча та нормативна база, системи освіти та інновацій, а також інші умови, що заохочують підприємництво або заважають йому. Саме таке, ширше визначення зазвичай лежить, явно чи неявно, в підґрунті оцінок конкурентоспроможності, які проводяться Світовим економічним форумом або різними національними органами з захисту конкуренції.

У цій главі поняття конкурентоспроможності матиме перше, вужче значення, не враховуючи аналізу внеску тих політик, котрі могли б позначитися на тому, чи стають фірми більш конкурентоспроможними, а якщо так, то наскільки й чого це їм коштує—ці питання були в загальних рисах розглянуті в попередній главі. Почергово будуть розглянуті три показники конкуренції: якість та диференціація виробництва та експорту, здатність забезпечувати швидке зростання продуктивності та показники в торгівлі. У короткостроковій перспективі важливими чинниками, що пояснюють показники країни, є, звичайно, зміни валютного курсу й відповідні коливання конкурентоспроможності за витратами на робочу силу, але тут вони розглядатимуться в середньостроковій та довгостроковій перспективі: недооцінка валюти по відношенню до основних чинників може бути сприятливим явищем у короткостроковій перспективі, але далеко не завжди—стійким джерелом конкурентних переваг. У довгостроковій перспективі ревальвація в реальному обчисленні є неминучою² в умовах економіки, що розвивається навздогін, причому вона є навіть бажаною в тому сенсі, в якому вона супроводжується підвищенням життєвого рівня. Через це під час обговорення ми прагнемо визначити, які саме галузі економіки України вже, як здається, демонструють певний ступінь міжнародної конкурентоспроможності, що супроводжується стрімким зростанням прибутковості, а також установити ті питання, котрі слід розв'язати, щоб дати змогу цим та іншим галузям економіки України стати більш конкурентоспроможними в майбутньому.

Високоспеціалізована структура експорту України

Як було відзначено в Главі 1, промислове виробництво та експорт України є дуже концентрованими та складаються, головним чином, із товарів низького ступеня переробки. Крім того, в останні роки спостерігалася тенденція до зростання концентрації експорту: на три найбільших категорії експортних товарів—харчові продукти, корисні копалини та метали—припадало близько 65% сукупних надходжень від експорту в 2006 р., тоді як у 2000 р. їхня частка становила 59% (таблиця 3.А1.1). Це є віддзеркаленням поєднання певних чинників:

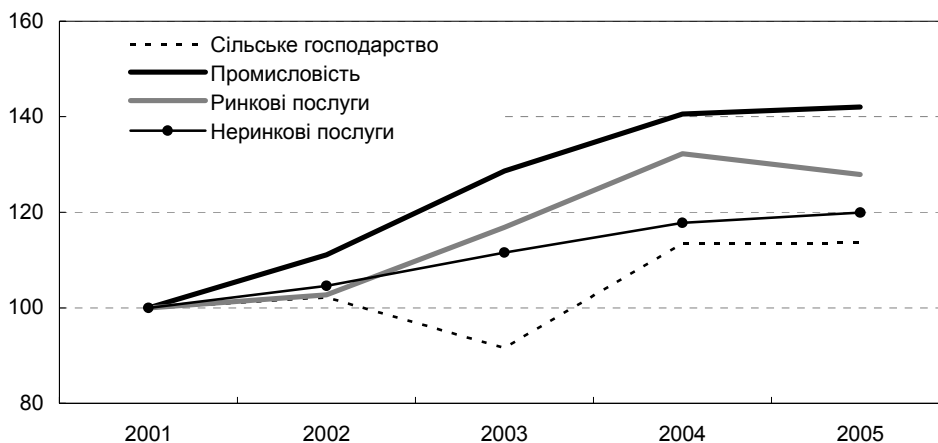
- Штучно занижені ціни на газ стимулювали подальшу спеціалізацію в енергомістких галузях, особливо в металургії та хімічній промисловості.
- Експортні ціни на металургійну продукцію зросли в доларах більш ніж удвічі з 2001 по 2006 рік. Водночас, фізичні обсяги експорту заліза та сталі зростали помірно, в середньому на 2% за рік протягом 2003-2006 рр.³
- Розвиток нових галузей промисловості стримувався поганими рамковими умовами для підприємництва, відсутністю конкурентного поля діяльності з однаковими правилами для всіх, і—нарешті—дуже низьким проникненням орієнтованих на експорт ПП. Звичайно, низький рівень ПП принаймні частково є наслідком поганих рамкових умов. Кращі умови для бізнесу, низький рівень оплати праці та досить висока кваліфікація робочої сили могли б стати особливо привабливим чинником для ПП та розвитку більш трудомістких галузей.

- Україна зберігає значні порівняльні переваги в сільському господарстві та харчовій промисловості. Хоча показники її агропромислового комплексу були досить високими, відсутність реструктуризації господарств мала своїм наслідком дуже повільне зростання продуктивності (малюнок 3.1 та Додаток 1.A2). Водночас, вступ до СОТ, вірогідно, посилить стимули до реструктуризації сільського господарства, що підтримуватиметься також залученням досить динамічної агропромислової галузі країни. Цій галузі піде на користь підвищення ефективності попередніх ланок технологічного ланцюжка; вона могла б, як у Польщі, стати каталізатором орієнтованої на ринок реструктуризації господарств.⁴

Аналіз явних порівняльних переваг (ЯПП) на менш загальному рівні показує, що лише кільком виробничим галузям України вдалося вийти на рівень міжнародної конкурентоспроможності, що дасть їм можливість здійснювати експорт у значному масштабі. Окрім енергомістких галузей (залізо та сталь, неорганічна хімія та добрива) та корисних копалин основні конкурентні переваги Україна має у виробництві круп, рослинних жирів, пробки та деревини. Єдиною галуззю машинобудування, в якій Україна має значні ЯПП, є виробництво залізничних вагонів та обладнання, експорт яких суттєво зріс після 2000 року.⁵ У решті галузей Україна має обмежену спеціалізацію лише в невеликій групі галузей. Структура ЯПП за останнє десятиріччя змінилася мало, окрім круп, чий експортні показники були й залишаються досить мінливими. З другого боку, країна має чимало явних порівняльних *вад* у тому, що стосується виробництва засобів виробництва, телекомунікаційного обладнання, товарів народного споживання, автомобілів, лікарських засобів та, звичайно, вуглеводнів. Ці порівняльні вади сьогодні є більш вираженими, ніж десять років тому, що є віддзеркаленням зростання попиту на складніші товари.

Малюнок 3.1. Показник продуктивності праці в розрізі галузей

Показник 2001 р. = 100



Джерело: за даними Державного комітету статистики України.

Таблиця 3.1. Явні порівняльні переваги

SITC, версія 3	Явні порівняльні переваги (ЯПП)								Частка експорту	
	1996	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2006	Нар. підсумком
67 Залізо та сталь	27,3	33,3	29,7	28,4	29,7	31,8	33,5	34,9	38,5	38,5
04 Зернові та суміші зернових	3,8	-0,1	2,6	5,5	-0,5	2,1	4,1	3,6	3,9	42,4
79 Інше транспортне обладнання (залізничний транспорт та обладнання...)	2,1	1,3	1,6	2,3	2,8	4,6	3,2	3,3	3,9	46,3
28 Руди та металобрухт	4,5	5,9	3,7	3,5	1,9	2,5	2,7	2,6	3,9	50,1
42 Рослинні жири та олії, неперероблені, рафіновані або фракціоновані	1,0	1,5	1,1	1,6	2,1	1,3	1,3	2,2	2,4	52,6
56 Добрива	3,9	2,8	2,1	2,0	2,3	2,1	2,5	2,1	2,6	55,2
52 Продукція неорганічної хімії	2,1	1,6	1,5	1,0	1,4	1,3	1,5	1,5	2,0	57,1
24 Пробка та деревина	-0,1	1,2	1,1	1,2	1,3	1,2	1,1	1,1	1,1	58,3
84 Одяг та аксесуари до одягу	1,6	2,4	2,6	2,3	1,9	1,6	0,9	1,0	1,8	60,0
35 Електричний струм	0,1	0,6	0,4	0,4	0,5	0,4	0,5	0,7	0,7	60,8
51 Продукція органічної хімії	2,4	0,2	0,4	0,6	0,7	0,5	0,5	0,7	1,8	62,6
02 Молочні продукти та пташині яйця	1,1	0,9	1,5	0,6	0,9	1,2	1,4	0,7	0,9	63,4
68 Кольорові метали	0,6	2,9	2,3	1,5	0,6	0,1	0,2	0,6	2,2	65,6
22 Олійне сім'я та олійні плоди	1,4	1,2	0,7	0,0	0,9	0,4	0,2	0,6	0,7	66,3
Шкіра, вироби зі шкіри та вичинені шкури з хутром	0,1	0,3	0,3	0,3	0,3	0,2	0,2	0,5	0,7	67,0
61 Напої	0,5	-0,1	0,1	0,1	0,1	0,5	0,8	0,5	0,9	68,0

Джерело: ООН, база статистичних даних щодо торгівлі товарами (COMTRADE).

Хоча Україна суттєво переорієнтувала свою торгівлю з ринків СНД протягом 1990-х років, географічна структура експорту з 2000 року залишається досить стабільною: На Європу та країни СНД припадає по одній третині українського експорту (на Росію 20%), а на Азію—одна чверть. Висока товарна концентрація експорту, водночас, сполучена з регіональною спеціалізацією. Чорні метали обіймають чільне місце в українському експорті в країни Азії (та Африки); машини, обладнання та харчові продукти—в експорті до країн СНД; корисні копалини, текстиль та шкіра—в експорті до Європи; а, нарешті, хімічні продукти—в експорті до Америки (див. таблицю 3.A1.1). Експортні показники машинобудівних галузей на ринках СНД віддзеркалюють компроміс між якістю та ціною: українські виробники й надалі користуються перевагами на цих ринках, пов'язаними з собівартістю. Що ж стосується імпорту, то вітчизняні виробники мають до діла з тиском з боку країн Азії, що зростає, особливо в легкій промисловості: країни Азії збільшили свою частку ринку в Україні з 2001 до 2005 року більш ніж удвічі, а частка Китаю зросла з 1,2% до 5,0% (таблиця 3.A1.2).

Таблиця 3.2. Явні порівняльні вади

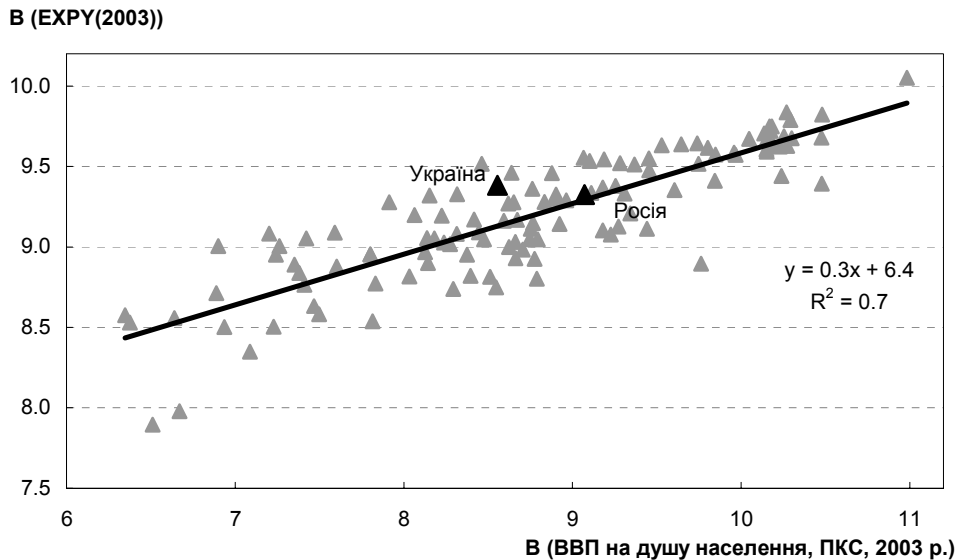
SITC, версія 3	Явні порівняльні вади (ЯПВ)								Частка імпорту	
	1996	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2006	Нар. підсумком
34 Газ, природний та штучний	-32,5	-22,7	-20,2	-19,9	-11,7	-11,1	-9,5	-10,5	10,6	10,6
33 Нафта, нафтопродукти та суміжні матеріали	-8,6	-14,2	-11,7	-9,7	-9,8	-11,3	-9,7	-10,4	15,4	26,1
78 Транспортні засоби (в т.ч., на повітряній подушці)	-0,8	-1,9	-2,9	-4,5	-6,7	-6,8	-7,2	-9,1	10,5	36,6
54 Лікарські та медичні засоби	-1,1	-1,8	-2,1	-2,5	-2,5	-2,5	-2,8	-2,9	3,2	39,7
72 Спеціалізоване обладнання для конкретних галузей	-1,4	-1,5	-1,5	-2,5	-2,2	-2,4	-2,4	-2,8	3,9	43,6
74 Промислові механізми, обладнання та частини промислового обладнання загального характеру	-0,7	-0,6	-0,5	-0,9	-1,3	-1,2	-1,8	-1,9	4,2	47,8
76 Обладнання для телекомунікацій, апаратура та обладнання для запису й відтворення звуку	-0,5	-0,9	-1,3	-1,1	-0,8	-1,6	-2,6	-1,8	2,3	50,1
57 Пластмаси у вихідній формі	-0,3	-1,1	-0,9	-1,0	-1,1	-1,3	-1,7	-1,7	2,5	52,6
32 Вугілля, кокс та брикети	-2,5	-1,1	-0,9	-0,8	-1,2	-1,2	-1,1	-1,5	2,2	54,8
65 Пряжа, тканини та виготовлена з них і суміжна продукція	-1,7	-2,4	-2,4	-2,2	-1,9	-1,9	-1,8	-1,4	2,0	56,8
89 Різні промислові вироби, не назначені деінде	-0,9	-0,8	-0,8	-1,0	-0,7	-0,9	-1,3	-1,2	1,9	58,7
55 Олійні есенції та смоли, парфуми, рідини для полірування та чищення	-0,3	-0,6	-0,7	-1,0	-1,0	-0,6	-1,3	-1,2	1,5	60,2
77 Електротехнічне обладнання, апаратура та прилади, та їхні електричні компоненти	0,1	-0,1	-0,7	-0,3	0,0	-0,7	-1,3	-1,1	3,9	64,1
03 Риба (без морських ссавців), ракоподібні, молюски та водні безхребетні, й вироби з них	-0,2	-0,4	-0,4	-0,4	-0,4	-0,4	-0,7	-0,9	1,0	65,1
64 Папір, картон та вироби з них	-0,9	-0,9	-1,2	-2,1	-1,8	-1,2	-1,2	-0,9	2,2	67,3
66 Продукція з неметалевих корисних копалин	0,3	-0,2	-0,4	-0,4	-0,2	-0,5	-0,7	-0,9	1,8	69,1
71 Енергетичні машини та обладнання	-1,3	-1,3	-0,6	0,3	-0,6	-1,6	-0,7	-0,9	2,3	71,4
87 Професіональні, наукові та контрольні інструменти й апаратура	-0,4	-0,7	-0,8	-0,5	-0,1	0,5	-0,6	-0,8	1,1	72,6
58 Пластмаси в невихідній формі	-0,2	-0,9	-0,9	-0,9	-1,0	-1,0	-0,8	-0,7	1,2	73,8
69 Вироби з металів	-0,3	-0,2	2,2	3,2	0,4	0,6	-0,4	-0,6	2,2	76,0

Джерело: ООН, база статистичних даних щодо торгівлі товарами (COMTRADE).

Якщо зважити на значну відстань від переднього краю технологій у багатьох галузях, то спеціалізація України на виробництві товарів із досить низькою доданою вартістю навряд чи може здивувати. Більш доречним є питання того, чи відповідає поточна структура експортного кошика сукупному рівневі продуктивності економіки. Таку оцінку можна зробити, скориставшись із показника теоретичного рівня продуктивності, що асоціюється зі спеціалізацією країни, який був розроблений Гаусманом, Хваном та Родріком (Hausmann, Hwang and Rodrik) (2005). Визначення показника починається з обрахунку явної складності кожного товару як середньозваженого ВВП на душу населення по всіх країнах, які експортують певний товар. Вага відповідає явній порівняльній перевазі кожної країни за таким товаром. Показник складності кожного продукту згодом використовується для оцінки складності всього експортного кошика країни—цей показник було названо EXPY (малюнок 3.2). EXPY—це "теоретичний" рівень доходу, що асоціюється зі структурою експорту країни. Він, звичайно, має позитивну кореляцію з фактичним доходом—тобто багаті країни зазвичай спеціалізуються

на товарах для багатих країн. Важливим аспектом є те, що, як установили автори, країни з ринковою економікою, що швидко розвивається, мають ЕХРҮ, як правило, на рівні, що значно *перевищує* рівень, якого можна було б очікувати з огляду на їхній фактичний рівень доходів на душу населення. Інакше кажучи, успішні країни з ринковою економікою, що розвивається, успішно входять на експортні ринки, на котрих домінують багатші країни. У 2003 році Україна мала досить непогані показники ЕХРҮ, а це вказує, що структура її експорту сприяла зростанню та сприятиме йому ще протягом певного періоду.

Малюнок 3.2. Зв'язок між ВВП на душу населення та ЕХРҮ, 2003 р.



Джерело: Гаусман, Хван та Родрік (Hausmann, Hwang and Rodrik) (2005 рік).

Підвищення продуктивності, хоча й вражає, частково віддзеркалює відставання в реструктуризації промисловості...

Хоча структура експорту, схоже, в розумній мірі відповідає поточному рівневі доходу України, утримання, якщо не підвищення темпів зростання продуктивності буде складним завданням. Оскільки дуже ймовірно, що як номінальна зарплата, так і ціни на енергоносії стрімко зростатимуть, дуже значний приріст продуктивності знадобиться для того, щоб урівноважити зростання витрат, особливо за поточного режиму управління валютним курсом. Як уже зазначалося в Главі 1 продуктивність у промисловості після фінансової кризи 1998 року зростала досить швидко до 2004 року, але це зростання сповільнилося в 2005-2006 рр. Особливо вражали показники промисловості, де продуктивність зростала в середньому на 12,5% за рік протягом 2001-2006 рр., незважаючи за певне сповільнення ближче до кінця періоду. Як і очікувалося, продуктивність набагато швидше зростала в промисловості, ніж у секторі послуг, особливо неринкових (див. малюнок 3.1).

Рівні й тенденції прибутковості, схоже, також є дуже різними в різних галузях, але достовірно розбіжності визначити неможливо через брак даних про додану вартість або про сукупну зайнятість у розрізі галузей промисловості. За відсутності таких даних продуктивність праці розраховується за показниками обсягу виробництва, а не доданої вартості із застосуванням аналога сукупного обсягу зайнятості, який покриває приблизно 84% сукупного обсягу.⁶ Хоча такий підхід може призвести до певного завищення оцінок приросту продуктивності,⁷ викладені нижче висновки, тим не менш, залишаються чинними:

- Продуктивність зростала особливо швидко в машинобудівній та деревообробній галузях, де Україна продемонструвала порівняльні переваги, але відставала в гірничій, металургійній галузях, генерації та розподілі електроенергії. Проте в цілому більшість промислових галузей продемонстрували непогані показники, що навряд чи може здивувати у фазі глобального одужання після кризи (малюнок 3.3А).
- Ці результати частково віддзеркалюють інтенсивніше використання виробничих потужностей: приріст продуктивності був дещо більшим у тих галузях, де було більше місця для підвищення коефіцієнту завантаження потужностей (малюнок 3.3В).
- Продовження інтенсивного "скидання" робочої сили, принаймні, до 2003 року, зробило суттєвий внесок у підвищення продуктивності (малюнок 3.3С). Безсумнівно, це стало прямим наслідком активнішої реструктуризації фірм у час, коли Україна "наздоганяла" решту країн у здійсненні реформ у рамках перехідного процесу. Хоча швидкість перерозподілу робочих місць між галузями та темпи утворення робочих місць були в Україні низькими до кінця 1990-х⁸ років, плинність робочої сили суттєво зросла в 2000-2006 рр. Після 2004 року рівень зайнятості у промисловості стабілізувався, а зростання продуктивності сповільнилося, що є ознакою завершення цієї фази відносно "легкої" реструктуризації.
- Скидання робочої сили було особливо інтенсивним у галузях, найбільш відкритих для конкуренції з-за кордону: у машинобудуванні та, насамперед, легкій промисловості. В останній галузі виробництво зростало дуже помірними темпами, тому приріст продуктивності в ній пов'язаний, насамперед, зі скороченням зайнятості.

Ці висновки щодо ролі скидання робочої сили підкріплюються результатами порівняльного аналізу зв'язків між відхиленнями окремих фірм від середньогалузевих значень продуктивності праці та їхньою часткою в зайнятості. У такий спосіб можна оцінити ступінь того, наскільки перерозподіл зайнятості підвищує продуктивність. Подані в Таблиці 3.3 результати показують, що цей зв'язок протягом усього періоду залишався набагато сильнішим в Україні та Росії, ніж у Румунії та, особливо, Угорщині. Той факт, що перерозподіл трудових ресурсів справляв більший позитивний вплив на продуктивність у Росії та в Україні, вірогідно, віддзеркалює неефективність та структурні викривлення, що існували в цих країнах на початку перетворень: неправильний розподіл трудових ресурсів був в Угорщині меншою проблемою, ніж у більшості країн із перехідною економікою, а ситуація в республіках колишнього СРСР загалом була гіршою, ніж у Центральній Європі.⁹

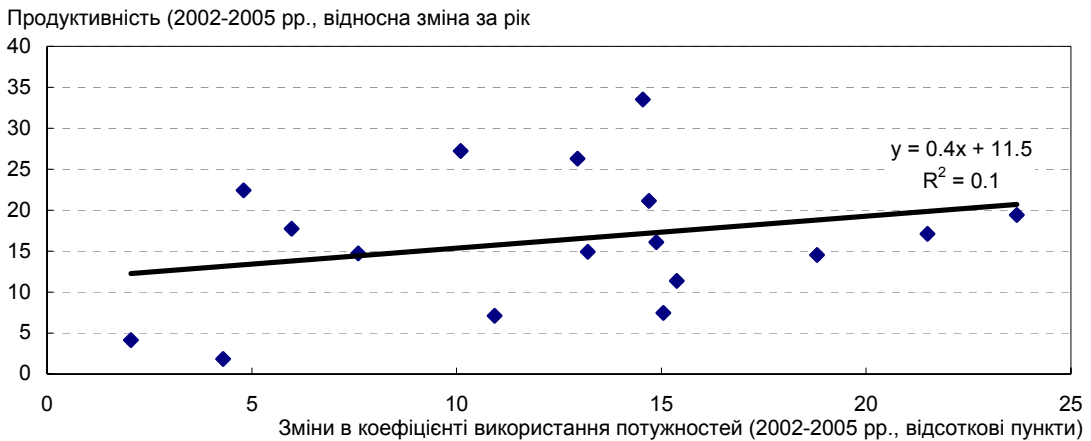
Дуже динамічне зростання продуктивності, що спостерігалось останніми роками, не перетворилося на підвищення конкурентоспроможності за питомими трудовими витратами, оскільки зростання реальної зарплати протягом 2001-2006 рр. приблизно відповідало темпам зростання продуктивності праці (у середньому близько 15,5% на рік у промисловості).¹⁰ Вибір базового періоду тут справляє певний вплив на результат розрахунків, оскільки зарплата різко знизилася слідом за фінансовою кризою 1998 року. У більш довгостроковій перспективі приріст продуктивності з великим запасом перевищив темпи зростання реальної зарплати, а питомі трудові витрати, що вимірюються в синтетичній валюті "євро-долар", знизилися за десятиріччя майже на 20%.¹¹ До певної міри недавнє прискорення зростання зарплати є, ймовірно, післякризовим зростанням "навздогін"; як було зазначено в Главі 1, порівняння рівнів оплати праці та продуктивності на міжнародному рівні вказує на їхню відповідність один

Малюнок 3.3. Динаміка продуктивності

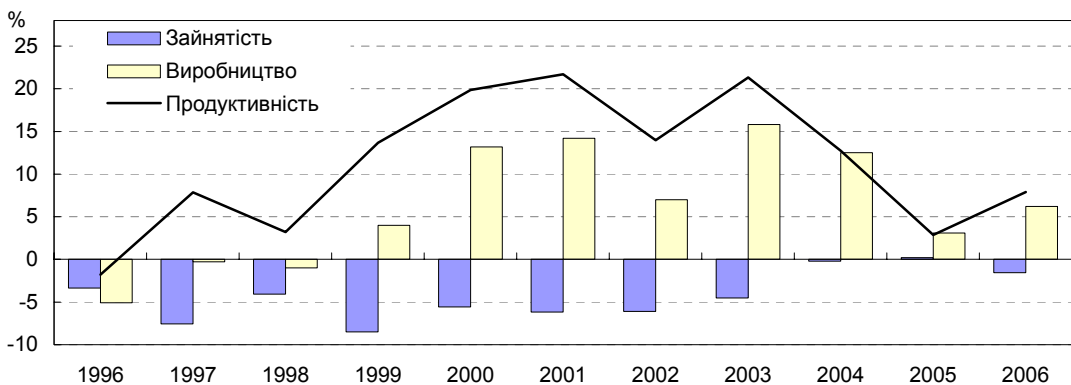
А. Зростання продуктивності праці в розрізі галузей промисловості (відносна зміна за рік, 2001-2006 рр.)



В. Підвищення продуктивності та зміни коефіцієнту використання наявних потужностей



С. Структура зростання продуктивності в промисловості (відносна зміна за рік)



Джерело: за даними Державного комітету статистики України.

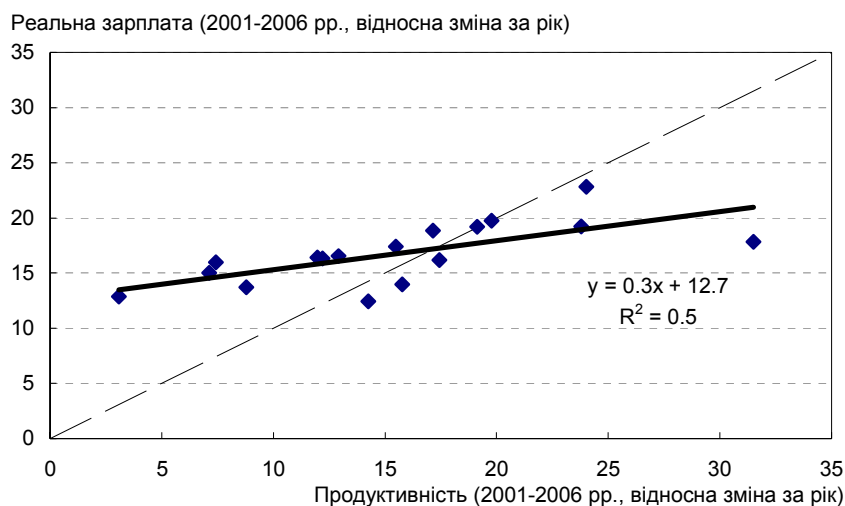
Таблиця 3.3. Кореляція між відхиленням продуктивності праці та зміною обсягу зайнятості

	1992-1995	1995-1998	1998-2001	2000-2003
Угорщина	0,013	0,040	0,009	0,020
Румунія	0,055	0,048	0,040	0,048
Росія	0,113	0,136	0,113	0,105
Україна	0,092	0,134	0,083	0,095

Примітка: Кореляції між відхиленнями показників фірм від середньогалузевої продуктивності праці в першому році та змінами в частці зайнятості між першим та наступним роками періоду. Продуктивність праці новостворених фірм вимірюється на другому році існування. Зазначаються середні значення по перших двох дворічних періодах у кожному чотирирічному періоді (наприклад, для 1992-1995 рр. - це середні значення 1992-1993 рр. та 1993-1994 рр.).

Джерело: Браун та Ерл (Brown and Earle) (2007а).

Малюнок 3.4. Зростання продуктивності та реальної зарплатні в розрізі галузей



Джерело: за даними Державного комітету статистики України та розрахунками ОЕСР.

одному. Крім того, є кілька галузей, де оплата праці зростала набагато швидше за продуктивність у 2001-2006 рр.—це гірнична галузь та металургія (малюнок 3.4). У зазначених галузях цей факт є віддзеркаленням ренти, яку створюють позитивні зміни умов торгівлі й котра розподіляється між найманими працівниками та роботодавцями. З другого боку, найбільші позитивні розриви між продуктивністю та оплатою праці спостерігаються в секторах із найвищими темпами зростання—машинобудівній та, меншою мірою, деревообробній галузях. Саме в цих галузях конкуренція з-за кордону справляє найсильніший тиск на витрати.

Така досить сприятлива картина розвитку конкурентоспроможності за витратами підтверджується й порівнянням України з її сусідом, Росією. У такому порівнянні є сенс, бо ці дві країни розпочали перехідний період, маючи порівнювані структури промисловості (якщо не звертати увагу на вуглеводневі багатства Росії), схожі інституції та аналогічний рівень технології. Крім того, Росія є найбільшим торговельним партнером України. Аренд, де Роза та Томпсон (Ahrend, de Rosa and Tompson) (2006) подають докладний аналіз показників

продуктивності й конкурентоспроможності України та Росії за період до 2004 року. Вони дійшли таких висновків:

- Хоча сукупний рівень продуктивності України значно відставав на початку десятиріччя, він швидко зростав, причому набагато краще саме з точки зору конкурентоспроможності за витратами.
- Початкові значні розбіжності в *обсязі виробництва* на працівника в номінальному обчисленні в більшості галузей промисловості зникли. Водночас, залишається значний розрив у паливній галузі—це є прямим наслідком набагато більших запасів ресурсів у Росії—та в електроенергетиці.
- Розрив за показником *доданої вартості* на працівника досі залишається суттєвим навіть у разі виключення палива та електроенергії, що частково може віддзеркалювати той факт, що російським виробникам доводиться менше сплачувати за енергію.¹²

... і не перетворюється автоматично на кращі показники в торгівлі

Ретельна оцінка зовнішньої конкурентоспроможності України вимагає оцінки еволюції відносної вартості та продуктивності в порівнянні з усіма торговельними партнерами. Конкурентоспроможність у порівнянні з Росією значно зростає, як і експорт у Росію,¹³ але аналіз глобальних показників у торгівлі малює менш оптимістичну картину: профіцит у торгівлі немінеральною продукцією впав із 14,9% у 2004 р. до лише 2,8% у 2006 р. (таблиця 3.4). Як зазначено у Главі 1, якість даних про торгівлю ускладнює будь-який аналіз нещодавніх змін у торгівлі. Водночас, хоча й існує ймовірність того, що амплітуда змін у торговельному балансі є меншою, ніж здається, ми не маємо сумнівів щодо реальності нещодавно оголошеного погіршення стану рахунків зовнішньої торгівлі. Більш того, сальдо цих рахунків стало дефіцитним попри сприятливі зміни в умовах торгівлі, а це вказує на те, що українським виробникам ледь-ледь вдається конкурувати на зовнішніх і внутрішніх ринках. Зникнення профіциту в торгівлі непаливною продукцією з азійськими партнерами та подальше зростання дефіциту в торгівлі з європейськими країнами можна було б витлумачити як те, що українські виробники поступаються місцем конкурентам із цих зон.¹⁴

Таблиця 3.4. Розвиток балансу торгівлі немінеральною продукцією

	Відсоток від ВВП				
	2002	2003	2004	2005	2006
Європа	-1,7	-2,5	-0,9	-5,3	-5,1
Азія	9,1	6,3	7,9	4,0	1,7
СНД	4,4	4,4	4,7	4,5	3,7
Америка	0,2	0,0	1,7	0,6	0,9
Разом	13,2	10,0	14,9	6,0	2,8

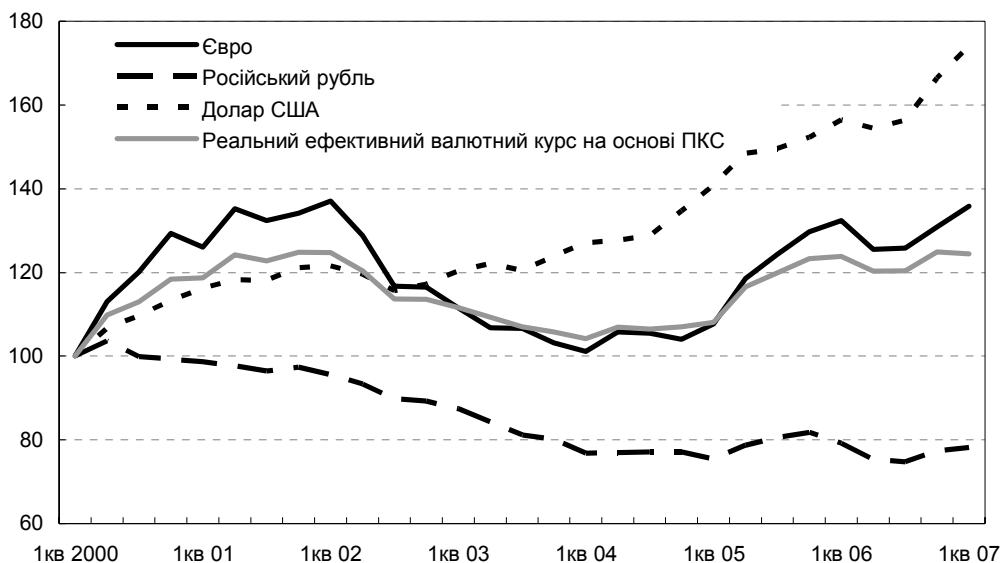
Джерело: за даними Державного комітету статистики України.

Такі зміни на регіональному рівні почасти віддзеркалюють еволюцію двосторонніх валютних курсів. Хоча гривня значно знецінилася в реальному обчисленні в порівнянні з рублем, курс якого зростав через величезне поліпшення умов торгівлі,¹⁵ вона невпинно дорожчала по відношенню до долара, а отже й до багатьох азійських валют, прив'язаних до долара (малюнок 3.5). Ця тенденція, скоріш за все, й зумовила прудке зростання імпорту з Азії.

Подорожчання по відношенню до євро було більш поступовим і відповідало загальному зростанню реального ефективного валютного курсу (РЕВК). Хоча РЕВК до кінця 2006 року так і не повернувся на докризовий рівень, слід, тим не менш, відзначити, що темп реальної ревальвації, котрий становив у середньому майже 3% на рік протягом 2000-2006 рр., є близьким до верхньої межі оцінок ефекту Балаши-Самуельсона (Balassa-Samuelson) для країн із перехідною економікою.¹⁶ І справді, нещодавні роботи вказують на те, що ефект Балаши-Самуельсона є набагато слабшим—близько 1% на рік згідно зі статтею Егерта (Égert) (2005).

Малюнок 3.5. Реальні валютні курси¹

Показник 1-го кв. 2000 р. = 100



1. Збільшення означає реальне підвищення вартості.

Джерело: За даними МВФ, International Financial Statistics.

Одним із шляхів до проведення більш достовірної оцінки тієї ролі, яку відіграли коливання реального валютного курсу у змінах торговельних показників, є оцінка еластичності цін по обсягах експорту та імпорту. Через проблемний характер даних української сторони про торгівлю,¹⁷ тут використовуються дані про експорт від торговельних партнерів України. У Таблиці 3.5 викладено результати оцінок стандартних торговельних рівнянь з ув'язкою імпорту та експорту зі змінами в двосторонньому валютному курсі з використанням двомірних даних. Окремі оцінки проведені для різних галузей для врахування відсутності цінових дефляторів.¹⁸ Результати, котрі не завжди є абсолютно точними, схоже, вказують на досить типові значення еластичності цін. При цьому не дивує те, що чутливість металургійної продукції є набагато нижчою, ніж продукції машинобудування, хімічної промисловості чи сільського господарства. Ці оцінки, таким чином, показують, що високі показники експорту в Росію та стрімке погіршення балансу торгівлі з країнами Азії почасти пояснюється змінами в конкурентоспроможності за рівнем витрат.

Таблиця 3.5. Показники еластичності цін експорту та імпорту по відношенню до реального валютного курсу

	Експорт	Імпорт
Сільськогосподарська продукція	0,45	0,97*
Хімікати	0,69**	0,59**
Промислові вироби	0,31*	0,81**
Залізо та сталь	0,25	н.д.
Машини та обладнання	0,90**	0,54*
Інші промислові вироби	0,56	0,45
Разом	0,51**	0,77**

* значущий при 10%.

** значущий при 5%.

Джерело: ООН, база статистичних даних COMTRADE і розрахунки ОЕСР.

Окрім питання конкурентоспроможності за рівнем витрат важливу роль відіграє чинник якості. Коли мова заходить про більш складні товари, українські виробники всіляко намагаються конкурувати з європейськими.¹⁹ Рівень внутрігалузевої торгівлі з Європою, яка є основним торговельним партнером України за товарами іншими, ніж вуглеводні, є низьким.²⁰ Наразі частка товарів із високою доданою вартістю в експорті промислової продукції до країн-членів ОЕСР становить менше 2% (малюнок 3.6). Крім того, частка продуктів низького та нижчого за середній технологічного рівня в експортному кошику України є набагато більшою, ніж у країнах Центральної та Східної Європи, хоча й меншою, ніж у Росії. За середньострокової та довгострокової перспективі переміщення ланцюжком доданої вартості вимагатиме значних змін у спеціалізації, особливо з огляду на масштабне зростання цін на енергоносії.

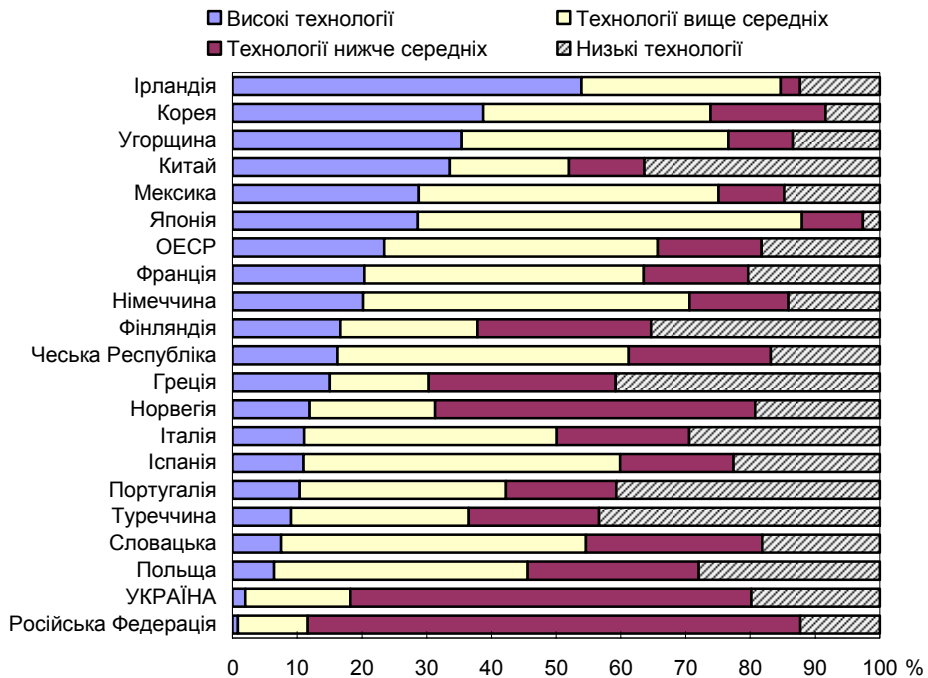
Прискорення конвергенції продуктивності

Посилення конкуренції поліпшує показники українських фірм...

Як було зазначено у Главі 2, подолання розриву в продуктивності праці між Україною та більш просунутими економіками вимагатиме підвищення економічної та технічної ефективності, тобто ефективності розподілу ресурсів та ефективності виробництва.²¹ Посилення конкуренції може зробити значний внесок у досягнення обох цілей. Сильна конкуренція на товарних ринках підвищує показники фірм.²² Вона заохочує як поглиблення капіталу, так і технічний поступ.²³ У випадку країн із перехідною економікою заохочення конкуренції було особливо важким завданням не лише тому, що м'які бюджетні обмеження та пригнічення конкуренції були невід'ємними характерними рисами соціалістичної системи, але й тому, що успадковані країнами з перехідною економікою від режимів централізованого планування структури промисловості часто були дуже концентрованими. Водночас, успішні реформи, орієнтовані на конкуренцію були винагороджені: там, де посткомуністичним реформаторам удавалося заохотити конкуренцію, продуктивність зазвичай зростала.²⁴ Зокрема, під час недавніх досліджень у Росії була виявлена позитивна кореляція між конкуренцією та приростом сукупної продуктивності факторів виробництва.²⁵

Малюнок 3.6. Частка технологій високого та вище середнього рівня в промисловому експорті до країн-членів ОЕСР

Відсоток експорту промислової продукції, 2004 р.



Джерело: ОЕСР, база даних про двосторонню торгівлю STAN Bilateral Trade Database 2006/1 та розрахунки ОЕСР на основі бази даних ОЕСР ITCS.

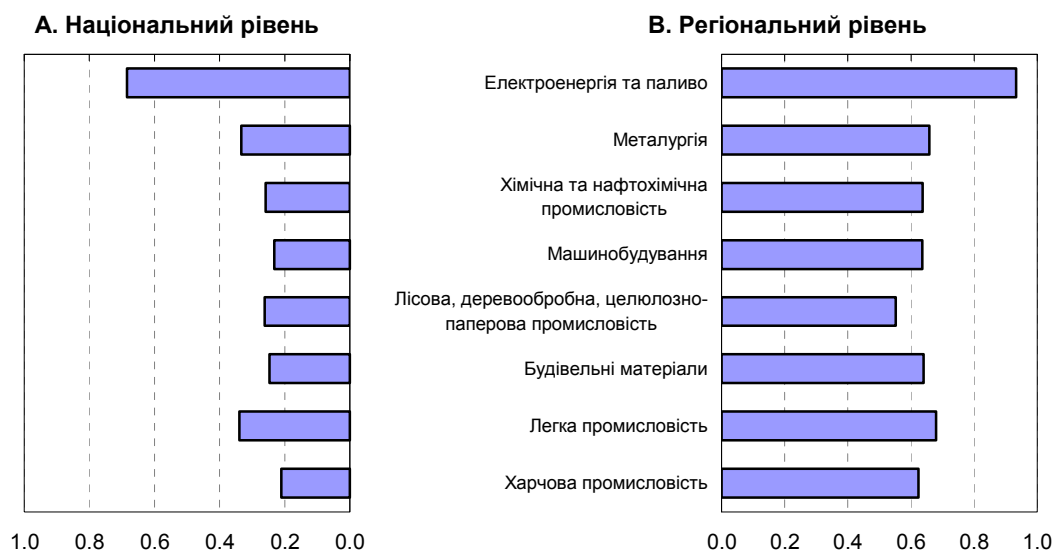
Потенційна користь від посилення конкуренції, ймовірно, буде в Україні більшою, ніж у більшості країн-членів ОЕСР або в багатьох сусідніх країнах, бо конкуренція на ринках України загалом залишається відносно слабкою, незважаючи на її певне посилення протягом останніх років. Значною мірою це віддзеркалює велике число важливих галузей економіки України, що є дуже концентрованими та для яких є характерним значний рівень монополізації або олігопольної конкуренції.²⁶ Орган влади з питань конкурентної політики (Антимонопольний комітет України) з'ясував, що на фірми, які працюють у галузях, для яких характерними є структурні передумови для конкуренції—тобто відсутність монополії чи значної концентрації ринку в руках однієї або кількох фірм—у 2004 р. припадало лише близько 55% сукупного обсягу продажів, тоді як близько 45% продажів було здійснено в умовах монополії, домінування на ринку чи олігопольної конкуренції.²⁷ У багатьох випадках менш конкурентними є ринки важкої промисловості та інфраструктури, де бар'єром для входження є висока капіталомісткість.²⁸ Комітет відзначив, що ці оцінки ґрунтуються лише на структурі ринку; у них не враховано регуляторне чи інше втручання на товарних ринках, яке знижує чи усуває конкуренцію, котра за інших умов могла б розвинути.²⁹ Як буде показано нижче, ці додаткові бар'єри проти конкуренції є значними. Оцінки АМКУ досить добре узгоджуються з результатами опитувань керівництва підприємств щодо рівня та активності конкуренції на конкретних ринках.³⁰

Зазначені оцінки підтверджуються також індексами Герфіндаля-Гіршмана (ННІ), наведеними на малюнку 3.7. При розрахунку на основі 5-значної класифікації ці індекси вказують на високий рівень загальної концентрації ринків. І справді, ці індекси є вищими, ніж порівнювані показники Росії в усіх основних галузях. Рівні концентрації протягом останніх

років зростали в ключових експортних галузях, включаючи металургійну та хімічну промисловість, машинобудування та харчову промисловість, і дещо знизилися в промисловості будівельних матеріалів та легкій промисловості. Малюнок 3.7 показує також, що конкуренція є значно слабшою на регіональному рівні, а це є ознакою високого ступеня сегментації між регіональними ринками. Ця сегментація, що обумовлена діями регіональних органів влади, є особливою наочною в розриві між показниками ННІ на національному й регіональному рівнях для харчової промисловості, бо саме в цьому секторі втручання регіональних і місцевих органів влади трапляється найчастіше.

Хоча концентрація, рівень якої оцінюється за ННІ, протягом останніх п'яти років значно не знизилася, опитування керівництва підприємств вказують на невинне зростання тиску з боку вітчизняних та іноземних конкурентів на початку 2000-х років, хоча конкуренція з боку іноземних фірм, схоже, залишається незначною для більшості вітчизняних фірм (малюнок 3.8).³¹ Цей результат не є аж настільки парадоксальним, як могло б здатися. Потужність конкуренції залежить не лише від ступеня концентрації ринку або розробки та реалізації законодавства про конкуренцію, але й від торговельної політики, створення ефективного механізму банкрутства, здійснення приватизації та реалізації галузевої регуляторної політики—тобто від розв'язання цілого комплексу політичних та інституційних питань, що забезпечує можливість виникнення загрози конкуренції. Отже, незважаючи на вдосконалення юридичних інструментів з питань політики у сфері конкуренції та інституцій, які нею опікуються (Виноска 3.1), активізація конкуренції, скоріше за все, пов'язана з приватизацією, лібералізацією та стабілізацією, ніж із політикою в царині конкуренції як такою.³²

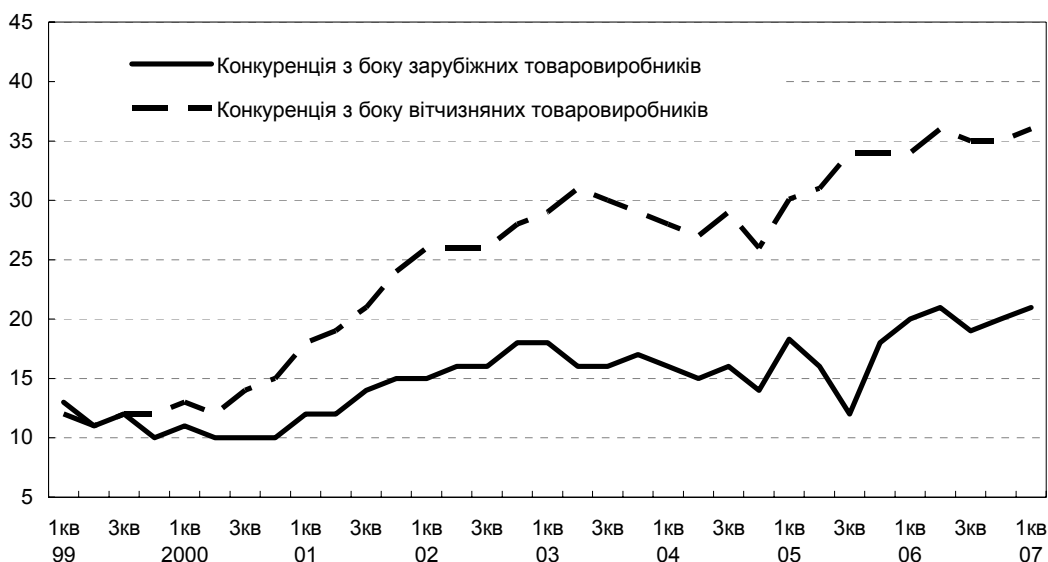
Малюнок 3.7. Показники концентрації Герфіндаля - Гіршмана, 2005 р.



Джерело: Розрахунки ОЕСР із використанням реєстру підприємств України, 2000-2005 рр.

Малюнок 3.8. Оцінка конкурентного тиску керівниками підприємств

Частка підприємств, що вважають конкурентний тиск перешкодою для зростання



Джерело: Науково-технічний комплекс статистичних досліджень.

Обсяг емпіричної роботи з питань зв'язку між конкуренцією та показниками підприємств в Україні є дуже обмеженим, але ці питання розглядалися в кількох транснаціональних дослідженнях.³³ У цьому розділі представлено висновки, зроблені за результатами економетричного аналізу впливу конкуренції на приріст продуктивності праці на основі даних з рівня підприємств, отриманих із офіційного реєстру промислових підприємств за 2000-2005 рр. Аналіз окремо враховує вплив зовнішньоекономічних операцій та конкуренцію з боку іноземних виробників шляхом урахування рівня проникнення імпорту в регресії. Цей аналіз дозволяє зробити такі висновки (див. таблицю 3.6):

- Концентрація, що оцінюється за 5-значними ННІ, справляє негативний та дуже значний вплив на зростання продуктивності праці.
- Ці результати підтверджуються для промисловості в цілому, причому має підставі стверджувати, що цей зв'язок є міцнішим у разі окремого розгляду галузей, що конкурують на імпортному чи експортному ринках.
- Для ринкових послуг цей вплив є слабшим (і не таким значимим), але все одно суттєвим.
- Конкуренція з імпортом справляє позитивний вплив на продуктивність вітчизняних фірм. Цей вплив є більшим у тих випадках, коли показник проникнення іноземних підприємств на ринок є нижчим, а це може бути ознакою того, що перше відкриття ринку для імпорту справляє особливо значний вплив, заохочуючи вітчизняні компанії підвищувати продуктивність.³⁴

Таблиця 3.6. Регресійний аналіз продуктивності праці

Залежна змінна	Промисловість			Ринкові послуги
	Уся промисловість	Експортно-орієнтовані галузі	Імпортно-орієнтовані галузі	
Реальний приріст продуктивності праці				
<i>ННІ</i>	-0,18*** (-7,23)	-0,28*** (-5,32)	-0,29*** (-5,22)	-0,15* (-1,94)
<i>Проникнення імпорту</i>	-0,00 (-0,08)	0,11** (2,01)	0,11* (1,83)	
<i>Відстань до межі¹</i>	-0,01*** (-3,29)	0,01* (1,85)	0,05*** (4,31)	0,07*** (4,55)
<i>Відстань ННІ* до межі</i>	0,01 (1,16)	0,01 (0,58)	-0,04* (-1,78)	-0,05* (-1,96)
Річні формальні параметри	так	так	так	так
Кількість спостережень	102215	30315	22889	14438
Кількість підприємств	39248	16493	11388	8813

Оцінка фіксованого ефекту.

“статистика Т” наведена в дужках.

* значимий на рівні 10%; ** значимий на рівні 5%; *** значимий на рівні 1%.

1. Відстань до межі розраховується як різниця між найвищим показником продуктивності в галузі та продуктивністю фірми.

Джерело: Розрахунки ОЕСР із використанням реєстру підприємств України, 2000-2005 рр.

... але для усунення протиконкурентних бар'єрів знадобиться комплексний підхід

У світлі цих результатів шкода, що ціла низка урядів України так неохоче здійснювала кроки, необхідні для забезпечення сильної конкуренції на товарних ринках. Протягом перехідного періоду вони дотримувалися широкого набору практик, спрямованих на підтримку існуючих галузей економіки та захист фірм, що вже працювали в них. Водночас, законодавство про економічну конкуренцію зараз значно поліпшилось та, принаймні на папері, загалом відповідає міжнародним нормам (виноска 3.1), але протиконкурентна політика та практика залишаються вельми поширеними.³⁵ Бар'єри для закриття підприємств, про які йшлося в Главі 2, слугують значною мірою для притлумлення конкуренції, а отже й затримують, а не прискорюють необхідні структурні зміни. Це може лише послаблювати всі спроби, націлені на зміцнення конкурентоспроможності України в довгостроковій перспективі, оскільки більшість потенційно конкурентних фірм та секторів несуть на собі тягар підтримання менш ефективних суперників. Загалом, слабка конкуренція на товарних ринках віддзеркалює не лише економічні бар'єри, але й взаємодію між структурами ринків, практикою регулювання та слабкістю інституцій.

Структури ринків загалом визначають ту територію, де застосовується законодавство про конкуренцію. З огляду на наявність великої кількості галузей із досить високими рівнями концентрації, навряд чи може здивувати те, що близько половини справ АМКУ пов'язані з заявленим або фактичним зловживанням домінуючими позиціями. Протягом 2000-2005 рр. Комітет розслідував близько 7 300 таких справ, причому число справ про домінування зросло приблизно в 2,4 рази на рік протягом періоду. Більшість справ стосувалися монопольних цін або спроб обмежити постачання певних клієнтів на ринках. Оскільки економіка стала більш зрілою, а промислова організація України—складнішою, зростає важливість випадків протиконкурентних змов, але справи про домінування досі трапляються найчастіше.

Виноска 3.1. Антимонопольне законодавство та роль АМКУ

Законодавчою базою антимонопольної політики в Україні є закон "Про захист економічної конкуренції", що був прийнятий у 2001 році на заміну кількарічного зміненого закону 1992 р. "Про обмеження монополізму та недопущення недобросовісної конкуренції у підприємницькій діяльності". Закон 2001 р., що набрав чинності в 2002 році й до якого в 2005 та 2006 рр. вносилися поправки, дещо наближає Україну до міжнародних—зокрема, ЄС—норм у сфері законодавства про конкуренцію. Попередній закон забагато уваги приділяв питанням домінуючого положення, дискримінації та недобросовісної конкуренції; дуже мало уваги приділялося таким питанням як змови, контроль над злиттям компаній та державна підтримка; ці питання набагато докладніше розглядаються в новому законодавстві. Новий закон також надає АМКУ змогу визначати випадки спільного домінування й використовувати докази економічного характеру, а не лише формальні юридичні критерії, для виявлення картелів та груп пов'язаних осіб.

Основні обов'язки з розробки та адміністрування законодавства про конкуренцію покладені на Антимонопольний комітет України (АМКУ), котрий відповідає за моніторинг застосування законодавства про конкуренцію; запобігання його порушенню, виявлення порушень та вжиття відповідних санкцій; моніторинг економічної концентрації; та заохочення добросовісної конкуренції.¹ У принципі АМКУ має значні незалежні регуляторні та правоохоронні повноваження, а також право вивчати вплив первинного та вторинного законодавства, а також конкретних рішень виконавчих органів на конкуренцію. Водночас, хоча АМКУ й може видавати обов'язкові виконання вказівки для інших державних органів щодо невжиття заходів, які порушують законодавство про конкуренцію, рішення Комітету можуть бути скасовані урядом, і це іноді трапляється. Карт-бланш, наданий урядові в тому, що стосується надання дозволів на недотримання правил конкуренції, підкреслює пріоритетність промислової політики перед конкурентною політикою в Україні.

Деякі моменти закону 2001 року з поправками потребують подальшого перегляду—пороги суттєвості, які зумовлюють необхідність отримання дозволу на об'єднання компаній, наприклад, є низькими й часто змушують компанії звертатися до АМКУ за попереднім дозволом на вжиття заходів, котрі ніяк не впливають на конкуренцію в Україні, а правила контролю за злиттям компаній в Україні досі розглядають практично будь-яку діяльність будь-якої зі сторін на місцевому рівні як підставу, достатню для того, щоб стверджувати про юрисдикцію органів захисту конкуренції у справі. Таке розуміння зв'язку між операцією та юрисдикцією є, за міжнародними стандартами, надто широким. Водночас, більш серйозні проблеми пов'язані з застосуванням законодавства, що вже існує, зважаючи на обмежені людські та фінансові ресурси, наявні в розпорядженні АМКУ, та слабкість судової системи. Остання проблема ускладнюється браком суддів, що справді розбираються в питаннях конкуренції, та існуванням положень у Господарському кодексі (див. Главу 2), які суперечать законодавству про конкуренцію. Хоча АМКУ прагне працювати на основі закону 2001 року зі змінами, судді мають право застосовувати положення Кодексу.

1. Він відповідає також за такі речі, як координація державних закупівель. Це викликало в Україні певну критику, хоча така критика звучить не лише тут. Органи захисту конкуренції в країнах ОЕСР також мають правоохоронні повноваження стосовно тих аспектів закупівель, які стосуються змов та корупції, а декільком таким органам у країнах ОЕСР доручено працювати з апеляціями в рамках процесу закупівель. У випадку України, водночас, питання полягає в тому, чи має АМКУ достатні ресурси для роботи з усім колом питань закупівель додатково до своїх основних функцій.

Джерело: АМКУ (2006); ОЕСР (2006b); Свічкач (Svechkar) (2006); Стотика (Stotyka) (2004); Акімова та Щербаків (Akimova and Shcherbakov) (2002).

У 2000-2005 рр. АМКУ провів 3 500 справ проти державних органів, які здійснювали заходи, котрі обмежували, викривлювали чи усували конкуренцію на певних ринках—це чверть усіх справ, розглянутих Комітетом за період. Чимало таких справ мало місце на ринках, де існували структурні передумови для конкуренції. Це до певної міри вказує, наскільки дії центральних, регіональних і місцевих органів влади є спрямованими на захист підприємств, що вже працюють на ринку, та обмеження появи нових підприємств. Такі заходи часто полягають у довільному застосуванні різних режимів регулювання—від санітарного та протипожежного до питань стандартизації та сертифікації—у спосіб, що обмежує конкуренцію чи заважає відкриттю нових підприємств. Така протиконкурентна практика регулювання (що є незаконною

відповідно до закону про регуляторну політику) підкреслює зв'язок між конкуренцією та регуляторною реформою, що обговорюється в Главі 2. АМКУ вважає, що в разі врахування формальних і неформальних бар'єрів між регіональними та місцевими ринками частка продажів на ринках, де переважають умови сильної конкуренції, склала б лише 30%: у багатьох регіонах конкуренція обмежується не лише в таких сферах, як житлово-комунальна сфера, в якій досі домінують державні та комунальні підприємства, але й у харчовій та харчопереробній промисловості, роздрібній торгівлі, транспорті та будівництві. Цей погляд до певної міри підтверджується дуже високими регіональними показниками ННІ, представленими вище. Водночас, дані АМКУ розкривають лише частину загальної картини: значна частка протиконкурентної поведінки державних та комунальних установ є абсолютно законною й через це не віддзеркалюється у статистиці АМКУ. Конкуренцію викривлюють явні та приховані субсидії для окремих компаній та секторів (зокрема, державних підприємств), а також чимало інших ініціатив, які здійснюються в рамках місцевої чи національної "промислової політики", котра віддає перевагу "пріоритетним" галузям за рахунок інших.³⁶

Зрештою, викладені вище проблеми загострюються через слабкість інституцій в Україні. Слабкість верховенства права загалом та судової системи зокрема означає, що підприємці неохоче звертаються в суд по відшкодування у випадку недобросовісної конкуренції. Слабкість захисту прав інтелектуальної власності робить порушення патентів та знаків для товарів і послуг дуже розповсюдженим, а часто-густо—й просто кричущим. Слабкість корпоративного управління також впливає на умови конкуренції: випадки домінування та олігополії є особливо проблемними в тому разі, коли реальний власник фірм невідомий. Навіть якщо ділові кола чи широкий загал добре знають про зв'язок між компаніями, довести в суді, що вони є пов'язаними особами, досить важко. Загалом суб'єкти визнають, що здатність суперників застосувати "адміністративний ресурс"—тобто скористатися прихованою чи явною підтримкою з боку державних органів—може надати їм змогу безкарно порушувати законодавство про конкуренцію. Широко визнаною проблемою є офіційний фаворитизм: опитування керівників підприємств, проведене МФК в 2003 році, дало змогу встановити, що 61% респондентів вважають конкуренцію серйозною чи дуже серйозною проблемою для свого бізнесу. Таке ставлення заохочує накопичення власних адміністративних ресурсів: компанії, що не налагодили необхідних зв'язків із ключовими посадовцями, страждають, тому в цю гру можуть гратися навіть ті керівники, котрі могли б віддати перевагу (з позитивними для себе наслідками) добросовісній, прозорій конкуренції на основі чітких правил.³⁷ Ці міркування підкреслюють важливість для України недавніх транснаціональних досліджень впливу політики в царині конкуренції на зростання, котрі вказують на те, що якість інституцій може відігравати більшу роль, ніж конкретні положення законодавства про конкуренцію чи структура відомств з захисту конкуренції.³⁸

Успішна реструктуризація мережевих галузей може посилити конкуренцію

Конкуренція в Україні страждає від досить значної частки виробництва в мережевих галузях із високим рівнем монополізації, що практично не були піддані реструктуризації. У 2006 році більше 2 300 компаній були класифіковані як "природні монополії",³⁹ зокрема, в таких секторах як газопостачання, електрична та тепла енергетика, комунальні послуги, залізничний транспорт та телекомунікації. Близько десяти з них є гравцями національного рівня, а решта домінують на конкретних регіональних та місцевих ринках. До цього переліку можна додати ще кілька важливих, але менш природних монополій на кшталт "Росукренерго", швейцарської компанії, котра в 2006 році стала монопольним постачальником газу з Росії та Центральної Азії в Україну, та її місцевої напарниці "Укргаз енерго", що є спільним підприємством із рівними частками "Росукренерго" та "Нафтогазу України".⁴⁰ Незважаючи на значну роль, яку такі компанії відіграють в економіці, регулювання монополій в Україні є

майже скрізь однаково слабким. Хоча й удалося добитися певного поступу в розвитку потенціалу Національної комісії регулювання електроенергетики, а також у здійсненні перших кроків до реструктуризації залізничного транспорту, тарифи для регульованих монополій досі залишаються непрозорими та дуже політизованими. Це є особливо помітним на місцевому рівні, де державні органи, що встановлюють тарифи, не мають належного досвіду, часто перебуваючи, схоже, при цьому під суттєвим впливом тих компаній, які вони регулюють.⁴¹ Наслідком непослідовного та розпорошеного регулювання тарифів є те, що в деяких сферах монопольні постачальники змушені працювати за заниженими тарифами, що є прихованою субсидією на користь деяких або всіх їхніх споживачів, тоді як в інших регульованих галузях спостерігаються високі прибутки. Прикладом цієї проблеми є фінансова скрута "Нафтогазу України", хоча саме за його даними АМКУ оцінював прибутковість вантажних перевезень на початку 2000-х років на рівні 42-48%.⁴² У будь-якому разі, наслідком цього є неефективне витрачання коштів та викривлення корупції.

Зрештою, стан мережевих галузей економіки України слід вважати основною перешкодою, що її необхідно подолати для того, щоб Україна збільшила свою ефективність та міжнародну конкурентоспроможність, із низки причин:

- Описані вище перехресні субсидії та інші викривлення лише викривлюють конкуренцію в інших галузях. Очевидним прикладом є те, що занижені ціни на енергоносії змінюють умови конкуренції на користь менш енергетично ефективних фірм та секторів.
- Зовнішня конкурентоспроможність галузей, що виробляють торговані товари (послуги), сильно залежить від ефективності неторгованих галузей, оскільки перші користуються послугами та іншими ресурсами останніх.⁴³ Саме тому настільки важливою є слабкість секторів, де перетворюються енергоносії, про яку йшлося в Главі 1.
- Ефективність інфраструктурних секторів теж враховується потенційними іноземними інвесторами. Людський капітал України та її близькість до ЄС роблять її привабливим місцем для аутсорсингу в очах виробників із ЄС (внутрігалузева торгівля вже є дуже важливою в текстильній та електронній промисловості), але досі основними недоліками залишаються погана інфраструктура та слабкий потенціал логістики.⁴⁴
- Деякі підгалузі комунального господарства зараз, у принципі, відкриті для операторів із приватного сектору. Водночас, дуже низькі регульовані тарифи, сполучені з субсидіями для постачальників послуг, що перебувають у комунальній власності, часто застосовуються місцевою владою для запобігання входженню на ринок приватних фірм, а отже й перешкоджають реальній конкуренції на місцевих ринках.⁴⁵
- Непрозорість, брак конкуренції та запутане регулювання створюють передумови для гонитви за рентою та відвертої корупції, зокрема, в таких секторах, як постачання природного газу, що користується поганою славою галузі, в якій інсайтери широко користуються "сірими" (а часто й ще темнішими за сірі) схемами для особистого збагачення.
- Україна має амбіції щодо розвитку експорту електроенергії та міжнародного транзиту вантажів залізничним транспортом. Водночас, комерційний потенціал цих та інших мережевих галузей ніколи не буде реалізований, якщо не відбудеться реструктуризація.

Незважаючи на значну потенційну користь від наполегливої реструктуризації, реформування мережевих галузей в Україні триває повільно. Було утворено кілька незалежних галузевих органів регулювання,⁴⁶ але комерційні та регуляторні функції в більшості мережевих галузей залишаються тісно переплетеними, що може викликати значні конфлікти інтересів. Як відзначено у Главі 2, перспективи подальшої реструктуризації енергетики—де, як можна стверджувати, реформа просунулася найдалі—є дуже далекими від чітких. Практично нічого не було зроблено для лібералізації газової галузі або інших комунальних послуг. Водночас, компанія "Укргазэнерго" посіла аномально міцні й нерегульовані позиції на газовому ринку України. Зокрема, "Укргазэнерго" було дозволено продавати газ промисловим споживачам за нерегульованим тарифом, але це навряд чи можна вважати лібералізацією: компанія є монополістом де-факто і продає газ за нерегульованим тарифом із значним перевищенням початкових квот, виділених органом регулювання. Це призводить до довільного визначення цін на газ і виникнення субсидій, що викривлюють конкуренцію.⁴⁷

План реструктуризації залізниць був ухвалений, але він передбачає лише раціоналізацію управління державним вертикально інтегрованим залізничним монополістом, "Укрзалізницею", та структурне відокремлення функцій державного регулювання, що залишаються за Міністерством транспорту та зв'язку, від комерційних функцій власне "Укрзалізниця".⁴⁸ Попри широке обговорення цього питання, рішення про утворення органу регулювання залізниць досі не ухвалене.⁴⁹ Внаслідок цього, доступ третіх сторін до мережі залежить, власне кажучи, від доброї волі монополіста, а структура тарифів на залізничні перевезення залишається винятково складною. У цій ситуації, схоже, наявний значний елемент перехресного субсидювання.⁵⁰ Сектор телекомунікацій більшою мірою побудований на ринкових засадах, але орган регулювання, що був створений досить недавно, виявляє явну прихильність до державного монополіста ВАТ "Укртелеком".⁵¹

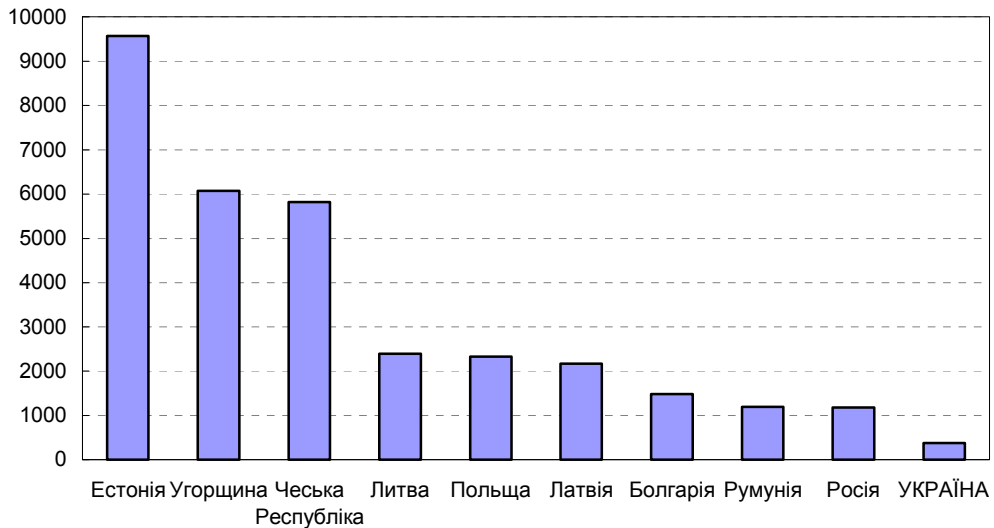
Відкриття економіки для прямих іноземних інвестицій допоможе прискорити зближення

Окрім посилення конкуренції на вітчизняному ринку більша відкритість назовні може відіграти критичну роль у підвищенні конкурентоспроможності та заохоченні диверсифікації. Це є особливо важливим в умовах України з огляду на вагу масштабних та капіталомістких галузей в структурі її економіки.⁵² У літературі широко підкреслюється позитивний вплив ПІІ та виконаних за кордоном науково-дослідних та дослідно-конструкторських робіт на сукупну продуктивність факторів виробництва завдяки імпортові технології, "ноу-хау" та управлінського досвіду.⁵³ Крім того, потенційний позитивний вплив від перетікання "ноу-хау" внаслідок ПІІ, як здається, є більшим в економіках, що розвиваються,⁵⁴ якщо інші структурні бар'єри не перешкоджають цьому процесові.⁵⁵ У випадку України, Луц та Талавера (Lutz and Talavera) (2004) дійшли такого самого висновку: ПІІ значно підвищують як продуктивність праці, так і експортні показники українських виробників. Цей емпіричний результат також показує наявність позитивного впливу ПІІ на вітчизняні фірми деяких галузей внаслідок перетікання досвіду. Останній ефект є, очевидно, сильнішим у більших фірмах.⁵⁶

Досить низький рівень прямих іноземних інвестицій указує, таким чином, на те, що Україна не користується великою можливістю стимулювання модернізації в промисловості та прискорення зростання продуктивності: попри значний притік коштів внаслідок приватизації "Криворіжсталі" в 2005 р.,⁵⁷ обсяг ПІІ на душу населення склав у 2005 році лише 372 долари США, що відповідає трохи більше ніж 16% відповідного показника сусідньої Польщі (малюнок 3.9). В Україні ПІІ зосереджені в харчовій промисловості та металургії в секторах, що виробляють товари, що торгуються, та в гуртовій і роздрібній торгівлі, та в банківській справі серед інших галузей.⁵⁸ Внесок іноземних інвестицій у валове накопичення основного капіталу з огляду на це є незначним: на них припадало лише 5% сукупного інвестиційного фінансування в

2005 році. І навпаки, внесок ПІІ в накопичення валового основного капіталу складало в Чеській Республіці в 2000-2005 рр. в середньому 26%, а в Угорщині та Польщі—відповідно 22% та 18%. Потенціал України в залученні ПІІ має бути набагато вищим, зважаючи на якість її людського капіталу та порівняльні переваги, пов'язані з досить низьким рівнем оплати праці, близькістю до ринків ЄС та розміром внутрішнього ринку.

Малюнок 3.9. **Обсяг ПІІ, що надходять**
Доларів США на душу населення, 2005 рік



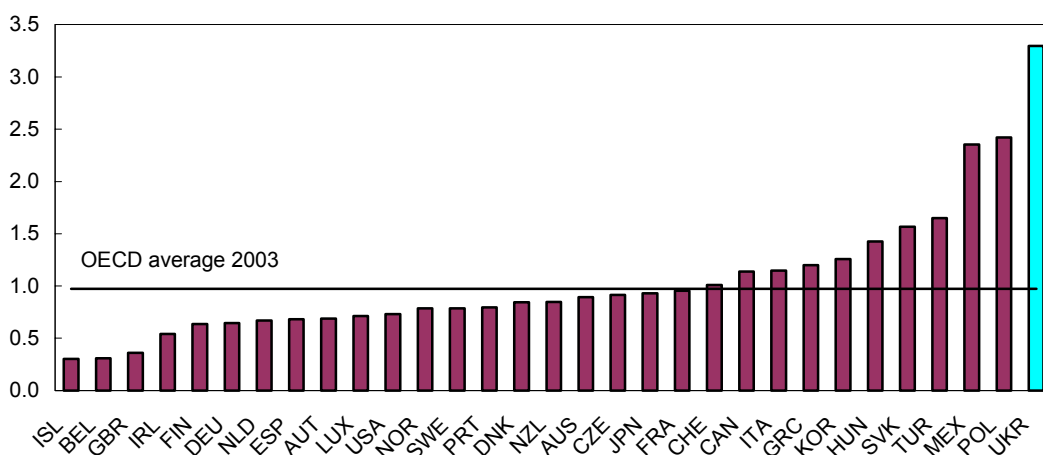
Джерело: За даними МВФ, бази даних IFS

Нездатність України залучити більше ПІІ, загалом, є віддзеркаленням нездорового ділового клімату, що був описаний у Главі 2, та винятково високих регуляторних бар'єрів на шляху торгівлі та інвестицій (малюнок 3.10). Як показано в порівняльному дослідженні регулювання товарних ринків, економіка України не передбачає надмірного обмеження іноземної власності (хоча показники РТР не враховують обмеження на купівлю та оренду землі), але іноземним інвесторам доводиться працювати в дуже складному регуляторному середовищі та за умов потенційно серйозної дискримінації, особливо якщо вони оскаржують несприятливі для себе регуляторні рішення.⁵⁹ При цьому, однак, не слід перебільшувати рівень дискримінації: ці проблеми є характерними для загальних інституційних умов, у яких працюють усі фірми, як іноземні, так і національні. Нещодавні емпіричні дослідження показують, що такі інституції, як верховенство права та якість бюрократії, роблять найбільший внесок у локалізацію ПІІ поруч із витратами на робочу силу та розміром ринку.⁶⁰ Використовуючи унікальний та докладний набір даних про інституції, Бенассі-Кер та інші (Bénassy-Quéré *et al.*) (2005) з'ясували, що значне число інституційних індикаторів, більшість із яких описують ефективність державного управління, справляють значний вплив на притік ПІІ. До них належать захист прав власності, рівень корупції, умови укладання договорів, система оподаткування, а також прозорість та ефективність судової системи.

Удосконалення інституційної бази має, таким чином, зробити Україну набагато привабливішою для ПІІ, особливо якщо взяти до уваги розмір ринку: економіка за рахунок агломерації, схоже, є найбільш важливим чинником у визначенні місця здійснення ПІІ в країнах із перехідною економікою.⁶¹ Водночас, спеціальні економічні зони не є навіть другим за своїм значенням розв'язанням цієї проблеми: створення (відновлення) спеціальних зон тягне

за собою ризик подальшого викривлення ринку (особливо якщо резидентам зон знов надаватимуться податкові та митні пільги) з одночасним відкладенням комплексних реформ, необхідних для розв'язання ширшого кола проблем. І справді, спеціальні зони, будучи засобом залучення певних іноземних інвестицій за умов загалом поганого ділового клімату, можуть знизити прагнення уряду до вдосконалення базових умов для *всіх* інвесторів.⁶² На жаль, як відзначалося в Главі 1, влада й надалі віддає перевагу наданню податкових і регуляторних привілеїв для заохочення інновацій, енергозбереження, інвестицій та розв'язання інших "пріоритетних" питань, роботи в пріоритетних галузях і регіонах. Цей підхід явно простежується не лише в пропозиціях про відновлення податкових пільг для вільних економічних зон, але й у розробленому урядом проекті закону про заохочення інноваційної діяльності, котрий передбачає субсидіювання кредитів, надання митних і податкових пільг. Першим пріоритетом має стати підтримання макроекономічної стабільності та поліпшення рамок умов для ведення бізнесу—така політика не лише спростить інновації та ПІІ, але й підніме загальні показники економіки. І справді, там, де немає стабільних інституцій та здорових рамок умов для підприємництва, успіх цільових заходів стає менш імовірним, а от імовірність виникнення потенційно витратних викривлень, навпаки, зростає. Незалежно від того, чи йдеться про залучення ПІІ, здійснення інновацій чи розвиток регіонів, насамперед треба захистити основні права. Лише після цього буде сенс у розгляді можливих заходів і програм, спрямованих на коригування конкретних вузьких місць та інших помилок ринку.

Малюнок 3.10. Перешкоди в торгівлі та інвестуванні



Джерело: ОЕСР.

Зниження бар'єрів у торгівлі теж може стимулювати конкуренцію та зростання: емпіричний аналіз, результати якого подано в таблиці 3.6, недвозначно вказує на позитивний вплив проникнення імпорту на зростання продуктивності. Торговельний режим в Україні вже є досить ліберальним, що, водночас, є ознакою того, що подальша лібералізація торгівлі матиме меншу роль, ніж більша відкритість перед ПІІ. Так чи інакше, але в 2006 році Україна зробила рішучі кроки до набуття членства в СОТ та уклала до кінця року двосторонні протоколи про доступ до ринків з усіма 50-ма країнами робочої групи крім двох. Вона також добилася значного поступу в гармонізації внутрішнього законодавства з нормами та стандартами СОТ: 33 законопроекти про внесення поправок у положення законів у зв'язку зі вступом до СОТ були прийняті наприкінці 2006 року та на початку 2007 року, що дало Україні змогу повідомити про вжиття всіх належних заходів на цьому фронті.⁶³ Кілька проведених нещодавно досліджень дозволили зробити висновок про те, що безпосередній вплив вступу до СОТ—зміни в тарифах

та поліпшення доступу до іноземних ринків, імовірно, буде позитивним, але незначним, проте при цьому слід очікувати, що насправді значним буде підвищення добробуту, обумовлене зниженням офіційних та неофіційних перешкод для іноземних інвестицій, зміцненням прав власності та переглядом технічного регулювання.⁶⁴ Що стосується прямого впливу, то найбільшу користь для себе винесуть галузі, орієнтовані на експорт (особливо металургія та хімічна промисловість), а також галузі, які споживають високу частку проміжної імпоротної продукції.⁶⁵ Сільське господарство та харчова промисловість можуть втратити частку ринку на користь імпорту, але це явище є вигідним для українських споживачів і може стати, нарешті, давно очікуваним стимулом до реструктуризації сільського господарства в Україні, яке потенційно є досить конкурентоспроможним, але потребує подальшого реформування. Сільське господарство також може винести користь зі стабілізації базових положень сільськогосподарської та торговельної політики у зв'язку з набуттям членства в СОТ.

Приватизація підвищує ефективність і прискорює зростання продуктивності

Розмір державного втручання, описаний у цьому звіті, є ще одним бар'єром на шляху зростання: сукупний податковий тягар є надто важким, значні державні субсидії викривлюють співвідношення між галузями, а надмірний обсяг державної власності гальмує реструктуризацію та перерозподіл ресурсів.⁶⁶ За цих обставин втрата динаміки процесом приватизації в Україні є особливо прикритим явищем: після досягнення в 2005 році пікового значення в 5,1% ВВП, надходження від приватизації в 2006 році виявилися мінімальними (0,1%). На початку 2007 року спостерігалися ознаки активізації приватизаційної діяльності, але незрозуміло, куди це все може привести. Середньостроковий фінансовий план уряду містить вельми амбіційні планові показники приватизаційних надходжень, еквівалентних приблизно 10 млрд гривень (близько 1,9% оцінки ВВП на 2006 р.) щороку протягом 2007-2009 рр., причому влада висловила зацікавленість у продажу значних часток монопольного оператора фіксованого телефонного зв'язку ("Укртелеком"), низки регіональних енергорозподільчих компаній (так званих "обленерго") та Одеського припортового заводу, що належить до найбільших виробників аміачних та азотних добрив у країні. Наразі неясно, чи справдяться ці плани. Сама приватизаційна діяльність залишається дуже непрозорою,⁶⁷ а політичні пертурбації змушують поставити питання про ймовірність та строки наступних великих приватизаційних процесів.⁶⁸ Останній великий приватизаційний проект—довгоочікуваний продаж 76% "Луганськтепловозу", що виробляє залізничні локомотиви та трамваї, за 57,9 млн доларів у березні 2007 р.—був досить непрозорим, через що продажна ціна виявилася лише на 0,17% вищою від початкової ціни пакету. Президент наказав розслідувати цей продаж, який зараз оспорується в судах.⁶⁹

Керівництво Фонду державного майна останніми роками виявляло мало ентузіазму з приводу приватизації великих підприємств і певною мірою змістило центр уваги з приватизації в бік управління державним майном. Це, як здається, принесло певну користь для бюджету, оскільки доходи консолідованого бюджету від дивідендів за акціями, що перебувають у державній власності, та від трансферту прибутків державних підприємств стрімко зросли з 0,37% ВВП в 2004 році до 1,0% в 2005 р.⁷⁰ Водночас, дуже мало є ознак того, що такий результат пов'язаний з покращанням роботи державних підприємств або зниженням обсягів бюджетної підтримки державних підприємств. Якраз навпаки, фінансова скрута деяких із найбільших державних підприємств—зокрема, "Нафтогазу України"—накладає на бюджет значні квазіфіскальні обов'язки. Хоча чисті зобов'язання "Нафтогазу" в іноземній валюті, котрі перевищують 2,5% ВВП, не покриваються явними державними гарантіями, майже немає сумнівів з приводу того, що держава буде змушена підтримувати компанію, зокрема, шляхом поблажливого ставлення до податкової заборгованості, еквівалентної 1% ВВП.⁷¹ Загалом, управління державними підприємствами в Україні залишається дуже проблематичною

справою: вони зазвичай є об'єктом значного політичного та бюрократичного впливу, від них часто просять (якщо не вимагають) продавати свою продукцію за штучно заниженими цінами, і більшість із них не має стимулів до того, щоб поводитися в комерційно ефективний спосіб.⁷² І справді, багато з найбільших підприємств є місцевими або національними монополіями, а значна частка їх головним чином або повністю залежить від продажу продукції державним або комунальним органам.

За таких обставин навряд чи може здивувати те, що приватизація в Україні поліпшила показники продуктивності та ефективності підприємств.⁷³ Заперечувати вади, наявні в *процесах* приватизації в Україні, неможливо; саме вони обумовили критичне ставлення до приватизації в країні, але вони не повинні відволікати увагу від емпіричних досліджень, що вказують на позитивний вплив приватизації на зростання обсягів продажу та прибутковості підприємств.⁷⁴ Використавши дані про українські фірми за 1996-2000 р., Андрєєва (Andreyeva) (2003) оцінила функцію виробництва з використанням випадкових та інструментальних змін. Вона виявила, що показники фірм після приватизації значно поліпшуються, особливо якщо вона має своїм наслідком концентрацію власності в руках домінуючого акціонера. Масштабне дослідження, проведене в 2004 році за дорученням Фонду державного майна, дозволило встановити, що приватизовані підприємства швидше скорочували заборгованість з оплати праці, активніше здійснювали інновації, ефективніше здійснювали інвестиції та швидше нарощували продуктивність і обсяги виробництва, ніж державні підприємства.⁷⁵ За даними Зеленюк та Жеки (Zelenyuk and Zheka) (2006), поліпшення показників почасти є наслідком кращого корпоративного управління приватними компаніями, що у свою чергу забезпечує підвищення технічної ефективності. Цікаво, що Григоренко та Луц (Grygorenko and Lutz) (2007) виявили нетривіальну *позитивну* залежність між часткою державної власності та показниками тих підприємств, де частка приватної власності є більшою, але залежність між часткою державної власності та показниками є дуже *негативною*, якщо частка державної власності перевищує 50%.⁷⁶ Це є ознакою того, що приватизовані фірми, в яких держава зберігає за собою частку власності, можуть досі користуватися явними або прихованими субсидіями, або вказує на те, що влада поблажливо ставиться до регулювання таких підприємств.

Хоча ці та інші дослідження доходять схожих висновків, вважаючи, що приватизація справляє позитивний вплив на показники фірм, кількісна оцінка такого впливу досі залишається на порядку денному дослідників. Взявши подовжню базу даних про промислові підприємства України, Браун та Ерл (Brown and Earle) (2007b) провели оцінку змін впливу приватизації на продуктивність у часі. Довгострокові часові ряди за 1989-2005 рр. дали їм змогу взяти до уваги інформацію за кілька років перед приватизацією та врахувати потенційне зміщення відбору в процесі приватизації. Вони встановили, що в разі приватизації з переходом до вітчизняних власників сукупна продуктивність факторів виробництва зростає на 10-25%, залежно від схеми, що використовується, протягом семи років після приватизації. Вплив приватизації з переходом до зарубіжних власників, як вони з'ясували, є ще сильнішим, хоча результати аналізу в цьому випадку є менш однозначними з огляду на менший розмір вибірки.⁷⁷ Позитивний вплив виникає на першому році приватизації та лише зростає з плином часу (малюнок 3.11). Оскільки приватизаційні процеси наприкінці 1990-х років та навіть на початку 2000-х років ішли досить активно, це означає, що внесок приватизації у валове зростання продуктивності в промисловості за останні роки був значним—сукупний внесок становить від 20% до 40% залежно від того, яка схема використовується.

Незважаючи на поширені побоювання з приводу того, що приватизація може призвести до скорочення робочих місць, Браун, Ерл та Вахітов (Brown, Earle and Vakhitov) (2006) з'ясували, що приватизація суттєво скорочує плінність робочих кадрів (звільнення як за власним бажанням, так і за ініціативою адміністрації). Водночас, це явище має свою ціну: приватизація також пов'язана з падінням рівня оплати праці—іронія долі в тому, що оплата праці падає найбільше там, де власниками стали самі працівники. Там, де фірми контролюються людьми ззовні, рівень оплати праці зростає. Звичайно, приватизація асоціювалася також зі скиданням робочої сили—рівень зайнятості в промисловості України скоротився майже наполовину після початку перехідного періоду, причому саме на приватизовані підприємства припадає значна частка скорочень. Водночас, при цьому здається, що приватизація та реструктуризація відкривають кращі перспективи для збереження робочих місць у середньостроковій та довгостроковій перспективі.

Ці висновки чітко вказують на потенційну корисність подальшої приватизації. Водночас, приватизація в деяких галузях чи сегментах ринку зі значною часткою природних монополій вимагає розробки нових форм економічно ефективного регулювання, а також вжиття попередніх заходів до забезпечення розвитку справжньої конкуренції.⁷⁸ Ця проблема є особливо гострою в царині генерації електроенергії. Наприклад, приватизація "обленерго", хоча й є бажаною в довгостроковій перспективі, виглядає дуже проблематично у світлі браку чітких планів реструктуризації енергетики.⁷⁹ Уряд відокремив одне від одного функції диспетчеризації, генерації та розподілу електроенергії на досить ранньому етапі, але після цього активи знов були "об'єднані" у великій державній холдинговій компанії, а оптовий ринок електроенергії є настільки зарегульованим і викривленим через вплив механізмів перехресного субсидювання, що його, схоже, краще вважати квазі-ринком. Отже, хоча й передбачається, що чимало генераційних активів⁸⁰ будуть з часом приватизовані, у країні немає консенсусу з приводу строків або методів їхнього продажу, й робиться дуже мало для вдосконалення інституцій та нормативної бази для регулювання енергетики в умовах приватного підприємництва та справжньої гри ринкових сил. У цьому випадку надто рання приватизація може навіть ускладнити реформування енергетики.⁸¹ Нагальний характер цієї реформи важко перебільшити з огляду на стрімке зростання цін на паливо, низьку ефективність перетворення енергії, описану в Главі 1, а також винятково погані показники продуктивності енергетики (малюнок 3.3А).

Отже, зрозуміло, що зміна власника не обов'язково забезпечує досягнення високих результатів, якщо здійснюється без належної уваги до структури ринку. Водночас, зв'язок між конкуренцією та приватизацією є набагато складнішим, ніж можливість пасток, яких слід уникати в деяких галузях. Існують також потенційно сприятливі синергетичні ефекти: теорія вказує на те, що користь від приватизації зазвичай збільшується в разі її поєднання з реформами регулювання та іншими реформами, спрямованими на посилення конкуренції, а великий корпус емпіричних досліджень показує, що це справді так і є. Дослідження країн із розвинутою ринковою економікою, країн, що розвиваються, та країн, котрі проходять через перехідний період, показують, що приватні підприємства зазвичай дієвіше реагують на підвищення конкурентного тиску, ніж державні підприємства, та що користь від приватизації зазвичай є більшою там, де приватизованим підприємствам доводиться конкурувати.⁸² Ефективна приватна власність і конкуренція, таким чином, є чинниками, що підкріплюють один одного, дисциплінуючи керівників і заохочуючи їх до реструктуризації. Крім того, в умовах слабких інституцій такий взаємозв'язок між цими двома чинниками може бути навіть більшим, оскільки конкуренція може іноді сприяти пом'якшенню інших інституційних вад.⁸³

Малюнок 3.11. Вплив приватизації на сукупну продуктивність факторів виробництва



Джерело: Браун та Ерл (Brown and Earle) (2007b).

Примітки

1. Див. Енрайт (Enright) (2006).
2. У схемі Балаши-Самуельсона реальний валютний курс зміцнюється паралельно з підвищенням продуктивності (див. Рогофф (Rogoff), 1996).
3. Експорт напівфабрикатів був набагато динамічнішим (він зростав у середньому на 16% за рік), але на них припадала лише одна шоста сукупного експорту сталевих продукції.
4. Є певні підтвердження того, що цей процес уже розпочався; див. Лоренц (Lorentz) (2006).
5. Ця продукція експортувалася переважно в Росію, де швидко зростання попиту на рухомий склад було набагато вищим від спроможності вітчизняних виробників його задовольнити.
6. Дані про структуру зайнятості в розрізі галузей промисловості не включають у себе дані про працівників малих підприємств та фізичних осіб-підприємців.
7. Протягом 1999-2006 рр. валовий обсяг виробництва зріс приблизно на 85%, а валова додана вартість зросла десь на 67%. Розрив між обсягом виробництва та доданою вартістю, схоже, залишався відносно незмінним протягом 1999-2003 рр., але помітно збільшився у 2004-2006 рр. Див. Шумило (Shumylo) (2007).
8. Див., наприклад, Браун та Ерл (Brown and Earle) (2004).

9. Ернст та інші (Ernst *et al.*) (1995), порівнюючи СРСР, Китай, Польщу, Угорщину та Чеську Республіку за трьома показниками готовності до переходу до ринкової економіки—недостатній структурний розвиток, інституційна готовність до ринкової економіки та брак макроекономічної рівноваги—дійшли висновку про те, що радянська економіка була найменш готовою за всіма трьома показниками.
10. Реальна зарплата зростала на 17,4% за рік, якщо провести її дефляцію за індексом споживчих цін, і на 15% на рік, якщо провести її дефляцію за індексом промислових цін.
11. Див. порівняння тенденцій змін в оплаті праці та продуктивності в Росії та Україні, проведене Арендом, де Розою та Томпсоном (Ahrend, de Rosa and Tompson) (2006) Вони використовують фіктивну валюту, сконструйовану у вигляді кошика, що складається пополам з євро та доларів. Це дозволяє розробити значущий показник міжнародної цінової конкурентоспроможності промислових галузей Росії та України, додатковою перевагою якого є відносна незалежність від коливань курсу євро/долар.
12. Дані про додану вартість на працівника в галузевому розрізі відсутні; цей висновок базується на даних для промисловості в Росії та Україні в цілому із виключенням у випадку Росії паливно-енергетичного комплексу.
13. За винятком харчових продуктів, на яких позначилася заборона Росією імпорту м'ясо-молочної продукції з України в 2006 році.
14. Збільшення частки азійських країн в імпорті до України особливо вражає через початковий набагато нижчий рівень проникнення імпорту з цих країн.
15. Утричі більше, ніж спостерігається в Україні (OECD, 2006a).
16. Схема Балаши-Самуельсона (Балаша (Balassa, 1964) та Самуельсон (Samuelson, 1964)) містить теоретичне підґрунтя для пояснення середньо- та довгострокового відхилення валютних курсів від паритету купівельної спроможності в країнах, де розвивається ринкова економіка. Оскільки приріст продуктивності у промисловості є, зазвичай, вищим у країнах, де здійснюється перехід до ринкової економіки, ніж у розвинутих країнах, то певна реальна ревальвація є однією зі складових процесу зростання навздогін. Можна було б вважати, що економіка на кшталт української страждає від надто стрімкої реальної ревальвації, якби вона надто далеко відхилилася від траєкторії, запропонованої Балаши-Самуельсона, що мало б негативні наслідки для темпів зростання та показників зайнятості. Ефект Балаши-Самуельсона обговорюється докладніше у Джанеллі (Gianella) (2006:24).
17. Див. Виноску 1.1.
18. Подробиці цих оцінок наведені в Додатку 3.А2.
19. Це, звичайно, є правдивим не лише по відношенню до інвестиційних та споживчих товарів, але й по відношенню до складніших хімічних продуктів.
20. Піндюк (Pindyuk) (2006). З огляду на залежність України від імпорту нафти та газу, частка Росії в імпорті України є найбільшою—близько однієї третини—але не вуглеводневу продукцію Україна імпортує, головним чином, із Європи (більше 40% імпорту, головним чином, харчові продукти, інвестиційні та споживчі товари). Частка Азії складала в 2005 р. 13%.
21. Важливими є обидві форми ефективності: монополія, наприклад, може бути ефективною технічно (виконуючи, а не недовиконуючи свої виробничі функції), але неефективною з точки

зору розподілу ресурсів. Ефективність розподілу ресурсів найкраще забезпечується сильною конкуренцією.

22. Див., наприклад, Агіон та Гріфіт (Aghion and Griffith) (2005); або Конвей та інші (Conway *et al*) (2006).
23. Ніколетті та Скарпетта (Nicoletti and Scarpetta) (2005).
24. Див., наприклад, EBRD (2002); Карлін та інші (Carlin *et al.*) (2001); Вальясінді (Vagliasindi) (2001).
25. Див. OECD (2006a) та Агіон і Бессонова (Aghion and Bessonova) (2006).
26. Див., наприклад, АМКУ (2006); IERPC (2003, 2006); НТК (2006); Стотика (Stotyka) (2004); та Акімова і Щербakov (Akimova and Shcherbakov) (2002).
27. Подобиці див. в АМКУ (2006). За оцінками комітету 9% продажу припадає на монопольні сектори та ще 35-36%—на сектори, для яких характерне домінування на ринку або олігопольна конкуренція.
28. До прикладів можна віднести гірничу галузь (окрім видобутку вугілля та торфу), виробництво коксу, мобільну та наземну телефонію, пивоваріння, тютюнову промисловість, виробництво моторних палив, а також деякі підгалузі хімічної та машинобудівної промисловості.
29. АМКУ (2006), особливо табл. 3 та мал. 3.
30. За даними НТК (2006), 52% менеджерів вважають конкуренцію на ринках, на яких вони працювали, "значною", 34%—"помірною" та 14%—"слабкою" чи "відсутньою".
31. Див., зокрема, НТК (2006) та IERPC (2006). Водночас, слід відзначити, що IERPC (2006) вбачає деякі ознаки стабілізації чи, навіть, незначного зменшення конкурентного тиску після 2004 року.
32. Див. огляд, поданий у Стотики (Stotyka) (2004).
33. Про один важливий виняток пишуть Акімова та Щербakov (2002), які зосередились виключно на *технічній* ефективності (х-ефективності). Слід відзначити, що їм не вдалося знайти незаперечні підтвердження того, що конкуренція є сприятливою для технічної ефективності в Україні, але в їхньому аналізі не було взято до уваги конкуренцію з імпортом; як ми побачимо далі, вплив відкритості деяких секторів України для торгівлі на ефективність є критичним. Підтвердження, наведені АМКУ на Глобальному форумі з конкуренції ОЕСР 2004 р. див. також у Черненка (Chernenko) (2004) та в Blue Ribbon (2006:47-8). IERPC (2003) уважно розглядає кілька ключових секторів, але так і не проводить емпіричного аналізу впливу конкуренції на продуктивність.
34. Це може бути також простим відзеркаленням *результату* конкуренції: там, де місцеві фірми оперативно та ефективно реагують на конкуренцію з боку імпорту, ймовірність утримання ними частки ринку є вищою.
35. Відмінний огляд подано в IERPC (2003).
36. Тут, схоже, йдеться про вільні економічні зони та території пріоритетного розвитку, але напевно найбільш кричущим прикладом був "економічний експеримент", що проводився в чорній металургії в 1999-2002 рр. Металургійні підприємства-учасники (практично ціла галузь)

були звільнені від низки податків і платежів; їм також було списано заборгованість із податків та штрафів, а ставку податку на прибуток було встановлено на рівні 9% (пізніше 15%), тоді як звичайна ставка становила 30%. Загалом це обходилося бюджетові, за оцінками, більш ніж у 2,5 млрд грн. на рік. Єременко та Лисенкова (Eremenko and Lisenkova) (2005) відзначили, що пільги для виробників почасти були урівноважені антидемпінговими розслідуваннями за кордоном.

37. Про важливість плекання неофіційних відносин із посадовцями місцевих, обласних та регіональних органів влади йдеться в даних опитування IERPC (2006:5).
38. Див. Фогт (Voigt) (2006).
39. В Україні термін "природні монополії", зазвичай, не має того значення, яке він мав би в будь-якому західному тексті з питань економіки (мінімальний ефективний масштаб виробництва, що дорівнює розмірові ринку чи перевищує його). Тут він конкретно стосується низки інфраструктурних монополій—це, зокрема, монополії у сфері передачі та розподілу електроенергії, трубопровідного транспорту, залізничного транспорту, управління повітряним рухом, водопостачання й постачання деяких спеціалізованих послуг у портах та аеропортах. Див. також "Про природні монополії" (2005).
40. Подробиці див. в IEA (2006), Глава 6.
41. За словами представників АМКУ, у сферах на зразок водопостачання в Україні існують десятки тисяч органів "регулювання", що встановлюють тарифи.
42. Критики стверджують, що такі рівні прибутків почасти є наслідком зусиль, націлених на обмеження числа залізничних вагонів, призначених для перевезення найпривабливіших вантажів на кшталт нафтопродуктів.
43. Про дедалі більший обсяг підтверджень того, що лібералізація послуг може піти на користь промисловим галузям, див. Арнольд та інші (Arnold *et al.*) (2007); Ніколетті та Скарпетта (Nicoletti and Scarpetta) (2003); Конвей та інші (Conway *et al.*) (2006).
44. Газізуллін (Gazizullin) (2006a:4).
45. Blue Ribbon (2006:48). Слід відзначити, що фундаментальне реформування комунальних послуг зробить необхідними зміну форм підтримки вразливих груп населення, на яких може жорстко позначитися стрімке зростання тарифів на послуги комунальних підприємств, необхідне для залучення інвестицій у ці сектори.
46. Найстарішим і найважливішим органом є Національна комісія регулювання електроенергетики, утворена в 2000 році; у 2005 році розпочала діяльність Національна комісія з питань регулювання зв'язку.
47. "Внутренний рынок" (2007); Дубен (Dubien) (2007).
48. "Концепція Державної..." (2006).
49. Скарги підприємств на зростання тарифів на залізничні перевезення призвели не до утворення спеціалізованого органу регулювання залізниць, а до залучення Міністерства економіки разом із Міністерством транспорту та зв'язку до встановлення тарифів на залізничні перевезення.

50. Фактично, тут важко щось однозначно стверджувати з огляду на складність тарифних схем, які часто передбачають велику кількість тарифів для одного й того самого товару, що залежать від ваги, відстані, строків тощо.
51. Надання ліцензій на зв'язок у стандарті GSM "Укртелекомів", схоже, спирався на бажання збільшити його вартість перед приватизацією.
52. Концентрація в таких секторах як металургія, де міжнародні гравці є дуже великими, може бути більш-менш неминучою—а певний рівень консолідації може навіть бути бажаним—але це не повинне заважати конкуренції за умови відкритості ринків для міжнародної конкуренції.
53. Геллек та Ван Поттельсберге де ла Поттері (Guellec and Van Pottelsberghe de la Potterie) (2001); Гемінгс (Hemmings) (2005).
54. Ю-Гі (Ewe-Ghee) (2001); Саввідес та Закаріадіс (Savvides and Zachariadis) (2005). Ліпсі (Lipsey) (2007) звертає увагу на те, що позитивний вплив притоку ПІІ, схоже, є найбільшим в тих економіках, які відкрилися для ПІІ після періоду часткової або повної закритості. В Україні, як і в усіх інших країнах із перехідною економікою, все так і є.
55. OECD (2004); Юдаєва та інші (Yudaeva *et al.*) (2002).
56. Луц, Талавера та Парк (Lutz, Talavera and Park) (2006).
57. Компанія "Міттал Стіл" сплатила 4,8 млрд доларів США, що еквівалентне 5,5% ВВП
58. Розвиток банківського сектору особливо добре демонструє потенційну користь від відкриття важливих секторів послуг для іноземних інвесторів. Частка банків з іноземними власниками в активах банківської системи становила станом на кінець 2006 року близько 30% у порівнянні з 15% у 2004 р.; див. Душкевич та Зеленюк (Dushkevych and Zelenyuk) (2007).
59. Як зазначено у Главі 2, законодавством не встановлений принцип національного режиму в регуляторній політиці.
60. Див., наприклад, Кіношіта та Кампос (Kinoshita and Campos) (2003); Ліпсі (Lipsey) (2007); та Костевич та інші (Kostevc *et al.*) (2007). Див. також висновки, зроблені в роботах Беван та Естрін (Bevan and Estrin) (2000); Беван та інші (Bevan *et al.*) (2004); Мерлеведе та Схоорс (Merlevede and Schoors) (2004, 2005); та Ангел (Anghel) (2006). Усі, хоч і в різному ступені, вказують на значну роль якості інституцій для визначення локалізації ПІІ.
61. Кіношіта та Кампос (Kinoshita and Campos) (2003) вважають ефекти агломерації та якість інституцій двома найважливішими факторами, що визначають потоки ПІІ.
62. Див. Девіс (Davis) (2005).
63. Йдеться, зокрема, про законодавство з питань інтелектуальної власності, мита на експорт сільськогосподарської продукції, страхової та банківської діяльності, мита на експорт металобрухту, й певні аспекти податкового, митного та регуляторного режимів.
64. Див. Шнирков та інші (Shnyrkov *et al.*) (2006); Міністерство економіки (2005); "Overall Impact" (2005); та Павел та інші (Pavel *et al.*) (2004).
65. Саме тому зниження тарифів піде на користь текстильній та шкіряній галузям України (Павел та інші (Pavel *et al.*, 2004)). Вступ до СОТ піде також на користь готелям і ресторанам у секторі, які виробляють товари (послуги), що не торгуються.

66. Реструктуризація самих ДП стримується протекціоністським законодавством з процедури банкрутства, описаної в Главі 2, а у випадку багатьох приватизаційних проектів соціальними питаннями на кшталт збереження робочих місць та іншими умовами, що стосуються управління компанію після приватизації.
67. Другий продаж "Криворіжсталі" залишається в цьому сенсі поодиноким випадком.
68. 14 травня уряд припинив приватизацію пакетів акцій "Укртелекому" та Одеського припортового заводу через політичну кризу, що триває. 22 травня судовим рішенням була заблокована спроба продати навіть 1% акцій "Укртелекому" для оцінки ринку.
69. Стверджувалося, що цілком прийнятних покупців не було допущено до аукціону, а дві фірми, допущені до участі, мали одного власника.
70. І впали до 0,6% у 2006 р. Це є проблемою для ДП, оскільки частково віддзеркалює той факт, що вимоги щодо трансферу прибутку не є ні прогнозованими, ні стабільними; уряд часто їх змінює.
71. Подобиці див. у IMF (2007:19).
72. Леонов та Жук (Leonov and Zhuk) (2005); IMF (2007).
73. Акімова та Шведіауер (Akimova and Schwödiauer) (2003) є основним винятком із цього правила: вони не вбачають високих результатів у зв'язку зі співвідношенням приватної та державної власності; водночас, у центрі уваги їхнього дослідження перебувала структура володіння приватизованими підприємствами (інсайтери, зовнішні українські інвестори, зарубіжні власники, залишки державної власності), а не приватизація як така.
74. Було б, звичайно, помилкою робити висновок про те, що приватизаційні процеси не є важливими: методика проведення приватизації може позначатися як на самому досягненні позитивного ефекту від приватизації, так і на швидкості його досягнення.
75. Див. Дубровський та інші (Dubrovskiy *et al.*) (2004), а особливо висновки, викладені на стор. 141ff.
76. Пивоварський (Pivovarsky) (2003) також дійшов висновку про те, що переважна частка державної власності справляє статистично значимий негативний вплив на сукупну продуктивність факторів виробництва. Частка державної власності до 50% справляє негативний, але несуттєвий вплив.
77. Цей ефект є вдвічі сильнішим у короткостроковій перспективі, але послаблюється в довгостроковій перспективі для деяких специфікацій емпіричної моделі, що використовувалася.
78. Пасхавер та Верховодова (Paskhaver and Verkhovodova) (2006).
79. Подобиці див. у Газізулліна (Gazizullin) (2006) та IEA (2006).
80. За винятком ядерної енергетики та гідроенергетики.
81. Томпсон (Tompson) (2004) писав про те, як саме завчасна часткова приватизація в Росії створила структури володіння, що зрештою ускладнили реформування електроенергетики.

82. Про взаємозв'язок приватизації та конкуренції писали Меджінсон та Неттер (Megginson and Netter) (2001); Командер та інші (Commander *et al.*) (1999); а також виконавці дослідження, яке розглядає Нелліс (Nellis) (1998). Під час дослідження на рівні підприємств, проведеного в Болгарії, Румунії та Польщі Анжелуччі та інші (Angelucci *et al.*) (2002) з'ясували, що конкурентний тиск справляє більший вплив на продуктивність приватизованих фірм, так само як і Ерл та Естрін (Earle and Estrin) (2003) на прикладі Росії. Ситуацію в Мексиці досліджували Ла Порта та Лопес-де-Сіланес (1997).
83. Див. Командер та інші (Commander *et al.*) (1999:10). Там, де контроль із боку акціонерів та кредиторів є слабким, а власність є розпорошеною, сильна конкуренція на товарному ринку може підняти зовнішній тиск у напрямку підвищення ефективності управління через збільшення чутливості прибутків до питомих витрат, одночасно зменшуючи агентські втрати в межах фірми, змушуючи керівників приділяти більше уваги максимізації прибутку.

Список літератури

- “Про природні монополії” (2005), "Закон України "Про природні монополії" з поправками, внесеними законом №2599-IV від 31 травня, оприлюднено на сайті www.lexadin.nl/wlg/legis/nofr/oeur/lxweukr.htm
- Aghion, P. and R. Griffith (2005) *Competition and Growth. Reconciling Theory and Evidence*, Cambridge, MA, The MIT Press.
- Aghion, P., R. Burgess, S. Redding and F. Zilibotti (2005), “Entry Liberalisation and Inequality in Industrial Performance”, *Journal of the European Economic Association: Paper and Proceedings*, 3:2-3, April-May.
- Aghion, P. and E. Bessonova (2006), “On Entry and Growth: Theory and Evidence”, *Revue de l’OFCE* 97 bis 2006/3, June.
- Aghion, P., R. Blundell, R. Griffith, P. Howitt and S. Prantl (2006) “The Effects of Entry on Incumbent Innovation and Productivity”, *mimeo*, Brown University, 26 January, оприлюднено на сайті www.econ.brown.edu/fac/Peter_Howitt/working/ABGHP.pdf.
- Ahrend, R., D. de Rosa and W. Tompson (2006) “Russian Manufacturing and the Threat of ‘Dutch Disease’: A Comparison of Competitiveness Developments in Russian and Ukrainian Industry”, *OECD Economics Department Working Paper* No. 540, оприлюднено на сайті [www.oalis.oecd.org/oalis/2006doc.nsf/linkto/eco-wkp\(2006\)68](http://www.oalis.oecd.org/oalis/2006doc.nsf/linkto/eco-wkp(2006)68).
- Akimova, I. and A. Shcherbakov (2002), “Competition and Technical Efficiency of Ukrainian Manufacturing Enterprises”, *Institute for Economic Research and Policy Consulting Working Paper* No. 17, October, оприлюднено на сайті http://ierpc.org/ierpc/wp/WP_17_eng.pdf.
- Akimova, I. and G. Schwödiauer (2003), “Ownership Structure, Corporate Governance and Enterprise Performance: Empirical Results for Ukraine”, *Institute for Economic Research and Policy Consulting Working Paper* No. 21, July, оприлюднено на сайті www.ier.kiev.ua/English/WP/2003/wp_21_eng.pdf.
- АМКУ (2006), “Конкуренція в Україні: Аналітична доповідь щодо стану, тенденцій і проблем розвитку економічної конкуренції в Україні у 2000-2005 роках”, Київ, Антимонопольний комітет України, оприлюднено на сайті www.amc.gov.ua/amc/doccatalog/document?id=47018.
- Andreyeva, T. (2003), “Company Performance in Ukraine: What Governs Its Success”, *EERC Working Paper* 03/01, оприлюднено на сайті www.eerc.ru/details/download.aspx?file_id=3726.
- Angelucci, M., S. Estrin, J. Konings and Z. Zolkiewski (2002), “The Effect of Ownership and Competitive Pressure on Firm Performance in Transition Countries: Micro Evidence from Bulgaria, Romania and Poland”, *William Davidson Institute Working Paper* No. 434, January, оприлюднено на сайті <http://wdi.umich.edu/files/Publications/WorkingPapers/wp434.pdf>.

- Anghel, B. (2006), “Foreign Direct Investment in Transition Countries: A Dynamic Analysis at Firm Level”, Universidad Autonoma de Barcelona, April, оприлюднено на сайті <http://idea.uab.es/abrindusa/research/paper%20FDI%20transition%20countries.pdf>.
- Arnold, J., B. Javorcik and A. Mattoo (2007), “Does Services Liberalization Benefit Manufacturing Firms? Evidence from the Czech Republic”, *World Bank Policy Research Working Paper* No. 4109, January, оприлюднено на сайті www-wds.worldbank.org/external/default/WDSContentServer/IW3P/IB/2007/01/09/000016406_20070109095012/Rendered/PDF/wps4109.pdf.
- Balassa, B. (1964), “The Purchasing Power Parity: a Reappraisal”, *Journal of Political Economy*, 72:6, December.
- Bénassy-Quéré, A., M. Coupet and T. Mayer (2005), “Institutional Determinants of Foreign Direct Investment”, *CEPII Working Paper* No. 2005-05, April.
- Bevan, A. and S. Estrin (2000), “The Determinants of Foreign Direct Investment in Transition Economies”, *William Davidson Institute Working Paper* No. 342, October, оприлюднено на сайті <http://wdi.umich.edu/files/Publications/WorkingPapers/wp342.pdf>.
- Bevan, A., S. Estrin and K. Meyer (2004), “Foreign Investment Location and Institutional Development in Transition Economies”, *International Business Review* 13:1, February.
- Blue Ribbon (2006), *The State and the Citizen: Delivering on Promises*, Kyiv, UNDP Blue Ribbon Commission for Ukraine, 12 December.
- Brown, J. and J. Earle (2002), “Gross Job Flows in Russian Industry Before and After Reforms: Has Destruction Become More Creative?”, *Journal of Comparative Economics* 30:96-133.
- Brown, J. and J. Earle (2004), “Job Reallocation and Productivity Growth in the Ukrainian Transition”, *Upjohn Institute Staff Working Paper* 04-104, November, оприлюднено на сайті www.upjohninst.org/publications/wp/04-107.pdf.
- Brown, J., J. Earle and A. Telegdy (2005) “The Productivity Effects of Privatisation: Longitudinal Estimates from Hungary, Romania, Russia and Ukraine”, *Upjohn Institute Working Paper* 05-121, October, оприлюднено на сайті www.upjohninst.org/publications/wp/05-121.pdf.
- Brown, D., J. Earle and V. Vakhitov (2006), “Wages, Layoffs and Privatization: Evidence from Ukraine”, *Upjohn Institute Working Paper* 06-126, February, оприлюднено на сайті www.upjohninstitute.org/publications/wp/06-126.pdf.
- Brown D. and J. Earle (2007a), “Competitive Pressure and productivity Growth in Ukraine”, *mimeo*.
- Brown, J. and J. Earle (2007b), “The Productivity Effects of Privatization in Ukraine: Estimates from comprehensive Manufacturing Firm Panel Data, 1989-2005”, *mimeo*.
- Carlin, W., S. Fries, M. Schaffer and P. Seabright (2001), “Competition and Enterprise Performance in Transition Economies: Evidence from a Cross-Country Survey”, *EBRD Working Paper* No. 63, June, оприлюднено на сайті www.ebrd.com/pubs/econo/wp0063.pdf.

- Chernenko, S. (2004), "How Enforcement against Private Anticompetitive Conduct has Contributed to Economic Development", Contribution from Ukraine to the OECD Global Forum on Competition, 27 January.
- Commander, S., M. Dutz and N. Stern (1999), "Restructuring in Transition Economies: Ownership, Competition and Regulation", Paper prepared for the Annual World Bank Conference on Development Economics, Washington, DC, 28-30 April, оприлюднено на сайті <http://siteresources.worldbank.org/INTABCDEWASHINGTON1999/Resources/stern.pdf>.
- Conway, P., D. de Rosa, G. Nicoletti and F. Steiner (2006), "Regulation, Competition and Productivity Convergences", *OECD Economics Department Working Paper* No. 509, September, оприлюднено на сайті [www.oecd.org/olis/2006doc.nsf/linkto/ECO-WKP\(2006\)37](http://www.oecd.org/olis/2006doc.nsf/linkto/ECO-WKP(2006)37).
- Davis, M. (2005), "The debate on the elimination of free enterprise zones in Ukraine", Kyiv, The World Bank, 12 December, оприлюднено на сайті <http://siteresources.worldbank.org/INTUKRAINE/147271-1089983407712/20757196/FreezonesEng.pdf>.
- Dubien, A. (2007), "The Opacity of Russian-Ukrainian Energy Relations", *Russie.Nei.Visions*, No. 19, May, оприлюднено на сайті www.ifri.org/files/Russie/ifri_dubien_Russie_Ukraine_gaz_ANG_mai2007.pdf.
- Дубровський, В., Т. Шигаєва, А. Белоцерковець, Р. Бондаренко та Н. Глованенко (2004), "Звіт про результати досліджень по проекту "Соціально-економічні наслідки приватизації державного майна в Україні: перші десять років", Київ, CASE Ukraine.
- Dushkevych, N. and V. Zelenyuk (2007), "Banking in Ukraine: Changes Looming?", *Beyond Transition* 18:1, January-March, оприлюднено на сайті www.cefir.ru/index.php?l=eng&id=262.
- Earle, J. and S. Estrin (2003), "Privatization, Competition and Budget Constraints: Disciplining Enterprises in Russia", *Economics of Planning* 36:1.
- Ernst, M., M. Alexeev and P. Marer (1995), *Transforming the Core: Restructuring Industrial Enterprises in Russia and Central Europe*, Boulder, CO, Westview Press.
- EBRD (2002), *Transition Report 2002*, London, European Bank for Reconstruction and Development.
- Égert, B. (2005) "Equilibrium Exchange Rates in South-Eastern Europe, Russia, Ukraine and Turkey: Healthy or Dutch-Diseased?", *Economic Systems*, 29:2, June.
- Enright, M. (2006), "Improving Competitiveness through Private Sector Dynamism", University of Hong Kong, May, оприлюднено на сайті <http://siteresources.worldbank.org/PAKISTANEXTN/Resources/293051-1147261112833/Session-2-1.pdf>.
- Eremenko, I. and K. Lisenkova (2005), "Impact of Joining the WTO on Ukrainian Metallurgy", *EERC Working Paper* No. 05-02e, оприлюднено на сайті www.eerc.ru/details/download.aspx?file_id=4012.

- Ewe-Ghee, L. (2001), “Determinants of, and the Relationship Between, Foreign Direct Investment and Growth: A Summary of the Recent Literature”, *IMF Working Paper* No. 2001/175, November, оприлюднено на сайті www.imf.org/external/pubs/ft/wp/2001/wp01175.pdf.
- Gazizullin, I. (2006a), “Back to the Drawing Board: Restructuring Ukraine’s Network Industries”, *INDEUNIS Papers*, March, оприлюднено на сайті <http://indeunis.wiiv.ac.at/index.php?action=content&id=wp2>.
- Gazizullin, I. (2006b), “State Aid in Ukraine: Practice and Challenges”, *INDEUNIS Papers*, September, оприлюднено на сайті <http://indeunis.wiiv.ac.at/index.php?action=filedownload&id=115>.
- Gianella, C. (2006), “A Golden Rule for Russia? How a Rule-Based Fiscal Policy Can Allow a Smooth Adjustment to the New Terms of Trade”, *OECD Economics Department Working Paper* No. 537, 23 January, оприлюднено на сайті [www.oecd.org/olis/2006doc.nsf/linkto/eco-wkp\(2006\)65](http://www.oecd.org/olis/2006doc.nsf/linkto/eco-wkp(2006)65).
- Goldstein, M. and M.S. Khan (1985), “Income and Price Effects in Foreign Trade”, in *Handbook of International Economics II*, in R.W. Jones and P.B. Kenen (eds), Amsterdam, Elsevier Science Publishers.
- Grygorenko, G. and S. Lutz (2007), “Firm Performance and Privatization in Ukraine”, *Economics Discussion Paper* EDP0704, University of Manchester, February, оприлюднено на сайті www.socialsciencesmanchester.ac.uk/economics/research/discuss.htm.
- Guellec, D. and B. van Pottelsberghe de la Potterie (2001) “R&D and Productivity Growth: Panel Data Analysis of 16 OECD Countries”, *OECD STI Working Papers*, 2000/4, June, оприлюднено на сайті [www.oecd.org/olis/2001doc.nsf/LinkTo/DSTI-DOC\(2001\)3](http://www.oecd.org/olis/2001doc.nsf/LinkTo/DSTI-DOC(2001)3).
- Hausmann R., J. Hwang and D. Rodrik (2005), “What you Export Matters”, *NBER Working Paper* 11905, December.
- Hemmings, P. (2005), “Hungarian Innovation Policy: What is the Best Way Forward?”, *OECD Economics Department Working Papers*, No. 445, September, оприлюднено на сайті [www.oecd.org/olis/2005doc.nsf/linkto/ECO-WKP\(2005\)32](http://www.oecd.org/olis/2005doc.nsf/linkto/ECO-WKP(2005)32).
- Hooper P., K. Johnson and J. Marquez (2000), “Trade Elasticities for G7 Countries”, Princeton, NJ, International Economics Section, Department of Economics, Princeton University.
- IEA (2006), *Ukraine: Energy Policy Review 2006*, Paris, International Energy Agency.
- IERPC (2003), “Development of Domestic Markets in Ukraine: Welfare through Competition”, Kyiv, Institute for Economic Research and Policy Consulting, May, оприлюднено на сайті www.ier.kiev.ua/English/books/dev_of_dom_eng.pdf.
- IERPC (2006), “Quarterly Enterprise Survey”, Special Issue No 3(6), Kyiv, Institute for Economic Research and Policy Consulting, October, оприлюднено на сайті www.ier.kiev.ua/English/qes/special_qes6_eng.pdf.

- IMF (2007), "Ukraine: Selected Issues", IMF Country Report No. 07/47, Washington, DC, International Monetary Fund, January, оприлюднено на сайті www.imf.org/external/pubs/cat/longres.cfm?sk=20408.0.
- "Концепція державної..." (2006), "Концепція Державної програми реформування залізничного транспорту України", затверджена Розпорядженням Кабінету Міністрів №651-р, 27 грудня, оприлюднено на сайті www.uz.gov.ua/?m=info.menu_koncepc&lng=uk
- Kinoshita, Y. and N. Campos (2003), "Why Does FDI Go Where It Goes? New Evidence from the Transition Economies", *IMF Working Paper* 03/228, November, оприлюднено на сайті www.imf.org/external/pubs/ft/wp/2003/wp03228.pdf.
- Kostevc, È., T. Redek and A. Sušjan (2007), "Foreign Direct Investment and Institutional Environment in Transition Economies", *Transition Studies Review* 14:1, May, оприлюднено на сайті www.springerlink.com/content/j39027vm76317035/fulltext.pdf.
- La Porta, R. and F. Lopez-de-Silanes, (1997), "The Benefits of Privatization: Evidence from Mexico", *NBER Working Paper* No. 6215, October.
- Leonov, D. and R. Zhuk (2005), "Study on Management of State-Owned Enterprises in Ukraine," Kyiv, Ukrainian Stock Market Development Institute.
- Lipsey, R. (2007), "Measuring the Impacts of FDI in Central and Eastern Europe", *NBER Working Paper* No. 12808, December.
- Lorentz, H. (2006), "Food Supply Chains in Ukraine and Kazakhstan", Electronic Publications of Pan-European Institute 11/2006, оприлюднено на сайті http://www.tukkk.fi/pei/verkkokaisut/Lorentz_112006.pdf.
- Lutz, S. and O. Talavera (2004), "Do Ukrainian Firms Benefit from FDI?", *Economics of Planning* 37:2, June.
- Lutz, S., O. Talavera and S. Park (2006), "Effects of Foreign Presence in a Transition Economy: Regional and Industry-Wide Investments and Firm-Level Exports in Ukrainian Manufacturing", *DIW Discussion Paper* 594, Berlin, German Institute for Economic Research, May, оприлюднено на сайті www.diw.de/deutsch/produkte/publikationen/diskussionspapiere/docs/papers/dp594.pdf.
- Meggison, W. and J. Netter (2001), "From State to Market: A Survey of Empirical Studies on Privatization", *Journal of Economic Literature* 39:2, June, оприлюднено на сайті <http://faculty-staff.ou.edu/M/William.L.Meggison-1/prvsypapJLE.pdf>.
- Merlevede, B. and K. Schoors (2004), "Determinants of Foreign Direct Investment in Transition Economies", Ghent University Department of Economics, January, оприлюднено на сайті www.iue.it/ECO/Conferences/accession_countries/papers/EUIconferenceMay2004_paperMerlevede.pdf.
- Merlevede, B. and K. Schoors (2005), "How to Catch Foreign Fish? FDI and Privatization in EU Accession Countries", *William Davidson Institute Working Paper* 785, August, оприлюднено на сайті www.wdi.umich.edu/files/Publications/WorkingPapers/wp785.pdf.

- Міністерство економіки (2005), “Вступ України до Світової організації торгівлі: значення і наслідки для економіки та її галузей”, оприлюднено на сайті http://me.kmu.gov.ua/file/link/38848/file/WTO_galuz.doc.
- Nellis, J. (1998), “Time to Rethink Privatization in Transition Economies?” International Finance Corporation Discussion Paper No. 38, оприлюднено на сайті [http://ifcln1.ifc.org/ifcext/economics.nsf/AttachmentsByTitle/dp38/\\$FILE/dp38.pdf](http://ifcln1.ifc.org/ifcext/economics.nsf/AttachmentsByTitle/dp38/$FILE/dp38.pdf).
- Nicoletti, G. and S. Scarpetta (2005) “Regulation and Economic Performance: Product Market Reforms and Productivity in the OECD”, *OECD Working Papers* No. 460, оприлюднено на сайті [www.oecd.org/olis/2005doc.nsf/linkto/ECO-WKP\(2005\)47](http://www.oecd.org/olis/2005doc.nsf/linkto/ECO-WKP(2005)47).
- НТК (2006), “Стан ділової активності промислових підприємств України у III кв. 2006 р.”, Київ Науково-технічний комплекс статистичних досліджень Державного комітету статистики України, оприлюднено на сайті www.ntkstat.kiev.ua/nedos3.06.htm
- OECD (2004), *OECD Economic Survey, Russian Federation*, OECD, Paris.
- OECD (2006a), *OECD Economic Survey, Russian Federation*, OECD, Paris.
- OECD (2006b), “Roundtable on Enterprise Development and Investment Climate in Ukraine”, OECD, Paris, 13 June, оприлюднено на сайті www.oecd.org/dataoecd/26/16/37051201.pdf.
- “Overall Impact” (2005), *Analysis of Economic Impacts of Ukraine’s Accession to the WTO: Overall Impact Assessment*, Kyiv, Copenhagen and Munich, Osteuropa-Institut München, Copenhagen Economics and Institute for Economic Research and Policy Consulting, December, оприлюднено на сайті www.oei-muenchen.de/ext_dateien/dutchgrant_analysis.pdf.
- Pavel, F., I. Borakovskiy, N. Selitska and V. Movhcan (2004), “Economic Impact of Ukraine’s WTO Accession: First Results from a Computable General Equilibrium Model”, *Institute for Economic Research and Policy Consulting Working Paper* No. 30, December, оприлюднено на сайті www.ier.kiev.ua/English/WP/2005/wp_30_eng.pdf.
- Pindyuk, O. (2006), “Ukraine: Foreign Trade and Industrial Restructuring”, *INDEUNIS Papers*, February, оприлюднено на сайті <http://indeunis.wiwi.ac.at/index.php?action=content&id=publications>.
- Пасхавер, А. та Л. Верхоходова (2005), “Приватизация до и после оранжевой революции”, *CASE Studies and Analyses* No. 319, березень.
- Pivovarsky, A. (2003), “Ownership Concentration and Performance in Ukraine’s Privatized Enterprises”, *IMF Staff Papers* 50:1, April, оприлюднено на сайті www.imf.org/External/Pubs/FT/staffp/2003/01/PDF/Pivov.pdf.
- Rogoff, K. (1996), “The Purchasing Power Parity Puzzle”, *Journal of Economic Literature*, (No.) 34, pp.647-668.
- Samuelson, P. (1964), “Theoretical Notes on Trade Problems”, *Review of Economics and Statistics*, 46:2.

- Savvides, A. and M. Zachariadis (2005), “International Technology Diffusion and the Growth of TFP in the Manufacturing Sector of Developing Economies”, *Review of Development Economics* 9:4, November.
- Shnyrkov, A., A. Rogach and A. Kopystyra (2006), “Ukraine’s Joining the WTO: Realities and Challenges”, *Transition Studies Review* 13:3.
- Шумило, И. (2007), “Какова правда об экономическом росте в Украине?”, *Зеркало недели*, 19:648, 19-25 мая.
- Stotyka, Y. (2004), “The Role of the Anti-Monopoly Committee in the Development of Competition in Ukraine”, Amsterdam, Tinbergen Institute, August, оприлюднено на сайті <http://ssrn.com/abstract=613262>.
- Svechkar, I. (2006), “Competition Law in Ukraine: *Quo Vadis?*” *The Ukrainian Journal of Business Law*, July, оприлюднено на сайті www.shevidid.com/publication/ivs_061.pdf.
- Tompson, W. (2004), “Restructuring Russia’s Electricity Sector: Towards Effective Competition or Faux Liberalisation?”, *Economics Department Working Paper*, No. 403, OECD, Paris, оприлюднено на сайті [http://www.oilis.oecd.org/oilis/2004doc.nsf/linkto/eco-wkp\(2004\)26](http://www.oilis.oecd.org/oilis/2004doc.nsf/linkto/eco-wkp(2004)26).
- Vagliasindi, M. (2001), “Competition across Transition Economies: An Enterprise-Level Analysis of the Main Policy and Structural Determinants”, *EBRD Working Paper* No. 68, December.
- “Внутренний рынок” (2007), “Внутренний рынок газа на Украине: политика, экономика, криминал”, Агентство регионального развития, березень, оприлюднено на сайті www.regnum.ru/news/802954.html.
- Voigt, S. (2006), “The Economic Effects of Competition Policy: Cross-Country Evidence Using Four New Indicators”, *ICER Working Paper* No. 20/06, оприлюднено на сайті www.icer.it/docs/wp2006/ICERwp20-06.pdf.
- Юдаева, К., Е. Бессонова, К. Козлов, Н. Иванова, Д. Соколов и Б. Белов (2002), “Секторальный и региональный анализ последствий вступления России в ВТО: оценка издержек и выгод”, CEFIR, Москва.
- Zelenyuk, V. and V. Zheka (2006), “Corporate Governance and Firm’s Efficiency: The Case of a Transitional Country, Ukraine”, *Journal of Productivity Analysis* 25:1.

ДОДАТОК 3.А1

Дані про зовнішню торгівлю

Таблиця 3.А1.1. Експорт товарів

Процентна частка всіх товарів

	СНД			Європа			Азія			Разом					
	2003	2004	2005	2006	2003	2004	2005	2006	2003	2004	2005	2006			
Харчові продукти та сировина для їхнього виробництва	20,2	17,9	17,0	12,7	8,7	8,8	10,1	8,3	8,8	11,4	16,3	11,5	10,4	12,3	12,1
Мінеральна продукція	2,8	3,4	4,6	3,5	27,9	25,1	17,6	6,1	5,7	8,0	6,9	13,9	12,2	12,5	8,9
Продукти хімічної промисловості та суміжних галузей	10,8	9,9	10,9	11,9	9,0	10,4	9,7	11,3	8,0	10,9	13,0	10,6	10,4	11,1	11,8
Дерево та вироби з деревини	4,6	3,9	3,8	4,5	3,7	3,7	4,2	3,8	1,4	1,1	1,5	3,0	2,7	2,8	3,1
Промислові товари	2,5	2,4	2,5	2,8	9,1	8,0	7,9	6,9	0,4	0,5	0,3	4,6	3,8	3,5	3,3
Чорні та кольорові метали й вироби	23,7	26,2	27,3	30,3	24,0	29,0	31,1	37,8	67,2	64,1	60,3	53,9	39,0	40,1	42,2
Машини та обладнання, транспортне устаткування, приладдя	25,8	28,7	27,5	29,9	14,5	13,6	7,7	8,2	5,9	7,9	5,1	15,3	16,9	13,2	14,3
Інші	9,5	7,7	6,5	4,4	3,1	2,8	3,1	4,2	2,6	2,1	3,1	5,3	4,5	4,4	4,3
Сукупний обсяг Експорту (млн доларів США)	6 539	9 045	11 232	12 996	9 156	11 764	10 893	12 629	5 401	8 035	8 404	23 739	33 432	35 024	38 949

1. Включаючи неофіційну торгівлю.

Джерело: Державний комітет статистики України.

Таблиця 3.А1.2. Імпорт товарів

Процентна частка всіх товарів

	СНД			Європа			Азія			Разом			
	2003	2004	2005	2003	2004	2005	2003	2004	2005	2003	2004	2005	2006
Харчові продукти та сировина для їхнього виробництва	6,0	3,0	3,8	7,5	7,5	8,7	8,4	12,2	10,9	9,1	6,4	7,4	7,2
Мінеральна продукція	63,1	62,0	58,0	4,2	2,1	2,1	3,9	2,3	2,3	2,3	33,8	29,0	26,3
Продукти хімічної промисловості та суміжних галузей	5,7	6,0	7,6	22,9	23,8	23,8	23,1	18,6	21,0	18,0	12,9	14,6	15,1
Дерево та вироби з деревини	1,8	1,8	2,1	6,5	6,3	6,3	5,8	1,7	1,3	1,0	3,2	3,3	3,3
Промислові товари	1,8	1,9	2,2	8,8	7,9	7,9	6,7	12,7	9,0	17,8	4,8	6,1	5,4
Чорні та кольорові метали й виготовлені з них вироби	5,6	6,6	8,2	5,5	6,1	6,1	6,4	3,8	7,8	6,6	5,9	6,8	7,5
Машини та обладнання, транспортне	12,2	13,9	14,3	41,9	42,1	42,1	44,1	44,4	47,0	43,3	26,2	27,8	31,0
устаткування, приладдя Інші ¹	3,8	5,0	3,7	2,7	3,1	3,1	1,6	4,3	0,8	1,9	6,8	5,0	4,2
Сукупний обсяг імпорту (млн доларів США)	11 314	14 891	16 629	9 824	12 541	12 541	16 466	1 971	2 485	4 526	29 691	36 159	44 143

1. Включаючи неофіційну торгівлю.

Джерело: Державний комітет статистики України.

ДОДАТОК 3.А2

Оцінки еластичності торгівлі

Модель

Традиційні торговельні рівняння базуються на недосконалій моделі підстановки диференційованих споживчих товарів, а це означає, що обмежена еластичність цін піддається оцінці з точки зору пропозиції цих товарів та попиту на них (див. Голдстейн та Кан (Goldstein and Kahn), 1985 або Гупер, Джонсон та Маркес (Hooper, Johnson and Marquez), 2000). Емпіричні дослідження торгівлі зазвичай зосереджуються лише на аспекті попиту, і пояснюють зростання експорту та імпорту змінами в попиті за кордоном та в межах країни, й показником конкурентоспроможності. Якщо припустити, що еластичність ціни з точки зору пропозиції є нескінченною, то зв'язок між обсягом експорту (або імпорту) та відносними цінами справді визначається лише рівняннями попиту.¹

Зважаючи на відсутність довгострокових серій даних по цінових дефляторах, у цих оцінках була застосована стратегія проведення регресійного аналізу панельних даних по різних секторах від основних торговельних партнерів України. Якщо припустити, що експортні та імпортні ціни між торговельними партнерами не дуже відрізняються одні від одних, то цей метод дозволяє нам врахувати брак належних дефляторів.² Еластичність експорту з точки зору зовнішнього попиту (η_x) та конкурентоспроможності (ε_x) приймається постійною та симетричною, як і ε_M та η_M , що є еластичностями імпорту з точки зору цінової конкурентоспроможності та кінцевого внутрішнього попиту.

Показники еластичності торгівлі оцінюються для низки різних галузей (j) за такими формулами:

Обсяги експорту

$$\ln(X_{j,Ukraine \rightarrow country(i),t}) = \varepsilon_x \cdot \ln(Compet_{(Ukraine \leftrightarrow i,t)}) + \eta_x \cdot \ln(GDP_{i,t}) + u_i + v_t + \mu_{it} \quad (1)$$

де показник конкурентоспроможності $Compet_{(Ukraine \leftrightarrow i)}$ — це просто двосторонній реальний валютний курс між Україною та кожною країною (i); (t) — це індекс дати; $X_{j,Ukraine \rightarrow country(i),t}$ — означає експорт з України товарів сектору (j) в країну (i); а $GDP_{i,t}$ — це індекс реального ВВП для країни (i) станом на дату (t). Серед векторів помилок, u_i — це ефекти, пов'язані з конкретною країною, v_t — це часові фіктивні змінні, а μ_{it} — це вектор помилки, що приймається некорельованим на весь час.

Обсяги імпорту

$$\ln(M_{j,Ukraine \leftarrow country(i),t}) = \varepsilon_M \cdot \ln(Compet_{(Ukraine \leftrightarrow i,t)}) + \eta_M \cdot \ln(FinalD_{Ukraine,t}) + u_i + v_t + \mu_{it} \quad (2)$$

де $M_{j,Ukraine←country(i),t}$ — імпорт в Україну товарів типу (j) з країни (i). Оскільки змінна кінцевого попиту $FinalD_{Ukraine,t}$ є незалежною від країни, що експортує товари в Україну, то цей член зникає після додання фіктивних змінних часу. Структура вектору помилок є аналогічною структурі, що використовується у формулі для експорту.

Дані

Емпіричні дослідження проводилися з використанням річних даних за 1996-2005 р. включно. Дані про двосторонній імпорт та експорт для різних секторів наявні в базі COMTRADE. Важливо відзначити, що замість обсягів експорту, заявлених Україною, для оцінки обсягів українського експорту використовувалися дані про імпорт, заявлені торговельними партнерами України. Розбіжності між цими показниками є суттєвими з міркувань, роз'яснених у Главі 1, а використання українських даних про експорт не забезпечує досягнення значущого результату. Двосторонні валютні курси розраховуються з використанням індексів споживчих цін. І насамкінець варто згадати, що на 22 країни, для яких було проведено регресійний аналіз, припадає приблизно дві третини торгівлі України.

Примітки

1. Якщо еластичність цін пропозиції не є нескінченною, а це, схоже, так і є, то необхідно використовувати певні економетричні методи для врахування потенційного впливу одночасності (див. Джанелла та Шантелуп (Gianella and Chanteloup), 2006).
2. Розглядалися такі країни: Австрія, Болгарія, Чеська Республіка, Фінляндія, Франція, Німеччина, Угорщина, Індія, Італія, Японія, Корея, Латвія, Нідерланди, Польща, Румунія, Російська Федерація, Словаччина, Іспанія, Швеція, Туреччина, Сполучене Королівство та Сполучені Штати. Серед основних торговельних партнерів не зазначено Китай, Туркменістан та Беларусь через брак даних.

ДОДАТОК 3.А3

Конкуренція та динаміка змін продуктивності на рівні фірм

У цьому додатку подано короткий огляд методики, що використовувалася для оцінки впливу активізації конкуренції на продуктивність праці на рівні фірм. Теоретична база, покладена в підґрунтя цього аналізу, розроблена в статтях Агіон та інші (Aghion *et al.*) (2005) і Агіон та інші (Aghion *et al.*) (2004). У цих роботах з'ясовано, що, по-перше, зниження бар'єрів для входу, особливо для іноземної продукції, справляє позитивний вплив на економічні показники та що, по-друге, цей ефект є особливо сильним для тих фірм і галузей, що від початку є ближчими до рубежів технологічного розвитку. На відміну від цього, показники фірм та галузей, що від початку перебувають далеко від рубежів технологічного розвитку, можуть погіршитися внаслідок лібералізації та посилення конкуренції.

Дані

База даних була отримана з офіційного реєстру промислових підприємств за 2000-2005 рр. та містить 350 000 спостережень. Після усунення спостережень, у яких бракує даних, або екстремальних значень, а також спостережень, що відповідають у певному році переходові фірми з одного сектору до іншого, до набору даних увійшло близько 180 000 спостережень, із них 155 000 у промисловості та 25 000 у ринкових послугах (транспорт, телекомунікації, гуртова та роздрібна торгівля, готелі та ресторани, послуги для бізнесу, робота з нерухомістю та фінанси). За відсутності достовірних показників основного капіталу за змінну продуктивності в регресійному аналізі було прийнято продуктивність праці, а не сукупну продуктивність факторів виробництва. Реальний приріст продуктивності праці оцінюється за обсягами продажів, сукупною зайнятістю та з використанням як дефлятора індексу промислових цін із точністю до двох знаків після коми. Класифікаційний код NACE було покладено в основу розрахунку індексів Герфіндаля-Гіршмана (HHI) з точністю до п'яти знаків. База даних була підкріплена даними про імпорт та експорт до шостого знаку класифікації HS6 з приведенням до ISIC за стандартними матричними таблицями.¹ Галузі, орієнтовані на експорт були визначені як ті, в яких частка експортної продукції перевищує 30% обсягу продажів. Той самий поріг використовувався для визначення галузей, що змагаються за імпорт (причому ці умови не є взаємно виключними).

Емпірична модель

Вплив рівня концентрації та технологічного розриву між промисловими фірмами на приріст їхньої ефективності оцінювався відповідно до такої специфікації:

$$\Delta RLP_{i,t+1} = \beta_1 HHI_{j,t} + \beta_2 (Dist_{i,t}) \times HHI_{j,t} + \beta_3 (Dist_{i,t}) + X_{i,t} \gamma + v_{t+1} + u_i + \varepsilon_{i,t+1} \quad (1)$$

де ΔRLP_{it} — це реальний приріст продуктивності праці фірми (i) в секторі (j) станом на дату (t); HHI_{jt} — це індекс Герфіндаля-Гіршмана для сектору j, розрахований на регіональному

рівні на дату (t); $(Dist_{it})$ — це відстань фірми від рубежу виробничих можливостей у секторі (j); а X_{it} — це вектор характеристик фірм та галузі (по суті рівень зайнятості та рівень проникнення імпорту). Серед векторів помилок, v_{t+1} — це часові фіктивні змінні, u_i — це ефекти, пов'язані з конкретною фірмою, а ε_{it+1} — це вектор помилки, що приймається некорельованим на весь час (як правило, "білий шум"). Основні засоби, за наявності даних про них, були включені до розрахунку як керівна змінна для перевірки стійкості результатів: включення цієї змінної не призвело до суттєвих змін у порядку величини коефіцієнтів.²

ПРИМІТКИ

1. Деталі побудови набору даних можуть бути надані на окремий запит.
2. Коефіцієнт для ННІ був лише трохи нижчим.

Економічні дослідження ОЕСР

УКРАЇНА

ЕКОНОМІЧНА ОЦІНКА

СПЕЦІАЛЬНІ ТЕМИ:

ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СТАЛОГО ЗРОСТАННЯ, РЕГУЛЮВАННЯ ТОВАРНИХ РИНКІВ, КОНКУРЕНЦІЯ, КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ

Недавні номери

Австралія, липень 2006 р.
Австрія, липень 2007 р.
Бельгія, березень 2007 р.
Канада, червень 2006 р.
Чеська Республіка, червень 2006 р.
Данія, травень 2006 р.
Зона євро, січень 2007 р.
Фінляндія, травень 2006 р.
Франція, червень 2007 р.
Німеччина, травень 2006 р.
Греція, квітень 2007 р.
Угорщина, травень 2007 р.
Ісландія, серпень 2006 р.
Ірландія, березень 2006 р.
Італія, червень 2007 р.
Японія, липень 2006 р.
Корея, червень 2007 р.
Люксембург, липень 2006 р.
Мексика, листопад 2005 р.
Нідерланди, грудень 2005 р.
Нова Зеландія, квітень 2007 р.
Норвегія, січень 2007 р.
Польща, червень 2006 р.
Португалія, квітень 2006 р.
Словацька Республіка, квітень 2007 р.
Іспанія, січень 2007 р.
Швеція, лютий 2007 р.
Швейцарія, січень 2006 р.
Туреччина, жовтень 2006 р.
Сполучене Королівство, листопад 2005 р.
США, травень 2007 р.

Країни, що не входять в ОЕСР: Недавні номери

Країни Балтії, лютий 2000 р.
Бразилія, листопад 2006 р.
Болгарія, квітень 1999 р.
Чилі, листопад 2005 р.
Китай, вересень 2005 р.
Румунія, жовтень 2002 р.
Російська Федерація, листопад 2006 р.
Словенія, травень 1997 р.
Україна, вересень 2007 р.
Федеративна Республіка Югославія, січень 2003 р.

№ 2007/16

вересень 2007 р.

OECD publishing

www.oecd.org/publishing