



Опитування підприємств: Діловий клімат та інвестиції в 1999-2002 роках

Спеціальний випуск No 1 (1)
Квітень 2003

НІЧОГО НЕ ЗМІНИЛОСЯ?

ДІЛОВИЙ КЛІМАТ ЗАЛИШАЄТЬСЯ НЕСПРИЯТЛИВИМ. ПРОТЯГОМ 1999-2002 РОКІВ СУТТЕВОГО ПОКРАЩЕННЯ НЕ ВІДБУЛОСЯ:

- Більше 3/4 керівників підприємств вважають, що права власності не дотримуються;
- 86% керівників підприємств вважають, що регулювання є нечіткими;
- "Часовий податок" становить більше, ніж 13% робочого часу;
- Близько 70% підприємств принаймні раз сплачували неофіційні платежі для успішного ведення бізнесу;
- Непередбачуваність розмірів неофіційних платежів є досить високою, з часом вона зростає;
- Близько 25% підприємств невпевнені, що сплативши неофіційний платіж вони отримують послугу за попередньою домовленістю;
- "Прихована" корупція зростає;
- Підприємства продовжують ухилятися від оподаткування (приблизно 25% податків не сплачено);
- Конкурентний тиск з боку вітчизняних та закордонних виробників є відносно високим та продовжує зростати;
- Бюджетні обмеження стають жорсткішими;
- Толерантність відносно податкової заборгованості продовжує бути високою;
- Найбільше покращання результатів роботи підприємств спостерігалось в 2001 році;
- Інвестиційна активність зростала досить повільно;
- Прибуток продовжує бути основним джерелом інвестицій, хоча роль банківського кредитування зростає;
- Майже 2/3 керівників підприємств оцінюють поточний період як несприятливий для інвестицій;
- Тільки близько 15% підприємств впроваджували заходи стратегічної реструктуризації;

МАЛІ ПІДПРИЄМСТВА У ПОРІВНЯННІ З ВЕЛИКИМИ:

- Нижче оцінюють здатність судової системи забезпечити примусове виконання контрактів;
- Нижчий рівень державного втручання;
- Вище оцінюють рівень ясності та передбачуваності регулювань;
- Нижче абсолютний рівень та краща динаміка "часового податку";

Панель з 300 підприємств обробної промисловості використовується для моніторингу оцінок та очікувань керівників підприємств щодо змін ділового середовища загалом та показників роботи підприємств.

У цьому числі представлені результати спеціального опитування лютого 2003 року

Нове: 1. малі підприємства та великі фірми: порівняльний аналіз;

2. динаміка явної та прихованої корупції.

Автори:

Ірина Акімова

Оксана Кузяків

Інститут Економічних Досліджень
та Політичних Консультаций
вул. Рейтарська 8/5-А, 01034 Київ
Тел. (+38044) 228-6342
Факс (+38044) 228-6336
E-mail: institute@ier.kiev.ua
<http://www.ier.kiev.ua>



- Частіше стикаються з корупцією, вищий середній рівень офіційних платежів;
- Більша невизначеність результатів неофіційних платежів;
- Менша важливість неформальних відносин з представниками органів влади;
- Нижчий рівень державного субсидювання;
- Жорсткіші бюджетні обмеження;
- Нижча інвестиційна активність.

Ділове середовище

ДОТРИМАННЯ ПРАВ ВЛАСНОСТІ вимірюється за двома показниками: 1) спроможність судової системи забезпечити виконання комерційних угод; 2) спроможність судової системи захистити особисту безпеку та безпеку господарських одиниць від злочинності.

Ділове середовище в Україні вважається надзвичайно небезпечним. Тільки 23,1% респондентів вважають, що судова система спроможна забезпечити виконання їхніх комерційних угод, і тільки 12,5% менеджерів думають, що судова система здатна ефективно захищати їхні підприємства та особисту безпеку від злочинності. Тривожним знаком є відсутність покращення від 1999 року, коли відповідні показники становили 24,2% та 12,3%.

Малі фірми визнають спроможність судової системи забезпечити виконання їхніх угод рідше, ніж великі компанії. Проте, уявлення менеджерів малих підприємств щодо захисту від злочинності є трохи вищими, ніж на великих підприємствах.

Регулятивний тягар: Ми досліджуємо регуляторний тягар за такими індикаторами¹: 1) рівень непрямого державного втручання, 2) передбачуваність та чіткість регуляторних актів, і 3) "часовий податок".

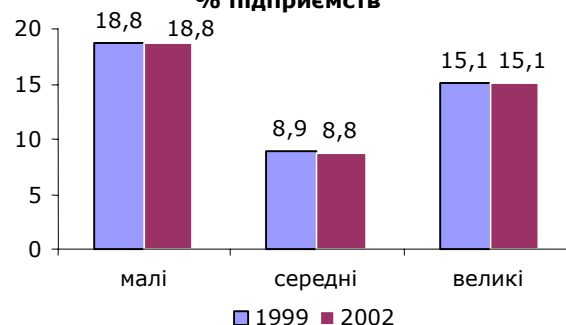
ПРЯМЕ ДЕРЖАВНЕ ВТРУЧАННЯ В ОПЕРАЦІЙНУ ДІЯЛЬНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВ. Рівень державного втручання вважається респондентами досить низьким і продовжує скорочуватися. У 1999 році 49,3% підприємств засвідчили відсутність державного втручання у операційні рішення, а у 2002 році відповідна цифра становила 52,2%. Рівень державного втручання є дещо вищим для великих підприємств.

ПЕРЕДБАЧУВАНІСТЬ ТА ЧІТКІСТЬ РЕГУЛЯТОРНИХ АКТИВ. Передбачуваність та чіткість законодавства вважається досить низькою. Майже 90% респондентів думають, що законодавство є суперечливим та непередбачуваним (відповідно, 90,2% у 1999 році та 86,8% у 2002 році), і не відзначається істотним прогресом. Уявлення про чіткість законодавства є тим нижчими, чим більшим є розмір підприємства.

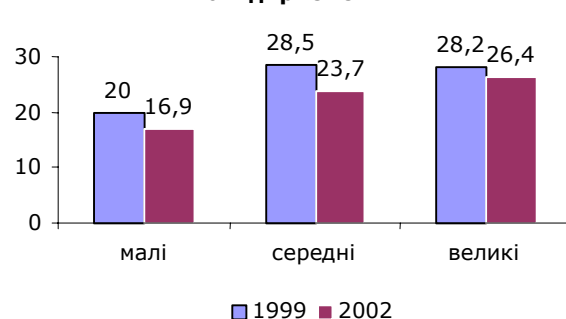
Правова система може забезпечити дотримання контрактних прав, % підприємств



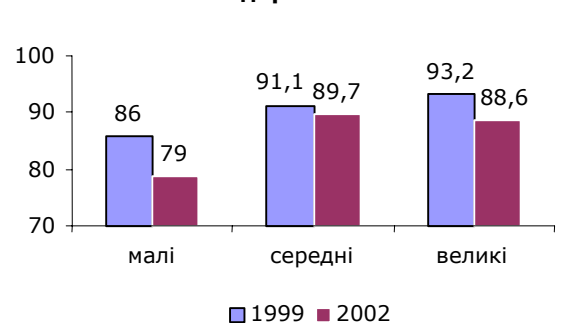
Правова система може захистити бізнес від криміналітету, % підприємств



Пряме державне втручання, % підприємств



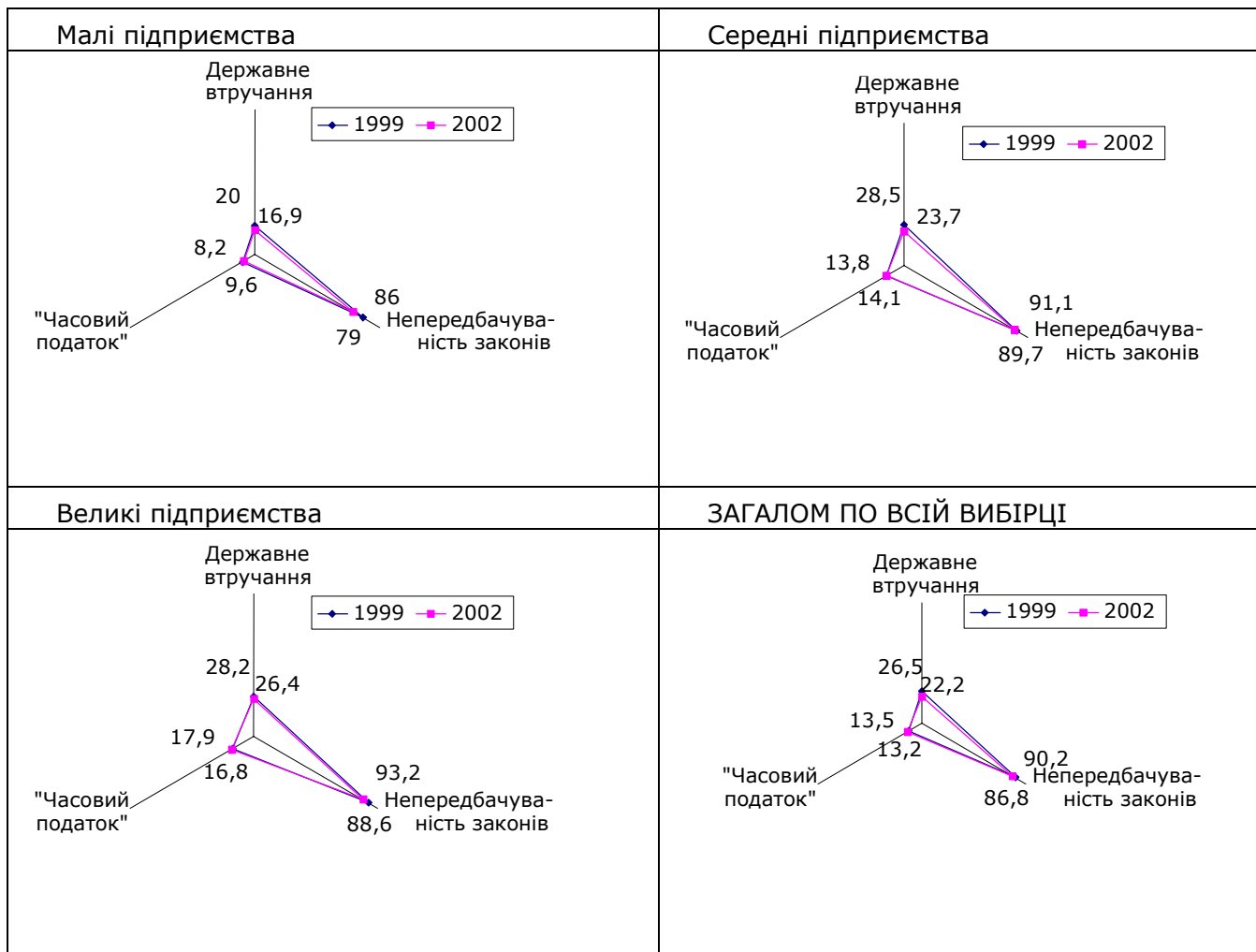
Непередбачуваність регулювань, % підприємств



¹ У нашому опитуванні ми утрималися від спостереження за змінами у бар'єрах входу на ринок (процедури реєстрації підприємства) та кількості планових/позапланових перевірок підприємств регуляторними органами, оскільки прогрес у цій сфері помітний за звітами інших аналітиків.



Рисунок 1. Регуляторний тиск: узагальнення



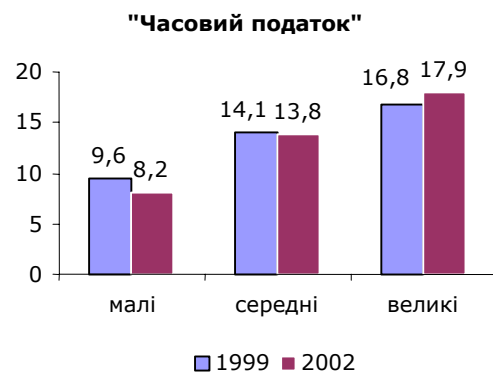
У 1999-2002 роках найбільш значне покращення оцінки регуляторного середовища зафіксоване для малих підприємств: частка МП, які вважають законодавство суперечливим, впала із 86,0% у 1999 до 79,0% у 2002.

"Часовий податок". У 2002 році менеджери витратили 13,2% їхнього часу на взаємодію з державними чиновниками. Із плином часу, значних змін не спостерігається (відповідний показник для 1999 року складає 13,5%). Чим більшим є розмір підприємства, тим вищим виявляється "часовий податок".

Ми підсумували результати, що стосуються змін у регуляторному тягарі за допомогою зіркових діаграм, де осі представляють усі три показники, а саме:

- % підприємств, які свідчать про втручання держави у операційну діяльність;
- % підприємств, які вважають господарське законодавство незрозумілим та не передбачуваним;
- % часу менеджерів, витраченого на взаємодію із державними чиновниками.

Площа трикутника відображає загальний регуляторний тягар за вибраними індикаторами (рисунок 1). Не зафіксовано значних змін у ступені регуляторного тиску протягом 1999-2002 років. Але площі трикутників для різних груп вказують, що малі підприємства стикаються із нижчим регуляторним тягарем, ніж інші.





Корупція. Зміни у рівні корупції досліджуються за такими показниками:

- абсолютний рівень корупції;
- непередбачуваність та нестабільність неофіційних платежів;
- невизначеність наслідків корупційного діяння;
- неформальні зв'язки (неявна корупція).

АБСОЛЮТНИЙ РІВЕНЬ КОРУПЦІЇ. Рівень корупції в Україні залишається високим, і досі не відбулося суттєвих змін. Респондентів було опитано, чи поширеним явищем для таких підприємств, як їхнє, є сплата неофіційних платежів для владнання проблемних ситуацій. Результати вражають: майже 70% опитаних (69,3% у 1999 році, і 69,9% у 2002 році) свідчать, що неофіційні платежі є поширеним засобом «згладжування» відносин із державними чиновниками з приводу економічної діяльності підприємства!

Малі фірми вдаються до неофіційних платежів частіше, ніж інші: 79,0% таких підприємств вказують на неофіційні платежі як поширений інструмент, тоді як відповідний показник для великих підприємств становить 60%.

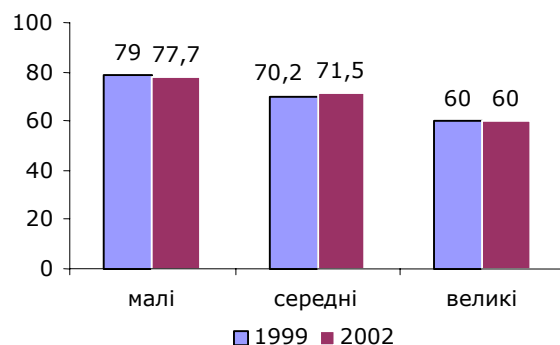
Середній розмір неофіційних платежів також залишається досить стабільним: він складає 1,7 (1999 рік) та 1,9 (2002 рік) відсотку від річного обсягу продажу. Цей показник варіює по підприємствах різного розміру. Малі та середні підприємства стикаються із вищим «неофіційним податком», порівняно із великими підприємствами, і, більше того, він зростає з часом.

НЕПЕРЕДБАЧУВАНІСТЬ ТА НЕСТАБІЛЬНІСТЬ НЕОФІЦІЙНИХ ПЛАТЕЖІВ. Рівень невизначеності, яка викликана корупцією, є дуже високим: приблизно дві третини менеджерів вказують на те, що розмір «неофіційного платежу» є нестабільним і/або непередбачуваним (відповідно, 63,5% у 1999 році і 64,8% у 2002 році). Більше того, він має тенденцію до зростання.

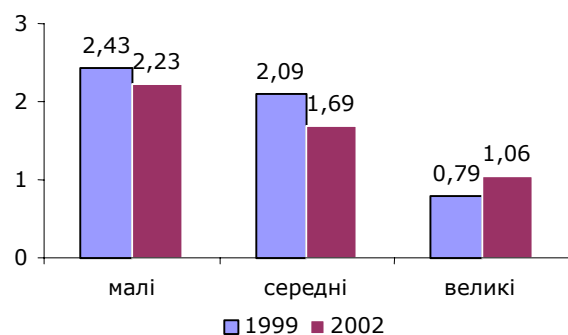
НЕВИЗНАЧЕНІСТЬ НАСЛІДКІВ КОРУПЦІЙНОГО ДІЯННЯ (неможливість платників неофіційних платежів забезпечити бажані результати). Чверть наших респондентів (відповідно, 25,0% у 2002 році і 25,3% у 1999 році) скаржаться на невпевненість, чи після сплати неофіційного платежу буде надано необхідну «послугу», як було обумовлено до того. Інші 25% менеджерів впевнені у визначеності такої ситуації тільки до певної міри. Не спостерігається значної зміни цього показника у 1999-2002 роках.

НЕФОРМАЛЬНІ ЗВ'ЯЗКИ (НЕЯВНА КОРУПЦІЯ). У 2002 році 50,0% опитаних менеджерів вважали наявність неформальних зв'язків із представниками державної влади важливим фактором успіху їх економічної діяльності. Значення неформальних зв'язків є вищим для великих та середніх підприємств.

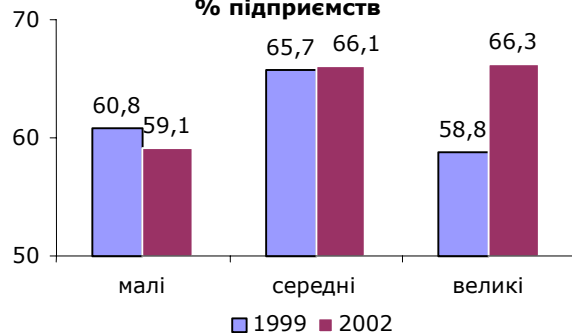
Абсолютний рівень корупції, % підприємств



Неофіційні платежі як відсоток від річного продажу, середня



Непередбачуваність розмірів неофіційних платежів, % підприємств



Непередбачуваність результатів корупційних дій, % підприємств

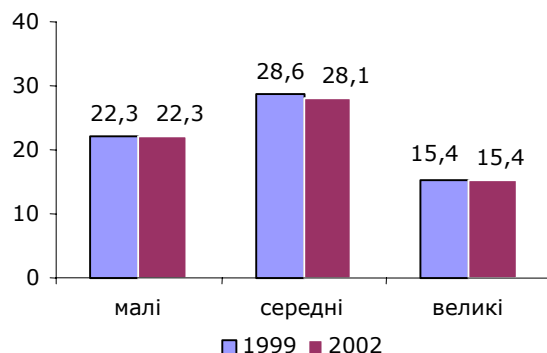
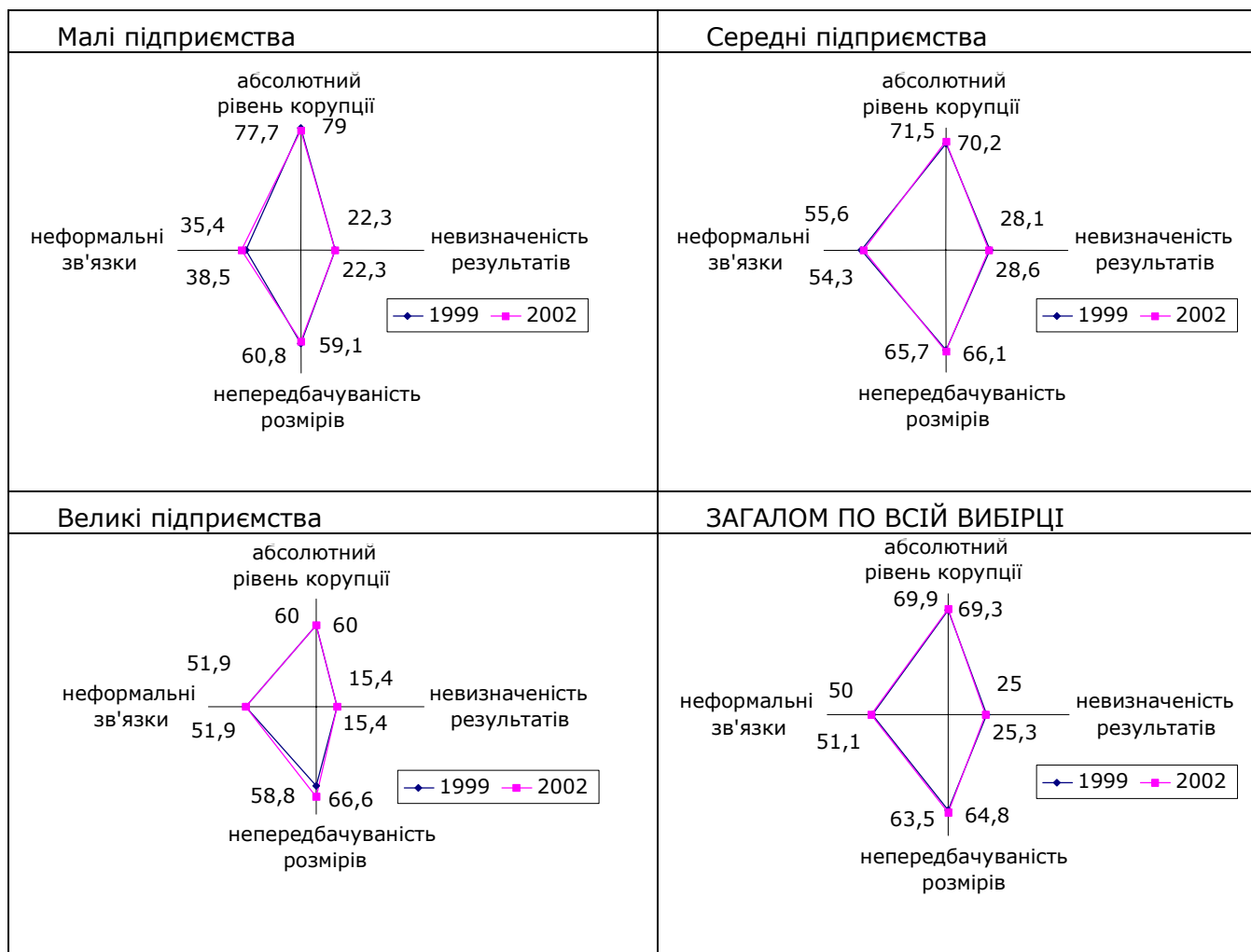




Рисунок 2. Корупційний тиск: узагальнення



Рівень важливості варіює залежно від державного органу. Державна податкова адміністрація найчастіше називається серед важливих суб'єктів неформальних зв'язків (52.4% підприємств). Місцеві (обласні та міські) влади посідають друге місце (відповідно, 42.1% і 45.3% респондентів), а центральний уряд завершує перелік важливих "друзів" (33.6%).

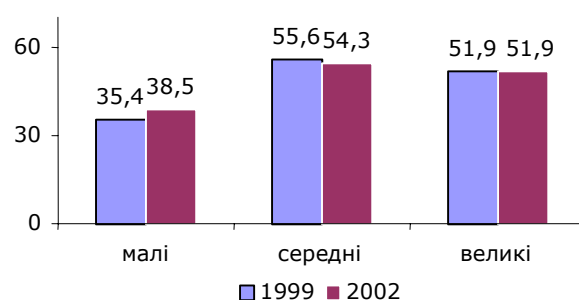
Частка підприємств, які вважають наявність неформальних зв'язків із представниками центрального уряду як "дуже важливу", є більшою серед великих фірм (34% з них), ніж серед малих і середніх (відповідно, 16.9% серед малих фірм і 26.2% з-поміж середніх).

Таблиця 1. Список органів державної влади, проранжований за їхнім впливом на бізнес, % підприємств

	Неформальні відносини		Зміна керівництва органів влади	
	1999	2002	1999	2002
ДПА	50,8	52,4	35,9	42,4
Міська (районна) влада	43,4	45,3	33,9	40,9
Обласна влада	41,0	42,1	32,7	35,6
Міліція	36,8	39,6	24,4	29,1
Центральний уряд	31,1	33,6	24,3	28,8

*% керівників, які оцінюють відносини як важливі та дуже важливі.

Важливість неформальних відносин, % підприємств





Наші результати щодо важливості неформальних зв'язків із державними чиновниками для ведення бізнесу в Україні підтримуються свідченнями про вплив зміни державних чиновників на економічні показники. У 2002 році близько 44,7% менеджерів бачили зміни представників державної влади як такі, що мають значний вплив на бізнесовий успіх їхніх підприємств. Це більше, ніж у 1999 році (39,7%). Найнижчий рівень значення зафіксований для малих підприємств. Знову, важливість змін у ДПА та міській адміністрації називається частіше, ніж у інших державних органах.

З 1999 року важливість мати неформальні зв'язки із державними чиновниками підвищилася взагалі та по всіх видах державних органів. Така ж тенденція спостерігається щодо впливу зміни представників державних органів на бізнесовий успіх підприємств. Це означає, що корупція зростає як у явній, так і в неявній формах.

Загальна картина корупції представлена у зірковій діаграмі, де осі відображають наступні показники:

- % підприємств, які визнають сплату неофіційних платежів;
- % підприємств, які невпевнені у наслідках корупційного діяння;
- % підприємств, які вважають розміри неофіційних платежів нестабільними;
- % підприємств, які визнають важливість неформальних зв'язків із принаймні одним державним органом.

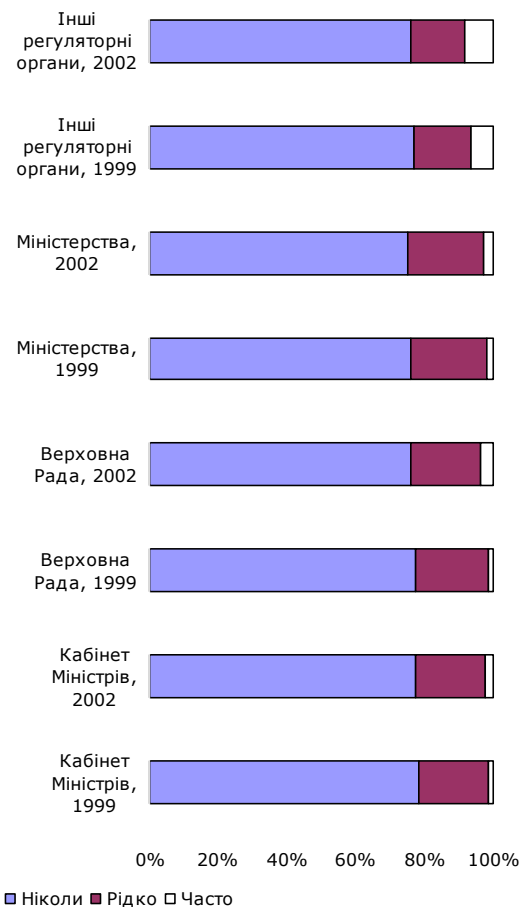
Зіркова діаграма показує відсутність покращання у загальному рівні корупції протягом 1999-2002 років (рисунок 2).

Дотримання податкового законодавства. Респонденти оцінили відсоток податків, які, наскільки вони знають, фактично сплачуються підприємством такого самого розміру у їхній галузі, порівняно із загальним обсягом податків до сплати, у випадку повного дотримання податкового законодавства. У 2002 році 23,6% підприємств вказали на сплату менш, ніж 50% офіційного обсягу податків. Інші 10,4% фірм назвали частку сплати податків близьку до 50-90%. І 66,0% респондентів вважають частку сплати податків більше, ніж 90%. Середній рівень сплати податків дещо зріс: із 74,5% у 1999 році до 76,7% у 2002 році.

Менеджери середніх фірм інформують про нижчий рівень сплати податків, ніж великі та малі підприємства. Останні, в свою чергу, демонструють найбільше удосконалення щодо сплати податків протягом 1999-2002 років.

Вплив на рішення державних органів влади. У 2002 році близько третини підприємств вказали на можливість певного впливу на рішення державних органів, які є важливими для економічної діяльності їхніх фірм. Частота державного впливу дещо коливається по різних типах державних органів, показуючи відсутність значних змін протягом останніх трьох років. Не спостерігається значних змін по різних групах за розміром.

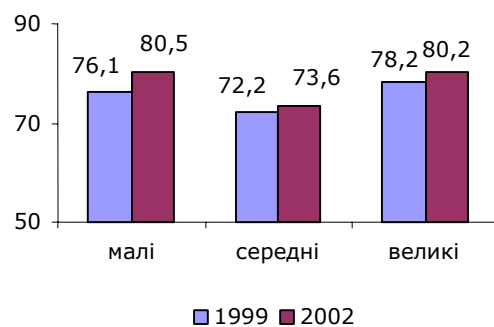
Як часто підприємство може впливати на рішення органів влади, % респондентів



0% 20% 40% 60% 80% 100%

■ Ніколи ■ Рідко □ Часто

Дотримання податкового законодавства, середня



■ 1999 ■ 2002



КОНКУРЕНЦІЯ. Більшість підприємств (82,5%) інформують, що конкурентний тиск на їхніх основних ринках в 2002 році був помірним або високим. Проте, якщо тиск з боку українських виробників сприймався як високий 37,9% підприємств, то відповідний показник для іноземних виробників є нижчим (16,2% для країн СНД, 15,6% для інших країн).

Високий конкурентний тиск відображається в високій еластичності попиту. 52,0% менеджерів відзначили, що в випадку, коли ціна на їхній продукт збільшиться на 10%, більшість споживачів будуть купляти аналогічний продукт в конкурентів, а інші 25,8% керівників підприємств вважають, що споживачі можуть суттєво скоротити обсяг закупівель їхнього продукту.

Конкурентний тиск з боку українських виробників здається більш високим для малих підприємств, в той час, як тиск з боку іноземних виробників є вищим для великих підприємств.

Навіть підприємства, які є мають монополістичну позицію на українському ринку, принаймні щодо одного продукту, (21,5% від загальної кількості опитаних), відчувають конкурентний тиск з боку українських виробників, хоч, звичайно, значно меншої сили, ніж підприємства-не-монополісти. В той самий час, монополісти частіше вказують на високий конкурентний тиск з боку іноземних виробників, ніж підприємства-не-монополісти.

Порівняно до 1999 року, рівень конкуренції в українському промисловому секторі зріс. Непрямим показником цього є зростання частки підприємств, які вважають конкурентний тиск важливою перешкодою для їхньої ділової активності (з 13,2% в 1999 році до 38,1% в 2002 році). Найбільш суттєве зростання розповсюдженості таких оцінок зареєстровано серед малих підприємств (з 29,8% в 1999 році до 45,5% в 2002 році). Відповідні частки для середніх фірм становлять 26,1% та 36,7%, для великих фірм — 26,2% до 35,1%.

ЖОРСТОКІСТЬ БЮДЖЕТНИХ ОБМЕЖЕНЬ

ДЕРЖАВНІ СУБСІДІЇ ТА ПОДАТКОВА ЗАБОРГОВАНІСТЬ. В 1999-2002 роках прямі державні субсидії відігравали незначну роль в якості інструменту державної підтримки підприємств. Тільки 5,2% опитаних підприємств отримували прямі державні субсидії протягом цього часу. Головним чином, вони концентрувалися на великих підприємствах. Так, якщо серед групи малих та середніх підприємств, тільки 4,6% фірм отримували державні субсидії, то відповідний показник для великих підприємств є вдвічі більший і дорівнює 9,4%.

В той самий час, толерантність до податкової заборгованості стала важливим джерелом м'яких бюджетних обмежень. Майже половина опитаних підприємств (42,9%) мала податкову заборгованість протягом 1999-2002 років.

Частка "боржників" з податків зростає зі збільшенням розміру підприємства: 25,0%, 46,5% та 53,7% відповідно серед малих, середніх та великих підприємств. Серед групи "боржників" 2/3 підприємств (59,5%) були частково звільнені від повного виконання податкових зобов'язань,

Таблиця 2. % підприємств, які оцінюють конкурентний тиск як високий

	Малі	Середні	Великі
Українські конкуренти	46,6	36,4	35,1
Конкуренти з СНД	11,9	12,7	31,5
Інші іноземні конкуренти	10,2	17,6	17,0

Таблиця 3. % підприємств, які оцінюють конкурентний тиск як високий, % від підвибірок

	Монополісти	Не-монополісти
Українські конкуренти	23,5	43,1
Конкуренти з СНД	28,6	14,3
Інші іноземні конкуренти	25,0	13,9

Таблиця 4. Толерантність до податкової заборгованості, % підприємств з заборгованістю

	Реструктурована заборгованість	Списана заборгованість
Загалом	70,2	59,5
Малі	75,0	65,5
Середні	67,6	54,3
Великі	74,1	72,0



та, майже 3/4 підприємств (70,2%) мали досвід реструктуризації їхньої податкової заборгованості. Як правило, списання заборгованості та відстрочення її сплати комбінуються (в 74,4% випадках).

В той же час, є декілька свідчень того, що бюджетні обмеження для українського промислового сектору стають жорстокішими. Ми запитали керівників підприємств, чи можуть вони сподіватися на підтримку центральної або місцевої влади, а також їхніх комерційних партнерів в випадку загрози банкрутства. 82,9% менеджерів не очікують підтримки "зі сторони". Тільки 4,6% всіх опитаних очікують на підтримку з боку центральних органів влади в вигляді прямих субсидій або списання податкової заборгованості, інші 2,3% керівників покладаються на підтримку місцевих органів влади. Чим більший розмір підприємства, тим вище очікування щодо можливої підтримки з боку центральних органів влади. Відповідними показниками для малих, середніх та великих підприємств є 1,6%, 3,8% та 9,1%.

ЗАБОРГОВАНІСТЬ МІЖ ПІДПРИЄМСТВАМИ, БАРТЕР, ДЕРЖАВНІ ЗАМОВЛЕННЯ. Протягом 1999-2002 років середній розмір простроченої кредиторської та дебіторської заборгованостей, виміряний як відсоток від річного обсягу продажу, скоротився (з 13,6 до 8,1 відсотків та з 15,8 до 9,2 відсотків відповідно). Цікаво, що частка підприємств, які мають такі заборгованості також зменшилась (з 72,3% в 1999 році до 58,3% в 2002 році по простроченій кредиторській заборгованості, та з 76,2% до 63,6% по простроченій дебіторській заборгованості). Це означає поділ підприємств на дві групи: життєздатні підприємства, які успішно ліквідували заборгованості, та менш життєздатні, в яких розмір заборгованостей лише скоротився.

Заборгованості з комунальних платежів також дещо скоротилися і в 2002 році становили тільки 1,0% від річного обсягу продажу (порівняно до 2,8% в 1999 році).

Найбільшою мірою скоротилися бартерні операції. В 1999 році їх обсяг був в 5 разів більший, ніж в 2002 році (18,7% та 3,7% відповідно), а кількість підприємств, які не використовують бартерні операції, подвоїлася.

Суттєвих змін щодо обсягів та розповсюженості державних замовлень не зареєстровано. Їхня частка відносно річного обсягу продажу залишається досить низькою (відповідно 4,1% в 1999 році та 3,6% в 2002 році).

Малі підприємства мають менший абсолютний розмір та кращу динаміку таких показників, як комунальна заборгованість, бартер, прострочені кредиторська та дебіторська заборгованості, ніж великі підприємства.

Інвестиційна активність, заходи по реструктуризації та результати роботи підприємств

РЕЗУЛЬТАТИ РОБОТИ. Протягом 1999-2002 років частка рентабельних (прибуткових) підприємств в нашій вибірці зросла з 50,6% до 57,7%. Це сталося через зростання відповідних часток в групах малих, середніх підприємств,

Таблиця 5 Заборгованості між підприємствами, бартер, державні замовлення

	1999		2002	
	0% в загальному продажу, % підприємств	Середній рівень, % від загального продажу	0% в загальному продажу, % підприємств	Середній рівень, % від загального продажу
Державні замовлення	85,1	4,1	83,9	3,6
Комунальна заборгованість	78,2	2,8	89,7	1,0
Бартер	34,3	18,7	66,4	3,7
Прострочена кредиторська заборгованість	27,7	13,6	41,7	8,1
Прострочена дебіторська заборгованість	23,8	15,8	36,4	9,2

Таблиця 6. Середній % в загальному продажу заборгованостей, бартеру, державних замовлень, середня

	1999		
	Малі	Середні	Великі
Державні замовлення	1,8	4,7	5,4
Комунальна заборгованість	2,3	2,1	5,3
Бартер	13,8	19,1	23,6
Прострочена кредиторська заборгованість	11,0	12,7	19,6
Прострочена дебіторська заборгованість	13,0	16,4	17,8
	2002		
	Малі	Середні	Великі
Державні замовлення	1,8	4,8	2,2
Комунальна заборгованість	0,4	0,7	2,9
Бартер	1,5	3,6	6,4
Прострочена кредиторська заборгованість	5,0	7,9	12,3
Прострочена дебіторська заборгованість	5,7	9,7	12,1



в той час, як в групі великих підприємств суттєвих змін не відбулося.

Ми попросили менеджерів оцінити зміни результатів роботи їхніх підприємств протягом 1999-2002 років (використовуючи попередні роки як базу для порівняння) за наступними показниками: 1) рентабельність (прибутковість), 2) обсяг продажу, 3) продуктивність праці (продаж на одного працівника), 4) інвестиції (як відсоток від річного обсягу продажу) та 5) завантаженість виробничих потужностей.

Таблиця 7. Зміни результатів роботи протягом 1999-2002 років, % підприємства

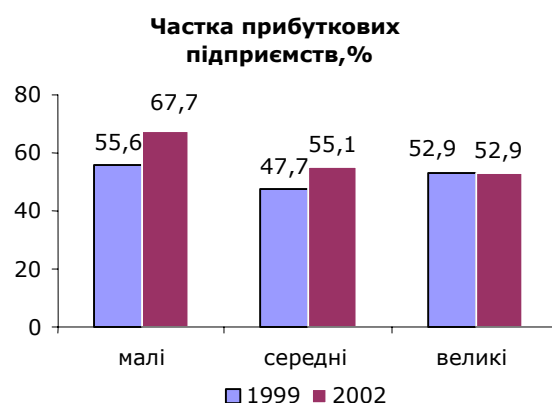
	1999 до 1998				2001 до 2000				2002 до 2001			
	Ріст	Без змін	Спад	Баланс ²	Ріст	Без змін	Спад	Баланс	Ріст	Без змін	Спад	Баланс
Прибутковість	22,7	49,5	27,8	-5,1	28,7	49,8	21,5	7,2	30,9	39,3	29,8	1,1
Продаж	36,8	37,9	25,4	11,4	48,5	31,0	20,4	28,1	40,5	27,7	31,8	8,7
Продуктивність праці	31,1	44,2	24,7	6,4	44,0	39,2	16,8	27,2	36,5	35,7	27,8	8,7
Інвестиції	18,7	62,7	18,7	0,0	21,5	64,6	13,8	7,7	20,7	57,2	21,8	-1,1
Використання виробничих потужностей	30,9	42,8	26,4	4,5	41,3	39,0	19,7	21,6	33,3	36,7	30,0	3,3

Таблиця 8. Зміни результатів роботи протягом 1999-2002 років, балансові відсотки

	1999 до 1998			2001 до 2000			2002 до 2001		
	Малі	Середні	Великі	Малі	Середні	Великі	Малі	Середні	Великі
Прибутковість	-18,0	3,0	-13,0	8,0	8,0	6,0	2,0	3,0	0,0
Продаж	3,0	19,0	7,0	25,0	25,0	43,0	5,0	8,0	15,0
Продуктивність праці	-2,0	10,0	6,0	16,0	26,0	44,0	2,0	9,0	17,0
Інвестиції	0,0	-2,0	5,0	2,0	4,0	26,0	-6,0	5,0	15,0
Використання виробничих потужностей	-6,0	11,0	0,0	11,0	22,0	34,0	-8,0	7,0	6,0

Зафіксоване загальне покращання результатів роботи підприємств, про що свідчать додатні балансові відсотки за всі періоди та по всіх показниках, за виключенням прибутковості та інвестицій. В той самий час, найбільш суттєве покращання результатів роботи зафіксоване в 2001 році, тоді як в 2002 році цей прогрес уповільнився. Це відображено меншими значеннями балансових відсотків в 2002 році порівняно до 2001 по всіх показниках.

Для малих підприємств балансові відсотки є нижчими по всіх показниках, за виключенням прибутковості.



² Баланс — це різниця між частками "ріст" та "спад". Ми рахуємо балансові відсотки як різницю між часткою підприємств, які покращили показники роботи, та часткою підприємств, в яких результати роботи погіршилися. Інтерпретація балансових відсотків подібна до інтерпретації індексів змін, які представляються в регулярних випусках КОП.



Рівень інвестицій. Частка підприємств в загальній вибірці, які вказали, що робили інвестиції, залишається досить низькою, хоча зафіксоване її зростання з 28,0% в 1999 році до 33,9% в 2002 році. Ця позитивна тенденція скоріше за все, продовжиться: 35,0% підприємств мають інвестиційні плани на 2003 рік.

Середній рівень інвестицій, виміряний як відсоток від річного обсягу продажу, зріс з 14,9% в 1999 році до 15,9% в 2002 році. Очікується, що в 2003 році він збільшиться до 18,3%. Серед підприємств, які робили інвестиції в 2002 році, 67,8% мали інвестиційну активність і в 1999 році, а 83,9% збираються продовжувати інвестиції і в 2003 році.

ДЖЕРЕЛА ТА ЦІЛІ ІНВЕСТИЦІЙ. Прибуток та амортизаційні кошти залишаються основним джерелом інвестицій, становлячи більше 90% від їх загального обсягу. Рівень реінвестування зріс з 41,2% в 1999 році до 50,7% в 2002 році. Найбільше зростання зафіксоване для малих підприємств. В той самий час, роль банківських кредитів почала зростати: їхня частка в загальному обсягу інвестицій збільшилася з 2,8% в 1999 році до 3,7% в 2002 році, в 2003 році вона очікувано досягне рівня 7,2%.

Головним чином, інвестиції спрямовуються на купівлю нового обладнання (близько 95,0% "інвестуючих" підприємств), тоді як вкладення в побудову нових виробничих та соціальних площ залишається на досить низькому рівні.

ПЕРЕШКОДИ ІНВЕСТИЦІЙНІЙ АКТИВНОСТІ. Оцінки менеджерів щодо інвестиційного клімату відображають високий ризик, пов'язаний із інвестиціями. 64,5% опитаних керівників підприємств вважають поточний період несприятливим для інвестування, інші 34,7% опитаних оцінюють його як більш-менш сприятливий, і лише 0,8% респондентів думають, що зараз є сприятливий час робити інвестиції. Суттєвих змін щодо оцінок менеджерів інвестиційного клімату з 1999 року не зафіксовано.

В той же час є певні відмінності за розміром підприємств. В 2002 році оцінки керівників малих та середніх підприємств щодо інвестиційного клімату дещо покращилися порівняно до 1999 року — частка тих, хто оцінює клімат як несприятливий, скоротилась, відповідно, з 77,5% до 70,0% та з 70,7% до 62,7%. А ось оцінки менеджерів великих підприємств погіршилися (відповідно, з 52,5% до 63,3%).

Менеджерів попросили вибрати три найважливіші, з їхнього погляду, перешкоди інвестиційним планам на 2003 рік. В 1999 році до найчастіше згадуваних перешкод потрапили: низький прибуток (74,9%), часті зміни законодавства (34,7%) та висока вартість капіталу (32,0%). В 2002 році ранжування змінилося. Тоді як низький прибуток продовжує очолювати список, важливість регуляторних перешкод зменшилась, а важливість низького попиту зросла і зараз посідає другу позицію.

Зміни рангів перешкод інвестиційній діяльності різняться в залежності від розміру підприємств. В 2002 році малі підприємства вибирали "високу вартість капіталу" та "побоювання неплатежів" в якості перешкод інвестуванню

Таблиця 9. Інвестиції серед підприємств різних розмірів

	1999	2002	2003
Малі	20,3	32,8	35,9
Середні	27,3	30,6	31,2
Великі	39,6	45,3	45,3

Таблиця 10. Показники інвестицій

	1999	2002	2003 (очікувані)
Загальні інвестиції (% до загального доходу)	14,9	15,9	18,3
<i>Джерела інвестицій (% до загальної суми):</i>			
Прибуток та амортизація	96,8	94,6	91,8
Кредити українських банків	2,8	3,7	7,2
Державні фонди	0,0	0,5	0,0
Випуск акцій	0,4	1,2	1,0
<i>Цілі інвестицій (% серед тих, хто інвестував)</i>			
Купівля нового обладнання та технологій	95,7	96,5	94,9
Будівництво виробничих приміщень	14,3	17,6	16,7
Будівництво не виробничих приміщень	8,5	5,9	5,1

Таблиця 11. Перешкоди інвестиціям, % респондентів

	Q4 99	Q4 02	04 02 vs Q99
Недостатній прибуток	74,9	70,4	-4,5
Недостатній попит	20,6	35,4	14,8
Висока вартість капіталу	32,0	31,2	-0,8
Побоювання неплатежів	19,6	19,6	0,0
Труднощі отриманні кредитів	14,1	15,4	1,3
Нечітке законодавство	21,6	15,4	-6,2
Іноземна конкуренція	9,3	14,2	4,9
Часті зміни законодавстві	34,7	13,8	-20,9
Нестабільна політична ситуація		10,4	



вдвічі частіше, ніж в 1999 році, в той час, як для великих підприємств важливість цих перешкод має тенденцію до скорочення. Також зафіксовано різке зменшення сприйняття керівниками малих підприємств нестабільності регулювань, як перешкоди для інвестування, в той час як для великих підприємств цей прогрес є меншим.

Таблиця 12. Перешкоди інвестиційній активності для підприємств різних розмірів, % респондентів

	Малі		Середні		Великі	
	Q4 99	Q4 02	Q4 99	Q4 02	Q4 99	Q4 02
Недостатній прибуток	84,1	63,5	76,7	75,7	72,1	63,3
Недостатній попит	29,5	46,0	16,3	31,8	16,3	32,7
Висока вартість капіталу	27,3	42,9	31,8	27,0	39,5	28,6
Побоювання неплатежів	11,4	23,8	17,8	18,2	30,2	18,4
Труднощі з отриманням кредитів	13,6	20,6	16,3	12,8	11,6	16,3
Нечітке законодавство	31,8	11,1	23,3	16,2	20,9	18,4
Іноземна конкуренція	9,1	4,8	9,3	16,9	4,7	18,4
Часті зміни в законодавстві	34,1	1,6	37,2	14,2	46,5	28,6
Нестабільна політична ситуація		9,5		8,8		16,3

Ситуація із заходами по реструктуризації подібна до ситуації із інвестиціями. Керівників підприємств попросили розповісти про заходи так званої "жорсткої" реструктуризації, які застосовувалися до та після 1999 року. Загальний рівень жорсткої реструктуризації є відносно низьким та майже не змінився: так лише 16,3% підприємств в 1999-2002 роках вказали, що купляли нове обладнання та 11,3% фірм робили суттєві продуктові інновації.

На додаток, ми подивилися на зміни вищого керівництва підприємств протягом 1999-2002 років. 28,8% підприємств вказали, що в них відбулася зміна генерального директора протягом цього часу. В 55,3% випадках нові менеджери прийшли "зі сторони", а в 44,7% випадках вони до цього працювали на підприємстві.

Характеристики вибірки

Вибірка дослідження базується на панелі, яка використовується для Квартального Опитування Підприємств та включає 300 підприємств обробної промисловості, розташованих в чотирьох регіонах України. Рівень відповідей становить 94,0%. Структура вибірки відображає структуру панелі.

Підприємства розташовані в Київській, Львівській, Харківській та Одеській областях. Близько 2/3 підприємств знаходяться в обласних центрах, 1/3 представляють інші населені пункти. Середній розмір підприємства, виміряний за кількістю працюючих, становить 437. Ми розділи підприємства на 3 групи: малі підприємства (від 10 до 50 працюючих), середні підприємства (від 50 до 500 працюючих) та великі (більше, ніж 500 працюючих). Вибірка складається з державних (15,6%), приватизованих (75,9%) та новостворених приватних (8,5%) підприємств.

Таблиця 13. Виміри реструктуризації, % підприємств

	Купівля нового обладнання		Суттєві продуктові інновації	
	До 1999	Після 1999	До 1999	Після 1999
Малі	6,2	15,4	7,7	9,2
Середні	20,9	16,6	11,0	9,8
Великі	18,5	16,7	7,4	18,5
Загалом	17	16,3	9,6	11,3

Таблиця 14. Вибірка

Промисловість, %

Важка промисловість	11,5
Машинобудування	25,3
Обробка деревини	7,6
Будівельні матеріали	8,7
Легка промисловість	12,5
Харчова промисловість	22,9
Поліграфія	8,7
Інше	2,8

Розмір (кількість працюючих), %

Малі	23,0
Середні	58,0
Великі	19,0

Регіони, %

Львів	26,0
Київ	33,7
Харків	31,3
Одеса	9,0