
УПРАВЛІННЯ ЕКОНОМІКОЮ: ТЕОРІЯ І ПРАКТИКА

УДК 338.242.4.025.87(88): 330.341.424

Ю. В. КІНДЗЕРСЬКИЙ,
кандидат економічних наук,
старший науковий співробітник
ДУ “Інститут економіки та прогнозування НАН України”
(Київ)

ІМПЕРАТИВ ВИКОРИСТАННЯ ДЕРЖАВНОГО СЕКТОРУ В МОДЕРНІЗАЦІЇ ЕКОНОМІКИ

Проаналізовано існуючі положення теорії приватизації, що розвивалась у світовій економічній думці в останню чверть століття. Показано результати емпіричних оцінок наслідків приватизації для ряду країн. Поставлено під сумнів домінуючі у вітчизняній практиці урядування погляди щодо безумовно вищої ефективності приватного сектору порівняно з державним. З огляду на світовий досвід використання державного сектору в економічних перетвореннях, а також на довгострокові перспективи зміцнення і поширення у світі моделі державного капіталізму, показано, що держсектор може відіграти провідну роль у модернізації країни, ставши її ключовим “агентом”.

Ключові слова: приватизація, держсектор, модернізація, інститут розвитку, державний капіталізм.

Yu. V. KINDZERS' KYI,
Cand. of Econ. Sci.,
Senior Researcher
of Institute for Economics and Forecasting, Ukrainian NAS
(Kyiv)

IMPERATIVE OF USE OF PUBLIC SECTOR IN ECONOMY MODERNIZATION

Existing positions of the theory of privatization and also results of empirical estimations of its consequences for a number of the countries are analyzed. Are called into question conception dominating in domestic managements practice, that the private sector is initially more effective in comparison with the state. On a basis of world experience of use of public sector in economic transformations, and also considering long-term prospects of strengthening and expansion of model of the state capitalism in the world, it is shown, that the state sector can play the leading part in economy modernization, becoming its key “agent”.

Keywords: privatization, public sector, modernization, developmental institution, state capitalism.

Частина I. Приватизація чи одержавлення? Дилеми вибору в контексті модернізаційного курсу

В Україні ухвалено чергову масштабну Державну програму приватизації на 2012–2014 роки *, яка повинна остаточно завершити розпочатий ще у 90-ті роки

* Про Державну програму приватизації : Закон України від 13 січня 2012 р. № 4335-VI // Голос України. – 4 лют. 2012.

минулого століття процес роздержавлення власності та закріпити в економіці домінування приватного сектору. Поряд з цією програмою, ухвалено ряд законів і урядових постанов, які відкривають шлях до приватизації стратегічно важливих інфраструктурних і виробничих об’єктів – морських портів, залізниці, провідних підприємств ОПК і авіабудування, об’єктів енергетики, підприємств комунального господарства, вугільних шахт *.

Офіційно проголошеною метою нової приватизаційної кампанії, як і усіх попередніх, “є сприяння оптимізації частки державного сектору економіки в умовах ринку, підвищення ефективності економіки та посилення її конкурентоспроможності” (Ч. 4 зазнач. програми). У цьому зв’язку напрошується ряд запитань, на які офіційні документи відповіді не дають. Серед них, наприклад, такі: якою має бути оптимальна частка держсектору ** і чим це обґрунтовується? як співвідноситься ця “оптимальна” частка з тими завданнями, які стоять перед економікою та суспільством? чому між приватизацією і підвищенням ефективності економіки ставиться знак рівності? і т. п. З огляду на те, що під приватизацію потрапили не тільки збиткові, нерентабельні об’єкти, обтяжливі для бюджету, але й унікальні (як в Україні, так і у світі) за своїми спеціалізацією і технологіями, високорентабельні держпідприємства з мільярдними річними доходами (як, наприклад, миколаївська “Зоря”-“Машпроект” і харківський “Турбоатом”), відповіді на ці запитання досить важко. Особливо беручи до уваги той факт, що при ухваленні згаданої програми було проігноровано отриманий у минулі роки переважно негативний для економіки і суспільства результат від приватизації ***. Роздержавлення не привело до підвищення ефективності та конкурентоспроможності економіки та її суб’єктів, а тому немає об’єктивних підстав сподіватися, що чергова хвиля приватизації виправить ситуацію і забезпечить досягнення заявленої мети.

У політиці роздержавлення українське керівництво продовжує наслідувати догматично небезпечні, теоретично і практично недоведені положення збанкрутілої ідеології ринкового фундаменталізму про безумовну та, як правило, високу ефективність приватної власності та однозначну неефективність державної. Проте останнім часом з’явилося чимало праць (в основному, зарубіжних авторів), які спростовують ці положення з позицій як теорії, так і емпіричних досліджень наслідків приватизації для значної кількості країн – як розвинутих, так і тих, які розвиваються.

* Про морські порти України : Закон України від 17 травня 2012 р. № 4709-VI // Голос України. – 13 черв. 2012; Про особливості утворення публічного акціонерного товариства залізничного транспорту загального користування : Закон України від 23 лютого 2012 р. № 4442-VI // Голос України. – 21 бер. 2012; Про затвердження переліку об’єктів державної власності, які підлягають приватизації у 2012–2014 роках, та критеріїв визначення способу їх приватизації : Постанова Кабінету Міністрів України від 19 вересня 2012 р. № 987 // Урядовий кур’єр. – 3 лист. 2012.

** За даними Мінекономрозвитку України за 9 міс. 2012 р., частка підприємств державного сектору в загальній кількості підприємств (без урахування малих підприємств, банків і бюджетних установ) становила в економіці 6,8%, у промисловості – 6,3 (в тому числі в добувній – 13,9 і у переробній – 5,7%), а в обсягах реалізованої продукції – відповідно, 12,3%, 15,7, 13,3 і 4,3% (Питома вага державного сектору в економіці за 9 місяців 2012 року // Інформаційне повідомлення Міністерства економічного розвитку і торгівлі України від 09.01.2013 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://me.kmu.gov.ua> (Шлях переходу: “Економічна політика України – Відносини власності – Методологічне забезпечення управління об’єктами державної власності”)).

*** Про засоби, напрями, форми, мотиви, недоліки і наслідки приватизації в Україні написано чимало праць (див., наприклад [1; 2; 3; 4; 5]).

У теорії приватизації, яка активно розвивалася в останню чверть століття, сформувався дві основні течії. Перша з них вивчає питання ефективності управління власністю з боку держави та приватних агентів, які отримують цю власність у результаті приватизації. Друга – досліджує питання про те, чи приводить приватизація до реструктуризації та, відповідно, до підвищення ефективності підприємств *. Найважливішим з позицій теорії результатом, отриманим у рамках першої течії, є сформульована ще у 1987 р. Сепінгтоном і Стігліцом теорема про неістотність форми власності за ідеальних умов, під якими дослідники розуміють існування симетрії інформації, нейтральність агентів до ризиків і досконалу конкуренцію приватних агентів за власність, яка продається державою [7]. Якщо такі умови не виконуються, то приватизація не обов'язково і далеко не завжди приведе до підвищення ефективності підприємств. При порівнянні цих умов з тими, які склалися в Україні на початку масової приватизації, очевидним стає висновок про те, що вона наперед була приречена на невдачу через надмірну асиметрію інформації (наприклад, про стан об'єктів приватизації та ситуацію на ринках), через надвисокі виробничі ризики, пов'язані із зміною системи управління підприємствами, лібералізацією торгівлі та цін, ціновою і фінансовою нестабільністю, дефіцитом інвестиційних ресурсів тощо. На жаль, зазначені теоретичні положення, сформульовані ще задовго до початку приватизаційної кампанії в пострадянських країнах, було проігноровано нашими урядовцями і політиками, а тому отриманий фактичний результат від роздержавлення виявився кардинально протилежним очікуваному.

Поряд з теоретичними викладками, чимало вчених на основі емпіричних досліджень спростовують тезу про те, що приватні підприємства беззаперечно є кращими від державних **, зазначаючи, що для подібних висновків немає підстав, а окремі з них навіть віддають перевагу державним підприємствам ***. Крім того, гіпотеза про позитивний ефект від приватизації не знайшла переконливого емпіричного підтвердження, проте було встановлено, що на її результати впливають інституційні та організаційні фактори, а сама по собі зміна форми власності не створює позитивного ефекту без відповідного поліпшення конкурентного середовища та якості регуляторної політики ****. Приватизація не забезпечує значущого збільшення інвестицій на одиницю продажів [11], а інвестиційна активність приватизованих компаній нерідко падає [12]. Також дослідниками не зафіксовано зростання загальної факторної продуктивності (TFP) після приватизації, що вказує на відсутність підвищення технічного рівня приватизованих компаній, хоча саме ця обставина виступає одним з головних завдань приватизації та основним аргументом на користь її доцільності [6, с. 15].

* Короткий огляд теорії приватизації наведено у [6, с. 7–9].

** Наприклад, американські науковці, досліджуючи широку вибірку підприємств США, не знайшли істотної різниці між ефективністю державних і приватних підприємств [8].

*** До такого висновку дійшов, наприклад, іспанський дослідник Б. Віллалонга, проаналізувавши понад 150 праць, присвячених порівнянню ефективності державних і приватних підприємств, а також оцінці результатів приватизації в різних країнах. Зокрема, у третині праць аналіз засвідчив відсутність підстав стверджувати про вищу ефективність приватних підприємств порівняно з державними, а автори 15 праць взагалі віддали перевагу державній власності [9].

**** Такий висновок робить, зокрема, Д. Паркер, проаналізувавши 21 працю, присвячену результатам приватизації у Великобританії у 80–90-х роках минулого століття [10].

Дослідникам не вдалося встановити наявності лінійного зв'язку між приватизацією і прискоренням економічного зростання. Тим часом виявлено, що його інтенсивність (прискорення чи уповільнення) після приватизації значною мірою залежить від інституційних характеристик країни та ефективності її уряду [13; 14]. Виходячи з цього, В. Полтерович припускає, що можна говорити про існування нелінійного зв'язку між приватизацією та зростанням, який визначається, з одного боку, ефективністю уряду, а з іншого — поширеністю застосування індивідуального підходу до кожного з об'єктів приватизації. Він підкреслює, що ефективний уряд отримує від неї позитивний результат шляхом раціонального вибору підприємств і правильного відбору потенціальних власників. За таких умов приватизація прискорює зростання, а за інших — уповільнює його [6, с. 16]. Таке припущення знаходить емпіричне підтвердження. Зокрема, у країнах, які розвиваються і відрізняються нижчою якістю управління, ефект від приватизації є меншим, ніж у розвинутих, де вона є вищою [15]. Різні інституційні характеристики та ефективність урядів у державах з перехідною економікою також зумовили різні наслідки від приватизації в них. У країнах Східної Європи ефект від приватизації був позитивним, тоді як у країнах СНД — нульовим і навіть негативним [16].

Залежність результатів приватизації від інституційних характеристик зумовлена, насамперед, так званими “трансформаційними витратами”, що формуються останніми і в сукупності можуть перевищити очікуваний вигравш від її проведення*. Водночас низька якість державного управління, хоча й спричиняє низьку прибутковість підприємств держсектору, але при їх приватизації призводить до зростання зазначених витрат. За цих обставин неефективність держпідприємств не може і не повинна розглядатись як вирішальний аргумент на користь їх приватизації, оскільки її результат імовірніше за все буде негативним. Тому замість приватизації держава має зосередитися на підвищенні якості державного управління, в тому числі у відношенні до підприємств держсектору, підпорядковуючи їх діяльність завданням реструктурування і підвищення продуктивності економіки.

В Україні, як і в більшості пострадянських держав, поспішна, непродумана і широкомасштабна приватизація не була узгоджена із стратегічними пріоритетами структурної та технологічної трансформації виробництва, з розвитком інфраструктури і соціальної сфери, закріпивши тим самим довгострокову неефективність економіки, яка зростає рік у рік. Приватизація зумовила формування сильних негативних екстернальних ефектів, несприятливого інвестиційного клімату, гігантського, постійно наростаючого і вже практично нездоланного майнового розшарування населення, соціальної та демографічної деградації суспільства, концентрацію всього багатства країни в руках декількох десятків сімей і, як наслідок, нелегітимність з позицій основної маси населення приватної власності, що виникла шляхом роздержавлення. За влучним і концептуальним висновком сучасного російського політолога В. Пастухова, “...приватизація — це первородний гріх антикомуністичної (ліберальної) революції в Росії. Не розкавшись у ньому, Росія ніколи не зможе повернутися назад у рус-

* Трансформаційні витрати породжуються внаслідок, по-перше, відволікання ресурсів з традиційних сфер інвестування на створення нових інститутів, по-друге, виникнення дезорганізації в управлінні підприємствами і, по-третє, посилення перерозподільних процесів. Більш детальне висвітлення цих проблем наведено у [17, с. 62–65].

ло конституційного і демократичного руху. Саме варварська, рівною мірою соціально аморальна і економічно безглузда приватизація підірвала на багато десятиріч віру російського народу у ліберальні цінності” [18]. Із сумом можемо констатувати, що цей висновок повністю стосується і України.

Теза про те, що сама по собі приватизація не гарантує поліпшення функціонування підприємств, а для її успіху необхідні певні умови, визнається дедалі більшою кількістю фахівців, і навіть тими з них, хто дотримується позицій невтручання держави в економіку. Останні, зокрема, вважають, що «універсально придатної” форми власності не існує, а для ефективності підприємства важливішою є не форма власності, а рівень розвитку конкуренції та структура ринку. Більше того, в деяких випадках приватизація підприємств суспільного сектору і природних монополій може завдати шкоди споживачам. Іноді приватизація призводить до згорання інноваційних програм. А якщо державі вдається перетворити держкомпанії на інститути розвитку, вони можуть використовувати свій особливий статус, у тому числі урядову фінансову підтримку, для прискорення ломки консервативних структур і забезпечення більш сприятливих умов для розвитку високотехнологічних галузей» *. За таких обставин оптимізація держсектору, яка ставилася за мету усіх приватизаційних програм в Україні, не повинна фактично зводитися до його мінімізації та поступової ліквідації, а саму приватизацію не слід ототожнювати із засобом підвищення ефективності та конкурентоспроможності економіки. Оптимальний розмір держсектору має узгоджуватись із завданнями, що стоять перед країною, із здатністю та мотивацією приватного сектору їх вирішувати, загальноекономічною ситуацією, наявними внутрішніми (виробничими, ресурсними, соціально-трудовими, політичними, культурно-ментальними і т. п.) умовами, позиціями країни у світовій економіці та рядом інших факторів, які так чи інакше характеризують якість господарської та інституційної систем країни, їх стійкість і здатність до відтворення **.

Як звертає увагу В. Полтерович, “державне підприємство – один з потенційно ефективних інструментів державної соціальної та промислової політики” [6, с. 35]. Такі підприємства використовуються в ситуаціях, коли необхідно подолати “провали” ринку, зокрема, наприклад, отримати потужні позитивні екстернальні ефекти, мінімізувати негативний вплив природних монополій, створити нові галузі та контролювати “занепадаючі”, стимулювати імпортозаміщення або, навпаки, розширити експорт у бажаних секторах, підтримати інноваційну та інвестиційну активність у відсталих і депресивних регіонах і т. п., тобто у випадках, коли ефективність діяльності цих підприємств для економіки в цілому значно перевищує ефективність з точки зору окремо взятого суб’єкта [19, с. 21].

З таких міркувань, як свідчить практика більшості країн світу, у державній власності перебувають інфраструктура, природні монополії, містоутворюючі підприємства. Проте для країн з перехідною економікою і країн, які розвивають-

* Стратегія-2020: Новая модель роста – новая социальная политика (Итоговый доклад о результатах экспертной работы по актуальным проблемам социально-экономической стратегии России на период до 2020 г.). – М. : НИУ ВШЭ, 2012. – С. 686 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://2020strategy.ru/data/2012/03/14/1214585998/litog.pdf>.

** Див., наприклад, висновки В. Полтеровича про формування раціональної структури власності в економіці у [6].

ся, цими секторами обмежуватися не слід. Ряд дослідників відстоюють позицію, яку ми поділяємо, відносно того, що державні підприємства повинні відігравати специфічну і важливу роль — бути інститутами розвитку *. Державні підприємства порівняно з приватними структурами мають особливості, які дозволяють відносити їх до названих інститутів, дають їм можливість діяти на неприбутковій основі (за умови, що вони не розглядаються як основні донори бюджету), повністю реінвестуючи отримані прибутки у розширення і модернізацію виробництва, створюючи потужні екстернальні ефекти для суміжних секторів. Крім того, у державних підприємств значно ширший горизонт планування, ніж у приватного сектора, тобто у вибудовуванні їх діяльності фактор поточної короткострокової та мінливої кон’юнктури не має вирішального значення, що дозволяє їм зосередитися на досягненні стратегічних цілей.

У держпідприємств значно ширші можливості в отриманні довгострокових державних кредитів на пільгових умовах. За рахунок цього фактора вони залучають на партнерській основі приватні компанії для реалізації великих проєктів, які б не могли бути здійснені ними лише за власні кошти і з власної ініціативи. Ще однією перевагою держкомпаній, на яку слід звернути увагу, є можливість їх використання державою як агентів реалізації зовнішньоекономічних і зовнішньополітичних інтересів країни, якщо ці компанії є потужними постачальниками на світові (переважно олігопольні) ринки стратегічно важливих товарів (зокрема, продовольчих), а також сировинних або енергетичних ресурсів. У таких випадках економіка може тісно переплітатися з політикою, а міждержавні економічні угоди — супроводжуватися політичним тиском або політичними домовленостями, які за інших обставин не були б досягнуті. Яскравою ілюстрацією використання держкомпаній у реалізації державою своїх зовнішньополітичних інтересів є, зокрема, приклад російського “Газпрому”, який повністю належить державі та входить до переліку найбільших корпорацій світу.

Дослідники звертають увагу на той факт, що наздоганяючі економіки потребують більш активної промислової політики, ніж розвинуті, тому у перших з них доцільно підтримувати відносно більший державний сектор, ніж у других [17, с. 166–196]. Це пов’язано з тим, що держпідприємства необхідно використовувати як плацдарм для впровадження передових технологій, вони мають бути ініціаторами і координаторами широкомасштабних проєктів модернізації галузей на основі тісного співробітництва державних і приватних компаній. Уряд може використовувати державні компанії як основну модель реалізації державно-приватного партнерства і наближення діяльності українського бізнесу до вирішення завдань розвитку країни та забезпечення її національних інтересів.

Важливу роль держсектор має відігравати у видобувній галузі у країнах із значними запасами природних ресурсів, особливо з огляду на стрімко зростаючий попит на природну сировину у світі. Це пов’язано, насамперед, з олігопольною структурою ринків таких ресурсів і, відповідно, необхідністю встановлення обмежень на отримання рентних надприбутків, а також запобігання хижацькому видобуванню ресурсів і неконтрольованим екологічним збиткам

* Такої позиції дотримуються, наприклад, ряд провідних російських економістів [6; 20; 21; 22; 23].

для навколишнього природного середовища. Для України така постановка питання є надактуальною, особливо у світлі тенденції до концентрації видобування мінеральної сировини в руках потужних приватних компаній, у найближчі плани яких входять збільшення видобування і постачання сировини на зовнішні ринки *, а також розробка нових родовищ без особливої уваги до негативних екологічних і соціальних наслідків від цього для територій і населених пунктів, розташованих у зоні залягання покладів мінеральних ресурсів **. Для економіки країни це означає, з одного боку, посилення сировинного ухилу внаслідок розширення можливостей отримання рентних доходів від експлуатації природних ресурсів і звуження мотивації до пошуку джерел доходів за рахунок впровадження інновацій, а з іншого – зростання техногенного навантаження на навколишнє природне середовище з відповідним загостренням соціальних і демографічних проблем суспільства.

У цілому державні підприємства необхідно створювати, виходячи виключно з тих цілей, яких держава хоче досягти в економічній, соціальній та політичній сферах, і за умови, що такі цілі не можуть бути досягнуті приватним сектором самостійно. Як свідчить світова практика, ними можуть виступати [23, с. 9]:

– по-перше, надання товарів і послуг, виробництво яких в умовах ринку є не вигідним для приватного сектору, оскільки вони належать до категорії суспільних благ і (або) потребують значних інвестицій;

– по-друге, стимулювання розвитку окремих галузей економіки або регіонів для подолання структурно-технологічної відсталості та депресивності територій, для зменшення імпортозалежності та від’ємного торгового сальдо, для забезпечення макроекономічної стабілізації та закладення бажаних довгострокових трендів розвитку;

– по-третє, надання товарів і послуг за цінами, нижчими від ринкових, з міркувань підвищення якості соціального забезпечення та послаблення соціальної напруженості;

– по-четверте, створення нових робочих місць і поліпшення соціального забезпечення;

– по-п’яте, розбудова і контроль стратегічно важливих галузей економіки з міркувань підвищення рівня національної безпеки та мінімізації негативних зовнішніх політичного та економічного впливів;

– по-шосте, створення стабільних джерел доходів для державного бюджету за рахунок прибуткових державних компаній;

* Наприклад, компанія “ДТЕК”, яка входить до холдингу “СКМ”, оголосила про наміри постачати українське вугілля (зокрема, антрацит) до Китаю, де на нього існує великий попит [24].

** У найближчі десятиріччя у світі зростатиме попит на продукцію з титану (зокрема, на металевий титан, який використовується в авіабудуванні, та на діоксид титану – пігмент для хімічної промисловості). В Україні є значні запаси відповідної сировини (ільменітова руда), а також потужності з її видобування та подальшого виробництва обох названих видів продукції. У даний час у вітчизняній титановій галузі компанією “Group DF”, яка належить Д. Фірташу, формується потужний вертикально інтегрований холдинг. У його плани, поряд із збільшенням обсягів виготовлення металевого титану для авіабудівних корпорацій світу, входить також розробка нових родовищ. До зони інтересів холдингу потрапили ряд селищ у Житомирській області, на землях яких розташовано значні, ще не розроблені поклади ільменітової руди. Відповідні дозволи на початок розробки нових родовищ холдинг уже отримав, проте жодної компенсації жителям цих селищ за втрату їхніх земель і за завдання чималих екологічних збитків ні держава, ні згадана приватна структура не надали [25; 26].

– по-сьоме, створення системи привілеїв для політиків і високопосадовців, у тому числі шляхом їхнього входження до складу керівних органів компаній з встановленням відповідної винагороди.

Одразу підкреслимо, що остання з перелічених цілей не може бути самостійною і ставитися державою за відсутності, принаймні, однієї з решти цілей. У протилежному випадку діяльність держпідприємств буде спрямовано лише на збагачення і задоволення приватних інтересів політикуму та чиновництва. Водночас де-факто без урахування зазначеної цілі не обійтися, незважаючи на те, що вона явно дисонує з іншими, оскільки так чи інакше держава повинна здійснювати контроль над діяльністю державних підприємств через своїх представників в органах управління компаній. У даному випадку питання полягає в тому, як держава їх контролюватиме, за якими критеріями оцінюватиме їх роботу та винагороджуватиме (або ж навпаки – каратиме) за її результати *.

Зауважимо, що прийняття за основу діяльності держпідприємств досягнення більшості з перелічених цілей дозволяє розцінювати ці підприємства саме як інститути розвитку. У цьому контексті найважливішими серед наведених цілей, на наш погляд, є надання суспільних благ, серед яких, зокрема, розбудова усіх видів інфраструктури; розвиток окремих галузей (у тому числі стратегічно важливих) для подолання відсталості та підтримання безпеки; виконання функції стабільного джерела доходів бюджету. Якщо перші дві цілі у принципі не викликають особливих нарікань, то остання може бути поставлена під сумнів, а тому її обґрунтування потребує додаткової аргументації.

Протягом останнього десятиріччя усі державні бюджети України були із значним дефіцитом. Формування бездефіцитного бюджету є досить проблематичним: потрібно або скоротити витрати, що загрожує чималими соціальними проблемами, або збільшити доходи, що, у свою чергу, зумовить зростання податкового тиску. Покриття ж дефіциту за рахунок емісії стимулює інфляцію, а за рахунок запозичень – збільшує державний борг, тобто в обох випадках справляє деструктивний вплив на розвиток економіки. Водночас слід мати на увазі, що значна частина доходів суб'єктів (за оцінками, понад 50%) приховується від оподаткування, причому це в основному доходи приватного сектору. Збільшення податкового тиску лише розширить “тіньову” складову економіки.

Отже, серед можливих джерел збільшення доходної частини бюджету можуть розглядатися доходи від розширення державного сектору за рахунок створення державою високоприбуткових підприємств або ж повернення у повну або часткову державну власність раніше приватизованих великих підприємств, які залишилися прибутковими, але де-факто після приватизації почали “офшоризуватися”, ухилятися від оподаткування і вивозити чималі доходи за кордон. Останніх в Україні достатньо, найбільші з яких зосереджено в експортоорієнтованих сировинних і низькотехнологічних секторах. Саме підприємства цих секторів за рахунок переходу у держвласність мають стати основними донорами (у термінах маркетингу – “дійними коровами”) економіки, а їх доходи – використовуватися для розширення обсягів державного інвестування у створення нових і модернізацію діючих виробництв, спрямованих на імпортозаміщення, вирішення соціальних проблем і питань безпеки країни.

* Детально цю проблему розкрито у [23].

Серед механізмів повернення подібних підприємств у державну власність можуть розглядатися такі радикальні, як, наприклад, деприватизація (націоналізація), або більш м'які – такі, як входження держави до капіталу компаній у розмірі, який би дозволяв їй, згідно з чинним корпоративним законодавством, впливати на прийняття стратегічних рішень і здійснювати контроль за результатами їх діяльності, у тому числі фінансовими.

З міркувань підтримання стабільності наповнення бюджету, також не слід поспішно приватизувати наявні великі високоприбуткові державні підприємства. Особливо це стосується унікальних високотехнологічних об'єктів, які, поряд з виконанням бюджетоформуючої функції, повинні розцінюватись як “локомотиви” зростання та структурних змін, які б забезпечили країні технологічне лідерство. На основі цих підприємств слід сформувати державні вертикально інтегровані компанії із замкнутим циклом проектування та виготовлення продукції у секторах економіки, пріоритетних з точки зору розв'язання стратегічних завдань країни. До формування таких компаній на умовах подальшого спільного з державою володіння ними може бути залучений приватний сектор, але з урахуванням необхідності збереження за державою блокуючого або контрольного пакета акцій.

Збільшення державної власності в економіці (в тому числі шляхом повернення державі ряду великих стратегічно важливих підприємств), поряд із забезпеченням виконання перелічених завдань, створить також ряд важливих соціальних та інституційних ефектів. У цьому зв'язку пошлемося на висновки уже згаданого В. Пастухова, який зазначає, що “парадоксальним чином у Росії (такою самою мірою і в Україні. – *Ю.В.К.*) шлях до демократії та ринку пролягає через націоналізацію. Для сучасної Росії націоналізація – це зовсім не ліва, а права, причому радикально ліберальна програма. Завдання націоналізації полягає в тому, щоб вивернути Росію з того зигзагу, в який її закрутила кримінальна приватизація... Необхідність націоналізації в Росії зумовлена не стільки економічними, скільки політичними і етичними причинами. Це питання збереження морального здоров'я нації” [18].

Через держпідприємства держава зможе здійснювати політику регулювання доходів працюючого населення шляхом введення мінімально допустимих норм оплати праці, встановлювати стандарти соціальної відповідальності підприємств, що слугуватиме орієнтиром для приватного сектору. Крім того, пам'ятаючи, що попередня невдала приватизація зумовила формування наднизького рівня довіри громадян до влади та нелегітимність приватної власності в очах населення, а також зважаючи на вкорінені у нього культурно-ментальні особливості у ставленні до державної власності, які сформувалися ще за радянської доби і не зникли у пострадянський період, можна очікувати, що розширення держсектору матиме своїм результатом і зростання довіри до влади. Це відіграватиме чималу роль у формуванні сприятливого бізнес-клімату, у детінізації економіки, у зменшенні в суспільстві радикалізму та розчарованості реформами.

Отже, у пошуках відповіді на запитання, чи потрібен державний сектор взагалі, та якою має бути його частка у вітчизняній економіці, слід взяти до уваги ряд важливих обставин. Зокрема, такі проблеми, як подолання структурної деградації та порушень у процесах відтворення виробництва, що не були

до останнього часу і, скоріше за все, не будуть у перспективі розв’язані приватним сектором і значною мірою виникли внаслідок діяльності останнього; наявність в Україні великих запасів природних ресурсів; забезпечення стабільності в наповненні бюджету і виведення економіки “з тіні”; гостра необхідність підвищити довіру громадян до влади, є підставами для підтримання в економіці високого рівня * державного сектору, а не для остаточної його ліквідації.

Список використаної літератури

1. *Барановський О., Сіденко В.* Проблеми власності та легалізації капіталів і доходів в Україні // Національна безпека і оборона. — 2004. — № 2. — С. 2–14.
2. *Пасхавер А., Верховодова Л.* Приватизация до и после “оранжевой” революции // Эковест. — 2006. — № 2. — С. 288–317.
3. *Будкін В.* Постсоціалістична трансформація власності // Економіка України. — 2007. — № 2. — С. 39–44.
4. *Пасхавер О., Верховодова Л., Агеева К.* Українська приватизація: групи інтересів, причини кризи, шляхи її подолання. — К. : Центр економічного розвитку, 2008. — 85 с.
5. *Панченко І.* Quo vadistis? Казус “українська приватизація” // Економіка України. — 2012. — № 2. — С. 46–58.
6. *Полтерович В.М.* Приватизация и рациональная структура собственности. — М. : Ин-т экономики РАН, 2012. — 66 с.
7. *Sappington D.E.M., Stiglitz J.E.* Privatization, information and incentives // Journal of Policy Analysis and Management. — 1987. — № 6 (4). — P. 567–582.
8. *Kole S.R., Mulherin H.J.* The government as a shareholder: A case from the United States // Journal of Law and Economics. — 1997. — № 40 (1). — P. 1–22.
9. *Villalonga B.* Privatization and efficiency: differentiating ownership effects from political, organizational, and dynamic effect // Journal of Economic Behavior & Organization. — 2000. — № 42 (1). — P. 43–77.
10. *Parker D.* The UK’s privatisation experiment: the passage of time permits a sober assessment // CESIFO Working Paper. — 2004. — № 1126. — 46 p.
11. *Boardman A.E., Laurin C., Vining A.R.* Privatization in Canada: Operating and Stock Price Performance with International Comparisons // Canadian Journal of Administrative Sciences. — 2002. — № 19 (2). — P. 137–154.
12. *Straska M., Waller G.* Does investment improve when firms go private? // Managerial Finance. — 2012. — № 38 (2). — P. 124–142.
13. *Filipovic A.* Impact of Privatization on Economic Growth // Issues in Political Economy. — 2005. — № 14. — 22 p.
14. *Adams S., Mengistu B.* Privatization, Governance and Economic Development in Developing Countries // Journal of Developing Societies. — 2008. — № 24 (4). — P. 415–438.
15. *D’Souza J., Megginson W.* The financial and operating performance of privatized firms during the 1990s. // Journal of Finance. — 1999. — № 54 (4). — P. 1397–1438.
16. *Estrin S., Hanousek J., Kocenda E., Svejnar J.* The Effects of Privatization and Ownership in Transition Economies // Journal of Economic Literature. — 2009. — № 47 (3). — P. 1–30.
17. *Полтерович В.М.* Элементы теории реформ. — М. : ЗАО “Издательство “Экономика”, 2007. — 447 с.

* В даному випадку йдеться лише про якісне судження. Ми не намагаємося встановити кількісне значення цього рівня, адже для рамок однієї статті це надскладне і велике завдання.

18. Пастухов В. Преданная революция // Новая газета. – 04.01.2013 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.novayagazeta.ru/politics/56123.html>.
19. Corporate Governance of State-Owned Enterprises. A Survey of OECD countries. – Paris : OECD Publishing, 2005. – 108 p.
20. Дементьев В. Госкорпорации и стратегия экономического развития России / Доклад. – М. : Московская школа экономики, МГУ им. М.В. Ломоносова, 2008. – 44 с.
21. Попов В. Стратегии экономического развития. – М. : НИУ ВШЭ, 2011. – 336 с.
22. Шпренгер К. Государственная собственность в российской экономике // Журнал Новой экономической ассоциации. – 2010. – № 7. – С. 90–110.
23. Авдашева С.Б., Долгопятова Т.Г., Пляйнес Х. Корпоративное управление в АО с государственным участием: российские проблемы в контексте мирового опыта. – М. : Издательский дом ГУ ВШЭ, 2007. – 52 с.
24. Менеджеры Ахметова решили поставлять украинский уголь в Китай // Новости Интернет-портала “УГМК” от 28.09.2012 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.ugmk.info/news/menedzhery-ahmetova-reshili-postavljat-ukrainskij-ugol-v-kitaj.html>.
25. Подолянец В. Титановые расклады // Новости Интернет-портала “Минпром” от 13.11.2012 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://minprom.ua/print/108687.html>.
26. Конев В. Продаётся область на вивіз. Недорого // Дзеркало тижня. – 7 грудня 2012.

References

1. Baranovs'kyi O., Sidenko V. *Problemy vlasnosti ta legalizatsii kapitaliv i dokhodiv v Ukraini* [Problems of property and legalization of capitals and incomes in Ukraine]. *Natsional'na Bezpeka i Oborona – National Safety and Defense*, 2004, No. 2, pp. 2–14 [in Ukrainian].
2. Paskhaver A., Verkhovodova L. *Privatizatsiya do i posle “oranzhevoi” revolyutsii* [Privatization before and after the “orange” revolution]. *Ekovest – Ekovest*, 2006, No. 2, pp. 288–317 [in Russian].
3. Budkin V. *Postsotsialistychna transformatsiya vlasnosti* [Post-socialist transformation of the property]. *Ekonomika Ukrainy – Economy of Ukraine*, 2007, No. 2, pp. 39–44 [in Ukrainian].
4. Paskhaver O., Verkhovodova L., Ageeva K. *Ukrains'ka Pryvatyzatsiya: Grupy Interesiv, Prychyny Kryzy, Shlyakhy ii Podolannya* [Ukrainian Privatization: Groups of Interests, Reasons for the Crisis, Ways to Overcome It]. Kyiv, Center of Econ. Develop., 2008 [in Ukrainian].
5. Panchenko I. *Quo vadistis? Kazus “ukrains'ka pryvatyzatsiya”* [Quo vadistis? Special case “Ukrainian privatization”]. *Ekonomika Ukrainy – Economy of Ukraine*, 2012, No. 2, pp. 46–58 [in Ukrainian].
6. Polterovich V.M. *Privatizatsiya i Ratsional'naya Struktura Sobstvennosti* [Privatization and Rational Structure of Property]. Moscow, Inst. of Economy of the RAS, 2012 [in Russian].
7. Sappington D.E.M., Stiglitz J.E. Privatization, information and incentives. *J. of Policy Analysis and Management*, 1987, No. 6 (4), pp. 567–582.
8. Kole S.R., Mulherin H.J. The government as a shareholder: A case from the United States. *J. of Law and Economics*, 1997, No. 40 (1), pp. 1–22.

9. Villalonga B. Privatization and efficiency: differentiating ownership effects from political, organizational, and dynamic effect. *J. of Econ. Behavior & Organization*, 2000, No. 42 (1), pp. 43–77.
10. Parker D. The UK’s privatisation experiment: the passage of time permits a sober assessment. *CESIFO Working Paper*, 2004, No. 1126.
11. Boardman A.E., Laurin C., Vining A.R. Privatization in Canada: Operating and Stock Price Performance with International Comparisons. *Canad. J. of Admin. Sci.*, 2002, No. 19 (2), pp. 137–154.
12. Straska M., Waller G. Does investment improve when firms go private? *Managerial Finance*, 2012, No. 38 (2), pp. 124–142.
13. Filipovic A. Impact of privatization on economic growth. *Iss. in Polit. Econ.*, 2005, No. 14.
14. Adams S., Mengistu B. Privatization, Governance and Economic Development in Developing Countries. *J. of Devel. Soc.*, 2008, No. 24 (4), pp. 415–438.
15. D’Souza J., Megginson W. The financial and operating performance of privatized firms during the 1990s. *J. of Finance*, 1999, No. 54 (4), pp. 1397–1438.
16. Estrin S., Hanousek J., Kocenda E., Svejnar J. The Effects of Privatization and Ownership in Transition Economies. *J. of Econ. Liter.*, 2009, No. 47 (3), pp. 1–30.
17. Polterovich V.M. *Elementy Teorii Reform* [Elements of the Theory of Reforms]. Moscow, Ekonomika, 2007 [in Russian].
18. Pastukhov V. *Predannaya revolyutsiya* [Betrayed revolution]. *Novaya Gazeta – New Newspaper*, January 4, 2013, available at: <http://www.novayagazeta.ru/politics/56123.html> [in Russian].
19. Corporate Governance of State-Owned Enterprises. A Survey of OECD countries. Paris, OECD, 2005.
20. Dement’ev V. *Goskorporatsii i strategiya ekonomicheskogo razvitiya Rossii* [State corporations and the strategy of economic development of Russia]. Moscow, M.V. Lomonosov MSU, 2008 [in Russian].
21. Popov V. *Strategii Ekonomicheskogo Razvitiya* [Strategies of Economic Development]. Moscow, NIU VShE, 2011 [in Russian].
22. Shprenger K. *Gosudarstvennaya sobstvennost’ v rossiiskoi ekonomike* [State property in the Russian Economy]. *Zhurnal Novoi Ekon. Assots. – J. of New Econ. Assoc.*, 2010, No. 7, pp. 90–110 [in Russian].
23. Avdasheva S.B., Dolgopyatova T.G., Plyaines Ch. *Korporativnoe Upravlenie v AO s Gosudarstvennym Uchastiem: Rossiiskie Problemy v Kontekste Mirovogo Opyta* [Corporative Management in a JSC with State’s Participation: Russian Problems in the Context of the World Experience]. Moscow, GU VShE, 2007 [in Russian].
24. *Menedzhery Akhmetova reshili postavlyat’ ukrainskii ugol’ v Kitai* [Akhmetov’s managers made decision to supply Ukraine’s coal into China], available at: <http://www.ugmk.info/news/menedzhery-ahmetova-reshili-postavljat-ukrainskij-ugol-v-kitaj.html> [in Russian].
25. Podolyanets V. *Titanovye rasklady* [Situation with Ti], available at: <http://minprom.ua/print/108687.html> [in Russian].
26. Konev V. *Prodaet’sya oblast’ na vyviz. Nedorogo* [A region is on sale with removal. Low price]. *Dzerkalo Tyzhnya – Week’s Mirror*, December 7, 2012 [in Ukrainian].

*Закінчення – у наступному номері журналу.
Стаття надійшла до редакції 5 лютого 2013 р.*