

Наукові матеріали № 23

Ірина Акімова та Герхард Швьодіауер

Довіра до арбітражних судів та її вплив на ефективність роботи МСП України

грудень 2003

Ірина Акімова, Ph.D.: директор Інституту економічних досліджень та політичних консультацій. Доцент економічного факультету в Харківському державному політехнічному університеті. Викладання та дослідження в галузі макроекономіки та економічних реформ у країнах з перехідною економікою. Спеціалізація – структурні реформи та реструктуризація корпоративного сектору в Східній Європі.

Висловлюємо щиро подяку Фонду Александра-фон-Гумбольда за підтримку.

Проф. Герхард Швьодіауер, професор політекономії на економічному факультеті Магдебурзького університету Отто-фон-Геріке (Німеччина). Наукові роботи: публікації, присвячені теорії олігополій, теорії ігор та загальній теорії рівноваги, макроеконометрії, економіці доквілля та народонаселення, страхуванню по старості та розподілу доходів, грошовій та фіскальній політиці. Сфери наукових досліджень: аналіз взаємодії грошової та фіскальної політики з позицій теорії ігор, макроекономічне застосування вираховуваних каліброваних моделей рівноваги. В останні роки активно займається проблемами економічної реформи в східно-європейських країнах з перехідною економікою.



Довіра до арбітражних судів та її вплив на ефективність роботи МСП України

Ірина Акімова та Герхард Швьодіауер

Резюме

Для вивчення чинників, що впливають на довіру до арбітражних судів у справі забезпечення виконання контрактів, та впливу цієї довіри на ефективність роботи підприємств було використано ряд даних, отриманих за допомогою опитування 285 малих та середніх виробничих підприємств у трьох областях України, де спостерігається найбільша концентрація МСП. Виявляється, що довіра до судів має значний позитивний вплив на ефективність роботи у формі зростання обсягу продажу та продуктивності праці. Було визначено два чинники, що впливають на довіру до судів: досвід підприємців у сфері прямої адміністративної корупції у вигляді грошових хабарів, неформальні зв'язки між бізнесменами та державними службовцями, що спираються на взаємну довіру, а також оцінка загального ділового середовища. Однак суттєву роль відіграє також фактор набуття досвіду: бізнесмени, які мають позитивний досвід роботи з арбітражними судами, більше довіряють їм, ніж їхні недосвідчені у цьому питанні колеги. Вивчаючи прямий вплив корупції, неформальних стосунків, якості ділового середовища та наявного досвіду роботи з судами на ефективність роботи підприємств, не було виявлено жодних суттєвих кількісних зв'язків. Це свідчить на користь базової гіпотези, згідно якої ці інституційні фактори впливають на ефективність роботи МСП опосередковано через здійснення впливу на віру підприємців у здатність правової системи захистити їхні права власності.

1 Вступ

Важко уявити собі прогресивний економічний розвиток без прав приватної власності, передачі прав управління майном та прав на отримання доходів фізичним особам. Ніхто б не інвестував, якби не було можливості пожинати плоди своїх інвестицій. Хоча економісти завжди визнавали, що визначення та захист прав власності є одним з найперших завдань держави, виконанню цього завдання не завжди приділяється достатньо уваги. Складність керування переходом від соціалістичної планової економіки в східній Європі до ринкової економіки сучасного зразка, зокрема, та дискусія щодо реформ економічної політики в країнах, що розвиваються, і країнах з економікою у стадії становлення, загалом, знову поставили цю тему, тобто невід'ємну роль держави, на передній план в економічній теорії та



аналізі, який здійснюється з метою вибору економічної політики. Перехід від плану до ринку за суттю рівнозначний створенню та підтримці державою належної структури прав власності. Якщо держава не виконуватиме своїх завдань у цій сфері, тобто не забезпечить “якісного державного управління” за допомогою законодавчої, судової та виконавчої гілок влади, ефективне створення прав власності (Ольсон, 2000) та поява ефективних ринкових інституцій будуть неможливі.

Роль прав власності у реструктуризації колишніх державних підприємств в країнах з перехідною економікою активно обговорювалась з наголосом на структурі власності та корпоративному управлінні. Іншою центральною темою досліджень реформи економічної політики та перехідних процесів в економіці є причини та наслідки корупції (наприклад, Шляйфер та Вишни, 1993, 1998; Вей, 1997; Базу та Лі, 1998). Стимули для розвитку корупції виникають внаслідок відокремлення прав контролю над майном від грошових потоків. Згідно регулюючих положень певні права контролю надаються державним чиновникам. Надмірні та нечіткі регулятивні норми і, особливо, їх адміністрування масою низькооплачуваних державних службовців є досить типовим явищем в країнах з перехідною економікою, на цьому базується широкомасштабна корупція, яка згубно впливає на взаємодію приватного та державного секторів цих країн. Подібно до цього надмірні, незрозумілі та суперечливі правила оподаткування призводять до ухилення від сплати податків у широких масштабах, приховування значної частини господарської діяльності від громадськості та значної адміністративної та політичної корупції. (див., наприклад, Джонсон та інші, 1997).

Питання забезпечення виконання комерційних та кредитних контрактів тісно пов'язане з питанням створення та захисту прав власності, однак концептуально дещо відрізняється. Воно постає тоді, коли права контролю включають право продавати ресурси, якими володіє особа (відчуження прав). Без закріплення цих прав у контрактах та ефективного виконання цих контрактів учасники ринку не мали би стимулів перерозподіляти ресурси за взаємною згодою та зі взаємною вигодою і не було би ринків як таких. Проте у справі забезпечення виконання контрактів роль держави, здається, не така вже й беззаперечна, як у випадку захисту прав власності. В умовах відкритості та сталості комерційних стосунків, коли альтернативних партнерів небагато, припинення стосунків у випадку невиконання партнером договірних зобов'язань, як це добре відомо з теорії повторюваних ігор, може служити значною засторогою, що ефективно сприяє кращому дотриманню умов контрактів. Наприклад, Вільямсом (1983, 1994) вважає, що суб'єкти економічної діяльності покладаються на ряд неформальних інституцій (родинні зв'язки, самостійне забезпечення виконання договірних зобов'язань, соціальні мережі), які не залежать від правової системи, створеної державою. Згідно такого погляду, класична та неокласична теорія контрактів (наприклад, Файнман, 1990; Норт, 1990), яка – згідно з відомою сентенцією Сміта про те, що основою процвітання окрім миру та низьких податків є



судочинство¹ – наголошуючи на важливості держави у забезпеченні виконання контрактів, перебільшує роль права та судів у цьому питанні.

В сучасній літературі, присвяченій питанням договірних стосунків в країнах з перехідною економікою, підкреслюється важливість правових інститутів на зразок арбітражних судів у сприянні ефективному здійсненню операцій в країнах, в яких інституційні рамки все ще недостатньо розвинуті (див., наприклад, Хей та Шляйфер, 1998; Хенлей та ін., 1997; Райзер, 1999; Джонсон та ін., 1999, 2002). Недоліки правової системи вважаються перешкодою економічного розвитку як з точки зору макроекономіки, так і мікроекономіки (Аслунд, 1995; Екштейн та ін., 1998; Ернст та ін., 1996; Хенлей та ін., 1999), хоча емпіричних даних у цій сфері, зокрема, про роль судів у забезпеченні виконання договорів в країнах з перехідною економікою, все ще мало.

Спираючись на результати опитування приватних виробничих підприємств Польщі, Словаччини, Румунії, Росії, України, проведеного у 1997 році, МакМіллан та Вудрофф (1999, 2002) встановили, що врегулювання суперечок власними засобами без залучення третьої сторони поширене в перехідний період, проте в той же час і арбітражні суди відіграють певну роль. Дослідження Джонсона та інших (2002) показали, що керівники, які довіряють судам як інституції, що забезпечує виконання контрактів, схильні надавати значно більше торговельних кредитів своїм клієнтам. До того ж фірми, які вважають роботу судів ефективною, більш охоче переходять до співпраці з новими постачальниками, ніж ті фірми, що не довіряють судам. На інвестиції також позитивно впливає віра в те, що суди можуть допомогти у випадку виникнення суперечок (Джонсон та ін., 1999).

У нашій роботі ми намагаємось зробити свій внесок до досліджень у цьому напрямку наступним чином. Спочатку, використовуючи данні опитувань українських малих та середніх виробничих підприємств, ми зосереджуємо увагу на одній країні з перехідною економікою, в якій загальні правові інституції слабкі, і показуємо, що фірми, керівники яких довіряють судам, працюють значно краще за кількома стандартними показниками. Потім ми визначаємо деякі головні чинники, що впливають на оцінку ефективності роботи судів, яку дають бізнесмени. Виявляється, що на довіру керівників підприємств до судів окрім досвіду звертання до суду суттєво впливають невизначеність ділового середовища, наявний досвід підкупу державних службовців та їх неформальні зв'язки з представниками державних органів влади. У дослідженні Джонсона та інших (1999, 2002), у якому порівнювались дані по п'яти країнах, відмінності у тому, як керівники в різних країнах

¹ Комерція та виробництво рідко можуть довго процвітати в державі, в якій немає звичайного судочинства, в якій люди не відчувають себе безпечно, володіючи майном, в якій довіра до контрактів не підтримується законом, і в якій державна влада не застосовується для забезпечення повернення боргів усіма тими боржниками, які можуть платити. Одним словом, комерція та виробництво рідко можуть процвітати в тій державі, де немає достатньої віри у справедливість держави." (Adam Smith, *The Wealth of Nations*, Book V, Chapter III, p. 445, Cannan edition).



оцінюють ефективність роботи судів, пояснювались об'єктивними відмінностями у якості правових інститутів цих країн, а в межах країни – випадковими факторами або характерними особливостями фірми чи керівників. Проте такий підхід недоцільний у нашому дослідженні підприємств у межах однієї країни. Ми вважаємо, що в Україні та подібних їй країнах, проблема яких полягає не стільки в формальній недосконалості господарчого права, скільки у його недостатній імплементації, неоднорідність оцінки бізнесменів відображає високий рівень упередженості в застосуванні законів не лише різними судами та суддями – що можна до певної міри врахувати за допомогою регіональних змінних – але і до різних судових справ одним і тим же судом чи суддею. Ця упередженість сприймається бізнесменами не як випадкова помилка, а як наслідок підкупу чи зовнішнього впливу, які важко передбачити у кожному конкретному випадку.

Структура роботи наступна: В розділі 2 ми коротко описуємо сучасні умови роботи арбітражних судів в Україні. У розділі 3 ми розглядаємо підґрунтя впливу довіри до судів на ефективність роботи підприємств, чинники, що визначають оцінку керівників щодо ефективності судів, та висуваємо наші гіпотези. В розділі 4 приведено роз'яснення даних та методології. В розділі 5 представлено результати регресії по впливу довіри до судів на деякі показники роботи підприємств та по факторах, що впливають на довіру бізнесменів до судів. У розділі 6 сформульовано висновки.

2 Арбітражні суди в Україні

В Україні суперечки за договорами між юридичними особами (фірмами, організаціями) розглядаються в господарських судах. Правова система забезпечення виконання договорів в Україні розвивається повільно у порівнянні з країнами Східної Європи з перехідною економікою та навіть деякими країнами СНД. Це знайшло своє відображення у низьких оцінках правового середовища для ведення бізнесу в Україні згідно міжнародних рейтингів, складених різними організаціями. Наприкінці 1997 року група спеціалістів журналу Уолл Стріт Джорнал з питань інвестицій оцінювала дотримання норм права в різних країнах за десятибальною шкалою (найвища оцінка десять балів). Україна отримала 3,9 балів в той час, як Польща – 9, а Росія – 5,2 (Уолл Стріт Джорнал, 1998). Огляд правових індикаторів 2000 року, що проводив ЄБРР, вказує на різницю між масштабами та ефективністю правової реформи² і відводить Україні місце у групі країн з серйозним “розривом запровадження”, маючи на увазі, що відносно досконалі закони не запроваджуються на належному рівні (Трансформаційна Доповідь, 2000). У 2001 році суттєвих успіхів у подоланні “розриву запровадження” не спостерігалось (Трансформаційна Доповідь, 2000).

² Згідно методології ЄБРР, яка використовується в огляді правових індикаторів, ступінь правової реформи вимірюється наближенням ключових комерційних та фінансових законів до міжнародних стандартів, а ефективність відображає міру, до якої ці закони впроваджуються чи виконуються (Transitional Reports, 2000, p.33).



“Розрив запровадження”, серед іншого, свідчить про низьку ефективність українських господарських судів. Суди заявляють про свою перевантаженість заявами від кредиторів, а офіційний розгляд їхніх позовів зазвичай розтягується в часі. Навіть якщо арбітражний суд винесе рішення на користь позивача, рішення суду нелегко виконати. Боржник може оголосити себе банкрутом. Після цього Державна виконавча служба (завдання якої полягає у виконанні судових рішень) розпочинає конвертацію грошових претензій у майнові. Однак дуже часто вартість майна боржника, яке в кінцевому рахунку можна продати, не покриває суми боргу. Окрім цього розпорядження про виконання дійсне лише протягом трьох місяців. Якщо позивачу не вдасться отримати боргову компенсацію протягом цього періоду, йому доведеться подавати до суду заяву про оновлення розпорядження. Всі ці юридичні проблеми, пов’язані із виконанням контрактів, призводять до низького рівня віри підприємців у ефективність судів. Згідно опитування, проведеного Джонсоном та іншими (1999) у 1997 році, лише 56% українських власників/керівників малих підприємств висловили бажання звернутись до суду у випадку виникнення суперечки з комерційних питань.

Інша “імплементативна” проблема правової системи в країнах з перехідною економікою на зразок України пов’язана з високим рівнем корупції. Поширена на адміністративному рівні корупція робить фактичне застосування правових норм (навіть якщо вони добре розроблені) непередбачуваним та підвищує невизначеність ділового середовища. Хеллман, Джоунс та Кауфманн (2000) у своєму перехресному дослідженні різних країн встановили, що близько однієї четвертої українських підприємств вважають торгівлю рішеннями суду реальною проблемою (аналогічний показник, наприклад, у Польщі становить 18%).

Наші дані про ефективність судів узгоджуються з результатами вищезгаданих експертних оцінок та опитувань підприємств. Дотримуючись методології, запропонованої Джонсоном, МакМілланом та Вудроффом (1999, 2002), ми ставили підприємцям/керівникам два питання про ефективність судів. Перше питання: чи можуть суди виступати засобом забезпечення виконання комерційних контрактів? Лише 47,9% респондентів відповіли, що вони звернулись би до суду у випадку виникнення суперечки з торговельним партнером.

Друге питання до підприємців/керівників було, чи мало їх підприємство суперечки за контрактом з торговельними партнерами протягом останніх 3-х років і чи звертались вони до суду для врегулювання цієї суперечки. Більше половини підприємств (53%) відповіли, що мали такі конфлікти, і лише третина з них зверталась до суду. Чому дві третини фірм, що мали комерційні суперечки, не звертались до суду? Основними причинами були наступні: “суди не можуть забезпечити виконання договорів” (31,5% підприємств), “судочинство займає надто багато часу” (18,5), “краще відстрочити виплату боргу, ніж мати справу зі збанкрутілим боржником, оскільки продаж його майна не покриє суми боргу” (30%), “інші причини” (20%). Перша та друга причини вказують на низьку ефективність судів, а дві останні причини небажання підприємств звертатись до суду, напевно, засвідчують низький рівень



правової культури та низьку якість контрактів, виконання яких важко забезпечити.

Серед підприємств, які звертались до суду, 43% повідомили, що борги було повернуто їхніми торговельними партнерами (що можна тлумачити як позитивний досвід), 30% очікували виконання позитивного рішення суду, а 27% чекали винесення судового рішення. Частка підприємців, які довіряють судам, значно більша у підгрупі підприємств, що мають досвід звертання до суду, у порівнянні з тими, хто не має такого досвіду (54,3% порівняно з 25,9%, $\chi^2 = 33,2$).

3 Оцінки ефективності судів та їх чинники

Систематична складова поведінки суб'єктів економічної діяльності є результатом максимізації певної цільової функції з урахуванням сприйняття суб'єктом релевантних обмежень. Строго кажучи, на поведінку особи впливає не саме середовище, а особисте сприйняття цього середовища. Тому будь-яка теорія економічної поведінки має спиратись на дві фундаментальні гіпотези: одна стосується особистої цільової функції, друга – яким чином в особи формується та змінюється сприйняття обмежень своїх дій (такими обмеженнями можуть бути дії інших осіб, які можна ідентифікувати, як то постанови суду, чи просто агрегований результат впливу багатьох інших осіб, наприклад, ціни). Можливо, це звучить тривіально, але про це інколи забувають, наприклад, коли описують вплив зміни цін на попит і неявно припускають, що кожна особа має однакову і правильну інформацію про цю зміну цін. Гіпотеза раціональних очікувань постулює взаємоузгодженість індивідуального сприйняття середовища різними особами (Сарджент, 1993), яка підтверджується лише в достатньо статичному середовищі.

Ці міркування безпосередньо стосуються питання як слід оцінювати ефективність забезпечення судами виконання комерційних та фінансових контрактів, або у вирішенні суперечок: за допомогою певних "об'єктивних" мірил, чи взяти в якості релевантної змінної "суб'єктивну" думку бізнесменів (яка виражається, наприклад, у відповідях на питання, чи звернулися би вони до суду, якщо клієнт не поверне борг).

У літературі використовуються різні методи залежно від мети та масштабів відповідних досліджень. Насамперед, кілька організацій (наприклад, ЄБРР, Уолт Стрит Джорнал, Херітедж Фаундейшн) складають індекси якості правового середовища в бізнесі на рівні країни. Ці індекси базуються на експертних оцінках розвитку комерційного законодавства та його адміністрування і застосування у різних країнах. Ці індекси необхідні для перехресного порівняння країн (наприклад, Ла Порта та ін., 1998; Модильяні та Перотті, 1997), проте очевидно, що їх не можна використовувати для аналізу поведінки підприємств в одній країні, де зміст комерційного законодавства та якість його впровадження, вірогідно, однакова для всіх підприємств. До того ж ці індекси також частково є результатом суб'єктивних суджень, у



цьому випадку експертів, а не осіб, які своїми рішеннями реагують на правове середовище.

Ще один варіант – оцінити якість правового середовища, використовуючи показники фактичної роботи судів. Фаббрі (2001) для оцінки застосовувала три показники ефективності регіональних арбітражних судів Італії та Іспанії: середня тривалість громадських позовів, співвідношення триваючих більше року судових справ до загальної кількості вирішених справ, а також співвідношення вирішених справ до загальної кількості судових справ, що залишались невирішеними наприкінці року. Дослідниця показала, що в регіонах з ефективнішою судовою системою підприємства мають більший основний капітал та вищий рівень кредитного фінансування, оскільки кращі перспективи кредиторів вилучити заставу знижують вартість зовнішнього фінансування. Але методи, до яких вдається Фаббрі, придатні для порівняльної оцінки ефективності судів по регіонах, проте, звичайно, не для оцінки сприйняття цієї ефективності підприємствами в межах одного регіону.

В цілому, об'єктивні дані про ефективність судів у врегулюванні комерційних суперечок достатньо добре відображають систематичні оцінки підприємств, якщо правові інститути країни чи регіону добре сформовані і підтримуються довгою та широко визнаною традицією впровадження законодавства. У цьому випадку цілком достовірний той факт, що оцінка роботи судів підприємцями наближується до картини, що відповідає об'єктивній реальності, а відхилення від загальнопоширеного погляду пояснюється характерними індивідуальними особливостями підприємства чи його власників/керівників.

Замість того, щоб вимірювати оцінку підприємців щодо ефективності судів, безпосередньо задаючи їм гіпотетичне питання про те, чи звернулися б вони до суду у разі конфлікту з недисциплінованими боржниками, можна в якості змінної їхньої оцінки взяти фактичну роботу судів у минулому. Проте звіти про фактичну роботу судів, хоча вони здаються більш "об'єктивними", не є адекватним мірилом ні довіри підприємців до судової системи, ні її фактичної якості. Для підприємств, які ще не мали комерційних конфліктів зі своїми діловими партнерами, факт звернення до суду був би однозначно поганим індикатором їх довіри до судів. Відсутність комерційних конфліктів не означає, що якість правової системи не відіграє ніякої ролі у поведінці суб'єктів економічної діяльності. Якщо правова система ефективна, рішення суду можна легко передбачити, а судові витрати є достатньою величиною, то фактична кількість суперечок буде малою (Джонсон та ін., 2002). До того ж, коли виникає суперечка, звертання до суду, дуже часто означає погіршення ділових стосунків з винуватим партнером, про що свідчать результати дослідження Джонсона та інших (2002), проведеного для країн з перехідною економікою. Щоб уникнути таких наслідків, підприємства намагаються вирішити суперечки неформально, навіть якщо вони вважають суди ефективними. Це підтверджується не лише для країн з перехідною економікою, але і для країн з розвинутою ринковою економікою, як було встановлено Аррігетті та іншими (1997) у дослідженні договірних стосунків між західноєвропейськими фірмами. Тому ми, як і Джонсон та інші (2002) вважаємо, що питати слід не про



те, чи звертався керівник до арбітражного суду для врегулювання останньої суперечки, а про те, чи вірить він, що суд зможе успішно вирішити суперечку, якщо вона з'явиться у майбутньому.

Головна причина того, чому ми очікуємо, що довіра до судів навіть у короткостроковій перспективі з кожним роком здійснюватиме позитивний вплив на роботу підприємства (наприклад, збільшаться прибутки чи обсяг продажу, або підвищиться продуктивність праці) полягає в тому, що підприємство, яке вважає, що може покластись на суд у справі забезпечення виконання контрактів, буде з більшою готовністю вступати в договірні стосунки з новими постачальниками чи клієнтами і буде меншою мірою залежати від сформованої системи стосунків. Таке підприємство розглядатиме реструктуризацію менш ризикованою та активніше братиме участь в процесі виробничих інновацій. Це також позитивно вплине на схильність підприємства інвестувати та ефективність розподілу ресурсів в економіці в цілому через зниження бар'єрів для входження та виходу з ринку.

Дослідження впливу оцінки підприємствами ефективності судів як чинника забезпечення виконання контрактів на показники роботи підприємства є першим етапом нашого аналізу. Другим етапом дослідження є аналіз чинників, які формують довіру підприємців до суду.

Чому сприйняття ефективності судів керівниками варіюється в межах однієї країни? Довіру менеджера i до якості судочинства в час t , T_{it} , можна представити як функцію f_i його попереднього сприйняття T_{it-1} та нової релевантної інформації I_{it} на основі якої коригується попередня думка щодо ефективності судів:

$$T_{it} = f_i (T_{it-1}, I_{it}).$$

Новою інформацією може бути пряме свідчення поточного функціонування судів (на основі особистого досвіду чи повідомлень з джерел, які заслуговують на довіру) чи інша залежна від обставин інформація, яка має відношення до формування сподівань щодо ефективності судів. В межах однієї країни, тобто в умовах однакового законодавчого поля, різним може бути як сприйняття інформації, що надходить (f_i), так і самої інформації в різних судових округах (в Україні в кожній області є свій господарський суд), а також у різних осіб, які знаходяться в межах юрисдикції одного суду.

Варіювання f_i може пояснюватись невимірними особистими характерними рисами керівників (наприклад, вік, освіта, здатність швидко адаптуватись до змін у правовому середовищі, довірливість, тощо), або може бути чисто випадковим. Інформація, що базується на досвіді контактування з судом, як зауважують Джонсон та інші (2002), неоднакова у фірм різного розміру, оскільки, зважаючи на значні фіксовані витрати, великі фірми можуть дозволити собі частіше звертатись до суду, ніж малі. Досвід може відрізнятись залежно від місцезнаходження, віку підприємства та того, було воно засноване як приватне підприємство, чи в результаті приватизації колишнього



державного підприємства. Ці коливання можливо виміряти і вони враховані у відповідній регресії.

Проте на відміну від Джонсона та інших (2002) ми вважаємо, що навіть врахувавши ці відмінності між підприємствами все одно залишаються суттєві розбіжності в їх інформації, які відображаються на їх оцінках ефективності судової системи. До певної міри ці розбіжності виникають внаслідок упередженості рішень суду як таких. Рішення одного і того ж суду можуть суттєво відрізнитись непередбачуваним чином.³

На оцінку якості конкретної інституції, наприклад, арбітражного суду, впливатиме не лише отримане враження про цю інституцію, але і сприйняття суб'єктом інституційного та ділового середовища в цілому. Якість однієї інституції зазвичай пов'язують з якістю інших. Тому на довіру заслуговує гіпотеза про те, що керівники, які відчували покращення ділового середовища (у сфері регуляторних норм, податкового законодавства, адміністративного контролю, тощо) чи отримали відповідну інформацію, з більшою вірогідністю стануть оптимістичніше настроєними і відносно ефективності арбітражних судів.

Слабке інституційне поле в країнах з перехідною економікою особливо характеризує поширена корупція (Шляйфер та Вишни, 1993; Wei, 1997; Кауфман та ін., 1999). Якщо велика кількість бюрократів чи бюрократичних органів незалежно один від одного вимагають хабарів від суб'єктів економічної діяльності, не гарантуючи результату, рівень викликаного корупцією невизначеності є дуже високий. В свою чергу, особиста оцінка загального рівня корупції у суспільстві (не лише в судах) впливає на сприйняття керівниками ефективності та надійності судів. Якщо керівників підприємств змушують давати хабарі, щоб отримати різні ліцензії, дозволи чи державні послуги, вони і в судах очікуватимуть корупції і відповідним буде їх ставлення до судів. Розмір хабарів, які дають представникам різних державних служб (окрім судів), впливає на очікування керівників щодо рівня хабарів в арбітражних судах і таким чином формується їх уявлення про судові витрати. Велика різниця в розмірах хабарів поміж фірм супроводжується високою різницею в рівні очікуваних судових витрат. Тому керівники, які змушені платити більші хабарі (відносно обсягу продажу чи прибутків), вірогідно, очікуватимуть більших судових витрат та відповідно менше довірятимуть господарським судам, ніж керівники, які платять менші хабарі (чи не платять їх взагалі). Окрім цього, якщо результат "корупційної" операції, здійсненої між підприємцем та представником державного органу не гарантується,

³ Для прикладу можна процитувати спостереження, які зробили Нау та Shleifer (1998) в Росії, проте які дійсні і для інших країн СНД: "Правові норми недосконалі у сферах, критично важливих для підтримки існуючої ділової активності, ... якщо правові норми існують, часто судді нічого про них не знають. ... Навіть якщо закони стосуються конкретної справи, суді можуть не мати ні ресурсів, ні бажання перевірити відповідні факти. І навіть якщо докази наведено і відповідні правові норми існують, суді можуть бути упередженими, корумпованими, або піддаватись політичному впливу, і тому не може бути впевненості в тому, які рішення вони приймуть. І зрештою, навіть якщо суддя винесе рішення, часто відсутні інституції, які б займались виконанням його рішення." (ст. 398).



перший очікуватиме високого рівня невизначеності при здійсненні подібної операції з представниками судів.

Підсумовуючи, ми очікуємо негативного впливу адміністративної корупції в державних інституціях, інших, ніж господарські суди, на довіру керівників до судів.

В умовах економіки з високим рівнем невизначеності, аби вижити, фірмам потрібно користуватись різними механізмами зменшення невизначеності. Один із них – накопичення соціального капіталу шляхом формування соціальних мереж. Соціальні мережі дозволяють об'єднати ресурси, обмінюватись інформацією, формувати довіру між їх членами та гарантувати їх передбачувану поведінку. Нещодавні дослідження показали, що в присутності слабких інституції інвестиції у соціальний капітал дають більшу віддачу і важливіші для виживання малих підприємств, ніж інвестиції, пов'язані з організацією (Полош та Ханан, 2000; Круг та Полош, 2001). Інтегрованість ресурсів є однією з важливих характеристик соціального капіталу, яка визначає його ефективність як засобу зниження невизначеності. Інтегрованість ресурсів – це ступінь цінності мережевих зв'язків за критерієм наявності у них корисних ресурсів (Лай та ін, 1998; Батьярдал, 2001а), якими є, наприклад, зв'язки з людьми, що мають високий статус у суспільстві. Є свідчення того, що особисті тісні соціальні мережі, які мають впливові та потужні зв'язки, приносять більшу віддачу і краще захищають від невизначеності середовища та дозволяють ефективніше працювати підприємству, ніж мережі з нижчим статусом контактів (Батьярдал, 2001b). В країнах з перехідною економікою, де політична влада має певну ринкову вартість (Криштановська та Уайт, 1996), до цих високорангових контактів, як правило, належать зв'язки з впливовими чиновниками, які можуть надати фірмі важливу ділову інформацію, державні замовлення, податкові пільги, захист від інших бюрократів. Цей тип соціального капіталу слід відрізнити від зв'язків між підприємцями та небюрократичними членами мереж особистих стосунків, оскільки перший тип пов'язаний з корупцією, а другий є “безкорупційний”.

Перший тип соціального капіталу ми називаємо “неформальними зв'язками” і розуміємо під цим стосунки, які встановлюються між підприємцями та представниками органів державної влади на основі особистої довіри та використовуються підприємцями для підтримки свого бізнесу. Як правило, неформальні зв'язки становлять особливу форму корупції, оскільки державні службовці надають підтримку в обмін на послуги. Проте неформальні зв'язки мають кілька відмінностей від прямої адміністративної корупції (яка являє собою прямий платіж державним посадовцям “за владнання справ”). По-перше, прямий підкуп не вимагає високого рівня особистої довіри та налагодження більш-менш особистих стосунків. У цьому сенсі прямий підкуп виглядає як звичайна ринкова операція між продавцем (державним службовцем) та покупцем (фірмою). На відміну від цього неформальні зв'язки носять особистий характер та вимагають значного рівня довіри між людьми, що базується на родинних зв'язках, дружбі, тощо. Це встановлює бар'єри для входження в мережу “неформальних зв'язків”, обмежуючи кількість її учасників (порівняно з прямим підкупом) тим колом осіб, яким можна довіряти на основі рекомендацій інших учасників мережі.



По-друге, на відміну від прямого підкупу, неформальні зв'язки не означають негайного надання послуги. Неформальні зв'язки необхідно встановлювати до того, як знадобиться підтримка, і вони підтримуються протягом періоду, коли ніякі послуги не надаються (інакше на підтримку у майбутньому можна не розраховувати). Нарешті, прямий підкуп зазвичай здійснюється у грошовій формі, або передбачає отримання певного роду фінансової послуги. Неформальні зв'язки являють собою негрошову "корупційну" операцію (певного роду корупція у формі "бартеру"), коли в обмін на неформальну підтримку фірми, державні службовці отримують послуги у негрошовій формі.⁴

Отже, ми відокремлюємо неформальні зв'язки від прямого підкупу та вважаємо перші прихованою формою корупції.

Неформальні зв'язки є потужним механізмом зниження різного роду невизначеності у діловому середовищі підприємства. Вони можуть бути використані для отримання достовірної інформації про можливість використання господарських судів, скорочуючи таким чином інформаційні витрати фірми. Неформальні зв'язки можуть допомогти зменшити тривалість розгляду справи в суді (який в Україні є значним). Вони корисні для "оптимізації" корупційного процесу, наприклад, для мінімізації витрат на пошук корумпованого бюрократа, який може найефективніше надати необхідну послугу, а також для забезпечення очікуваного результату хабара. Неформальні зв'язки не можуть бути заміником прямої адміністративної корупції і можуть не мати прямого впливу на розмір хабара, який платить підприємство. Однак неформальні зв'язки зменшують невизначеність, пов'язану з корупцією, оскільки гарантують результат.⁵ Тому ми вважаємо, що рівень неформальних зв'язків керівника підприємства з представниками різних органів державної влади позитивно впливає на його оцінку інституцій, в тому числі, господарських судів.

Отже, у нашій роботі ми перевіряємо наступні гіпотези:

Гіпотеза 1. Підприємства, керівники яких довіряють судам, мають кращі показники роботи, ніж підприємства, керівники яких не довіряють судам.

⁴ У цьому сенсі неформальні зв'язки ще менше прозорі, ніж прямий підкуп. Наприклад, згідно Басу та Лі (1998) китайські державні службовці надають неформальну підтримку МСП, змушуючи їх брати на роботу свої родичів. Такі ж свідчення надходять і з Росії та України. Державні службовці надають неформальну підтримку МСП, які беруть до себе на роботу їх родичів та друзів, або друзів інших державних службовців, які в свою чергу можуть впливати на службу кар'єру перших чи віддячують іншими послугами.

⁵ У нашому прикладі коефіцієнт двомірної кореляції між індексом неформальних зв'язків та змінною рівня загальної кількості хабарів як частки від обсягу продажу є позитивним, але незначним. Як фірми, що давали хабарі ("платники"), так і "неплатники" визнавали, що мають неформальні зв'язки з представниками органів державної влади. Це підтверджує нашу гіпотезу, що неформальні зв'язки не замінюють прямої корупції. Однак середнє значення індексу неформальних зв'язків у підгрупі фірм, що платили хабарі, суттєво більше, ніж у "неплатників" (0,47 порівняно з 0,44, $F=3,75$, значущість = 0,05). Це може означати те, що причетні до корупції фірми намагаються використати свої неформальні зв'язки для забезпечення досягнення кінцевої мети підкупу.



Гіпотеза 2. Чим вище керівники оцінюють загальну якість ділового середовища, тим більше вірогідно, що вони довіряють судам.

Гіпотеза 3. Чим вищий рівень неформальних зв'язків між керівниками та представниками органів державної влади, за винятком судів, тим більше вірогідно, що ці керівники довіряють судам.

Гіпотеза 4. Адміністративна корупція негативно впливає на ставлення керівників до судів.

Гіпотеза 5. Керівники, які мають позитивний досвід роботи з судами, з більшою вірогідністю довіряють їм, ніж керівники, що не мають такого досвіду.

4 Дані та методологія

При здійсненні нашого аналізу ми використовували данні опитування 285 малих та середніх підприємств України (з кількістю працівників до 200 чоловік), які беруть участь у виробничій діяльності. Вибірку підприємств було зроблено на основі офіційного реєстру підприємств. Підприємства обирались за наступними критеріями: 1) підприємство мало бути створено принаймні за два роки до нашого опитування; 2) воно має брати участь у виробничій діяльності (що не виключає здійснення торговельних операцій чи надання послуг на додаток до виробничої діяльності); 3) кількість працівників підприємства у 2000 році мала бути менше 200. Наша увага до виробничих підприємств пов'язана з важливістю виробничої галузі для економічного розвитку в Україні. Успішний розвиток МСП у виробничій галузі, яка в колишні часи охоплювала переважно великі вертикально інтегровані підприємства, є важливою складовою перехідного процесу в Україні. Для нашого дослідження потрібна була інформація про діяльність за останні 2 роки, тому ми не вибирали "молодих" підприємств.

Опитування було проведено восени 2000 року в трьох областях, а саме, Київській, Харківській та Донецькій, де концентрація МСП найбільша в Україні (одна третина загальної кількості МСП України знаходиться в цих областях). Опитування здійснювалось у формі особистого інтерв'ю з керівниками/власниками підприємств. Інтерв'ю проводили на основі попередньо підготовленої анкети, яка охоплює широкий спектр проблем, в тому числі особливості ділового середовища, участь МСП в тіньовій економіці, їх фінансові та інвестиційні рішення, результати роботи та перешкоди на шляху зростання. Анкета була попередньо випробувана в пілотному дослідженні, яке включало 11 особистих інтерв'ю з власниками МСП. Описові характеристики вибірки представлені в Таблиці 1.⁶ До нашої вибірки входять переважно малі підприємства (87%), до яких за визначенням української статистики належать підприємства з кількістю працівників менше 50 чоловік. Наша вибірка є показовою за типом власності та розміром: 96% підприємств вибірки були створені як нові приватні підприємства (в розрахунку на загальну кількість населення відповідне число у 2000 році дорівнювало

⁶ Детальніший опис можна знайти в: Акімова та Олексів (2001).



95,8%), середній рівень зайнятості на малих підприємствах становить 10 (9,8 від загальної кількості населення). Вибірка не повністю репрезентативна за галузями: порівнюючи з загальною кількістю населення харчова промисловість надмірно представлена (33% підприємств вибірки порівняно з 21% від загальної кількості виробничих МСП), а машинобудівна та металообробна галузь представлена недостатньо (17,1% підприємств вибірки порівняно з 30,7% від загальної кількості населення). Однак, оскільки всі підприємства вибірки представляють виробництво, а аналіз відмінностей між підгалузями не становить головної мети дослідження, ми вважаємо, що таке співвідношення у вибірці не вплине на основні висновки дослідження.

Ми параметризуємо та оцінюємо гіпотези для відповідних факторів довіри до судів і показників роботи підприємств у виразі наступних рівнянь регресії:

$$L(T_i) = a + b_i E_i + c_i AC_i + d_i IR_i + e_i BE_i + \sum_n f_n X_{in} + \varepsilon_i \quad (1)$$

$$L(P_i) = a + g_i T_i + \sum_n f_n X_{in} + \varepsilon_p \quad (2)$$

Обидва рівняння є логітними регресіями, оціненими за допомогою методів максимальної вірогідності. Тобто, $L(T_i)$ є логарифмом можливості того, що підприємство i довіряє судам мінус логарифм можливості того, що воно не довіряє. Аналогічно $L(P_i)$ є логарифмом можливості того, що підприємство i поліпшило відповідний показник роботи мінус логарифм можливості того, що воно це не зробило. Оцінки керівниками ефективності судів (T_i) представлені дихотомною змінною $TRUST$, яка дорівнює 1, якщо керівник заявив, що він звернеться до арбітражного суду, щоб врегулювати торговельний конфлікт з партнером, який не дотримується своїх зобов'язань. Для вимірювання показників роботи (P_i) ми застосовуємо дві дихотомні змінні $SALES$ та $LABPROD$, які представляють оцінку керівником змін в обсязі продажу та, відповідно, продуктивності праці (як обсяг продажу на працівника) у 2000 році порівняно з 1999 роком. До того ж у рівнянні (2) ми оцінюємо очікування показників роботи, представлені дихотомними змінними $SALESF$ та $LABPRODF$, які набувають значення 1 у випадку, якщо керівник очікував збільшення обсягів продажу та, відповідно, підвищення продуктивності праці у 2001 році. У рівнянні (1) також оцінюється дихотомна змінна $USEAC$, яка набуває значення 1, якщо підприємець повідомляв про те, що він звертався до арбітражного суду протягом останніх трьох років, як залежна змінна.

Для фіксування позитивного набутого досвіду керівника у роботі з господарським судом (E_i) ми застосовуємо дихотомну змінну $POSEXP$, яка дорівнює 1, якщо підприємець в останні три роки звертався до арбітражного суду для врегулювання торговельної суперечки і рішення суду було на його користь (наприклад, виплата боргу).



Адміністративна корупція в державних установах окрім судів (AC_i) представлена дихотомною змінною BRIBE, яка дорівнює 1, якщо підприємство повідомляло про те, що воно здійснювало неофіційні платежі за реєстрацію бізнесу, ліцензії чи захист, і 0 у протилежному випадку.

Якість бізнесового середовища (BE_i) вимірюється змінною BEINDEX, яка є індексом, побудованим за методом головних компонентів (див. Карлін та ін, 2001). Ці грубі вимірювання ділового середовища є суб'єктивними оцінками головних перешкод на шляху успішного розвитку підприємства у 1999-2000 роках, які дали керівники під час "поглибленого" інтерв'ю (за шкалою від 1 – "неважливе", до 4 – "дуже важливе"). Цей індекс ділового середовища є першим головним компонентом, отриманим з не стандартизованих відповідей, і він дорівнює зваженому середньому грубому вимірюванню, де вагами є власні вектори першого компонента. В таблиці 2 представлено результати аналізу головних компонентів. Перший з 8 компонентів пояснює 29% повної дисперсії, а другий – лише 19%. Найбільша вага в індексі надається доступу до зовнішніх джерел фінансування, високими процентним ставкам, нестабільності регуляторного середовища та податковому законодавству. Побудований індекс нормалізується в інтервалі $[0,1]$, де 1 вказує на "погане" ділове середовище, і такий бал отримує підприємство, яке оцінило всі вісім компонентів як "дуже велику перешкоду" для ділового успіху. Середнє значення BEINDEX дорівнює 0,45 (стандартне відхилення = 0,07), вказуючи на досить низьку якість ділового середовища.

Рівень неформальних зв'язків між керівниками (IR_i) вимірюється в індексі прихованої корупції IRINDEX. І в цьому випадку ми вдаємось до методу головних компонент. Нашими грубими вимірами є суб'єктивні оцінки керівників підприємств стосовно важливості неформальних стосунків з представниками різних органів державної влади для ділового успіху фірми за шкалою від 1 (не важливо) до 4 (дуже важливо). Індекс неформальних зв'язків також є зваженим середнім значенням грубих вимірювань, де вагами є власні вектори першого головного компонента. Результати аналізу представлені в таблиці 3. Перший з 10 компонентів пояснює 18%, більше ніж решта 9 (другий компонент пояснює 13%). Найбільша вага надається митниці, державній прокуратурі та державним банкам. Побудований індекс нормалізується в інтервалі $[0,1]$, де 1 вказує на високий рівень неформальних зв'язків, і такий бал отримує підприємство, яке оцінило всі десять компонентів як "дуже важливі для його ділового успіху". Середнє значення IRINDEX дорівнює 0,46 (стандартне відхилення = 0,11), що показує досить високий рівень неформальних зв'язків.

В якості контрольних змінних ми використовуємо три регіональні дихотомні змінні (KIEV, KHARKOV, DONETZK), змінну розміру підприємства (SIZE), яка вимірюється за кількістю працівників у 2000 році, змінною віку підприємства (AGE), яка дорівнює 2000 - YF, де YF означає рік, коли фірма була створена, і дихотомну зміну форми власності при створенні підприємства (STARTUP), яка дорівнює 1, якщо фірма була створена як приватне чи колективне підприємство, і 0 – якщо фірма представляє колишнє державне підприємство, яке було



приватизоване. У рівнянні ефективності роботи ми також використовуємо дев'ять підгалузевих дихотомних змінних.

Для того, щоб перевірити початкову ефективність роботи підприємства ми мали намір застосувати дихотомну змінну INITIAL, яка була би рівна 1, якщо підприємство повідомляло про свою прибутковість у 1999 році, і 0 у протилежному випадку. Однак, оскільки лише три фірми із нашої вибірки повідомили про те, що мали збитки у 1999 році, ми не вставляли INITIAL в рівняння.

Описова статистика по трьох змінних у рівнянні (1) та (2) представлена в таблиці 4.

Ми розглядаємо можливість взаємозалежності між двома рівняннями у тому сенсі, що T_i залежить від значення відповідного показника ефективності роботи P_i , і в цьому випадку T_i and ε_p корелюватимуть, а результати оцінки регресії будуть суперечливими. Ми спробували включити член hP_i в рівняння (1), але це не дало значимих оцінок \hat{h} . До того ж, ми використали оцінену ймовірність того, що $T_i = 1$ із (1), як інструментальну змінну для T_i в (2), але різниця між відповідними оцінками g є незначущою за критерієм тесту Хаусмана. Тому ми відкидаємо можливість ендогенності відносно цих двох змінних.

Однак можна поставити питання про ендогенність деяких пояснюючих змінних у поданих вище рівняннях регресії. Хоча досвід звернення до господарських судів у минулому є без сумніву екзогенною змінною, це припущення здається більш сумнівним для змінних якості ділового середовища BEINDEX, адміністративної корупції BRIBE та неформальних зв'язків IRINDEX. Ми випробували регресії цих змінних на решті змінних в правій частині рівняння (1). Результат регресій виявився незначущим. Отже, очевидно, що ендогенність не становить проблеми і відносно цих змінних.

5 Результати

А) Довіра до судів та ефективність роботи

В таблиці 5 представлено результати регресії з короткостроковими показниками ефективності роботи у якості залежних змінних. Перший набір логічних регресій зі збільшенням обсягу продажу та продуктивності праці у 2000 році відносно 1999 року як залежні зміни представлено в колонках 1 та 2 таблиці 5. Коефіцієнти змінної довіри до судів є позитивними та значущим на рівні 5%, що підтверджує нашу гіпотезу про позитивний вплив довіри до судів на результати роботи підприємства. Серед контрольних змінних лише KIEV є значущим для регресії продуктивності, вказуючи на те, що як місце розташування Київ має позитивний вплив на результати роботи МСП. Промислові дихотомні змінні виявились не значущими.



В колонках 3 та 4 таблиці 5 ми представляємо результати регресій з очікуваним збільшенням обсягу продажу та підвищенням продуктивності праці фірм у 2001 році. Коефіцієнти змінної TRUST також позитивні і значущі в обох регресіях, що підтверджує нашу гіпотезу про те, що позитивне сприйняття керівниками ефективності роботи судів має позитивний вплив на їх очікування щодо зростання. Було встановлено, що розмір підприємства має позитивний вплив на очікуване зростання продажу. В регресії майбутнього зростання продуктивності праці коефіцієнт змінної AGE був значно негативним, вказуючи на те, що вірогідність наявності планів зростання обсягу продажу на молодих підприємствах вища, ніж на старих. Промислові дихотомні змінні в жодному випадку не були значними. Обидві регіональні дихотомні змінні KHARKOV та KIEV мають значущі та додатні коефіцієнти, вказуючи на те, що фірми з осередком у цих двох містах мають кращі очікування щодо зростання, ніж донецькі. Можливо, ці регіональні відмінності відображають вплив двох чинників: вплив темпів промислового зростання, які відрізняються між регіонами, та вплив неоднакової ефективності регіональних судів. Ми перевіряємо значущість другого чинника в наступному наборі регресій, використовуючи TRUST як залежну змінну: якщо регіональні дихотомні змінні є значущими, вона буде вказувати на відмінності в ефективності роботи судів у регіонах (наприклад, середня тривалість розгляду судової справи чи середня тривалість періоду фактичного виконання рішення суду).

У цій роботі ми не збирались відокремлювати чинники впливу довіри до судів на покращення ефективності роботи підприємства та визначати їх відносну важливість для роботи підприємства. Однак ми перевірили коефіцієнти кореляції між змінною TRUST та змінними, які відображають деякі ефекти довіри до судів на результати роботи підприємств. Ми виявили значну позитивну кореляцію ($\beta=0,12$, $p<0,05$) між довірою до судів та дихотомною змінною заміни більше 50% постачальників протягом останніх трьох років. Коефіцієнт кореляції між змінною TRUST та дихотомною змінною реінвестування прибутків у 1998-2000 роках був додатним, але незначущим. Однак він значущий та додатний для кореляції з дихотомною змінною очікуваного реінвестування прибутків у 2001 році ($\beta=0,18$, $p<0,05$).

Підсумовуючи, можна сказати, що результати отриманої кореляції дають підставу для висновку, що на сьогодні довіра до судів впливає на ефективність роботи українських промислових МСП, стимулюючи їх встановлювати стосунки з більш ефективними постачальниками та збільшувати обсяги комерційних кредитів торговельним партнерам, в той час як вплив довіри до судів на прийняття інвестиційних рішень стає більш помітним у майбутньому періоді.

Для того, щоб перевірити прямий вплив корупції, неформальних зв'язків, якості ділового середовища та набутого досвіду звернень до арбітражних судів на результати роботи українських МСП, ми застосували додатковий ряд регресій, де TRUST було замінено на BRIBE, IRINDEX, BEINDEX та POSEXP – змінні, які служили в якості пояснюючих у регресіях довіри до судів. У якості залежних змінних ми випробували ті ж самі чотири дихотомні змінні ефективності роботи підприємств (зростання обсягу продажу у 2000 році, зростання



продуктивності праці у 2000 році, очікуване зростання обсягу продажу у 2001 році) як і у попередніх серіях регресій. Ні одна з регресій не виявилась значущою. Ми інтерпретуємо ці результати як свідчення того, що нині пряма та прихована корупція, а також невизначеність ділового середовища скоріше опосередковано негативно впливають на ефективність роботи українських МСП, зменшуючи оцінку підприємців щодо здатності правової системи захистити права приватної власності.

В) Чинники довіри до судів

В колонках 1-5 таблиці 6 представлено логічні оцінки рівня довіри до судів (1). Наші залежні змінні є дихотомними, тому позитивний коефіцієнт вказує на те, що збільшення значення незалежної змінної збільшує вірогідність того, що фірма ввійде до категорії тих підприємств, "які довіряють судам". В усіх специфікаціях оцінювані рівняння є значущими і демонструють високу пояснювальну здатність (з коректно передбачуваним відсотком від 59,0 до 78,0). В першій колонці ми представляємо результати регресії, до якої лише контрольні змінні включені як незалежні. Як видно, лише змінна SIZE виявилась значущою та позитивною, вказуючи на те, що великі підприємства з більшою вірогідністю довіряють судам, ніж малі. В колонці 2 до незалежних змінних ми додаємо POSEXP. Як і очікувалось, набутий позитивний досвід звернень до арбітражного суду має значний позитивний вплив на сприйняття керівниками ефективності роботи судів. Після цього ми додаємо індекси неформальних зв'язків та хабарів (колонка 3). В колонці 4 ми показуємо оцінки регресії довіри до судів, де незалежні змінні є комбінацією контрольних, змінної POSEXP та індексу ділового середовища. Нарешті в колонці 5 ми показуємо результати, отримані при одночасному внесенні всіх змінних.

Відповідно до нашої другої гіпотези ми встановили, що корупція має негативний вплив на довіру до арбітражних судів. В той же час, як і очікувалось, неформальні зв'язки з представниками органів державної влади мають сильний позитивний вплив на сприйняття керівниками ефективності роботи арбітражних судів. Виявилось, що коефіцієнт індексу ділового середовища є дуже значущим та негативним і його значення більше, ніж значення будь-якої іншої змінної у регресії. Це вказує на те, що чим вище оцінюють менеджери інституційну невизначеність у діловому середовищі, тим менша вірогідність того, що вони довірятимуть судам як ефективним інструментам забезпечення виконання контрактів.

Із контрольних змінних значущою є AGE, вказуючи на те, що "старі" підприємства схильні більше довіряти судам, ніж "молоді". Це може бути пов'язано з тим, що "старіші" фірми, які уже добре акліматизувались на ринку, мають кращий доступ до інформації про суди чи до самих судів, ніж новачки. Вплив регіону незначущий окрім регресії з контрольними змінними та незалежною змінною POSEXP в якості незалежних змінних, де змінна KIEV має значущий від'ємний коефіцієнт, який вказує на те, що керівники підприємств, розташованих в Києві, менше довіряють судам, ніж їх колеги в Харкові та Донецьку. Це може відобразити менш ефективну діяльність судів у Києві, де згідно офіційної статистики вони



перевантажені позовами з приводу торговельних питань, а середня тривалість розгляду суперечок досить велика.

В колонці 6 ми показуємо оцінки регресії USEAC у якості залежної змінної. Існує значущий позитивний зв'язок між розміром підприємства, з одного боку, та фактичною кількістю звернень до судів з метою врегулювання конфліктів із діловими партнерами, з іншого. Великі фірми мають більше можливостей нести тягар витрат на довготривалі судові процеси, або ж мають кращий доступ до судів, ніж менші за розміром фірми. Ми також застосовуємо в регресіях індекси корупції, неформальних зв'язків та ділового середовища у якості незалежних змінних. Однак ці регресії виявились незначущими (*Chi sq.* був надто низькими), вказуючи на те, що рівень корупції, неформальних зв'язків та невизначеності ділового середовища не мали помітного впливу на фактичну кількість звернень до господарських судів у минулому.

І нарешті, в колонці 7 ми представляємо результати регресії довіри до судів, де USEAC замінено трьома альтернативними дихотомними змінними. Для цієї регресії ми застосували підвибірку підприємств, які мали комерційні конфлікти зі своїми діловими партнерами в останні три роки. У випадку, якщо вони не звертались до суду для вирішення конфлікту, у керівників запитували про головні причини такого рішення. Три альтернативні дихотомні змінні представляють причини відмови звертатись до суду: ACLONG означає "процедура розгляду надто довго триває", ACINEFFECT- "суди не можуть ефективно вирішувати комерційні суперечки", ACBANKRPT- "ми не хочемо мати справу з банкрутством нашого боржника, яке може перешкодити виконанню судового рішення". Як видно з таблиці 6 включення трьох альтернативних змінних не міняє рівня значущості змінної корупції та індексів неформальних зв'язків і невизначеності ділового середовища. Серед цих трьох змінних лише ACINEFFECT виявилась значущою. Її негативний коефіцієнт вказує на те, що підприємства у минулому не звертались до суду через те, що вважали їх неефективними, вони не довіряють їм зараз і не мають наміру звертатись до них у майбутньому. Однак наше тлумачення цього результату має бути обережним, тому що негативне враження від судової системи, яке заважало бізнесменам звертатись до суду, може пояснюватись не лише об'єктивно низькою ефективністю функціонування суду, алей й іншими обставинами, як то низька якість написання договорів. Непоодинокі свідчення, зібрані в країнах з перехідною економікою, вказують на те, що часто суди не можуть забезпечити виконання договорів через їх непрофесійне формулювання, зумовлене низьким рівнем правової культури взагалі, та в секторі МСП зокрема. У будь-якому випадку з цього результату випливає, що механізм навчання на помилках, який наближує оцінку ефективності суду до об'єктивних фактів, працюватиме досить повільно.

Результати представлених регресій є стійкими, рівень значущості основних пояснювальних змінних не міняється, якщо їх вставляти в рівняння окремо (лише разом з контрольними змінними), або одночасно. Включення галузевих дихотомних змінних (які самі по собі є незначущими) не впливає на рівень значущості основних змінних, тобто результати є стійкими до модифікації критеріїв вибірки. Коефіцієнти основних пояснювальних змінних зберігають значущість і наближеність



до одного і того ж значення, коли вибірка обмежується будь-якими двома із трьох представлених регіонів, формою створення підприємства, чи групою підприємств, старших чи молодших 5 років.

Ми також намагались перевірити, чи можуть відмінності у довірі до судів виникати внаслідок відмінностей в особистій довірливості бізнесмена, який давав відповіді на питання. Оскільки наша анкета не містила питань, які безпосередньо стосуються довірливості респондентів, ми застосували непрямий метод, який запропонували Глезер та інші (2000) і Джонсона та інші (2002). Аргументується цей метод тим, що довірливість особи та довіра до неї позитивно сильно корелюють, і більша довіра до підприємця відображається в тому, що він отримує більше торговельних кредитів (по відношенню до обсягу продажу) від своїх постачальників, ніж його колеги по бізнесу, які менше заслуговують на довіру. Якщо довіра до судів викликана особистою довірливістю (а разом з цим, довірою до підприємця), вона має допомогти пояснити варіювання в отриманні торговельних кредитів підприємствами. Ми побудували регресію з використанням кредиторської заборгованості підприємства у якості залежної змінної та змінну TRUST разом з контрольними та залежними змінними і не виявили значущого впливу на змінну TRUST. Як і Джонсон та інші (2002) ми інтерпретували це як свідчення того, що ставлення підприємців до судів відображає більше, ніж просто їх особисту характеристику.

6 Висновки

Успішна трансформація планової економіки країн колишнього соціалістичного табору у Східній Європі у добре функціонуючу ринкову економіку, здатну до сталого зростання, вирішальною мірою залежить від ефективного захисту прав приватної власності належно створеними правовими інституціями. Формальної якості законів, що захищають права приватної власності та забезпечують виконання контрактів, не достатньо для досягнення "верховенства закону" – більше значення має якість впровадження комерційного права ефективно працюючою судовою системою. Зокрема, для розвитку малих та середніх виробничих підприємств, що є наріжним каменем промислових інновацій та зростання, необхідне ефективне судове забезпечення виконання контрактів. Ми вважаємо, що на поведінку підприємців, міру, до якої вони зосереджують увагу на інноваційній та продуктивній діяльності, а не на чистому пошуку ренти, прямо впливає оцінка підприємствами надійності та ефективності судів як захисників прав власності та як органу, що забезпечує виконання контрактів – їх "довіра до судів". Довіра до господарських судів є каналом, через який на поведінці підприємств та показниках їхньої роботи відображаються більш об'єктивні аспекти правового та адміністративного середовища підприємств, їхній фактичний досвід судового врегулювання суперечок, адміністративна корупція, тощо.

Для вивчення чинників, що впливають на довіру до судів у справі забезпечення виконання контрактів, та наслідків цієї довіри для



ефективності роботи підприємств було використано дані, отримані за допомогою опитування 285 малих та середніх виробничих підприємств у трьох областях України, де спостерігається найбільша їх концентрація. Відмінності в ефективності роботи підприємств в межах однієї країни не можна пояснити відмінностями у масштабах правової реформи, як у випадку перехресного порівняльного дослідження за даними різних країн. Вони пояснюються лише відмінностями в ефективності впровадження комерційного права по відношенню до різних підприємств через більшою чи меншою мірою передбачуване арбітражне судочинство і виконання судових рішень, що відображається на ставленні, довірі керівників підприємств до судів. Ми встановили, що довіра до судів має значний позитивний вплив на ефективність роботи підприємств, судячи зі зростання обсягу продажу та продуктивності праці.

Ми визначили кілька чинників довіри до судів в Україні, як країні з типовою перехідною економікою, де реформи просуваються повільно. Досвід, набутий у сфері прямої адміністративної корупції у формі грошових хабарів (для державних службовців окрім суддів), негативно впливає на довіру до судів, в той час як сприйняття бізнесменами загальної надійності ділового середовища (в плані доступу до зовнішнього фінансування та його вартості, регулювання та оподаткування) позитивно впливає на їхню довіру до судів. Ми також встановили сильний вплив навчання на власному досвіді, що підтримує нашу гіпотезу про те, що довіра до судів розвивається у відповідності з процесом корегування помилок: бізнесмени, які мають позитивний досвід звертання до господарських судів у минулому, значно більше довіряють судам, ніж їх "недосвідчені" колеги. Однак ті керівники, які мають негативний досвід, або поки-що намагались обходитись без суду, менш охоче довіряють їм. Це означає, що навіть коли суди досягнуть об'єктивних успіхів у покращенні своїх характеристик, це може не набагато вплинути та зміну оцінки якості судової системи з боку ділової спільноти, або ж ця зміна відбуватиметься досить повільно, якщо не буде супроводжуватись суттєвим покращенням загального стану ділового середовища або зниженням рівня корупції. Ці результати дослідження можуть служити додатковим доказом необхідності проведення реформ у країнах з перехідною економікою. На відміну від прямої корупції, прихована форма корупції, що базується на неформальних зв'язках між бізнесменами та державними посадовими особами і передбачає не хабарі, а взаємно вигідні угоди на основі взаємної довіри, не шкодить довірі до судів. Ми встановили, що такі неформальні зв'язки, які в країні зі слабкими правовими інституціями є засобом зниження невизначеності (включно з невизначеністю, викликаною прямою корупцією), позитивно впливають на довіру до судів.

Перевіряючи прямий вплив корупції, неформальних зв'язків, якості ділового середовища та набутого досвіду звертання до арбітражних судів на змінні ефективності, ми не встановили жодного суттєвого кількісного зв'язку. Але очевидно, що зовсім не слід інтерпретувати цей результат як свідчення неважливості цих інституційних чинників для дій підприємців та ефективності роботи підприємства. Це лише підтверджує нашу базову гіпотезу про те, що ці чинники опосередковано впливають



на ефективність роботи МСП, послаблюючи віру підприємців у здатність правової системи захистити їх права власності.

Бібліографія

- Akimova, I. and M. Oleksiv (2001): The Development of Industrially Oriented Small and Medium-Sized Enterprises in Ukraine in 2000. Working Paper No. 12, Institute for Economic Research, Kyiv.
- Aslund, A. (1995): How Russia Became a Market Economy. Washington DC, The Brookings Institution.
- Basu, S. and D. D. Li (1998): Corruption in Transition. Working Paper No. 161, The William Davidson Institute.
- Batjargal, B. (2000a): The Dynamics of Entrepreneurial Networks in a Transition Economy : The Case of Russia. Working Paper No. 350, The William Davidson Institute.
- Batjargal, B. (2000b): Social Capital and Entrepreneurial Performance in Russia: A Panel Study. Working Paper No. 352, The William Davidson Institute.
- EBRD (2000): Transition Report.
- EBRD (2001): Transition Report.
- Eckstein, H., F. J. Fleron, Jr., E. P. Hoffmann, and W. M. Reisinger (1998): Can Democracy Take Root in Post-Soviet Russia? Lanham, Maryland, Rowman&Littlefield.
- Ernst, M., M. Alexeev, and P. Marer (1996): Transforming the Core: Restructuring Industrial Enterprises in Russia and Central Europe. Boulder, Westview Press.
- Fabbri, D. (2001): Legal Institutions, Corporate Governance and Aggregate Activity: Theory and Evidence. Working Paper No.72, Centre for Studies in Economics and Finance, Salerno.
- Feinman, J. M.(1990): The Significance of Contract Theory. University of Cincinnati Law Review, Vol. 58, No. 4, pp. 1283-1318.
- Hay, J. R. and A. Shleifer (1998): Private Enforcement of Public Laws: A Theory of Legal Reform. American Economic Review Papers and Proceedings, Vol. 88, No. 2, pp. 398-403.
- Hellman, J. S., G. Jones, and D. Kaufmann (2000): Seize the State, Seize the Day: State Capture, Corruption, and Influence in Transition. Working Paper, World Bank.
- Hendley, K., B. W. Ickes, R. Ryterman, and P. Murrell (1997): Observations on the Use of Law by Russian Enterprises. Post Soviet Affairs, 13, pp. 19-41.
- Hendley, K., P. Murrell, and R. Ryterman (1999): Law, Relationships, and Private Enforcement: Transactional Strategies of Russian Enterprises. Working Paper, University of Wisconsin.
- Johnson, S., J. McMillan, and C. Woodruff (1999): Contract Enforcement in Transition. Working Paper.
- Johnson, S., D. Kaufmann, and A. Shleifer (1997): The Unofficial Economy in Transition. Bookings Papers on Economic Activity, 2, pp. 159-221.
- Johnson, S., J. McMillan, and C. Woodruff (2002): Courts and Relational Contracts. Journal of Law, Economics, and Organization, 18, pp. 221-277.



- Kaufmann, D., A. Kraay, and P. Zoido-Lobaton (1999): Governance Matters. Policy research Working Paper No. 2196, World Bank.
- Krug, B. and L. Pólos (2000): The Strawberry Growth Undreneath the nettle: The Emergence of Entrepreneurs in China. Working Paper No. 34, ERIM, Rotterdam.
- Kryshtanovskaya, O. and S.White (1996): From Soviet Nomenklatura to Russian Elite. Europe-Asia Studies, Vol. 48, No. 5, pp. 711-733.
- Lai, G., N. Lin, and S. Leung (1998): Network Resources, Contact Resources and Status Attainment. Social Networks, 20, pp. 159-178.
- La Porta, R., F. L. de Silanes, A. Shleifer, and R. W.Vishny (1997): Legal Determinants of External Finance. Journal of Finance, Vol. 52, pp 1131-1150.
- Modigliani, F. and E. Perotti (1997): Protection of Minority Interest and Development of Security Markets. Managerial and Decision Economics, Vol. 18, pp. 519-528.
- North, D. C. (1990): Institutions, Institutional Change and Economic Performance. Cambridge, Cambridge University Press.
- Olson, M. (2000): Power and Prosperity. New York, Basic Books.
- Pólos, L. and M. T. Hannan (2000): Nonmonotonicity in Theory Building. In: A. Lomi and E. Larsen (eds.): Simulating Organizational Worlds, Cambridge MIT Press.
- Raiser, M. (1999): Trust in Transition. Working Paper No. 39, EBRD.
- Sargent, T. J. (1993): Bounded Rationality in Macroeconomics. Oxford, Clarendon Press.
- Shleifer, A. and R. W. Vishny (1993): Corruption. Quarterly Journal of Economics, Vol. 108, No. 3, pp. 599-617.
- Shleifer, A. and R. W. Vishny (1998): The Grabbing Hand: Government Pathologies and Their Cures. Cambridge, MA, Harvard University Press.
- Wei, S.-Li (1997): Why is Corruption So Much More Taxing Than Tax? Arbitrariness Kills. Working Paper No. 6255, NBER, Cambridge.
- Williamson, O. E. (1983): Credible Commitments: Using Hostages to Support Exchange. American Economic Review, Vol. 73, No. 4, pp. 519-540.
- Williamson, O. E. (1994): The Institutions and Governance of Economic Development and Reform. In: M. Bruno and B. Pleskovic (eds.): Proceedings of the World Bank Annual Conference on Development Economics. Washington, DC, World Bank.



Додаток

Таблиця 1

Описові характеристики вибірки

	Кількість підприємств (% у вибірці)
<i>Розмір:</i>	
10 найманих працівників	112 (39,6%)
11 -50 найманих працівників	135 (48,0)
51 -100 найманих працівників	30 (10,3%)
101 -150 найманих працівників	8 (2,1%)
<i>Тип підприємств:</i>	
приватні з самого початку	214 (78,9)
приватизовані	60 (21,1%)
державні	11 (3,9%)
<i>"Вік" підприємств:</i>	
2 роки	71 (25,4%)
3-5 років	64 (33,7%)
> 5 років	150 (40,9)
<i>Розподіл за галузями:</i>	
харчова промисловість	94 (33%)
металообробна	43 (18,1%)
легка промисловість	19 (6,7%)
будівельні матеріали	18 (6,4%)
деревообробна	17 (6,0%)
хімічна і нафтохімічна промисловість	10 (3,5%)
поліграфічна промисловість	8 (2,8%)
інші промислові виробництва	51 (16,7%)
промислові послуги	25 (8,8%)
<i>Регіональний розподіл:</i>	
Київ	103 (36,1%)
Харків	85 (29,8%)
Донецьк	97 (34,0)

Таблиця 2

Результати аналізу головних компонентів: індекс ділового середовища

Чинник	Власне значення	Відсоток відхилення	Кумулятивний відсоток відхилення
1	2,61	29,0	29,0
2	1,74	19,4	48,4
3	1,11	13,4	60,8
4	0,86	9,6	70,5
5	0,84	9,4	79,9
6	0,72	8,1	87,9
7	0,44	4,9	92,8
8	0,35	3,9	96,7
9	0,29	3,3	100,0

Оцінка перешкод на шляху до успіху бізнесу у 1999-2000 рр. (за 4-бальною шкалою)	Власний вектор 1-го компонента (зважування)
Труднощі в отриманні зовнішнього фінансування	0,803
Високі відсоткові ставки на кредити	0,784
Нестабільність регуляторного середовища	0,754
Часті зміни у податковому законодавстві	0,714
Високий рівень адміністративного втручання	0,633
Складні процедури реєстрації та ліцензування бізнесу	0,601
Інфляція	0,516
Слабка захищеність прав власності	0,405
Високий рівень оподаткування	0,263



Таблиця 3

Результати аналізу головних компонентів: індекс неформальних зв'язків

Чинник	Власне значення	Відсоток відхилення	Кумулятивний відсоток відхилення
1	1,81	18,1	18,1
2	1,34	13,4	31,6
3	1,13	11,4	42,9
4	1,01	10,1	53,0
5	0,97	9,7	62,8
6	0,89	8,9	71,7
7	0,81	8,2	79,9
8	0,76	7,7	87,6
9	0,66	6,6	94,2
10	0,57	5,8	100,0

Оцінка ролі неформальних зв'язків з різними державними органами в економічному успіху підприємства (за 4-бальною шкалою)	Власний вектор 1-го компонента (зважування)
Державна митна служба	0,739
Державна прокуратура	0,602
Державні банки	0,589
Податкові інспекції	0,527
Облдержадміністрація	0,517
Міліція	0,499
Верховна Рада України	0,494
Адміністрація Президента	0,477
Центральні виконавчі органи влади	0,450
Місцева державна адміністрація	0,404



Таблиця 4

Описовий аналіз головних змінних у рівняннях

	Середнє значення	Стнд. відхилення
BEINDEX	0,45	0,07
IRINDEX	0,46	0,11
AGE	5,5	5,5
SIZE	25,8	28,8
% у вибірці		
TRUST	42,1	
POSEXP	8,1	
USEAC	18,9	
BRIBE	59,3	
SALES	45,3	
SALESF	43,9	
LABPROD	38,2	
LABPRODF	39,3	
STARTUP	78,9	

Таблиця 5

Рівняння ефективності роботи (стандартні похибки в дужках)

	SALES (1)	LABPROD (2)	SALESF (3)	LABPRODF (4)
TRUST	0,71** (0,25)	0,57** (0,26)	0,55** (0,25)	0,51** (0,25)
STARTUP	0,14 (0,32)	0,48 (0,34)	-0,28 (0,32)	-0,12 (0,37)
AGE	-0,02 (0,02)	-0,03 (0,05)	-0,04(0,028)	-0,06** (0,03)
SIZE	0,007 (0,005)	0,006 (0,005)	0,01** (0,005)	0,006 (0,005)
Харків	-0,29 (0,31)	-0,22 (0,33)	1,0** (0,32)	0,88** (0,35)
Київ	0,03 (0,34)	0,82** (0,30)	0,83** (0,39)	0,96** (0,36)
Галузь	Ү	Ү	Ү	Ү
Стала	-0,54* (0,38)	-1,4** (0,39)	-0,88(0,40)	-0,38 (0,36)
Відсоток коректності	68,8	73,3	74,2	62,0
Chi sq.	14,2**	23,6**	26,5**	16,8**
N	277	277	277	277

*p<0,1; **p<0,05; Ү- галузева дихотомна змінна включена



Таблиця 6

Чинники довіри до судів (стандартні похибки в дужках)

	Залежна: TRUST	Залежна: TRUST	Залежна: TRUST	Залежна: TRUST	Залежна: TRUST	Залежна: USEAC	Залежна: TRUST
	Контрольні змінні	Набутий досвід	Корупція	Загальне ділове середовище	Всі незалежні		Підвибірка фірм, які мали торговельні конфлікти
	1	2	3	4	5	6	7
POSEXP		2,3** (0,43)	3,0** (0,58)	2,57** (0,52)	3,6** (0,74)		
ACLONG							-1,6 (1,4)
ACINEFFEC							-3,2** (1,4)
ACBANKRPT							-0,68 (1,0)
BRIBE			-1,3** (0,50)		-1,2** (0,61)		-2,1** (1,0)
IRINDEX			3,73* (2,0)		6,2** (2,8)		14,8** (7,8)
BEINDEX				-8,1** (3,0)	-15,6** (4,5)		-13,1** (7,6)
Контрольні змінні							
STARTUP	0,15 (0,30)	0,22 (0,46)	-0,38 (0,60)	-0,21 (0,54)	-0,54 (0,67)	0,40 (0,46)	-0,52 (0,95)
AGE	0,03 (0,02)	0,06 (0,04)	0,10* (0,055)	0,07* (0,04)	0,13** (0,06)	0,001 (0,02)	0,25** (0,12)
SIZE	0,008* (0,005)	-0,002 (0,006)	-0,01 (0,008)	-0,004 (0,007)	-0,009 (0,008)	0,01** (0,005)	-0,02 (0,02)
Київ	0,003 (0,29)	-0,85* (0,48)	-0,43 (0,66)	-0,74 (0,54)	0,01 (0,70)	0,68 (0,37)	0,42 (1,30)
Харків	-0,10 (0,30)	-0,32 (0,49)	0,23 (0,72)	-0,33 (0,59)	0,69 (0,90)	0,33 (0,54)	1,8 (1,4)
Стала	-0,80** (0,36)	-0,24 (0,58)	-1,4 (1,2)	3,2** (1,5)	4,2* (2,2)	-1,9** (0,56)	-1,9** (0,56)
Відсоток коректності	57,4	71,6	78,8	71,4	77,2	69,2	69,2
Chi sq.	8,7*	39,8**	48,8**	39,3**	58,8**	11,5**	11,5**
N	277	189	189	189	189	277	277

*p<0.1; **p<0.05