

єдиної нормативної бази для Національної депозитарної системи, а USAID реалізує проект створення Всеукраїнського Клірингового Депозитарію за принципом саморегулювальної організації плюс учасники фондового ринку, тобто норми і правила встановлюються для ринків, які обслуговує система ВКД.

Такий процес формування депозитарної системи не може бути ефективним та корисним для вітчизняного фондового ринку. Під впливом іноземних програм допомоги наполегливо виникають різнобічні та інколи навіть протилежні тенденції розвитку фондового ринку, до того ж об'єктивних умов для успішного застосування цих тенденцій в вітчизняній економіці поки ще немає. Не можна взяти жодну з існуючих моделей депозитарної системи та механічно перенести її на наш ґрунт. При створенні депозитарної системи треба використовувати різні підходи до вирішення проблем та йти власним шляхом, зважаючи на світовий досвід та національну специфіку. Йдеться не стільки про багатоваріантність вибору, скільки про його відповідність політичним та економічним обставинам, які склалися в Україні на макrorівні.

Одним з основних напрямків розвитку фондового ринку в Україні у 2000 році визнано розбудову його інфраструктури, яка, між іншим, передбачає подальший розвиток Національного депозитарію України і клірингового депозитарію. [9, с. 1] Відповідь на питання, як буде еволюціонувати депозитарна система України, зможе дати лише час, оскільки в кризових умовах досить складно керуватися об'єктивними законами розвитку, а вже існуюча правова база досить легко трансформується в залежності від впливу як об'єктивних, так і цілої низки суб'єктивних факторів.

Література:

1. Бізнес-Харьков. – 14 листопада 1995. – №43. – С.8–11.
2. Голос України. – 1998. – 6 січня.
3. Соболев В.М. Формирование рыночной инфраструктуры в переходной экономике индустриального типа: общие черты и особенности в Украине. – Х., 1999. – 304 с.
4. Укр. інвест. газета. – 1999. – №10.
5. Укр. інвест. газета. – 13 квітня 1999. – №14.
6. Укр. інвест. газета. – 18 травня 1999. – №19.
7. Фондовий ринок. – 1998. – №35.
8. Цінні Папери України. – 4 листопада 1999.
9. Цінні Папери України. – 11 листопада 1999.

Гриценко Е.А., к.э.н.

НЕДВИЖИМОСТЬ КАК ОБЪЕКТ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ТЕОРИИ

В настоящее время недвижимость стала полноправным объектом рыночного оборота, вокруг нее складывается сложная система гражданско-правовых отношений (государственной регистрации, ипотеки, налогообложения и др.), ее обслуживают многочисленные институты (риэлтеров, оценщиков, застройщиков, финансовых учреждений и пр.), с ней активно взаимодействуют другие виды рынков (потребительских товаров, факторов производства, ценных бумаг, кредитных обязательств), от нее зависят механизмы рыночного ценообразования, инвестирования, сбережения в экономике в целом. Однако недвижимость не привлекла к себе должного внимания экономистов, ими не раскрыто ее собственное экономическое содержание, она не включена в категориальный ряд экономической науки в своей специфической (а не растворенной внутри других явлений) форме. Если правоведы, оценщики, риэлторы и многие другие субъекты рынка уже осознали необходимость включения недвижимости в гражданско-правовой оборот (впервые понятие недвижимости в новых социально-политических условиях Украины появилось в 1992 году в связи с принятием Закона Украины “О залоге”), то

экономисты не сумели вовремя удовлетворить общественную потребность в категориальной строгости научного понятия, в связи с чем возникают сложности с определением недвижимости в разрабатываемых законодательных документах, недостатки в регулировании отдельных сторон рынка недвижимости, трудности в проведении инвестиционно-финансовых действий и т.п. Так, например, в проекте нового гражданского кодекса Украины (ст. 164) предлагается в состав недвижимости включать воздушные и морские суда, космические объекты и т.п., что безусловно, приведет к серьезным деформациям в механизмах регулирования отношений на рынке недвижимости, искажениям в системе налогообложения и пр. В связи с этим возникает необходимость выделения недвижимости как особого объекта экономической теории и исследования ее собственной экономической природы.

Прежде всего, необходимо выяснить, как соотносятся между собой такие экономические явления, как земля и недвижимость, в какой мере они тождественны и различны. Ведь в большинстве используемых в настоящее время определений отмечается, что недвижимость – это земля и все, что прочно с ней связано. Тем не менее, остаются открытыми вопросы – следует ли разделять земельную и недвижимую собственность, только ли физический характер связи существует между землей и всем тем, что создано на ней?

Впервые понятие недвижимости как особого объекта, отделенного от земельной собственности, появилось в ходе проведения Петром I реформы земельно-правовых отношений (1714 г.), когда было узаконено единое основание землевладения, по которому поместья (estate) стали основной формой собственности на землю. Все то имущество, которое было расположено на земле поместья (поземельная собственность) и сама земля стали называться недвижимым имуществом (real estate). Понятие “недвижимое имущество” обобщило название всех видов поземельной собственности: вотчины, поместья, дворы, лавки, угодья, дома, заводы, фабрики, всякие строения, пустые дворовые места, а также железные дороги. Тем самым недвижимая собственность в отличие от земельной стала рассматривать землю как фундамент всех тех объектов, которые были созданы на ней (“взгляд сверху”). В то время, как земельная собственность рассматривает все, что прикреплено к земле как ее составную часть (“взгляд снизу”). Насколько правомерен такой разноаспектный взгляд? Чтобы ответить на этот вопрос, нам необходимо рассмотреть характер физической, экономической и правовой связи (единства) земли и недвижимости.

Историко-генетическое происхождение недвижимости неразрывно связано с землей. Тем не менее последняя сама по себе не является недвижимостью, поскольку нет ни одного природного блага, выступающего фактором производства и противостоящего земле как движимость. Но земля превращается в первоначальную, исходную форму недвижимости в процессе вовлечения ее в хозяйственную практику, поскольку противостоит всем другим орудиям и предметам труда как неподвижное средство производства. Тем самым, относительно всего многообразия других овеществленных человеком сил природы земля являлась недвижимым вещественным благом, имеющим существенно отличные условия функционирования в производстве. Именно в этом смысле мы можем говорить о земле как природно-естественной (исторически первой) форме недвижимости. Вся последующая взаимосвязь земли и недвижимости будет основана на этом общем историко-природном фундаменте. В основе такого единства лежит не только физическая связь, но, прежде всего, принцип перенесения природно-функциональных параметров земли, таких как пространство, площадь, расстояние, во внутреннюю физическую (в том числе и строительно-техническую) и экономическую природу всех видов недвижимости, которые расположены на ней. “Использование известного участка поверхности земли представляет собой изначальное условие для всего, что человек может делать; участок земли предоставляет ему пространство, где он осуществляет собственную деятельность, а также может пользоваться теплом и светом, воздухом и дождем, которыми природа наделяет данный участок, он предопределяет расстояние от других предметов и других людей, а в большой мере также отношения владельца участка с другими людьми (выделено нами)” (1). В пространственное единство недвижн-

мости с землей последняя входит в качестве земельного участка (территории), обладая определенной площадью (размером) и местоположением (расстоянием) относительно расположения источников сырья, поставщиков и потребителей, центров концентрации потребительского спроса, транспортных линий и т.п.

Единство земли и недвижимости находит свое проявление в том, что создаваемые человеком блага (улучшения) становятся физическим и экономическим продолжением собственных свойств земли. Все, что делается на земле в качестве капитальных вложений, рассматривается как ее улучшения. Последними считаются физические (материально-вещественные) объекты, расположенные на земле (под и над) и связанные с ней естественным или искусственным образом. Понятие "улучшения" является не оценочным критерием (полезные или вредные), а предметно-вещественным выражением материальных капитальных вложений. Часть вложений может быть связана с воспроизводством природных качеств земли: изменение рельефа, ландшафта, повышение эффективности (плодородия) земли как средства производства и как средства размещения (инфраструктурные улучшения). Эти виды улучшения сращиваются с физической природой земли, становятся ее собственными характеристиками. Выбор и способ улучшений в данном случае является непосредственной функцией земли. Такой аспект физической связи земли и улучшений позволяет рассматривать недвижимость как землю с улучшениями.

Другая сторона улучшений связана с вложениями в физические объекты, для которых земля является пространственной базой размещения. К такого рода улучшениям относятся все те физические (строительно-технические) объекты, которые становятся условиями различных форм жизнедеятельности человека (проживания, хозяйствования, развлечения и пр.). Это означает, что недвижимостью становятся улучшения, произведенные на земле.

Особые экономические свойства недвижимости формируются в результате ограниченности земли как фундаментального свойства недвижимости в целом. Это означает, с одной стороны, абсолютную редкость земли как природного блага, невозможность ее воспроизводства (в этом смысле альтернативная стоимость земли равна нулю), а, с другой стороны, специфические социально-экономические условия функционирования всех видов недвижимости (как улучшений на земле). Ограниченность находит свое проявление, во-первых, в разной степени воспроизводимости объектов недвижимости. В зависимости от степени ограниченности объекты недвижимости можно разделить на воспроизводимые и невозпроизводимые (что находит свое отражение в разных условиях формирования стоимости). Во-вторых, формой ограниченности выступает свойство непеременяемости недвижимости, не в смысле физической невозможности, а как объекта хозяйственного и правового оборота, имеющего закрепленное местоположение (в связи с чем складываются специфические формы торговли и возникает необходимость государственной регистрации). Следствием непеременяемости становится косвенная мобильность (ограниченные возможности функционального использования). В-третьих, ограниченность находит свое выражение в длительности создания, высокой капиталоемкости, долгосрочности существования. Это отражается на степени эластичности спроса и предложения, проявляется в специфических рисках инвестирования, обуславливает обособление полезных свойств недвижимости в форме услуги и ее функционирования в обособленном сегменте рынка. В-четвертых, неоднородность товарных качеств выступает в форме рыночной (объективной и субъективной) дифференциации недвижимости. В зависимости от степени неоднородности складываются рынки с разными признаками конкурентной среды. Финансово-экономической формой ограниченности становится специфическая форма ликвидности (способность недвижимости преобразовываться в деньги, сохраняя при этом свою стоимость).

Именно природно-экономическая ограниченность недвижимости (совместно с землей) формирует ее основную экономическую способность к рентообразованию. Рента является "ценой привилегии" (Дж. С. Милль), которую имеют ограничено воспроизводимые блага. Это

означает, что рента перестает быть феноменом только земли, а выпадает на долю любого ограниченного фактора производства. Недвижимость обладает способностью приносить доход, в состав которого включается как земельная рента, так и собственно рента от недвижимости как результата ее уникальности и ограниченности.

Если рассматривать недвижимость как землю с улучшениями, то в основе получаемого от нее дохода лежит земельная рента. Это может быть рента редкости (в абсолютной или монопольной форме), разностная рента, связанная с местоположением (дифрента 1) или рента, связанная с произведенными улучшениями (дифрента 2). Однако недвижимость, рассматриваемая как капитальные улучшения земли в материально-вещественной форме, может быть понята через движение ренты (дохода от обладания ограниченным благом, в том числе и землей), прибыли (дохода от капитала в материально-вещественной форме, вложенного в недвижимость) и процента на вложенный капитал (дохода от денежной формы капитальных улучшений). Все эти части могут занимать разные доли в общем доходе от недвижимости в зависимости от ее вида (потребительская, производственная, коммерческая, инвестиционная, доходная). По словам Рикардо, “законы, регулирующие движение ренты, сильно отличаются от законов, регулирующих движение прибыли, и редко действуют в одном и том же направлении” (2). Экономическое единство земли и недвижимости находит свое проявление в том, что, с одной стороны, земля переносит на недвижимость свои свойства, а с другой стороны, улучшения, произведенные на земле, срастаются с землей, придавая ей новые выгоды, стоимость и ценность. Исследование экономического единства (как единства противоположностей) земли и недвижимости имеет большое значение при управлении недвижимостью (в частности, оформлении договоров аренды), приватизации, оценке и налогообложении. В последнем случае могут существовать разные подходы. В одних странах налог устанавливается на недвижимость как единый земельно-имущественный комплекс, в других происходит разделение двух основных частей недвижимости – на землю и вложения капитала (или организацию бизнеса).

Особой ступенью анализа недвижимости является раскрытие правового выражения ее единства с землей. Основанием такого подхода является то, что интерес, выгоды и ценность недвижимости определяются не только ее материально-вещественным телом, а, прежде всего, набором полномочий (“пучком прав”), возникающих в процессе владения ею. Согласно классической концепции все, что находится над и под землей следует за ее юридической судьбой. В некоторых правовых системах государств (например, Франция, Германия) данная концепция сохраняется как единый правовой режим функционирования земли и недвижимости. В большинстве стран утвердился принцип разграничения правовых механизмов регулирования собственности на землю, воздушное пространство, недра и недвижимость. Так, например, в Украине существуют обособленные законодательно-нормативные сферы и разные институты регулирования отношений на рынках земли и недвижимости.

Таким образом, недвижимость следует рассматривать как самостоятельный объект изучения экономической теории. Рынок недвижимости имеет особые, отличные от рынков земли и капитала, закономерности функционирования. Выделение недвижимости в качестве особого предмета изучения позволит расширить тематику экономической теории, обогатит ее новыми методологическими и теоретическими инструментами познания, углубит анализ взаимосвязи с другими экономическими явлениями и процессами.

Литература:

1. Маршалл А. Принципы политической экономии. Том 1. Пер. с англ. – М.: Прогресс, 1983. – С.215.
2. Рикардо Д. Начала политической экономии и налогового обложения. Том 1. М.: Госполитиздат, 1941. – С.31.

Елкина В.А.

ОБЪЕКТЫ И СУБЪЕКТЫ СОВРЕМЕННОГО РЫНКА НЕДВИЖИМОСТИ УКРАИНЫ

Любая экономическая система включает определенную совокупность объектов и субъектов. Их сущность, состав и взаимодействие являются основой для формирования ее структуры.

Переходный характер экономической системы Украины обуславливает фрагментарное, зачастую непоследовательное, неадекватное формирование и развитие ее инфраструктуры. С другой стороны, медленная трансформация устаревших элементов, доставшихся “в наследство” от плановой экономики, и “запаздывающее” развитие составляющих инфраструктуры рыночного типа является одним из наиболее важных факторов, углубляющих и удлиняющих переходные процессы. Необходимость выявления причин подобных явлений и поиска путей выхода из этого, как может показаться на первый взгляд “замкнутого” круга, определяет актуальность и важность изучения состояния “локальных” рынков, образующих каркас всей инфраструктуры.

Одним из таких рынков, тесно взаимосвязанных с другими элементами инфраструктуры и оказывающих значительное влияние на функционирование всей экономической системы, является рынок недвижимости Украины. Однако современные исследования этого рыночного сегмента, как правило, носят фрагментарный характер. В то же время решения органов государственной власти и хозяйствующих субъектов, затрагивающие рынок недвижимости, должны носить обоснованный и взвешенный характер. Базой для предварительного анализа эффективности и возможных последствий принятия таких решений должны служить данные о современном состоянии этого сегмента, полученные в результате его системного анализа.

В рамках настоящей статьи приводится общая характеристика объектов и субъектов современного рынка недвижимости Украины, которые являются основополагающими составляющими его структуры.

Под *объектом недвижимости* традиционно понимается любой товар, жестко связанный с землей, перенос которого в другое место невозможен без его разрушения и утраты им потребительских качеств, а, следовательно, и стоимости. [1, с.37] Такая формулировка позволяет очертить границу понятия “объект недвижимости” с учетом наиболее существенных признаков и особенностей товарооборота различных категорий объектов недвижимой собственности.

В целях придания изучению и исследованию рынка недвижимости, а также объектов, обращающихся на нем, системного характера, необходима определенная классификация объектов недвижимости. В настоящее время существует несколько классификационных моделей недвижимой собственности. Основные отличительные черты моделей заложены в принципах классификации: принцип категорий объектов недвижимости (модель западного рынка) и принцип построения “дерева признаков” (более пригодна для национального рынка недвижимости).

Модель западного рынка классифицирует объекты недвижимости в зависимости от способа получения потенциального дохода от ее использования по трем категориям:

- категория А – недвижимость, используемая владельцем для ведения бизнеса. К этой категории относится как специализированная недвижимость, приспособленная для ведения бизнеса и обычно продающаяся вместе с бизнесом (например, нефтеперегонные заводы, химические предприятия и т.п.), так и неспециализированная недвижимость – обыкновенные здания (магазины, офисы, склады и т.п.);
- категория Б – недвижимость для инвестиций. Данными видами недвижимой собственности владеют с целью получения дохода от аренды и/или извлечения прибыли на вложенный капитал;
- категория В – избыточная недвижимость. В категорию В включаются объекты недвижимости, которые больше не нужны для ведения бизнеса сегодня или в будущем. [1, с.39]

По нашему мнению, данная модель акцентирует внимание на нежилой недвижимости, при этом специфика жилой недвижимости отражена недостаточно, поэтому такая классификация приемлема для рынка недвижимости, функционирующего в развитых странах.

Классификация, основанная на методе построения «дерева признаков», является многоуровневой. Каждый уровень имеет свое наименование, отражающее характер классифицирующего признака. Так, в модели данного типа, предложенной Григорьевым В.В., выделяют четыре основных уровня: происхождение, назначение, масштаб и готовность к использованию. При этом каждый из них подразделяется на несколько подгрупп. [1, с.37–38] Подобный метод группировки широко используется в российской и украинской литературе по проблемам оценки объектов недвижимости, изданной за период 1995–1999 гг. В зависимости от целей и характера исследования внимание авторов акцентируется на тех или иных группировочных признаках. Классификация объектов недвижимости методом построения «дерева признаков» позволяет отразить специфику рынка недвижимости, функционирующего в условиях переходной экономики.

В рамках настоящей статьи разработана комбинированная классификационная схема. При этом классификационный спектр объектов недвижимой собственности сужен с учетом особенностей и тенденций современного рынка недвижимости Украины.

При разработке классификационной схемы выделены следующие, наиболее важные признаки:

- использование;
- форма собственности;
- степень автономности;
- степень готовности;
- специализация;
- качество ремонта;
- назначение.

Так, по *использованию* объекты недвижимости разделяются на две группы: жилые и нежилые.

Жилая недвижимость – недвижимость с установленными правами владения, пользования и распоряжения, оборудованная технической инфраструктурой, обеспечивающей ее пригодность для проживания в соответствии с действующими нормами. [2, 18] К жилой недвижимости относятся жилые дома, квартиры, домовладения, общежития, гостиницы, а также другие помещения, удовлетворяющие указанным требованиям.

К нежилой недвижимости относится вся недвижимость, использование которой действующим законодательством разрешено для любых целей, кроме проживания. [2, 19] В эту группу входят здания общественного, промышленного и сельскохозяйственного назначения (производственные, энергетические, складские, вспомогательные и т.п.).

В зависимости от *формы собственности* недвижимость разделяется на государственную, коммунальную, коллективную и частную.

По *степени автономности* объекты недвижимости разделяются на отдельно стоящие здания (сооружения) и встроенные помещения.

В зависимости от *степени строительной готовности* объекты недвижимости подразделяются на объекты незавершенного строительства и эксплуатируемые (пригодные к эксплуатации).

В зависимости от *конструктивного решения и степени оснащенности инженерными коммуникациями* объекты недвижимости подразделяются на объекты специального назначения и неспециализированные, имеющие достаточно широкий спектр направлений их функционального использования при организации бизнеса.

В зависимости от *качества ремонта* разделяют объекты недвижимости с косметическим, капитальным, европейским ремонтом, требующие ремонта и т.п.

По *назначению (профилю использования)* объекты недвижимости делятся на торговые, офисные, производственные, складские и т.п.

В свою очередь, некоторые типы (категории) объектов, выделенные в данной классификационной схеме, могут быть разукрупнены на основании расширенной иерархии признаков. Предложенная классификационная схема позволяет не только качественнее изучать объекты недвижимости, обращающиеся на современном рынке, но и облегчить процесс обоснования и использования научно-методического аппарата их оценки.

Рынок недвижимости Украины функционирует в трансформационной экономике. Поэтому хозяйственные аномалии, присущие переходному периоду, оказывают значительное влияние на рынок недвижимости Украины и придают ему характерные особенности, отличающие его от рынков недвижимости развитых стран.

Так, в настоящее время на *рынке жилой недвижимости* в качестве объектов выступают квартиры, комнаты и дома индивидуальной застройки. Причем в городской местности удельный вес индивидуальных домов незначителен.

В современных условиях на рынке жилой недвижимости наиболее активно функционирует вторичный сегмент, на котором осуществляются операции купли-продажи (отчуждения) и аренды. Характерной особенностью вторичного рынка жилой недвижимости является избыточное предложение объектов при ограниченном спросе.

Кризисные явления, происходящие в экономике Украины, привели к стагнации первичного рынка жилья. По сравнению с 1990 годом, объемы жилищного строительства в Украине к началу 1999 года снизились более, чем в 3 раза. [3, с.80] Решающее влияние на первичный рынок жилья оказывает конъюнктура вторичного рынка. В настоящее время цены на жилье, предлагаемое на первичном рынке, во многих случаях существенно выше цен вторичного рынка. Эти ценовые диспропорции являются дополнительным фактором, сдерживающим развитие первичного рынка жилья.

Если о рынке жилья можно говорить как об уже сформировавшемся рыночном сегменте, который функционирует преимущественно под влиянием законов спроса и предложения, то *рынок нежилкой недвижимости* находится еще в стадии активного становления. В настоящее время идет процесс формирования его основных компонентов: объектов, субъектов, рыночных институтов, спроса и предложения, законодательного и нормативного регулирования, организационных и финансовых механизмов операций передачи прав собственности.

В качестве объектов на современном рынке нежилкой недвижимости Украины выступают преимущественно встроенные помещения (это подвалы, полуподвалы, 1 и 2 этаж) и отдельно стоящие здания, предназначенные, в основном, для использования под офис, торговлю, бытовое обслуживание населения, производство либо склад. Начал формироваться сегмент целостных имущественных комплексов.

В настоящее время в Украине функционируют первичный и вторичный рынки нежилкой недвижимости. Основными операциями, проводимыми на обоих сегментах, являются отчуждение и аренда.

Характерной чертой современного рынка нежилкой недвижимости в Украине является значительный удельный вес первичного рынка. Под первичным рынком традиционно понимается ситуация, когда товар впервые попадает на рынок. В развитых странах в качестве объектов на первичном рынке нежилкой недвижимости, как правило, выступает вновь построенная коммерческая и промышленная недвижимость. В современных условиях в Украине строительство нежилкой недвижимости практически не ведется. Поэтому предложение на первичном рынке формируется преимущественно органами приватизации, уполномоченными властными структурами управлять государственным и коммунальным имуществом.

В данное время на первичном рынке предлагаются преимущественно объекты промышленного назначения, складские помещения и т.п. Значительно увеличилось предложение объектов незавершенного строительства. Появился и новый товар – объекты социально-культурного назначения (дома культуры, оздоровительные комплексы, базы отдыха). Как правило, это то имущество, которое не вошло в уставные фонды предприятий при акционировании и которое по экономическим причинам не могут взять на баланс органы местного самоуправления. [4, 9] В структуре предложения на вторичном рынке, напротив, преобладают объекты офисного и торгового назначения.

Законодательная неурегулированность “земельного” вопроса тормозит развитие в Украине *земельного рынка*. Сложившаяся ситуация оказывает негативное влияние не только на рынок недвижимости, но и “сводит на нет” инвестиционные процессы в других секторах украинской экономики. Определенных положительных сдвигов в данном направлении можно ожидать с принятием Указов Президента Украины №32/99 от 19.01.99 г. “О продаже земельных участков несельскохозяйственного

назначения" и № 1529/99 от 3.12.99 г. "О безотлагательных мерах по ускорению реформирования аграрного сектора экономики". Внедрение в жизнь данных Указов будет способствовать развитию механизмов ипотечного кредитования, активное функционирование которых, в свою очередь, является одним из обязательных условий выхода экономики Украины из кризиса.

В настоящее время в качестве объектов на рынке земли, как правило, выступают земельные участки под дачное и индивидуальное жилищное строительство, организацию бизнеса (АЗС, объекты торговли и др.).

Субъект рынка недвижимости представляет собой физическое или юридическое лицо, осуществляющее действие, разрешенное законом и направленное на передачу прав на недвижимую собственность и связанные с ней интересы. [5]

В настоящее время можно выделить несколько групп субъектов рынка недвижимости Украины: 1) государственные организации; 2) коммерческие предприятия; 3) физические лица.

Государственные организации представлены Фондом государственного имущества Украины и его региональными отделениями; Главными управлениями горисполкомов по земельным ресурсам; жилищно-эксплуатационными участками и конторами; бюро технической инвентаризации; государственными нотариальными конторами; органами приватизации жилого фонда; городскими бюро обмена жилого фонда и т.д.

В состав коммерческих предприятий входят банки, товарные биржи, агентства недвижимости, инвестиционные компании, ремонтно-строительные фирмы, ломбарды, страховые компании, оценочные фирмы и общества оценщиков и т.п.

Физические лица выступают на рынке недвижимости как продавцы, покупатели, арендодатели, арендаторы и т.п. объектов недвижимости.

В настоящей статье представлены результаты анализа качественного состава объектов и субъектов современного рынка недвижимости Украины. Данное исследование будет способствовать формированию и накоплению системных знаний об особенностях функционирования этого рыночного сегмента в переходной экономике Украины. Следующим шагом в этом направлении должен стать анализ количественного состава этих базовых компонентов рынка недвижимости Украины.

Следует отметить, что рынок недвижимости Украины является динамическим образованием. Изменения в законодательстве, развитие и диверсификация рыночной инфраструктуры, наконец, изменения хозяйственной конъюнктуры приводят к качественным и количественным изменениям состава объектов и субъектов этого рыночного сегмента. В связи с этим изучение рынка недвижимости Украины должно носить систематический характер.

Таким образом, рынок недвижимости является своеобразным "зеркалом", в котором наглядно отражаются все положительные и отрицательные черты украинской экономики. С другой стороны, недвижимость, как правило, является важнейшим активом как физических, так и юридических лиц. Поэтому стабильное развитие и увеличение емкости рынка недвижимости будет способствовать формированию оптимальных условий для успешного функционирования рыночной инфраструктуры, что, в свою очередь, создаст предпосылки для преодоления кризисных явлений в экономике Украины.

Литература:

1. Оценка объектов недвижимости: теоретические и практические аспекты. / Под ред. В.В. Григорьева. – М.: ИНФРА-М, 1997.
2. Нерухомість. Словник термінів та визначень. / Ю.А. Аккерман, С.В. Вараницька, О.Б. Коновалов, Ю.Л. Узоровський. Під ред. Ю.В. Вассермана. – Київ, 1997.
3. Україна у цифрах у 1998 році. / Короткий статистичний довідник. – Київ. – 1999.
4. Кравчук А. Бизнес на недвижимости: шанс заработать, или безрисковая инвестиция со стабильным доходом // Украинская инвестиционная газета. – 1999. – №22.
5. Фридман Д., Ордуэй Н. Анализ и оценка приносящей доход недвижимости / Пер. с англ. – М.: Дело, 1997.

Плетникова И.Л.

КОНЦЕПТУАЛЬНЫЕ ОСНОВЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

В последние годы внимание ученых, политических деятелей, общественности Украины привлекла проблема экономической безопасности; количество публикаций на эту тему постоянно растет. Актуальность ее уже ни у кого не вызывает сомнений: для того, чтобы обеспечить достойный уровень жизни граждан, экономический рост и интеграцию в мировую экономическую систему в качестве полноправного партнера, Украине необходима система экономической безопасности, включающая в себя меры по обеспечению экономической безопасности как государства в целом, так и отдельных предприятий.

1. Понятие и уровни экономической безопасности

В отечественной экономической литературе нет единого определения экономической безопасности. Для стран СНГ – это новый раздел экономической науки, и терминология еще не устоялась. Среди всех определений наиболее полным является следующее: “это универсальная категория, отражающая защищенность субъектов социально-экономических отношений на всех уровнях, начиная с государства и кончая каждым его гражданином”. [1, с.48] Категория экономической безопасности тесно связана с категориями экономической независимости и зависимости, стабильности и уязвимости экономического риска и т.п.

Принято различать следующие уровни экономической безопасности:

- международная (глобальная и региональная);
- национальная;
- локальная (региональная или отраслевая внутри страны);
- частная (безопасность предприятий и личности). [2]

За рубежом вопросам обеспечения экономической безопасности уделяется большое внимание. Наука об экономической безопасности государства получила название экосестейт (economic security of State), наука об обеспечении экономической безопасности предприятия – экосистент (economic security of enterprise). Характерно, что в США в силу их могущества проблема экономической безопасности государства как таковая вообще не формулируется. В США существует Национальный экономический совет, главная функция которого – разработка и проведение мер по поддержанию национальной экономической безопасности. [3]

В советской экономической литературе проблеме экономической безопасности государства не уделялось достаточного внимания, она была поглощена проблемой защиты социалистического Отечества. Проблема экономической безопасности предприятия (ЭБП) также не получила разработки. В то время это было и не нужно, так как государство заботилось о предприятиях, дотировало их, гарантировало сбыт продукции и не давало стать банкротом.

С распадом СССР перед республиками, ставшими самостоятельными государствами, встала острая проблема обеспечения своей национальной безопасности. В России работа по исследованию проблемы экономической безопасности была начата в 1993 году по инициативе Совета Безопасности, и в последние годы занимает важное место в концептуальных разработках отдельных государственных структур, институтов Российской Академии наук, других научных учреждений. Одним из главных результатов этих разработок явилось определение национальных интересов в области экономики, которые были сформулированы в Государственной стратегии экономической безопасности Российской Федерации в 1996 г. [4]

Проводится такая работа и в Украине, хотя и с меньшим размахом. В 1997 г. постановлением Верховной Рады Украины была принята Концепция (основы государственной политики) национальной безопасности Украины. [5] В ней выделена наряду с другими экономической сфера обеспечения национальной безопасности, определены основные угрозы в этой сфере. Однако и в украинской Концепции, и в российской Государственной стратегии определение понятия “на-

циональная экономическая безопасность” отсутствует, что свидетельствует о незаконченности исследования теоретического и особенно практического аспекта экономической безопасности и о том, что работа нуждается в интенсивном продолжении.

Проблеме национальной экономической безопасности (НЭБ) посвящены работы украинских ученых: Г. Пастернака-Таранущенко, Г.В. Задорожного, А. Ревенко, С.В. Мочерного, О.В. Плотникова, П.А. Иващенко, А.П. Великого, В.П. Горбулина, И.В. Сергеев, С.В. Тютюнниковой, В. Любченко, Д. Файера, Г.Ю. Дарнопыха и других. В украинской, как и в российской, экономической литературе преобладают публикации на тему национальной экономической безопасности, а разработкой теоретических и практических основ ЭБП занимаются лишь отдельные энтузиасты: Д.И. Ковалев, В.Е. Духов, Т.Г. Сухорукова (Украина), Е.А. Олейников, Б.Т. Кузнецов, А.В. Иванов, Е. Радзина (Россия), В.Б. Зубик, Д.В. Зубик, Р.С. Седегов (Беларусь). По видимому это обусловлено преимущественной сосредоточенностью ученых на макроэкономических проблемах как наиболее важных и определяющих состояние экономики государства. Однако НЭБ и ЭБП тесно связаны и взаимозависимы, взаимно определяют друг друга.

С одной стороны, обеспечение экономической безопасности невозможно только силами самих предприятий, без создания, регулирования и поддержания государством благоприятных для этого условий, с другой – обеспечение национальной экономической безопасности немыслимо без усилий самих предприятий по достижению стабильного эффективного функционирования и прогрессивного развития. Поэтому первоочередной задачей ученых должна быть разработка теоретических и практических основ экономической безопасности предприятий Украины.

2. Составляющие экономической безопасности предприятия

В экономической литературе существуют различные определения экономической безопасности предприятия. Наиболее верным и отвечающим сущности ЭБП представляется следующее: “Это состояние защищенности деятельности предприятия от отрицательных влияний внешней среды, а также способность быстро устранить разновариантные угрозы или приспособиться к существующим условиям, которые не сказываются отрицательно на его деятельности”. [1, с.48] Добавим, что угрозы могут исходить не только извне, но и изнутри самого предприятия.

Содержание понятия ЭБП включает в себя систему мер, обеспечивающих конкурентоспособность и экономическую стабильность предприятия, а также не оказывающих отрицательного влияния на состояние и условия жизни населения (как занятого на данном предприятии, так и проживающего в данном регионе, районе или городе). [1, 6]

Обеспечение ЭБП связано с целым рядом проблем и, согласно системному подходу, необходимо их распределение в нескольких направлениях. Украинские ученые выделяют четыре подсистемы ЭБП: ресурсную, технологическую, финансовую и социальную. [1] Следует согласиться также с мнением российских специалистов, выделяющих семь функциональных составляющих ЭБП: финансовую, интеллектуальную и кадровую, технико-технологическую, политико-правовую, экологическую, информационную и силовую. [2] Выделение функциональных составляющих, в отличие от подсистем ЭБП, произведено не по объектам обеспечения (подсистемам предприятия), а по направлениям обеспечения ЭБП. Оба этих подхода являются в принципе равноценными, и не противоречат друг другу.

Все вышеперечисленные функциональные составляющие имеют свои функциональные цели, достижение которых является существенно важным для выполнения главной цели экономической безопасности предприятия – обеспечения его устойчивого и максимально эффективного функционирования и высокого потенциала роста и развития в будущем.

3. Классификация факторов экономической безопасности предприятия

На экономическую безопасность предприятия в целом и на каждую из ее подсистем и составляющих влияет множество факторов, неодинаковых по природе, характеру и степени воздействия. Для анализа механизма их влияния на ЭБП необходимо их классифицировать по различным признакам.

В научной литературе, посвященной вопросам ЭБП, определены многие факторы и проведено их разделение: на внутренние и внешние, объективные и субъективные, укрепляющие и

ослабляющие ЭБП. В исследованиях Н.П. Капустина [7] представлена классификация угроз ЭБП по видам. Однако угрозы – это лишь одна группа факторов ЭБП (а именно – ослабляющих ЭБП).

Поскольку составной частью ЭБП является конкурентоспособность предприятия, факторы, влияющие на конкурентоспособность, влияют и на его экономическую безопасность. Используя схему классификации факторов конкурентоспособности предприятия Ю.Б. Иванова [8, с.74, 75], а также вышеприведенные разделения и классификацию факторов Н.П. Капустина, построим схему классификации факторов ЭБП (см. табл.1).

Разработанная схема классификации факторов имеет относительный характер: одни и те же факторы в зависимости от цели исследования и соответствующего классификационного признака могут быть отнесены к различным классам.

С точки зрения системного подхода наибольшего внимания заслуживает классификация факторов на внутренние и внешние. И те и другие являются значительными для обеспечения ЭБП, но поскольку предприятие может влиять, за редким исключением, только на внутренние факторы, именно на их улучшении предприятию необходимо сосредоточить свое внимание.

Таблица 1. Схема классификации факторов ЭБП

Классификационный признак	Классы факторов
1. По субъектной обусловленности	1. Объективные 2. Субъективные
2. По источнику происхождения	1. Внешние 2. Внутренние
3. По направленности воздействия	3. Укрепляющие ЭБП 4. Ослабляющие ЭБП
4. По природе	1. Научно-технические 2. Организационно-экономические 3. Социально-психологические 4. Экономические 5. Политические 6. Стихийные (форс-мажорные)
5. По характеру воздействия	1. Целенаправленные 2. Случайные
6. По длительности действия	1. Постоянные 2. Временные (сезонные) 3. Эпизодические
7. По характеру проявления	1. Циклические 2. Нециклические
8. По масштабу	1. Локальные 2. Общесистемные
9. По характеру межфакторного взаимодействия	1. Независимые 2. Взаимосвязанные
10. По внутренней структуре	1. Единичные (элементарные) 2. Комплексные
11. По характеру возникновения	1. Первичные 2. Производные
12. По роли в обеспечении ЭБП	1. Главные 2. Основные 3. Вспомогательные

4. Количественная оценка экономической безопасности предприятия

Любой экономический процесс, объект или явление находит свое количественное выражение с помощью показателей. Поэтому необходима система показателей и для оценки обеспечения экономической безопасности предприятия.

4.1. Индикаторы ЭБП

Наибольшего внимания заслуживают попытки количественного системного выражения ЭБП с помощью индикаторов украинских ученых Д.И. Ковалева и Т.Г. Сухоруковой [1,6,9–11] и российских – Е.А. Олейникова и Б.Т. Кузнецова. [2]

Украинские ученые разработали наборы индикаторов обеспечения каждой из четырех выделенных ими подсистем ЭБП: финансовой, технологической, социальной, ресурсной (включая интеллектуальную). Для каждого индикатора указали требования к его величине (как количественные, так и дескриптивные) и состояние его в украинской экономике.

Так, в качестве индикаторов ресурсной безопасности предприятия рассматриваются: обеспеченность производства основными видами ресурсов, их качество, возможность замещения, энергоемкость производства, коэффициент обеспеченности запасов и затрат собственными источниками и другие. Для украинской экономики характерным является нехватка сырья; низкое качество ресурсов; невозможность маневрирования основными и вспомогательными ресурсами; энергоемкость, вдвое превышающая мировые стандарты; “разброс” коэффициента обеспеченности запасов и затрат собственными источниками от 0,08 до 1,9 при нормативном его значении 0,5.

Содержание индикаторов указанных четырех подсистем в основном аналогично (с определенной степенью детализации) индикаторам семи функциональных составляющих, разработанных российскими учеными, которые перечисляют индикаторы без указания их нормативных и реальных значений.

Несмотря на несомненную ценность индикаторов, разработанных в трудах как украинских, так и российских ученых, их использование для характеристики ЭБП затруднено без нахождения их критических (пороговых) значений, при превышении которых возникает опасность для деятельности предприятия. Принципы и способы нахождения критических значений в вышеприведенных источниках не определены.

4.2. Обобщающий показатель ЭБП

Наличие набора индикаторов ЭБП даже с определенными критическими значениями не дает возможности оценить общую экономическую безопасность предприятия, так как неизвестна значимость каждого из них для обеспечения ЭБП. Следовательно, невозможно сравнение предприятий одной отрасли по степени обеспечения ЭБП, а тем более – предприятий различных отраслей, наборы индикаторов ЭБП для которых неодинаковы.

Для этой цели необходим обобщающий показатель ЭБП – уровень экономической безопасности. Как уже отмечалось, проблема ЭБП в отечественной научной практике является еще недостаточно исследованной, и вопросам количественного выражения ЭБП посвящено крайне ограниченное число публикаций. Наибольшего внимания заслуживает попытка выразить величину уровня ЭБП через так называемый совокупный критерий экономической безопасности предприятия (СКЭБ) российских ученых. [2] Его предлагается определять по формуле:

$$СКЭБ = \sum_{i=1}^n ЧФК_i \times d_i$$

где ЧФК_i – значение частных функциональных критериев ЭБП по i-й составляющей;

d_i – удельные веса значимости функциональных составляющих ЭБП;

n – количество функциональных составляющих, n=7.

Удельные веса значимости функциональных составляющих определяются пропорционально понесенным ущербам по соответствующим составляющим.

Частные функциональные критерии отражают эффективность мер по предотвращению ущербов по соответствующим составляющим и рассчитываются по формуле:

$$\text{ЧФК} = Y_{\text{пр}} / 3 \cdot Y_{\text{по}} \rightarrow \max, \quad (2)$$

где $Y_{\text{пр}}$ – совокупный предотвращенный ущерб по составляющей;

3 – суммарные затраты в анализируемом периоде на реализацию мер по предотвращению ущербов по соответствующей составляющей;

$Y_{\text{по}}$ – общий понесенный ущерб по составляющей ЭБП.

Не умаляя достоинств предлагаемой методики (возможность соотношения различных аспектов ЭБП по однородному стоимостному критерию оценки ущербов, а также определения эффективности мер по обеспечению составляющих ЭБП), необходимо отметить и ее существенные недостатки.

Во-первых, предлагаемый критерий ЭБП не имеет размерности (очевидно, поскольку $\text{ЧФК} \rightarrow \max$, то и $\text{СКЭБ} \rightarrow \max$), что в определенной степени противоречит сущности любого критерия, как мерила процесса или явления. Нет возможности установить градацию уровня обеспечения ЭБП (высокий, средний, низкий).

Во-вторых, проблематично обеспечение сопоставимости разновременных оценок уровня ЭБП одного и того же предприятия. Поскольку удельные веса значимости составляющих рассчитываются пропорционально понесенным ущербам (которые являются различными в разные периоды времени), трудно выполнить необходимое для сопоставления условие сохранения удельных весов составляющих.

В-третьих, как справедливо отмечают сами авторы, крайне сложной является задача достоверной оценки всех возможных понесенных и предотвращенных ущербов от каждого негативного воздействия по составляющим. Для ее решения необходимо привлекать квалифицированных экспертов.

Итак, в расчете так называемого совокупного критерия ЭБП содержится значительная доля субъективного фактора. Субъективизм предлагаемой методики проявляется как в оценке ущербов при определении частных функциональных критериев, так и в процессе распределения удельных весов при расчете совокупного критерия ЭБП.

Практическое применение данной методики затрудняется тем, что может не найтись нужного количества квалифицированных экспертов по ЭБП в данной отрасли, что весьма вероятно, учитывая недостаточную разработанность данной проблемы в Украине.

Таким образом, для определения уровня ЭБП необходима методика, которая обеспечивала бы:

- 1) достоверность и правильность оценки уровня ЭБП;
- 2) четкую градацию степени обеспеченности ЭБП (высокая, средняя, низкая);
- 3) сопоставимость разновременных оценок уровня экономической безопасности одного и того же предприятия, а также сравнение уровней ЭБП предприятий как внутри одной отрасли, так и различных отраслей;
- 4) простота и доступность в применении на любом предприятии (сравнительно небольшой объем расчетов, независимость от экспертных оценок).

Основной целью деятельности любого хозяйствующего субъекта является получение максимальной прибыли при обеспечении достаточно высокого уровня экономической безопасности. Для реализации этой цели необходимо разработать интегральный показатель ЭБП, позволяющий сравнить обеспечение экономической безопасности как одного предприятия в разные периоды времени, так и предприятий разных отраслей.

Литература:

1. Д. Ковалев, Т. Сухорукова. Экономическая безопасность предприятия // Экономика Украины. – 1998. – №10. – С.48–52.
2. Основы экономической безопасности (Государство, регион, предприятие, личность) // Под ред. Е.А. Олейникова. – М.: 1997. – 288 с.

3. А. Пороховский. Россия и современный мир // Вопросы экономики. – 1995. – №1. – с.127–134.
4. Указ Президента Российской Федерации “О государственной стратегии экономической безопасности Российской Федерации” от 29 апреля 1996 г. №608 // Собрание Законодательства Российской Федерации. – 1996. – №18. – С.2117.
5. Концепция (основы государственной политики) национальной безопасности Украины // Голос Украины. – 1997. – 4 февр. – С.5–6.
6. Сухорукова Т.Г. Концептуальный взгляд на экономическую безопасность предприятия // Залізничний транспорт України. – 1998. – №2–3. – С.9–13.
7. Капустін М.П. Моделювання системи управління економічною безпекою підприємства. Автореф. дисс. ... кандидата економічних наук (08.03.02). – Донецьк: 1999. – 18 с.
8. Иванов Ю.Б. Конкурентоспособность предприятия в условиях формирования рыночных отношений. – Х.: ХГЭУ, 1997. – 245 с.
9. Сухорукова Т. Экономическая безопасность и ее интеллектуальная составляющая как залог долгосрочного успеха на рынке // Деловая жизнь. – 1998. – №7–8. – С.26–27.
10. Сухорукова Т. Социальный фактор экономической безопасности предприятия // Залізничний транспорт України. – 1998. – №4–5. – С.21–28.
11. Сухорукова Т. Индикаторы ресурсной безопасности предприятия // Бизнес Информ. – 1998. – №6. – С.45–47.

В.О. Гончарова

ЕКОНОМІЧНИЙ АНАЛІЗ ВПЛИВУ ТІНЬОВОЇ ЕКОНОМІКИ НА ЕКОНОМІЧНУ БЕЗПЕКУ

Найважливішою загрозою економічній безпеці країни є наявність або подальший швидкий розвиток тіньової економічної діяльності, значне збільшення її обсягів, ускладнення видів її діяльності тощо. Тому актуальним є питання щодо визначення напрямів впливу тіньової діяльності на показники економічної безпеки.

Не всі наслідки тіньової діяльності для соціально-економічного та політичного розвитку суспільства є негативними. Для об'єктивної оцінки цього явища слід виключати кримінальну його частину, щоб виявити позитивні елементи впливу тіньової економіки на економічну безпеку держави. Тобто слід аналізувати окремо складові тіньової економічної діяльності, оскільки вони справляють неоднаковий вплив на показники економічної безпеки.

Зайняті легальною економічною діяльністю в “тіні”, виробляючи товари та надаючи послуги, нарощують виробництво суспільного продукту та сприяють задоволенню споживчого попиту. [1, с.105] Функціонування тіньової економіки сприяє пом'якшенню не тільки напруженості на ринку праці (завдяки безробіттю “тіньовикам” вдається використовувати дешеву робочу силу), створюються робочі місця для численної резервної армії праці, що практично повністю перебуває за сферою державного регулювання, а й пом'якшенню соціально-політичної напруженості в суспільстві, каталізатором якої за певних умов може стати ця резервна армія. [2, с.45] Тобто наявність тіньової діяльності в легальній сфері економіки в вище зазначених випадках компенсує або знижує негатив офіційної економіки, чим зміцнюється економічна безпека держави.

Що стосується різних складових тіньової економічної діяльності фіктивного та кримінального профілю, то вони переважно зайняті перерозподілом доходів, що супроводжується відволіканням фінансових і матеріальних ресурсів від реального виробництва, тобто розширене виробництво самої тіньової економіки зовсім виключається. [1, с.105] Гроші, зароблені у цьому секторі економіки, витрачаються переважно на особисте споживання, з подальшим нелегальним експортом капіталу за кордон.

Одним із мотивів, через який економічні суб'єкти беруть участь у тішовій діяльності, є власний інтерес. У цьому разі вони повністю або частково не сплачують податки, що безпосередньо негативно впливає на поповнення доходної частини бюджету. Як наслідок, відбувається фінансове обезкровлення державного та місцевих бюджетів. У цьому разі держава, регіональні та муніципальні влади не можуть виконати ті функції, які на них покладені. [2, с.42] Зменшення надходжень до бюджету від сплати податків економічними суб'єктами призводить до значного зменшення фінансування соціальної сфери. Насамперед виявляються незахищеними ті верстви населення, які найбільше потребують допомоги, яку вони можуть отримати тільки з боку держави.

Постійне невиконання доходної бази бюджету призводить до накопичення державного внутрішнього боргу. Саме накопичення державного боргу для економіки та економічної безпеки при наявності негативного впливу не є шкідливим і небезпечним. Зростання державного боргу в перспективі опосередковано призводить до банкрутства та розвалу економіки, а також до перекладання його тягаря на плечі майбутніх поколінь. До цих наслідків безпосередньо призводять тільки три компенсуючих механізми, які не дозволяють державі збанкрутувати. Це неправильне, несвоєчасне використання механізмів фінансування державного боргу, а саме рефінансування, оподаткування та створення власних грошей. Вони безпосередньо призводять до банкрутства та розвалу економіки, що, в свою чергу, в майбутньому загрожує економічній небезпеці держави. У зв'язку з цим існують реальні проблеми для економіки держави-боржника.

Скорочення надходжень до бюджету країни, виплати процентів по державному боргу через непрогресивну податкову систему, вилучення коштів із виробництва та їх направлення на споживання, вплив грошей за межі національного господарського простору призводять до розшарування та непомірно високого ступеня диференціації членів суспільства за рівнем доходів, практично повного знищення середнього класу. [3, с.22] Збільшення частки громадян, доходи яких нижчі від фізіологічного прожиткового мінімуму, та інші чинники – погіршення екологічного середовища, руйнування системи охорони здоров'я населення – позначається на "якості населення", знижує його працездатність та інтелектуальний рівень. Нелегальний експорт капіталів супроводжується масовою еміграцією підприємців, висококваліфікованих спеціалістів і вчених. Все це в недалекому майбутньому може призвести до національної катастрофи.

Більше хвилювання викликає приріст зовнішнього боргу. На відміну від внутрішнього, він має регулярно погашатися, що стримує економічне зростання держави-боржника. Державний борг матеріалізований певною кількістю облігацій державної позики. Умови випуску облігацій державної внутрішньої позики (ОВДП) у країнах із перехідною економікою роблять їх надзвичайно привабливими для нерезидентів, оскільки забезпечують отримання прибутку по них у розмірах вищих порівняно зі світовим рівнем. Тому в ці країни ринув потік іноземної валюти. Але збільшення валютних резервів навіть у короткостроковій перспективі породжує проблеми. Перш за все тому, що вони сприяють росту курсу національної валюти, заохочують імпорт і стримують експорт, що погіршує торгівельний і платіжний баланс. Імпорт дешевих товарів послабляє конкурентні позиції національних виробників. Це, у свою чергу, стримує зростання національної економіки (оскільки немає захисту вітчизняного виробника, забезпечення його конкурентоспроможності), загострює проблему зайнятості населення.

Населення, для якого тішова економічна діяльність, переважно у сфері торгівлі та послуг, стає формою виживання, перестає дотримуватися загальних морально-етичних норм, тобто відбувається девальвація суспільної моралі. Постійне порушення заповідей "не вкради" та "не вбий" формує психологію вседозвілля. Вседозвілля – це злочинність. [2, с.44] Саме тішова економіка потрібна для організованих злочинних угруповань, бо саме вона є фінансовою ланкою злочинності. Все це стає причиною навмисного знищення моральних норм у суспільстві, зубожіння населення, розтління молоді, поширення проституції, соціальних хвороб – наркоманії, алкоголізму, СНІДу.

Поряд з цим відбувається й фізичне розтління населення. При підпільному виробництві харчової промисловості повністю порушуються стандарти якості, технології тощо. Держава, як

правило, стає ринком збуту для іноземних держав екологічно небезпечної харчової продукції, у тому числі і для розвинених.

Посилення сваволі держапарату та його корупції, масштабна криміналізація економіки та політики, неконтрольований розгул злочинності, особливо організованої, яка з часом набуває міжнародного характеру, дії сепаратистських рухів є реальною загрозою економічній безпеці. За таких умов у суспільстві формуються та домінують різні адміністративно-економічні групи, які об'єднують у своїх межах представників держапарату, господарських структур і кримінальних угруповань із метою досягнення спільних економічних і політичних інтересів. [4, с. 17] Саме серед них йде жорстока конкурентна боротьба за монопольне економічне та політичне становище в державі.

Таким чином, корупція та злочинність є не тільки джерелом соціальної напруженості в суспільстві, але й можуть зробити неможливою або ускладнити реалізацію життєво важливих інтересів держави, тобто є безпосереднім чинником небезпеки держави в цілому.

Прикладом тому є сепаратистські рухи. Сепаратистські сили, які приховано, або відкрито проводять свою політику, вимагають економічної регіональної автономії, за якою криється прагнення до політичної автономії, а це, в кінцевому підсумку, може призвести до розпаду держави. В умовах збереження територіальних домагань до країни сепаратистські сили можуть також спровокувати втручання в її внутрішні справи з боку сусідніх держав, збільшити воєнну небезпеку.

Таким чином, тіньова економічна діяльність значно підриває економічну безпеку держави, особливо з перехідною економікою. Тіньовий сектор завдає шкоди всім галузям економіки, включаючи як виробничу, так і невиробничу сфери. Тіньова діяльність за певних умов призводить не тільки до збільшення соціально-економічної та політичної напруги в суспільстві, але й сприяє знищенню морально-етичних норм у суспільстві, розтлінню молоді та поширенню, в основному серед неї, соціальних хвороб. Корупція та кримінал, зливаючись з міжнародною злочинністю, марінеоєнкові політичні й економічні режими підривають незалежність і існування держави, її репутацію.

Литература:

1. Ким М.Н. О воздействии теневой экономики на экономическую безопасность страны / Экономическая безопасность: проблемы и стратегия забезпечення в Україні. – Харків: ХІБМ, 1998. – С. 102–107.
2. Николаев И. Теневая экономика: причины, последствия, перспективы // Общество и экономика. – 1998. – №6. – С. 31–49.
3. Михайленко П., Цал-Цалко Ю. Проблемы контролю “теньовой” экономики в сфере господарської діяльності // Статистика України. – 1999. – №1. – С. 22–27.
4. Турчинов О.В. Тіньова економіка: закономірності, механізми функціонування, методи оцінки. – К.: Арттек, 1996. – 199 с.

Полуцыганов О.А.

ВЗАИМОСВЯЗЬ НАЛОГОВЫХ СТАВОК С ДОХОДАМИ БЮДЖЕТА И ОБЪЕМОМ ТЕНЕВОЙ ЭКОНОМИКИ

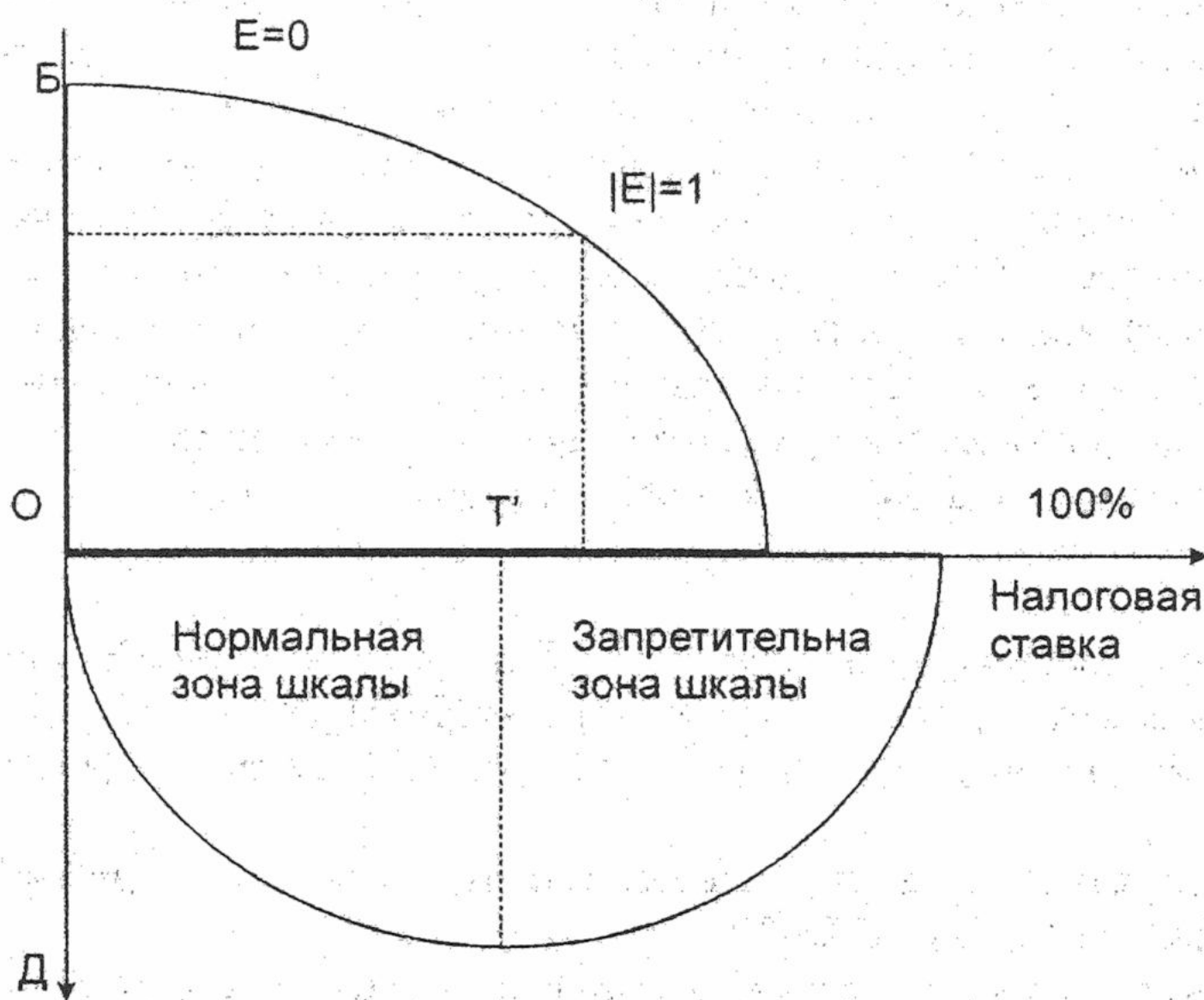
В мировой практике налогообложения известно, что существует прямая зависимость между величиной налоговых ставок, доходами бюджета и теневой экономикой.

Так, например, в экономической науке уже давно доказана зависимость между высокими ставками налогообложения и поступлениями доходов в казну. Адам Смит в труде “Благополучие наций” делает следующий вывод: “Повышение налогов, будь то через сокращение потребления облагаемых налогом товаров или через поощрение контрабанды, означает чаще всего для государства снижение налоговых поступлений по сравнению с той суммой, которая могла бы быть достигнута при более умеренных налоговых ставках. [1, с. 402]

Подтверждением существования такой зависимости выступает и налоговая концепция американского экономиста А. Лэффера. Именно она, выраженная простым графиком, изображающим в виде параболической кривой идеализированную зависимость между нормой налогообложения и доходами бюджета, легла в основу налоговой реформы правительства Рейгана – вне всякого сомнения, крупнейшей перестройки фискальной системы США.

Из графика Лэффера на рис. 1 видно, что до определенного уровня (предела), который обозначен символом T' , рассекающим налоговую шкалу на нормальную и запретительную зоны, повышение норм обложения увеличивает, хотя и замедляющимся темпом, сумму доходов бюджета, поскольку оно не затрагивает побудительных мотивов экономических агентов. Выпуск продукции (верхняя кривая) сокращается сравнительно меньше, нежели возрастает норма обложения. Напротив, за этим пределом налоговая система настолько подавляет экономическую активность, что налоговая база сужается в более высокой прогрессии, следовательно, несмотря на рост ставок, доходы бюджета сокращаются.

Рис. 1. “Кривая Лэффера” [2, р.3]



Б – налоговая база (рыночный выпуск продукции);

Д – доходы бюджета;

Е – эластичность налоговой базы по налоговой ставке.

$E = C/B \propto B/\alpha T$.

Подтверждением этой концепции стало статистическое исследование, проведенное Национальным бюро экономических исследований США, которое базировалось на подробных данных об 1 тыс. налогоплательщиков. В период с 1981 по 1985 гг. сокращение фактических поступлений в казну после введения более высокого налогообложения фирм по сравнению с ожидаемыми поступлениями составило значительные суммы: в 1982 г. – 11 млрд. долл., в 1983 г. – 8 млрд. долл., в 1984 г. – 15 млрд. долл., в 1985 г. – 13 млрд. долл., т.е. за 4 года почти 50 млрд. долл. [4, р.18] Следует заметить, что при проведении этого эксперимента предполагалось, что за исследуемый период в экономике не произойдет никаких изменений после введения новых правил налогообложения.

Причины этого явления Лэффер видит в воздействии налоговых ставок на налоговую базу. “Налоговые поступления, – пишет Лэффер, – являются продуктом одновременно и налоговой ставки, и

налоговой базы. По мере того, как налоговая ставка возрастает, база сокращается. Эффект воздействия изменения норм обложения на бюджетные поступления, следовательно, зависит от величины эластичности выпуска продукции по налоговой ставке". [2, р. 18] Как показано на графике, эта эластичность в большинстве случаев отрицательна. Когда ее величина "проходит" минус единицу, налоговые поступления начинают падать по мере роста норм обложения. Налоговые ставки оказывают свое влияние на деловую активность или налоговую базу посредством воздействия на экономические стимулы. Все экономические агенты заинтересованы в чистом, за вычетом налогов, доходе, тогда как введение налога препятствует производству облагаемого товара. На определенном уровне налоговых ставок вызванное таким образом уменьшение производства может компенсировать любой прирост в бюджетных поступлениях в результате увеличения нормы обложения самой по себе.

По Лэфферу, сокращение налогов, понижение предельных норм обложения, может иметь очень сильный, троякий по характеру, стимулирующий эффект на экономику, налоговую базу:

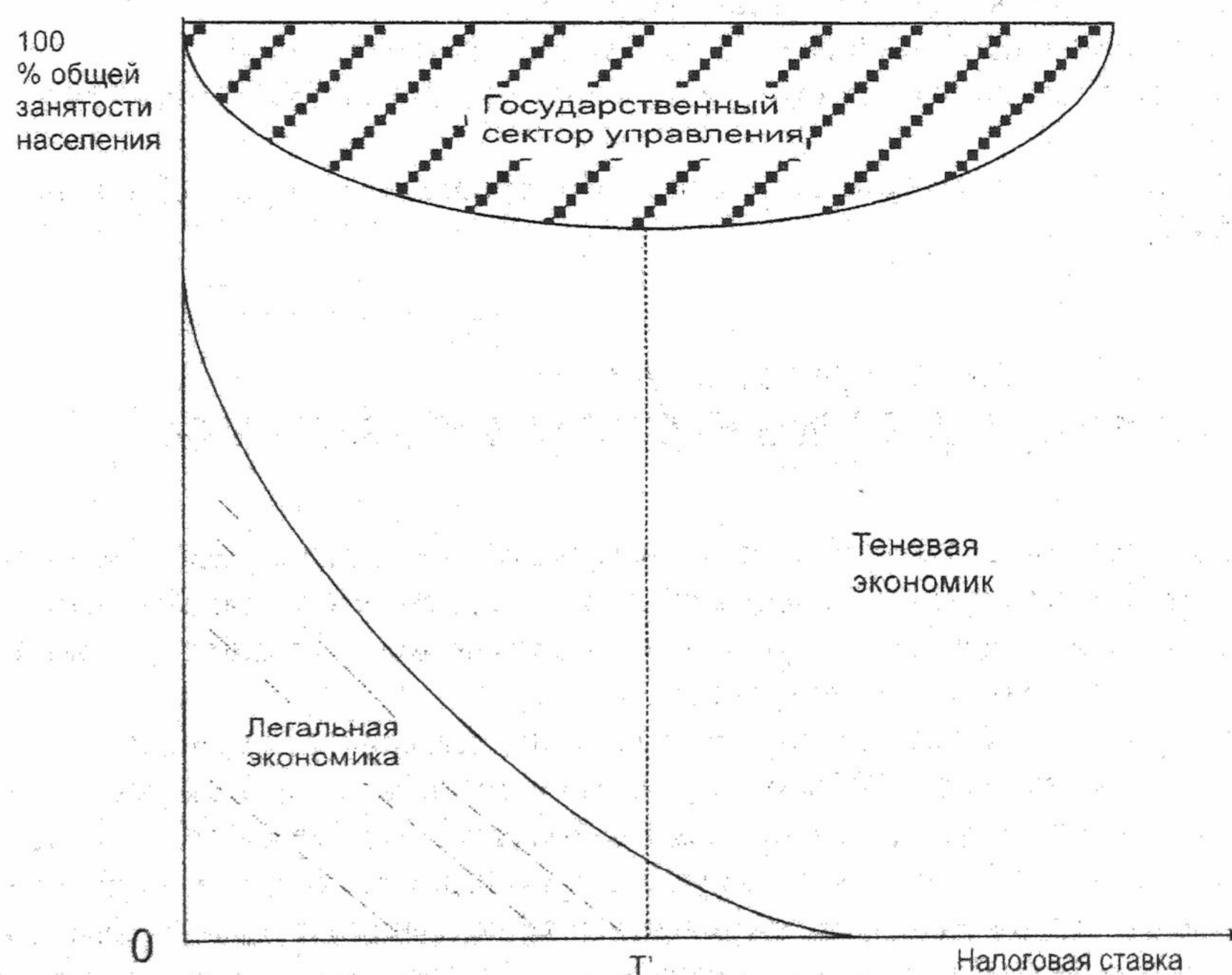
1) налоговая база будет расти вследствие увеличения количества труда и капитала, предлагаемых на рынок (в результате изменения относительных цен, повышающего их "чистую" доходность) и расширяющих объем производства;

2) труд и капитал, уже используемые рынком, будут переводиться из низкооблагаемых в сравнительно высокооблагаемые сферы хозяйственной деятельности (при этом улучшится распределение капитала по сферам, и в итоге повысится общая эффективность экономики);

3) известная часть экономических агентов может сократить уклонение от налогов, перейдя из так называемой "теневой экономики", составляющей, по самым скромным оценкам, от 5 до 10% ВВП, в легальную, "таксируемую" экономическую деятельность.

"Эти три эффекта, — резюмирует Лэффер, — демонстрируют простую логику того, как сокращение предельных налоговых ставок может в действительности увеличить налоговые поступления". [2, р. 19]

Рис.2. Экспансия государственного и теневого секторов экономики. [3, р.37]



Американський економіст Б. Фрей, використовуючи в дослідженнях податкової системи криву Лэффера, виявив стійку взаємозв'язок між ставками податків і обсягом тіньової економіки. Графічно ця залежність відображена на рис. 2. На графіку зображені три сфери економіки: легальна, державний апарат управління і тіньова економіка. При використанні державою невисоких податкових ставок відсутні стимули для переходу в тіньовий сектор економіки. В разі збільшення податкового тиску доходи держави зростають (до певного рівня) і природно збільшується бюрократичний апарат управління державою за рахунок переходу в нього трудоспроможного населення з легального сектора економіки.

Вказані процеси стимулюють збільшення рівня податкового оподаткування легального сектора економіки. А це, в свою чергу, створює умови для трансформації легальної економіки в тіньову. Внаслідок постійного зростання податкових ставок досягається вершина кривої Лэффера, тобто, обсяги податкових надходжень стають максимальними. Якщо ж і в подальшому відбувається зростання податкових ставок, то це веде до зростання тіньового сектора економіки, зменшенню досягнутого рівня податкових надходжень, скороченню витрат на утримання державного апарату управління (скорочення кількості державних службовців) і обмежує його зростання. Все це свідчить про наявність меж податкової експансії держави.

Практичним підтвердженням наведених в статті теоретичних тверджень є наслідки проведення в Україні податкової політики. В сучасних умовах розвитку України, які характеризуються низьким рівнем доходів підприємств і населення, недостатньо високою податковою культурою, нестабільним податковим законодавством, подальше посилення податкового тиску призводить до скорочення реальних доходів бюджету, виведенню капіталу в інші держави (в першу чергу "рублевої зони") і в сферу "тіньової економіки", причому цей процес починає приймати просто загрозливі розміри. "Нагрівається" криміногенна ситуація в економіці. А це підкуп податкових інспекторів, складання фальшивої податкової звітності, розширення практики доплати готівкою за складання договорів, приписки обсягів робіт і т.п.

Література:

1. Введение в рыночную экономику. – М.: Высш. шк., 1994. – 447 с.
2. Canto V., Laffer A. A foundations of supply side economics. – New York, 1983. – 216 p.
3. Frey B.S. An econometric model with an endogenous government sector// Public Choice. – 1979. – Vol.34. – №1. – P.29–43.
4. The Reports by the Committee of Fiscal Affairs on Quantitative Aspects of the Corporate Taxation. – OECD, Paris, 1985. – 25 p.

Нечипорук Л.В., к.е.н.

СТРАХУВАННЯ В СИСТЕМІ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ

Економічна безпека передбачає захист від економічного тиску, такого як професійні захворювання, безробіття, інфляція, невдачі у бізнесі. Люди вирішують проблему економічної безпеки за допомогою заощаджень і страхування. Численні урядові програми також спрямовані на досягнення економічної безпеки, включаючи соціальне страхування.

Заощадження можуть покрити збитки тільки у випадку, якщо їх величина дорівнює вартості, наприклад, постраждалого майна. Як спосіб боротьби з небезпеками (втрата житла, здоров'я, майна) заощадження можуть бути використані тоді, коли заздалегідь відомі походження і розмір збитку, коли передбачено час настання небезпеки і якщо існують всі умови для накопичення необхідної суми. У реальній дійсності можуть виникнути багато випадкових факторів, реалізація яких збільшує ризик втрати майна і життя. Заощадження як спосіб боротьби з небезпеками досягнуть мети, якщо

відомі: сила і розмір збитку; час настання небезпеки; можливість для накопичення необхідної суми. Тому наявні збереження можуть і не покрити збитки. У зв'язку з цим суспільство виробило механізм боротьби з проявами стихійних сил природи і негативними наслідками людської діяльності, яким є **страхування**. Система страхування пройшла тривалу еволюцію від ідеї формування індивідуальних заощаджень до ідеї утворення колективних фондів і далі – до реалізації суспільних та державних заходів економічної безпеки. Заощадження поповнюються при формуванні страхового фонду і вилучаються (якщо має місце факт необхідності відшкодування збитку). Таким чином, страхування є найбільш довершеною формою заощаджень.

Страховання як вид діяльності розвиває ідею заощадження: від окремого випадку окремого індивіда до більш широких можливостей колективних заходів боротьби з випадковими обставинами економічних втрат і від них – до громадських і державних заходів економічної безпеки, коли на зміну приватним заощадженням приходить громадський фонд забезпечення особистої і майнової безпеки, що дозволяє певною мірою покрити нанесені збитки у грошовій формі.

Страховання становить собою сукупність (систему, комплекс) економічних відносин з приводу утворення за рахунок внесків (платежів) юридичних та фізичних осіб до спеціалізованих цільових фондів, що призначаються для виплати страхового відшкодування і страхового забезпечення у заздалегідь обумовлених договорами страхування розмірах при настанні застережених договором подій, що призвели до майнового збитку, втрати прибутку або матеріальної відповідальності особи, яка уклала договір.

Аналіз страхування не буде повним без аналізу проблеми, пов'язаної зі зловживаннями як з боку страховика, так і з боку страхувальника, – проблеми страхового шахрайства. На сьогоднішній день, за даними торгової асоціації європейських країн, завдяки шахрайським методам губиться близько 8 млрд. євро (9,9 млрд. дол. США), у 2% клієнтів європейських страхових компаній, які свої відшкодування отримують за рахунок 98% страхувальників.

В Україні статистика страхових збитків від шахрайства відсутня, але можна бути впевненими, що вони не менші, ніж у країнах з розвинутою страховою системою. Все це визначає важливість сумісної діяльності страхових організацій та органів внутрішніх справ щодо запобігання і подолання наслідків страхового шахрайства.

Факти страхового шахрайства зустрічаються в усіх галузях страхування. Найбільшого поширення вони набувають при страхуванні транспортних засобів і вантажів, завдяки складності, а в деяких випадках і – неможливості проведення контролю. Страхувальники-шахраї мають намір отримати відшкодування за фіктивними документами, часто вони провокують аварії з макетами та залученням підкуплених свідків. Набули поширення й "крадіжки" та підпалення власного авто, особливо тоді, коли договір страхування складено на суму, яка перебільшує його ринкову вартість.

Зустрічається вогневе шахрайство, яке застосовується як засіб, з одного боку, ліквідації товару, який не користується попитом, а з другого – отримання компенсації збитків. Суть цього обдурювання полягає в тому, що страхувальник має претензії до страховика по збитках, до виникнення котрих він сам причетний. Щоб не допустити реалізації цих видів шахрайства, слід удосконалювати правила страхування і форму договору.

В зв'язку з цим особливі завдання повинні вирішувати працівники ОВС, зосереджуючи свою увагу на виявленні фіктивних чинників реалізації страхових випадків і покарання несумлінних учасників страхових відносин.

Укладання договору добровільного страхування можливе за умови виконання наступних вимог:

- страхування має бути необхідним, тобто настання події, відображеної у договорі, повинно бути можливим. Наприклад, немає сенсу страхувати будівлю від руйнування в результаті землетрусу у сейсмічно безпечній зоні.

- застережена подія повинна мати випадковий характер, тобто ймовірність її настання має бути більшою ніж 0, але меншою за 1. Як виняток можна страхувати життя на випадок смерті. Хоча смерть неминуча, та час її настання завчасно невідомий;

– небезпека має підлягати статистичному обліку та аналізу, тобто подія, що підлягає страхуванню, повинна носити масовий характер;

– настання події не повинно залежати від волі страхувальника. Страховик має право в односторонньому порядку розірвати договір, якщо подія настала внаслідок волевиявлення страхувальника. Наприклад, у випадку страхування життя виплату не проводять, якщо смерть наступила у результаті самогубства.

В Україні правом здійснення страхової діяльності володіють виключно резиденти нашої держави. Але мають місце зловживання.

Згідно з висновками співробітників управління СБУ на Луганщині страхові компанії – (нерезиденти України) кожного року перераховують за кордон біля 300 тис. дол. Така діяльність не регламентується законом України “Про страхування”, який передбачає наявність ліцензії Укрстрахнагляду. Легально представники зарубіжних страховиків зареєстровані як консультанти і страхування не здійснюють. Реально, за оцінками експертів українського страхового ринку, 3–5% українських громадян страхують життя на полісах нерезидентів по одержаних дорученнях. Таким чином валютні кошти перераховуються через анонімні валютні рахунки. За такою схемою отримання страхового відшкодування для потерпілого – дуже складний процес, бо потребує знання страхового законодавства країни, де базується компанія.

Безумовно, що під виглядом страхування відбувається відплив капіталу за кордон. Попередження цього процесу можливе завдяки прийнятій Програмі розвитку страхового ринку України, яка зумовлює ліцензування страхових брокерів.

Посередницька діяльність страхових агентів і страхових брокерів на користь іноземних страховиків на території України дозволяється лише за обов’язковими видами страхування, передбаченими законодавством інших країн, на строк до приєднання до міжнародних договорів щодо визначення полісів страховиків України на території інших країн.

Система страхування, що складається в Україні, передбачає неопосередковане, а пряме звертання клієнтів до страховика з метою укладання договору страхування.

Обов’язкові види страхування, передбачені законодавством інших країн, – страхування цивільної відповідальності за кордоном (“зелена картка”), а також медична страховка.

Раніш ми підкреслили, що спільною для світового страхового ринку проблемою є проблема шахрайства. В світовій практиці серед засобів колективної безпеки в страхуванні виділяють:

1) об’єднання зусиль усіх страховиків в боротьбі з шахрайством; 2) захист корпоративних капіталів; 3) створення інформаційного банку даних щодо діяльності страховиків і страхувальників; 4) додержання всіма страховими компаніями прийнятих на національному страховому ринку норм поведінки. В різних країнах використовують додаткові засоби. Наприклад, в структурі французьких страховиків працюють спеціальні підрозділи по боротьбі з шахрайством, які займаються аналітичною роботою, перевіряють дійсність документів. Страховики Канади в 1994 р. створили коаліцію по боротьбі з шахрайством, яка виготовила пам’ятки (вказівки потенційного шахрайства), для використання поліцією та пожежними. В Росії Союз страховиків проводить наради представників правоохоронних органів та страхових установ з питань безпеки та запобігання шахрайства в галузі страхування, цьому посприяє створення банку даних про всі підрозділи та кримінальні випадки. Виходячи з досвіду цих держав, українські страховики повинні мати тісний зв’язок з правоохоронними органами, об’єднуючи зусилля по оптимізації якості страхової послуги.

Страховий ринок України лише формується, тому найважливішою умовою для нього є встановлення жорсткого державного контролю за платоспроможністю страхових компаній. У США за 30 років до прийняття законодавства, що надало великих повноважень державному страховому нагляду (1880 р.), було зафіксовано двісті випадків банкрутства страхових компаній.

Подібна ситуація мала місце і в Україні. До прийняття і в період дії Декрету Кабінету Міністрів України “Про страхування”, що передбачав спрощені умови ліцензування, багато відносних свобод для страховиків, число компаній зростало (до 01.01.092р.–60, у 1992р.–99, у 1993р.–283), що не забезпечува-

ло якості страхових послуг, які вони надавали. За період 1994–1996 рр. до страхової системи України входили 300 компаній, створених, як правило, в формі закритих акціонерних товариств. Після перереєстрації, проведеної згідно з рішенням Верховної Ради України, на сьогодні діє близько 200 страховиків.

Тож практика показує доцільність державного регулювання страхування.

Необхідність регулювання визначається захистом страхувальника та здійснюваною урядом економічною політикою. У межах рішення першої проблеми держава (через свої органи) може контролювати зміст договору страхування, розмір внесків, порядок урегулювання спірних ситуацій. Під особливий нагляд держави потрапляє довгострокове страхування, а також питання виконання страховиками своїх обов'язків. Як приклад можна навести Закон про захист страхувальника, що діє у Великобританії (з 1975 р.). Для розширення сфери діяльності страховиків і в одночас, захищаючи інтереси страхувальників, держава законодавчою владою на основі відповідного нагляду повинна створити умови для стимулювання активності як страхувальників, так і окремих страховиків, несучи відповідальність за якість страхових послуг і забезпечуючи захист населення від можливих несумлінних страховиків.

Держава контролює інвестиційну політику страховиків, дозволяє або не дозволяє страховим організаціям своєї країни проводити діяльність у інших країнах та ін. Це дуже важливо, бо, наприклад, лише у 1993 р. загальна сума інвестицій страховиків у Європі становила 22 трлн. ЕКЮ – 28% ВВП 25 розвинутих європейських країн. Однак помічено: чим більше регламентує держава, тим дорожче коштуватиме страхування клієнтам.

Державне урегулювання страхової діяльності повинно передбачати механізм, що унеможливував би збитки страхових компаній у результаті шахрайства страхувальників. Щорічно від такого шахрайства Європейські страхові компанії витрачаються 2% від загальної суми страхових внесків, що складає 8 млрд. євро. Щоб зміцнити довіру до страховиків і уникнути необґрунтованих виплат, законодавством України передбачено ще одного учасника страхових правовідносин – аварійного комісара. Його завданням є кваліфіковане урегулювання збитків – від з'ясування причин настання страхового випадку до оцінки розміру збитків.

Світова практика підкреслює потребу кримінально-правової відповідальності суб'єктів страхових відносин за скоєне зловживання. Наприклад, у кримінальному кодексі Швеції передбачена відповідальність за приготування до шахрайства (нанесення навмисної шкоди здоров'ю, майну і т.ін.) з метою привласнення відшкодування. Кримінальний кодекс Австрії за зловживання в сфері страхування передбачає позбавлення свободи терміном до шести місяців або сплату штрафу.

Слід підкреслити, що в цьому напрямку діяльності в Україні вже є певний досвід. Особливо він стосується президентів АСК, які збудували фінансові піраміди, невиконали обов'язки перед своїми клієнтами, за що й понесли кримінально-правову відповідальність (позбавлення волі з конфіскацією майна).

Носова О.В., к.э.н.

ИНВЕСТИЦИОННАЯ И ТОРГОВАЯ ПОЛИТИКА В УКРАИНЕ

Степень открытости экономики, накопление капитала, величина сбережений относятся к важнейшим показателям, определяющим политическую и экономическую стабильность в обществе. Объем внешней торговли и приток прямых иностранных инвестиций (ПИИ) в страну взаимосвязаны и влияют на экономический рост ВВП. Приток ПИИ в долгосрочном периоде расширяет доступ к международным рынкам капитала, стимулирует развитие торговли, сопровождается ростом объемов экспорта, положительно влияет на рост доходов. Процессы глобализации и интернационализации сопровождаются углублением международного разделения труда, развитием международной кооперации и специализации и приводят к более активному участию в нем стран с переходной экономикой.

Институциональная трансформация в рамках развития мировой экономики включает использование международных институтов, организаций, норм, правил международных отношений. Важ-

нейшая роль отводится институциональным инвесторам МВФ, ЕБРР, Мировому банку, ВТО в качестве консультантов. Основываясь на мировом опыте, международные организации стараются оказывать помощь в виде рекомендаций, направленных на изменение институциональной среды, повышение инвестиционной привлекательности в транзитивных странах. При применении таких рекомендаций страны с переходной экономикой нуждаются в учете своей национальной специфики. Участие в работе перечисленных выше международных организаций позволяет этим странам получать максимальные выгоды, используя уже апробированные институциональные формы организаций, международных отношений. Проведение институциональных изменений на макроуровне благоприятно влияет на международное движение капиталов. В свою очередь имеет место и обратный эффект, когда через развитие внешней торговли и привлечение иностранных инвестиций переносятся не только капиталы, технологии, готовая продукция, но и новые формы организаций, институтов. Международное движение капитала проявляется в притоке и оттоке капитала. Вопрос взаимосвязи внешней торговли и ПИИ является дискуссионным. Согласно одному из подходов, ПИИ и внешняя торговля – взаимозаменяемые категории. Другой подход рассматривает ПИИ и торговлю как взаимодополняющие категории. Согласно неоклассической теории в результате развития внешней торговли обеспечивается максимизация получаемых выгод. Институциональная трансформация рассматривается в качестве неотъемлемого условия, обеспечивающего получение максимальной выгоды от развития внешней торговли и притока ПИИ.

Торговая либерализация и открытость экономики способствуют притоку иностранного капитала в страну. ПИИ стимулируют развитие внутрифирменной торговли ТНК с дочерними предприятиями, что сопровождается ростом чистого торгового эффекта. П. Велфенс считает, что расширение Европейского Союза будет благоприятно влиять на развитие внешней торговли, экономический рост. Европейское сообщество получает значительные выгоды от притока ПИИ из США и Японии, что сопровождается взаимосвязью эффектов, обусловленных расширением интеграции, развитием торговли и привлечения ПИИ. [1, 102] Общей чертой всех рассмотренных работ является утверждение о том, что внешняя торговля и ПИИ взаимосвязаны и оказывают существенное влияние на улучшение экономического положения в стране. Использование политики изменения расходов на основе модификации спроса на внутренние, импортируемые товары, и политики сокращения (или увеличения) расходов в целях обеспечения баланса внешних и внутренних операций рассматривается в качестве основной стратегии трансформации.

Главной проблемой создания открытой экономики являются искажения в торговой политике, связанные с функционированием экономики закрытого типа, существование которых затрудняют принятие правильного решения о торговой либерализации. Стандартный макроэкономический подход в области торговой либерализации основывается на первоначальной либерализации счета текущих операций и затем либерализации счета движения капиталов. Считается, что либерализацию торговли не следует проводить в случае отсутствия действующей и конкурентоспособной банковской системы. Ликвидация количественных ограничений и установление цен на уровне мировых цен рассматриваются в качестве первоначальных мер на пути торговой либерализации. В случае отсутствия конвертируемости валюты, что затрудняет перевод иностранной выручки от экспорта из национальной в иностранную валюту, торговля исключена. В противном случае отсутствуют стимулы для расширения иностранного экспорта, который является импортом для страны, получающей его.

Введение количественных ограничений относится к наихудшему типу вмешательства государства в торговую политику. Ограничения приводят к огромным потерям, отражающимся в платежном балансе. В случае необходимости уменьшения величины импорта в результате государственного вмешательства тарифы более приемлемы. Альтернативой увеличения тарифов выступает проведение девальвации. Валютная девальвация приводит к повышению ценовой конкурентоспособности экспорта, главным образом, при наличии большого спроса на продукцию, экспортируемую страной, и возможностью быстрой переориентации производственных мощностей на ее производство.

Политика экономической открытости, ликвидация барьеров импорта и экспорта, либерализация внешней торговли и ПИИ способствуют выравниванию внутренних цен с ценами мирового рынка. В случае насыщенности внутреннего рынка происходит снижение цен на некоторые национальные товары и повышение их конкурентоспособности. Рынок является регулятором потребности и рентабельности производимой продукции. Производство новых видов конкурентоспособной продукции и нахождение новых рынков для ее сбыта стимулирует развитие конкуренции между производителями, снижает издержки производства, способствует росту дохода от экспорта.

Улучшение инвестиционного климата побуждает фирмы расширять объем продаж и увеличивать прибыльность. Возрастающий спрос стимулирует рост инвестиций, развитие дифференциации изделий и их конкурентоспособности. Транзитивные страны становятся более интегрированными в мировую экономику, что сопровождается тесными экономическими связями, развитием взаимозависимости между странами, позволяет наиболее выгодно использовать их сравнительные преимущества. В докладе стран ОЭСР указывается, что на каждый \$1,00 ПИИ, уходящий из стран, входящий в эту организацию, приходится \$2,00 от дополнительного экспорта и \$1,70 торгового излишка. [2, 4]

В странах с переходной экономикой либерализация торговли сопровождалась захватом доли рынка за счет расширения объемов продаж и использования ПИИ западными компаниями. Внешняя торговля выступает дополнительным источником получения выгод транзитивных стран. Расширение торговли влияет на развитие экономики масштаба производства, производство конкурентоспособных видов национальной продукции, способствует большей интеграции восточноевропейских стран с развитыми странами.

В Польше в 1997 году был зарегистрирован рост дефицита торговли, существование которого объясняется дифференциацией цен с соседними странами. Рост экспорта товаров и услуг способствовал сокращению средств на счете текущих операций, который покрывался за счет притока иностранного капитала. Экономические соглашения Польши с Европейским Союзом основываются на принципах асимметричной либерализации, предоставляющей большие выгоды для польской экономики. В структуре экспорта компаний с участием иностранного капитала преобладает трудоемкая продукция вследствие низких издержек рабочей силы. Приток ПИИ и либерализация внешней торговли явились предпосылками проведения реструктуризации отраслей промышленности в Польше. Финансирование крупномасштабного производства действующих предприятий, создание СП происходило на основе привлечения ПИИ. Использование иностранных инвестиций позволило обеспечить высокую отдачу капиталовложений в промышленности, с мультиплицирующим эффектом увеличить доход. К основным направлениям экономической политики трансформации в Польше относится использование преимуществ экономики масштаба производства в рамках интеграции с мировой экономикой; объединение предприятий с целью получения конкурентных преимуществ. Технологии и высокотехнологичные виды продукции составляли 30 процентов, что приблизительно было равно 26 процентам в общей структуре экспорта. С. Фелбур полагает, что полный доступ к европейским рынкам может значительно повысить склонность компаний экспортировать готовую продукцию, привлекая иностранный капитал в транзитивных странах. [1, 85] Создание филиалов ТНК позитивно влияет на счет движения капиталов в платежном балансе страны – реципиента инвестиций, выступая в качестве дополнительного источника экспорта. ТНК способствуют притоку дополнительных капиталов, применению новых технологий, приобретению организационных, менеджерских и маркетинговых навыков. В краткосрочном периоде дочерние предприятия импортируют из развитых стран новые технологии, новейшее оборудование, методы менеджмента. В долгосрочном периоде возрастающий объем производства на таких предприятиях обеспечивает рост экспорта головной компании в третьи страны. Приток ПИИ способствует увеличению производственного потенциала страны, то есть происходят изменения со стороны фактора предложения. Увеличение количества иностранных инвесторов влияет на изменение склонности к импорту или экспорту, соответственно на изменение общего рыночного равновесия.

К основным факторам роста экспортного сектора относятся использование экономических преимуществ и географического положения, повышение качества товаров до мирового уровня, проведение государственной политики содействия привлечению ПИИ. Проведение политики жесткого государственного контроля внешней торговли и установление специальных правил продажи экспортерами части их выручки ограничивает приток иностранного капитала. Ограничения внешней торговли негативно отражаются на процентной ставке и валютном курсе страны. Снижение процентной ставки рассматривается в качестве меры стимулирования внешней торговли.

В качестве средства уменьшения торгового дефицита применяется политика изменения импортных тарифов или валютного курса. Импортные тарифы могут использоваться как источник финансирования бюджетных расходов, защиты стагнационных отраслей промышленности в странах с переходной экономикой. Следует отметить положительные результаты проводимой торгово-экономической политики Южной Кореи. Отличительной особенностью внешней политики Южной Кореи является либерализация правил импорта, обеспечивающая более свободное передвижение иностранных товаров и капиталов. Такая политика позволяет малым компаниям получать доступ к иностранным капиталам и конкурировать с крупными компаниями. Улучшение инвестиционной среды для индивидуальных инвесторов рассматривается в качестве источника привлечения капиталов на рынок.

Таким образом, во-первых, развитие внешней торговли и привлечение ПИИ способствуют улучшению торгового баланса и вызывают рост объема чистого экспорта. Либерализация импорта направлена на ввоз новых технологий, повышение качества национальной продукции, способствует улучшению платежного баланса.

Во-вторых, участие Украины в международных организациях: МВФ, Мирового банка, ЕБРР, ВТО будет способствовать переносу международных институциональных форм организаций, учреждений, норм, правил деятельности и укрепит международные позиции страны в системе международного разделения труда.

В-третьих, тариф на импорт может использоваться в качестве источника финансирования государственных расходов и поддержки стагнационных отраслей. Величина такого тарифа не должна превышать общемировые показатели, используемые развитыми странами.

Литература:

1. Welfens P.J.J. EU Eastern Enlargement and the Russian transformation crisis. – Springer. – 1999.
2. Open Markets Matter: The Benefits of Trade and Investment Liberalization. – OECD. Policy Brief. – 1998. – No 6.
3. Felbur S. Poland's Economic Structure and Its Adjustment to Integration with the European Union. Russian & East European Finance and Trade. – 1998. – July – August.

Карайченцева Г.О.

НАЦІОНАЛЬНІ ІННОВАЦІЙНІ СИСТЕМИ У ДОСЛІДЖЕННЯХ ЗАРУБІЖНИХ АВТОРІВ

Розглянуто основні напрямки досліджень провідних економістів у вивченні поняття національна інноваційна система. Проведений аналіз сучасних поглядів зарубіжних авторів щодо побудови і дії національної інноваційної системи дозволяє критично оцінити існуючу модель інноваційної системи України та визначити власний шлях гармонійного розвитку інноваційної сфери.

Поняття “національна інноваційна система” (далі НІС), сформувалося в межах сучасної теорії економічного розвитку на початку 90-х років. На сьогодні існує досить багато визначень, що його описують. Зокрема, у матеріалі Організації з питань економічних зв'язків та розвитку [6] наведено кілька визначень, достатньо близьких за змістом і характеризуючих національну інно-

ваційну систему як сукупність інститутів, що індивідуально й у взаємодії один з одним зумовлюють розвиток і поширення нових технологій у межах конкретної держави.

Традиційно під "інноваціями", або інноваційною діяльністю розуміється створення і впровадження фірмами нових продуктів і виробничих процесів. Дослідники, що дотримуються цього визначення, наприклад, Нельсон і Розенберг, [5, р. 4–5] зосереджують увагу на технологічних інноваціях. Проте інші автори, серед яких Лундвалл [4, р. 34] і Фріман [3, р. 5–24], розглядають також і нетехнологічні інновації, зокрема, інституціональні інновації, соціальні й освітні інновації, а також організаційні зміни.

Немає також однозначної думки щодо того, чи адекватний термін "національна" стосовно інноваційних систем. Більшістю авторів зазначено, що система інститутів, які підтримують технологічні інновації в одній галузі, суттєво відрізняється від аналогічної системи, характерної для іншої. Крім того, в деяких технологічних галузях інноваційна система може бути транснаціональною або, навпаки, охоплювати тільки конкретний регіон в межах країни. Тому можна говорити про галузеві, або секторні інноваційні системи, а також регіональні і транснаціональні. Проте, як відзначає Ч. Єдквіст, застосування терміну "національна інноваційна система" виправдано з двох причин. По-перше, можна говорити про наявність значних міждержавних відмінностей між інноваційними системами. По-друге, державна політика, спрямована на стимулювання інновацій, реалізується здебільшого на національному рівні.

Системний характер поняття НІС означає, що технологічний розвиток розглядається не у вигляді ланцюжків односторонньо спрямованих причинно-наслідкових зв'язків, що ведуть від НДДКР до інновацій, а як процес взаємодії і зворотних зв'язків між усім комплексом економічних, соціальних, політичних, організаційних та інших чинників, що визначають створення інновацій. [2, р. 14] Підхід до вивчення технологічного розвитку в окремих країнах, який виходить із наведеного поняття, виявився приємним, оскільки:

- поняття НІС втілює в собі найбільш сучасне розуміння інноваційного процесу;
- поняття відбиває важливі зміни в умовах і змісті інноваційної діяльності, що відбуваються в останнє десятиліття;
- дослідження, засновані на понятті НІС, створюють плідну основу для розробки технологічної і промислової політики.

Те, що інновації є основним джерелом довгострокового економічного зростання, основою конкурентноздатності на світових ринках і джерелом вирішення багатьох соціальних проблем, добре відомо протягом багатьох десятиріч. Проте розуміння інноваційного процесу і чинників, які його визначають, зазнало значних змін, що відображено в працях Фрімана 1994–1995 рр. Після Другої світової війни на Заході панувала так звана лінійна модель інновацій, у межах якої система НДДКР розглядалася як основне і єдине джерело інновацій на національному рівні. Починаючи з 1960-х рр. ця концепція набула певних змін. Спочатку детермінантним фактором інновацій розглядався ринковий попит, потім емпіричні дослідження, в яких наводилася порівняльна характеристика інноваційної діяльності в США, Японії, Європі і СРСР. Економісти дійшли в результаті висновку про те, що введення інновацій, їх поширення і підвищення продуктивності залежать, крім НДДКР, від великої кількості інших чинників у межах національної наукової й освітньої системи. Це такі чинники, як взаємозв'язок між фірмами, між виробниками і споживачами, ринок праці, державна політика тощо. Подібне бачення інноваційного процесу кристалізувалось у понятті НІС. Хоча національний рівень залишається найбільш важливим при аналізі НІС, роль міжнародних потоків знань також відіграє значну роль в умовах глобалізації промислового виробництва, наукових досліджень та інших категорій діяльності, що мають відношення до інновацій. На НІС впливають і такі чинники, як придбання технологій з-за кордону, іноземних патентів і ліцензій, технологічні альянси між фірмами в різних країнах, міжнародна торгівля консалтинговими послугами, прямі іноземні інвестиції. [1]

Інновації необхідно розуміти як інтерактивний процес: вони передбачають як необхідну умову тісну взаємодію між підприємствами й інституціональним середовищем, а також гнучкі структури і механізми прийняття внутрішньофірмових рішень. Внаслідок цих тенденцій аналіз

технологічного розвитку робить необхідним вивчення значної кількості чинників інноваційної діяльності з акцентом на їх взаємозв'язок і потоки знань між учасниками інноваційного процесу.

Серед основних тенденцій в інноваційній діяльності, характерних для 1990-х рр., можна назвати наступні:

- зростання залежності виробництва товарів і послуг від наукових знань і технологій;
- збільшення кількості виробників нових знань;
- посилення залежності інноваційної динаміки від успішної взаємодії між науковими установами і підприємницьким сектором;
- розвиток взаємодії і співробітництва між фірмами;
- поширення нових технологій.

Виходячи з цих положень, автори досліджень вводять поняття соціальної системи інновацій і описують чотири основних типи цих систем: “ринкову” (США і Великобританія), “мезо-корпоратистську” (Японія), “соціал-демократичну” (скандинавські країни) та “інтеграційно-європейську”, властиву Німеччині, Франції та Італії. Історія кожної країни зумовлює особливості системи інститутів, що визначають технологічну динаміку. Не існує оптимальної конфігурації цих інститутів – кожна соціальна інноваційна система особливим чином втілює в собі історичну спадщину конкретних країн. Тому частіше можна спостерігати взаємодоповнення окремих систем, ніж конвергенцію до єдиної системи, хоча кожна із згаданих систем має різну спроможність реагувати на швидкі технологічні зміни.

Підхід до визначення поняття НІС, безумовно, не є теорією. Він не містить чітких і стабільних співвідношень між змінними, але створює основу для виявлення сукупності чинників, що впливають на інноваційний процес. Тому НІС можна точніше охарактеризувати як концептуальний підхід, тісно пов'язаний із новітніми підходами в економічній теорії. Загальний висновок, що можна зробити з нової теорії економічного зростання, полягає в тому, що *інвестиції в людський капітал або НДДКР є необхідною, але недостатньою умовою технологічної динаміки і швидкого економічного розвитку*. Вони залежать від процесу циркуляції розглянутих у рамках інноваційних моделей знань між академічними установами і фірмами. Практично у всіх роботах, присвячених НІС, акцентується увага на тому, що *потоки технологій і інформації між людьми, підприємствами й інститутами відіграють ключову роль в інноваційному процесі*.

Таким чином, у межах досліджень НІС центральне місце займають визначення основних елементів системи і аналіз форм циркуляції знань усередині НІС. Як зазначено вище, сукупність елементів, які складають НІС, не є жорстко фіксованою. Проте, узагальнюючи проведені за останні роки дослідження, можна назвати ті елементи, яким приділяється основна увага більшістю авторів.

Перший рівень становить комплекс інститутів, що беруть участь у виробництві, передачі і використанні знань:

- фірми й утворені ними мережі;
- наукова система;
- дослідницькі установи;
- елементи економічної інфраструктури.

Другий рівень – всі інші елементи, що впливають на інноваційний процес:

- контекст, що створюється макроекономічною політикою й іншими формами державного підпорядкування;
- система освіти і фахової підготовки;
- особливості товарних ринків;
- особливості ринків факторів виробництва;
- особливості ринку праці;
- система фінансування інновацій;
- комунікації.

Технологічний розвиток є результатом складного комплексу взаємозв'язків між учасниками системи, тому в дослідженнях НІС важливе місце займають вимір і оцінка потоків знань, зокрема, в інформації ОЕЗР аналізуються чотири типи таких потоків:

1. Взаємодія між підприємствами.
2. Взаємодія між підприємствами, університетами і державними науковими установами.
3. Система трансферу технологій.
4. Мобільність робочої сили.

Під час проведення більш масштабних досліджень НІС використовуються три основні аналітичних підходи: інноваційні обстеження, кластерний аналіз і аналіз міжнародних потоків знань.

Останнім часом більшість країн активно використовують "кластерний підхід" до вивчення потоків знань у НІС. У програмі ОЕЗР по НІС промислові кластери визначаються як виробничі мережі взаємозалежних фірм, об'єднаних одна з одною у виробничий ланцюжок, у межах якого створюється додана вартість. У деяких випадках вони містять у собі стратегічні альянси з університетами, дослідницькими установами, споживачами, технологічними брокерами і консультантами. Визначені таким чином кластери можна вважати інноваційними системами, але меншого масштабу, ніж НІС. У межах кластерного аналізу центральна увага приділяється комплексу взаємозв'язків між учасниками процесу створення доданої вартості при виробництві товарів і послуг і інноваційної діяльності: досліджуються не лише горизонтальні мережі, в яких здійснюється співробітництво фірм, що діють на ринку продуктів однієї промислової групи. Таким чином, кластери є мережами, охоплюючими декілька галузей і включають різноманітні фірми, що спеціалізуються навколо конкретної ланки в ланцюжку створення доданої вартості.

У методології кластерного аналізу найбільш повно враховані мінливі форми конкуренції і головні джерела конкурентних переваг. Кластерний аналіз дозволяє вивчити важливі взаємозв'язки в технологіях, навичках, інформації, маркетингу і споживчих запитах, що характерні для цілого комплексу фірм і галузей. Ці взаємозв'язки здійснюють визначальний вплив на спрямованість, темпи інновацій і конкурентоспроможність. У багатьох країнах світу кластерний аналіз став основою для промислової політики тому, що він дозволяє дати нову оцінку ролі приватного сектора, держави, торгових асоціацій, дослідницьких і освітніх установ, зважаючи на їх роль в інноваційному процесі.

Кластерний аналіз може послужити основою для конструктивного діалогу між репрезентантами підприємницького сектора і держави з метою виявлення спільних проблем, інвестиційних можливостей і необхідних заходів державної політики.

Запропонована система аналізу НІС дуже важлива для розробки інноваційної і промислової політики. Розуміння процесів, що відбуваються в НІС, дає можливість виявити ті сфери, розвиток або стимулювання яких найбільш результативно сприятиме технологічній динаміці і підвищенню конкурентоздатності національної економіки. Це також дозволяє виявити несумісності всередині системи, що перешкоджають технологічному розвитку та інноваціям.

Виходячи з перспективи розвитку НІС, *технологічна й інноваційна політика повинна бути невід'ємною частиною цілісної економічної політики*. У даному контексті найбільше цінними є такі типи державної політики, що мають за мету поліпшення взаємодії між різноманітними учасниками й інститутами НІС і підвищення здатності до інновацій, зокрема, до впровадження нових технологій.

Особливої важливості набувають заходи державної політики, які сприяють спільним дослідницьким проектам, формуванню мереж і кластерів фірм, поширенню технологій і мобільності персоналу. Сама держава повинна забезпечити формування технологічних можливостей у довгостроковій перспективі через надання адекватної підтримки процесу розвитку фундаментальних досліджень. Велике значення мають заходи, спрямовані на формування

в країні середовища, що сприяє інноваціям. Наукова, технологічна і інноваційна політика повинні реалізовуватися в стабільному макроекономічному середовищі і доповнюватися реформами в інших сферах. Ці реформи містять у собі політику, спрямовану на підвищення національної конкурентноздатності з метою стимулювання конкуренції, яку зумовлює поява інновацій; політику в сфері освіти і фахової підготовки, що сприяє формуванню людського капіталу; політику з реформування фінансової та податкової системи; політику на ринку праці, що стимулює мобільність персоналу; політику в галузі комунікацій, що сприяє поширенню інформації та електронних мереж; політику щодо іноземних інвестицій і торгівельної політики, спрямовану на поширення технологій у глобальному масштабі, а також регіональну політику, яка має на меті досягнення взаємодоповнення заходів державної політики на різних територіальних рівнях.

Формування нової моделі національної інноваційної системи, яка має стати складовою промислової стратегії, набуває в Україні своїх особливостей. Внаслідок високого ступеня невизначеності, притаманного перехідному періоду, досить складною є розробка гнучкої інноваційної політики, адекватної як внутрішнім умовам і курсу реформ, так і геоекономічній стратегії України у світовій політиці.

У перехідний період формуються принципово нові моделі інноваційної політики, управлінської та політичної культури: створюються нові інститути, змінюється роль та функції структур влади, встановлюється новий порядок координації дій різних суб'єктів інноваційної діяльності, змінюються самі агенти економічного процесу.

Домінування досить тривалий час специфічної планової моделі внутрішнього і зовнішнього трансферу технологій призвели до фактичної відсутності інституційної та інформаційної інфраструктури трансферу та до посилення неконтрольованого переносу технологій, що призводить до підриву єдиної інноваційної системи України. Ще й дотепер зберігаються деякі застарілі компоненти планової моделі регулювання інноваційної діяльності, недостатня координованість дій різних суб'єктів інноваційного простору. Фрагментарне положення в економічній структурі елементів високотехнологічного виробництва в Україні зумовлює вторгнення іноземних технологій на вітчизняний ринок та посилення на ньому недосконалої конкуренції.

На цьому етапі увагу необхідно приділити аналізу чинників та особливостей економічної структури України, змін в інноваційному процесі, науково-технологічній і промисловій політиці та пошуку стратегічних рішень щодо формування власної національної моделі економічного зростання. Наголос при цьому слід робити на оптимізації економічної політики, що забезпечить відтворення інноваційного процесу і стимулювання технологічних зрушень на основі активізації інноваційної діяльності.

Література:

1. Archibugi D., J. Howells and J. Michie, ed., *Innovation Policy in a Global Economy*, Cambridge, UK: Cambridge University Press, 1999.
2. Edquist C., ed., *Systems of Innovation: Technologies, Institutions and Organizations*, London: Pinter, 1997.
3. Freeman C., "The 'National System of Innovation' in Historical Perspective", *Cambridge Journal of Economics*, 1995.
4. Lundvall B.-A., *National Systems of Innovation. Towards a Theory of Innovation and Interactive Learning*, London: Pinter Publishers, 1992.
5. Nelson R., ed., *National Innovation Systems: A Comparative Analysis*, N.Y.: Oxford University Press, 1993.
6. OECD, *National Innovation Systems*, Paris, 1997.

Щоколов А.В.
ДЖЕРЕЛА ІНВЕСТИЦІЙНИХ РЕСУРСІВ

Активізація інвестиційної діяльності, зростання обсягів інвестицій з усіх можливих джерел та їх ефективне використання є основною передумовою економічного зростання у майбутньому, одним з мірил успіху у реформуванні економіки.

Основною умовою для забезпечення можливості накопичення господарюючими суб'єктами коштів та інвестування виробництва є рішення реформування податкової системи. Репресивність та нестабільність діючої податкової системи разом з недостатністю механізмів фінансової і дисциплінарної відповідальності сприяли зростанню до небезпечних обсягів тіньової економіки, які, за різними оцінками, досягають 60 і більше відсотків офіційного ВВП. Небезпечність її полягає не тільки у скороченні податкової бази і, відповідно, можливостей інвестування держави, а й у неефективності, спрямованості тільки на короткий успіх. За експертними оцінками Україна щорічно експортує внутрішній капітал в країни далекого і близького зарубіжжя в обсязі 3–5 млрд. дол. США. Капітал працює не на економіку України, бо його експорт капіталу здійснюється найменш ефективним шляхом – вкладенням у нерухомість та на поточні рахунки іноземних банків під низькі проценти. Зупинити втечу капіталу з України та забезпечити можливість повернення вивезених капіталів можливо лише шляхом відповідних змін у податковому законодавстві, які б були підпорядковані в першу чергу меті відновлення інвестиційної активності вітчизняних виробників.

Серед основних причин поглиблення інвестиційної кризи важливу роль разом з відсутністю мотивації до інвестування відіграє відсутність сучасного інвестиційного механізму, який би відповідав ринковим принципам господарювання.

Недоінвестування реального сектора економіки України потребує зосередження уваги перш за все на аналізі проблем та можливостей мобілізації і використання для здійснення інвестиційної діяльності наявних інвестиційних ресурсів. У зв'язку з цим особливий інтерес мають потенційні джерела для інвестування та створення умов для їх трансформації на реальні.

Діючий інвестиційний механізм охоплює такі джерела фінансування: власні кошти підприємств; залишки колишньої системи централізованих капіталовкладень; незначні кошти у вигляді довго- та середньострокових кредитів банків; незначні “вливання” з фондового ринку; іноземні кредити та інвестиції.

Однією з складових національних заощаджень є заощадження суб'єктів господарювання. Це найважливіша частина внутрішньогосподарських фінансових ресурсів.

На мікрорівні потенційні джерела інвестиційних ресурсів (в організаційно-фінансовому відношенні) можуть формуватися за рахунок власних коштів (внутрішні джерела), позичених і залучених (зовнішні джерела). Але власні кошти підприємств сьогодні, при загальній нестачі, не можуть розглядатись як вагоме джерело інвестування. Майже кожне третє підприємство в Україні у січні – жовтні 1999 р. працювало збитково. Загальна сума простроченої заборгованості українських підприємств за взаємними розрахунками і позичками банків за січень – жовтень зросла майже у 2 рази і на 1 листопада 1996 р. становила 22,5 млрд. гривень. [4, с.24]

Серед внутрішніх джерел перш за все виділяють амортизаційні відрахування, з яких формується амортизаційний фонд. За своїм економічним змістом амортизаційний фонд є неінфляційним джерелом: при раціональному плануванні нарахування спрацювання він може стати реальним джерелом інвестицій для оновлення виробничих фондів підприємства. Проте можливості амортизаційного фонду як джерела реальних інвестицій залежать від стабільності цін. У сучасних умовах, як свідчить дослідження ряду підприємств [2, с.76], його природу деформовано: з фонду відтворення він перетворився на фонд поточного використання (переважно як джерело оплати праці). Така практика згубна і потребує відновлення інвестиційного характеру амортизаційного фонду, тобто створення умов для використання його за своїм економічним призначенням. Останнім часом для сприяння формуванню амортизац-

ійних фондів владними структурами проведено перші реформи: збільшено норми амортизації відрахувань у 2–5 разів, проведено відрахування від залишкової вартості та ін.

Максимальними обсягами амортизаційних відрахувань відзначаються індустріально розвинені області: Донецька, частка якої у загальному обсязі амортизаційних відрахувань країни становить 13,8%, Дніпропетровська – 12,8%, Київська – 7,8%, Харківська – 7,5%, Запорізька – 6,0% та Львівська – 5,6%. Найнижчі показники характерні для Чернівецької (0,8%), Закарпатської (1,0%) та Волинської (1,2%) областей. [3, с.81]

Другим джерелом інвестиційної діяльності виступає прибуток. За останні роки питома вага інвестицій у структурі використання прибутку підприємств значно зменшилася. Це пов'язано як із погіршенням фінансового стану підприємств реального сектора економіки, збільшенням кількості збиткових підприємств (у 1998 році у промисловості – близько 50%, у сільському господарстві за попередніми даними – 88% підприємств були збитковими), так і з падінням схильності до інвестування, яка, у свою чергу, зумовлюється характерною для перехідного економічного періоду загальною нестабільністю і високими ризиками. Останнє пояснює ситуацію, коли навіть прибуткові підприємства не здійснюють інвестиції у власне виробництво, незважаючи на високий ступінь спрацювання основних фондів.

Заощадження населення є вагомим джерелом інвестування і у ринковій, і у плановій економіці. Проблема полягає у задіянні ефективних механізмів залучення цих коштів та їх трансформації у інвестиції. З огляду на світовий досвід заощадження населення мають великий вплив на темпи економічного зростання у країні, якщо досягають не менш як 12–14% валового внутрішнього продукту.

За нинішніх розмірів реальних доходів населення України, на перший погляд, недоцільно розраховувати на істотне підвищення норми заощаджень і збільшення їх загального реального обсягу. Так, дослідження Світового банку свідчать, що одна третина громадян України опинилася за межею бідності, причому узагальнений рівень їх споживання приблизно на 10% нижчий від межі фізичного виживання. У 1998 році порівняно з 1997 роком реальні грошові доходи населення, за даними офіційної статистики, знизилися на 4,7%. При цьому зазнала змін структура грошових витрат населення у бік зменшення питомої ваги заощаджень. У той же час особливістю економіки України є те, що приріст заощаджень населення у всіх формах залишається високим при відносно низьких офіційних доходах.

На нашу думку причина криється у наявності значного тіньового сектору в Україні. Близько 40% населення одержують офіційно незареєстровані доходи. Залучити ці кошти, принаймні частково, надзвичайно важливо, оскільки, за різними розрахунками, вони становлять досить велику суму – 10–15 млрд. дол. Це складне питання, тому що переважна частина інвестиційного потенціалу населення націлена на вкладання у житло (через валютні заощадження). Крім того, значна частина заощаджень вкладається у короткострокові активи, які забезпечують високу дохідність, або вивозяться за кордон. Крім привабливості для населення того чи іншого фінансового інструменту вкладення коштів, велику роль відіграють психологічні чинники, передусім ступінь довіри населення до тих структур, які мобілізують заощадження.

Отже, кошти населення – не повною мірою реалізоване в Україні джерело інвестиційних ресурсів. За прогнозами, зробленими Німецькою консультативною групою при Міністерстві економіки України та Міжнародним валютним фондом, заощадження населення України у найближчі 4–5 років підвищаться у середньому до 20,5% у ВВП, тому зможуть реально впливати на темпи економічного зростання. У зв'язку з цим необхідно вже зараз вирішувати питання створення економічного механізму високопродуктивного функціонування інститутів інвестиційної інфраструктури (інвестиційних банків, страхових компаній, інвестиційних фондів тощо).

Децентралізація інвестиційних процесів – об'єктивний наслідок і складова реструктуризації економіки, переходу до ринкових взаємовідносин суб'єктів господарювання. Сьогодні, при зменшенні ролі держави як головного інвестора в країні недержавні інвестори ще неспроможні компенсувати скорочення її діяльності на ринку капіталів без існування відповідної інфраструктури, навіть

і при наявності мотивації до інвестування. У розвиненому ринковому господарстві вона включає спеціальні інститути консультантів, кваліфікованих посередників між інвестором і виробником, інвестиційні фонди, компанії, банки, біржі.

В Україні процес розбудови інвестиційної інфраструктури перебуває у своїй найбільш активній фазі. У 1999 році завдяки досягнутому стабільному скороченню інфляції, зменшенню процентних ставок, практичному завершенню масової малої та розгортанню, хоч і повільному, великої приватизації, з'явилися ознаки відродження інвестиційного процесу. Це дало потужний імпульс для розвитку інвестиційного ринку (ринків об'єктів як реального, так і фінансового інвестування), збільшенню числа суб'єктів інвестиційної діяльності.

Економіка України стає сьогодні досить привабливим полігоном для вкладання іноземних інвестицій у різні галузі. Підвищений ризик, характерний для періоду трансформації у будь-якій країні, компенсується можливістю отримати значні прибутки. Привабливість економіки України зумовлена: багатими природними ресурсами; значним промисловим та науково-технічним потенціалом; кваліфікованою та відносно дешевою робочою силою; можливістю купівлі підприємств та значної кількості науково-технічних доробок на декілька порядків дешевше, ніж у країнах з сформованим ринком.

Ті ж негативні фактори, що протидіють притоку капіталу до країни, поступово нейтралізуються: стабілізується курс національної грошової одиниці; приватизація переходить до свого грошового етапу і забезпечується раціональний режим для участі у ній іноземних інвесторів; хоч і повільно, але розвивається фондовий ринок.

За даними на 1997 рік, в українській економіці працювало понад 1,2 млрд. дол. США прямих іноземних інвестицій (ПІІ). Це незначний обсяг порівняно з іншими країнами, що розвиваються (в економіку Угорщини вкладено у 10 разів більше – 14 млрд. дол. США).

Але динаміка обсягів прямих іноземних інвестицій в Україну за 1992–1996 рр. свідчить про потеплення інвестиційного клімату. Загальний обсяг прямих іноземних інвестицій в економіку України на 1 жовтня 1996 р. становив 1223,2 млн. дол. США в 4905 підприємств. Це майже у 2 рази більше, ніж за аналогічний період минулого року.

Основні форми залучення інвестицій: грошові внески – 28,6%; внески у формі рухомого і нерухомого майна – 65% (ця форма особливо поширена для інвестицій з країн колишнього СРСР – 73,9%). Для територіальної структури інвестицій у 1996 р. характерне збереження провідної ролі: США (17,8%), Німеччини (14,4%), Російської Федерації (9,4%), Великобританії (6,7%), Кіпру (5,4%). [4, с.35]

З регіонів України найбільшу активність у залученні іноземних інвестицій проявляють м. Київ, Одеська область, Республіка Крим, Дніпропетровська, Донецька, Львівська області (питома вага у загальному обсязі становила відповідно 39,5; 9,3; 7,6; 7,5% 5,9 та 4,1 процентів). [4, с.35]

Отже короткий аналіз потенційних джерел інвестування в Україні свідчить, що основною проблемою є створення умов для їх трансформації на реальні джерела інвестиційних ресурсів. При цьому велика роль належить державі, яка за допомогою методів державного економічного регулювання може цілеспрямовано впливати не тільки на формування внутрішніх та приплив зовнішніх інвестицій, а й створювати умови для їх спрямування в реальний сектор економіки. Розв'язання цієї проблеми сприятиме активізації інвестиційної діяльності в економіці України.

Література:

1. Белоус Г. Развитие малого предпринимательства в Украине // Экономика Украины, 2000. – №2. – С.35–41.
2. Лисяк Л.В., Шумський В.М. Реальність потенційних джерел інвестиційної діяльності в Україні / Фінанси України, 2000. – №2. – С.74–78.
3. Недашківський М.М. Інвестиційний фонд регіонів України та джерела його формування // Фінанси України, 2000. – №2. – С.79–85.
4. Характеристика сучасного етапу інвестиційних процесів. Малий бізнес України. Підприємці здатні відродити країну. – К., 1997. – 144 с.