

Озарина О.В., Северина А.Ю.

ОСНОВНЫЕ ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ ТЕНЕВОЙ ЭКОНОМИКИ В УКРАИНЕ

Постановка проблемы и ее связь с важнейшими научными и практическими задачами. Термин "теневая экономика" относится к финансово-хозяйственным операциям, направленным на получение материальной выгоды. Определения "теневая", "скрытая" иногда уточняются с помощью понятия "незаконная". Таким образом, возникает необходимость четкого разграничения понятий законной и незаконной деятельности. Под понятием «теневая экономика» подразумевается та часть экономики, которая не учитывается национальной статистикой, не включается в валовой национальный продукт, а доходы от ее деятельности укрываются от налоговых инспекторов. Суть понятия «теневая экономика» специалисты определяют по-разному. В западной литературе ее обычно определяют по Э. Фейгу – как экономическую деятельность, которая по каким-либо причинам не учитывается официальной статистикой и не попадает в ВВП. В Украине наиболее приемлемым можно считать определение А. Турчинова – как сферы проявления экономической активности, направленной на получение доходов от запрещенных видов деятельности или на уклонение от государственного контроля и от уплаты налогов при легальных видах экономической деятельности [1,2,3,4,].

Цель статьи. Статья посвящена проблеме определения видов, размеров и современных тенденций развития теневого сектора экономики.

В структуре теневого сектора чаще всего выделяют 4 сегмента:

- легальный «светлый», пользующийся несовершенством действующего законодательства;
- полуполюгальный «темный», в котором субъекты узаконенной деятельности уклоняются от уплаты налогов;
- неофициальный «серый», в который входят незарегистрированные формы предпринимательства;
- подпольный «черный», связанный с прямыми нарушениями действующего законодательства.

Применительно к действующему законодательству к незаконной (или нелегальной) экономике прежде всего можно отнести незаконное изготовление оружия, незаконное изготовление, приобретение, хранение, перевозку, пересылку либо сбыт наркотических средств или психотропных веществ, организацию или содержание притонов для занятий проституцией, а также выпуск или продажу товаров, выполнение работ либо оказание услуг, не отвечающих требованиям безопасности, и др.

Теневая экономика представляет собой достаточно сложное социально-экономическое образование с высоким уровнем скрытности и интеграции. Поэтому количественная оценка теневого сектора является, наверное, одним из наиболее слабых мест в отечественной науке. Существует мнение, что определить масштабы теневого сектора вообще невозможно. Для их вероятного исчисления применяются такие основные методы: монетарный (спроса на наличность); баланса расходов и денежных доходов; анализа занятости и затрат электроэнергии; социологических опросов [2,57].

Основной побудительный мотив деятельности предприятий в теневом секторе – стремление уклониться от налогообложения и стремление к получению сверхприбылей. Можно выделить три группы факторов, которые оказывают чрезмерное «плодотворное» воздействие на неконтролируемую экономику и процесс ее развития [4]:

Экономические факторы: реструктуризация сфер хозяйственной деятельности, которые не всегда ориентированы на развитие легитимных хозяйственных структур; кризис финансовой системы и влияние его негативных последствий на экономику в целом; чрезмерно высокие налоги (налог на прибыль, подоходный налог и др.); несовершенство процесса приватизации; деятельность незарегистрированных экономических структур.

Социальные факторы: низкий уровень жизни населения, что способствует развитию скрытых видов экономической деятельности; высокий уровень безработицы и ориентация части населения получать доходы любым способом; неравномерное распределение валового внутреннего продукта.

Правовые факторы: слабое обеспечение правоохранительных структур необходимыми материально-техническими ресурсами; слабая подготовка работников правоохранительных учреждений к деятельности в новых экономических условиях; низкий уровень правового сознания и правовой культуры населения [1].

Масштабы теневого сектора огромны. Хотя измерить ее точно – непростая задача, ведь теневая экономика, собственно, и возникает из-за стремления избежать измерения, – ряд экономистов использует некоторые косвенные методы, позволяющие дать ей относительную оценку. Согласно исследованию австрийского экономиста Фридриха Шнайдера, во второй половине 90-х годов в развитых странах теневая экономика была эквивалентна в среднем 12% ВВП, в странах с переходной экономикой – 23%, а в развивающихся – 39% ВВП. По данным МВФ, официальный общемировой ВВП в 2000 году составил 39 трлн. долларов (при расчете по паритету покупательной способности). Можно утверждать, что с учетом теневого сектора еще как минимум 8 трлн. долларов добавленной стоимости ежегодно производится экономикой неофициальной, не попадая в бухгалтерские отчеты предприятий и в официальную статистику как отдельных государств, так и международных организаций. Таким образом, по своим размерам глобальная теневая экономика сопоставима с экономикой США – страны, имеющей самый крупный ВВП в мире [3].

Теневая экономика присутствует и расширяет свои масштабы в развитых странах в связи с тем, что во-первых – именно здесь основной рынок сбыта наркотиков, где можно найти достаточное число покупателей этого недешевого товара. Во-вторых, миллионы граждан развитых стран прибегают к различного рода частным услугам – от детективных до образовательных, не утруждая себя заполнением налоговых деклараций. Чтобы избежать проблем с полицией и налоговыми органами, большинство расчетов в таком случае осуществляется наличными. Вот почему для оценки масштаба теневого сектора в национальных хозяйствах развитых стран используется «метод спроса на наличность» – оборот избыточной наличности, который сложно объяснить обычными причинами, сопоставляя с наличием в экономике факторов, заставляющих предприятия уходить в тень (наиболее распространенными мотивами являются высокий уровень налогов и чрезмерная степень регулирования экономики). Исследование профессора Шнайдера, проведенное по

17 наиболее развитым странам мира, свидетельствует, что теневая экономика на Западе не только значительно по своим масштабам, но и постоянно растет. Странами с наиболее высокой долей теневого сектора являются Греция (29,0% ВВП), Италия (27,8%), Испания (23,4%) и Бельгия (23,4%). В среднем эшелоне оказываются Ирландия, Канада, Франция и Германия (от 14,9% до 16,3%). Наиболее низкие показатели доли теневого сектора имеют Австрия (9,1%), США (8,9%) и Швейцария (8,0%). Наиболее быстрый рост масштабов теневого сектора в 2000–2003 годы наблюдался в Греции, Италии, Швеции, Норвегии и Германии - то есть там, где экономика становилась все более зарегулированной из-за принятия новых общеевропейских законов. Например, объем теневой экономики Германии с 2000-го по 2004 год вырос в пять раз - с 60 до 300 млрд. долларов. Причем неофициальный сектор рос в Германии со скоростью 8% в год - значительно быстрее, чем официальный ВВП [2].

Большая доля теневой экономики объясняется и чрезмерной налоговой и социальной нагрузкой на предприятия: в Греции, Италии, Бельгии и Швеции самые высокие налоги в Европе. В то же время развитые страны с наименьшим уровнем налогового бремени - США и Швейцария - имеют относительно небольшой теневой сектор. Предприятия и домохозяйства уходят в тень как из-за прямых налогов, так и косвенных, таких как НДС. По оценке профессора Шнайдера, именно по этим причинам многие предприятия переходят в теневой сектор. В Европе налоговая нагрузка сейчас постоянно растет: отчисления из заработной платы, составлявшие в начале 70-х годов 27%, сейчас преодолели в Европе отметку в 42%. Тем не менее, при всех своих издержках теневая экономика иногда может оказаться благом. Так, за счет теневой экономики проблема безработицы в развитых странах оказывается куда менее острой, чем могла бы быть. Высокий официальный уровень безработицы в той же Германии объясняется развитостью теневого рынка труда: получив официальный статус безработного, многие отправляются зарабатывать в теневом секторе [4].

Метод спроса на наличность мало подходит для оценки роли теневой экономики в менее развитых странах, где наличные деньги широко используются в совершенно официальных расчетах (даже при выплате налогов предприятиями), а с пластиковыми карточками знакомы лишь считанные проценты населения. Для оценки масштабов теневой экономики в этих странах экономисты чаще всего пользуются «методом физических затрат», сравнивая потребление электроэнергии и объем выпуска продукции. «Избыточное» потребление электроэнергии в сравнении с официально декларируемым объемом производства говорит о присутствии в экономике теневого сектора, который иногда достигает гигантских масштабов. При использовании этого метода оказывается, что теневая экономика в Нигерии достигает 76% от официального ВВП. Значительный масштаб теневого сектора отмечается также в Таиланде (71%), Египте (68%), Боливии (66%) и Панаме (62%). Фактически в большинстве развивающихся стран Азии, Африки и Латинской Америки можно говорить скорее о существовании «параллельной», или «второй» экономики, ненамного уступающей по масштабу экономике официальной. Повсеместная коррупция и изъяны в законодательстве способствуют тому, что значительная часть хозяйственной деятельности оказывается неучтенной официальными властями. Методом физических затрат пользуются и для оценки масштабов теневой экономики в странах бывшего соцлагеря. Согласно различным исследованиям, наибольшее значение теневого сектора имеет в экономике Грузии (43-51% официального ВВП), Азербайджана (34-41%) и России (27-46%). Для всех постсоветских стран характерна одна тенденция: теневая экономика активно растет, в среднем с 26% в 1999-м до 35% в 2002 году. Причем в отличие от стран Азии и Латинской Америки многие компании на постсоветском пространстве (даже крупные, с участием государственного капитала) прибегают к теневым операциям наряду с вполне легальной деятельностью в «официальной» экономике [4].

Теневая экономика активно внедряется в сферу внешнеэкономической деятельности. В стране сформировалась организованная сеть нелегального (теневого) обращения и перевода за границу товарных, валютных, сервисных и интеллектуальных ресурсов. Одним из каналов утечки валюты являются иностранные фирмы. Денежные средства за якобы поставленные товары или оказанные услуги направляются на счета иностранных фирм в российских банках и затем через корреспондентские счета иностранных банков перемещаются за рубеж. Часто встречаются случаи, когда иностранная фирма сначала приобретает товар на территории другой страны, а затем здесь же перепродает его по более высокой цене. Эта операция не является незаконной, однако ее результатом является сокращение валютных резервов государства без увеличения соответствующих товарных ресурсов [1]. Значительная часть неучтенного валютного оборота образуется и при незаконном импорте товаров. Кроме того, в целях уклонения от уплаты необходимых таможенных сборов и налогов фактические объемы и цены импортируемых товаров, как правило, искажаются в сторону занижения. Неучтенные в значительных объемах товары реализуются теневыми структурами. В результате уклонения от налогов бюджеты развитых стран каждый год не досчитывают от 15% до 30% всей суммы запланированных поступлений, а в развивающихся странах этот показатель доходит до 50% [2].

Теневая экономика с разными названиями («вторичная», «параллельная», «неформальная», «криминальная») – общемировое, глобальное явление, в определенной мере характерное для всех стран. В общемировом масштабе ее доля составляет 5-10% ВВП, в африканских и южноамериканских государствах – 25-30%, в Беларуси – 19,3%, в Казахстане – 34,3%, в России – 41,6%.

По утверждению экспертов МВФ, удельный вес теневой экономики повышается на ранних этапах перехода к рынку, однако затем, с прогрессом реформ и сокращением коррупции в органах государственной власти, - начинает снижаться. Этому утверждению соответствует тенденция к снижению тенизации украинской экономики по официальным данным (с 43,5% ВВП в 1997 г. до 35% - в 2003 г.). Экспертные же оценки этого показателя, в зависимости от метода, колеблются от 40% до 80% ВВП. При всей условности приведенных оценок, объем теневого сектора экономики в Украине остается еще слишком большим: он существенно превышает соответствующий уровень большинства стран ЕС и СНГ и в настоящее время находится на критической черте – 30-35% [3].

Сегодня к наиболее острым в Украине относятся проблемы тенизации экономики. Преодоление кризисных явлений в экономике Украины, гарантирование экономической безопасности в процессе рыночных

преобразований вполне обосновано связывают с разработкой комплекса социально-экономических и правовых мер воздействия на теневую экономику. Теневая экономика, по разным подсчетам, дает заработок (в разной форме) выше 8 миллионам человек в Украине.

Основными направлениями проявления теневой экономики в Украине выступают теневая политика, коррупция, преступления в сфере экономики.

Теневая политика представляет собой совокупность мер по лоббированию корыстных интересов новой кланово-олигархической элиты теневого бизнеса в сфере управления государством.

Коррупция означает злоупотребление государственной властью для собственной выгоды. Масштабы и последствия коррупции в Украине являются фактором, дестабилизирующим общественную жизнь, ставящим под угрозу конституционный строй. По данным международной организации Transparency (прозрачность) International по уровню коррумпированности Украина находится на 106-м месте из 133 стран, которые анализировались. В 2001 году каждый 10-й государственный служащий был привлечен к ответственности за коррупцию.

Главными технологиями тенизации экономики и, соответственно, основными формами проявления теневых доходов в современной Украине являются такие:

Теневая занятость и нелегальное производство товаров и услуг. По экспертным оценкам отечественных исследователей, в 90-х годах в Украине в теневом секторе экономики на разных условиях была задействована половина взрослого населения. Наибольший размах теневая доходность получила в производстве и реализации ликероводочных и табачных изделий, а также нефтепродуктов. Так, по оценкам экспертов, до настоящего времени в теневом обращении находится 25-30% рынка алкоголя.

Соккрытие прибылей предприятий и доходов граждан от налогообложения, необоснованные налоговые льготы и задолженность по заработной плате. Активы заработной платы предприятий «перекачивают» из легального сектора экономики в теневую. Общая сумма невыплаченной заработной платы в Украине хоть и сократилась за последние 5 лет почти в 3 раза, но остается еще достаточно значительной – 2,1 млрд. грн., что составляет около половины среднемесячного фонда оплаты труда всех работников.

Жульничество в финансово-кредитной сфере и ценообразовании. Вследствие применений разных технологий тенизации операций доведены до банкротства с присвоением огромных доходов 10 коммерческих банков, в том числе крупнейший из них – банк «Украина».

Массовое разворовывание государственной собственности, в том числе в процессе ее разгосударствления и приватизации. Чтобы подсчитать масштабы такого разворовывания, ученые вывели индекс «разворовывания государства». В Словении этот показатель составил 7 пунктов, в Латвии – 30, в России – 32. В Украине он еще выше.

Криминальный бизнес по торговле наркотиками, оружием, интеллектуальной собственностью и др. Актуальной для Украины стала проблема торговли живым товаром, особенно женщинами, сто тысяч которых оказались в рабстве за границей. Украинских женщин покупают за 50-200 дол., и перепродают в бордели Западной Европы в 10 раз дороже. Современные рабовладельцы и контрабандисты мира ежегодно зарабатывают на торговле людьми свыше 7 млрд. дол.

Отмывание «грязных» денег (капитала). По разным оценкам в мире ежегодно отмывается от 500 млрд. до 1,5 трлн. Дол. За годы независимости из Украины вывезены десятки миллионов долларов (в частности в 2002 году – 2,4 млрд. дол.). Отток украинского теневого капитала за границу втрое превышает западные кредиты и все виды помощи нашему государству [1, с.31]. Украина, в течении 2002-2003 годов находившаяся под режимом санкций со стороны Международной организации по борьбе с «отмыванием» денег (FATF), лишь недавно была исключена из ее «черного списка», но до сих пор подвергается тщательному мониторингу со стороны этой международной организации. Невыполнение украинскими банками рекомендаций Минфина США может привести к прекращению корреспондентских отношений с американскими банками, но и возобновлению санкций со стороны FATF.

Проблемы детенизации экономики можно решить при реализации государственного комплекса мероприятий, направленных на детенизацию экономики: создание условий для легализации занятости; способствование развитию банковской системы и обеспечение эффективной деятельности финансовых рынков; сокращение уровня монополизации производства и развитие конкурентной среды; рост эффективности государственного контроля за предпринимательской деятельностью путем применения экономических механизмов имущественной ответственности и банкротства; усиление защиты имущественных прав государства; стимулировать безналичный денежный оборот; необходимо запретить бесконтрольное представление и привлечение кредитов, отчуждение собственности и принятия на себя обязательств неплатежеспособными предприятиями и гражданами; децентрализовать, укрепить судебную и правоохранительные органы, закрепив за соответствующими институтами часть налоговых доходов; превратить защиту прав акционеров, инвесторов и кредиторов в государственный приоритет.

Выводы. Программа интеграции теневого капитала с легальным — лишь одна, но обязательная составляющая курса в экономической политике, суть которого — во всемерном поощрении отечественного товаропроизводителя. Соотношения самых богатых и самых бедных людей в Украине – 30:1, тогда как порогом социальной стабильности общества является показатель 10:1. Но не менее катастрофическими за период новейшей истории Украины являются последствия теневой экономики для морального климата нашего общества, поскольку тенизация деформирует сознание людей, порождает у них безнадежность и социальный пессимизм. Проблема легализации теневого капитала должна базироваться на следующих принципах: благоприятные для бизнеса изменения право-хозяйственных условий (налоговая политика, приватизация, внеэкономическая деятельность); четкое разграничение капиталов криминальных элементов и теневиков-хозяйственников, о легализации преступных доходов, в Уголовном Кодексе; укрепление доверия к власти, предполагающего в качестве одной из мер демонстрацию эффективной защиты населения от финансовых мошенничеств, защиты сбережений, капиталов и самого института частной собственности; усилить общественный контроль за деятельностью хозяйствующих субъектов в границах правового поля. Меха-

низм такого контролю должен быть основан на данных о правонарушениях в сфере экономики, что облегчает выбор партнера в деловых отношениях.

Источник и литература

1. Варналій З.С. Детінізація економіки як чинник забезпечення фінансової безпеки держави // Вісник КНУ ім. Шевченка. Економіка. – 2004. - № 69. – С.29-32.
2. Грошовик Ю. Зовнішньоекономічна діяльність як сфера тіньових відносин та об'єкт організаційно-правового забезпечення соціального контролю // Право України. – 2004. – №1. – С. 55-58.
3. Мазур І.І. Детінізація економіки в контексті глобалізації // Вісник КНУ ім. Шевченка. Економіка. – 2005. - № 73. – С. 30-32.
4. Озерська А. Тіньова економіка як інфраструктура організованої злочинності // Економіка. Фінанси. Право. – 2004. - № 1. – С. 32-36.

Павлова В.А.

ІНФОРМАЦІЙНО-МЕТОДИЧНІ АСПЕКТИ ОЦІНКИ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Постановка проблеми. Одним з складних завдань, які виникають при формуванні стратегії розвитку підприємств, є оцінка його конкурентного потенціалу та конкурентоспроможності. Від якості її вирішення значною мірою залежить ефективність обраної стратегії. В той же час невизначеність ряду вихідних даних, що є характерною особливістю сучасної інформації, доступної користувачам та замовникам, ускладнюють процес оцінювання діяльності підприємства і його конкурентів. Відсутність стандартизованої методики розрахунку конкурентоспроможності призводить до різного трактування цього процесу і затрудняє розробку конкурентоорієнтованої стратегії сучасних підприємств.

Аналіз останніх досліджень. Проведений аналіз методичних підходів до оцінки конкурентоспроможності підприємств показав, що на сучасному етапі немає загальноприйнятої методики. Створити таку методику досить складно за причин специфіки діяльності підприємств окремих галузей; особливих вимог до оцінки, що впливають з цієї специфіки; обмеженим доступом до інформації підприємств-конкурентів та рівнем менеджерів, що зобов'язані оцінювати конкурентоспроможність своєї компанії як підгрунтя ефективного управління нею.

Слід погодитися з думкою Н. Павловою, що в основу методики оцінки конкурентоспроможності підприємств сфери обслуговування повинна бути покладена думка покупців [1, с. 120-121]. Автор пропонує оцінювати досліджувану категорію як сукупність характеристик, що мають значення з точки зору споживача, а саме: асортимент товарів; комплекс послуг; рівень цін та динаміка їх зміни; місце розташування підприємства, його доступність; режим роботи; рівень обслуговування; внутрішня атмосфера за результатами анкетного опитування, де ступінь задоволеності оцінюється від 1 до 5. Методика є достатньо простою для всіх рівнів менеджменту, але досить суб'єктивною, оскільки для розрахунків не залучаються об'єктивні статистичні дані.

І. Дзахмишева пропонує оцінювати конкурентоспроможність за п'ятьма комплексними показниками: якість товарів, що реалізуються підприємством; раціональність асортименту, культура обслуговування; умови обслуговування, доступність послуги, які розраховуються на основі експертних оцінок [2, с. 94]. Ця методика теж достатньо проста, більш об'єктивна, оскільки як експерти залучаються фахівці; показників оцінки досить багато, проте без використання офіційної статистичної бази така оцінка вбачається досить приблизною.

За думкою І. Максимової, зручним для оцінки є показник інтегральної конкурентоспроможності підприємства, який визначається за формулою [3, с. 33-39]:

$$K = \sum_{i=1}^N W_i K_i, \quad (1)$$

де K_i – часткові показники конкурентоспроможності окремих сторін діяльності підприємства загальним числом N , а W – вагомість окремих факторів у загальній сумі.

Для оцінки автор використовує коефіцієнти: значення критерію ефективності виробничої діяльності підприємства; фінансового стану; ефективності організації збуту та просування товару на ринку; конкурентоспроможності продукції. Через відсутність офіційної інформації деякі показники визначаються експертно, що викликає сумнів стосовно реальності результатів.

Інші автори в основу оцінки конкурентоспроможності пропонують покласти конкурентоспроможність окремих ресурсів підприємства (основні засоби, фінансовий менеджмент, кадровий і виробничий потенціал) та кількість факторів зовнішнього середовища (частка ринку, що займає підприємство та темпи зростання частки ринку) [4, с. 18]. Проте виникає питання щодо обмеження офіційної статистичної інформації про ресурси підприємств для репрезентативної вибірки даних про діяльність досліджуваних підприємств, а вагомість окремих показників, яка залежить від цілей і стратегії окремого підприємства та прийнята авторами як максимально відповідна для всіх об'єктів, безумовно говорить про суб'єктивність підходу.

В. Шкардун конкурентоспроможність підприємства оцінює за складовими: конкурентоспроможність пропозиції на ринку, конкурентоспроможність ресурсів підприємства; конкурентоспроможність менеджменту та підприємницької ідеї (передбачення) [5, с. 38-50]. Діагностика передбачає маркетинговий підхід до